

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра економіки праці та менеджменту

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

_____ Шеремет О.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

_____ Березянко Т.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

«__» _____ 2021 р.

«__» _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

з спеціальності 073 «Менеджмент»
(код та назва спеціальності спеціальності)

освітньої програми «Менеджмент організацій і адміністрування»

на тему: «Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства»

Виконав: здобувач 2 курсу, групи МН-2-2

Воробйов Микита Дмитрович

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник д. е. н., проф. Бурлуцька Світлана Вячеславівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Рецензент _____

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань.

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2021 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту
Освітній ступінь магістр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітня програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри економіки
праці та менеджменту

_____ Т.В. Березянко

“16” жовтня 2020 року

З А В Д А Н Н Я **НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА**

Воробйова Микити Дмитровича

1. Тема роботи **Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства**

керівник роботи Бурлуцька Світлана Вячеславівна, д.е.н., професор

затверджені наказом вищого навчального закладу від 16.10.2020 р № 834.

2. Строк подання здобувачем роботи 01 лютого 2021р.

3. Вихідні дані до роботи законодавчі та нормативні акти, аналітичні та статистичні матеріали стосовно теми проекту, бухгалтерська, статистична звітність та аналітичні матеріали ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретико-методичні підходи до управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства

Розділ 2. Науково-практичні основи управління прибутковістю ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності системи управління прибутковістю ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Результати дослідження знайшли відображення в 15 рисунках та 27 таблицях ілюстративного матеріалу

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 16 жовтня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та вивчення джерел інформації для написання дипломної роботи. Складання бібліографії наукових джерел.	19.10.2020 р.	
2	Розроблення та затвердження плану роботи керівником дипломної роботи і керівником проектної групи	23.10.2020 р.	
3	Робота над вступом до дипломного проекту	26.10.2020 р.	
4	Підготовка першого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	06.11.2020 р.	
5	Підготовка другого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	30.11.2020 р.	
6	Підготовка третього розділу, висновків до нього та подання його керівнику	15.12.2020 р.	
7	Підготовка висновків до роботи та подання його керівнику	25.12.2020 р.	
8	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	04.01.2021 р.	
9	Остаточне оформлення роботи. Формування проекту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником дипломної роботи	11.01.2021 р.	
10	Подання завершеної роботи на розгляд комісії з попереднього захисту	15.01.2021 р.	
11	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри та подача електронного варіанту роботи для перевірки на плагіат	01.02.2021 р.	

Здобувач

_____ (підпис)

Керівник роботи

_____ (підпис)

М. Д. Воробйов

(прізвище та ініціали)

С.В. Бурлуцька

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Воробйов М.Д. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна магістерська робота з освітньої програми – менеджмент та адміністрування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2021.

Досліджено теоретико-методичні аспекти управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. В роботі проаналізовані методичні підходи до управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. Розглянуті науково-практичні основи управління прибутковістю підприємства. Проаналізоване середовище функціонування підприємства та поданий управлінський аналіз діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат».

На основі узагальнення результатів дослідження управління прибутковістю основних бізнес-процесів ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», запропоновані напрями удосконалення системи управління прибутковістю досліджуваного підприємства, зокрема, обґрунтовано необхідність прийняття управлінського рішення щодо підвищення прибутковості підприємства.

Кваліфікаційна магістерська робота викладена на 106 сторінках (без урахування додатків), містить 27 таблиць, 15 рисунків.

Ключові слова: *прибуток, прибутковість, система управління прибутковістю, бізнес-процеси, підприємство, молочна галузь*

ABSTRACT

Vorobyov M.D. Profitability management of the main business processes of the enterprise. - Manuscript.

Graduation thesis on the educational program - management and administration. National University of Food Technologies, Kyiv, 2021.

Theoretical and methodological aspects of profitability management of the main business processes of the enterprise are studied. The methodical approaches to profitability management of the main business processes of the enterprise are analyzed in the work. The scientific and practical bases of enterprise profitability management are considered. The environment of operation of the enterprise is analyzed and the administrative analysis of activity of TDV "Zolotonosha butter factory" is submitted.

Based on the generalization of the results of the study of profitability management of the main business processes of TDV "Zolotonosha butter factory", the proposed ways to improve the profitability management system need for management decisions to increase profitability.

Thesis is presented on the 106 pages (excluding appendices), contains 27 tables, 15 figures.

Keywords: *profit, profitability, profitability management system, business processes, enterprise, dairy industry*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ОСНОВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА...	9
1.1. Поняття прибутку та прибутковості підприємства.....	9
1.2. Теоретичні підходи до управління прибутковістю підприємства.....	16
1.3. Методичні засади оцінки прибутковості бізнес-процесів підприємства..	21
Висновки до розділу 1.....	27
РОЗДІЛ 2. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТДВ «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ МАСЛОРОБНИЙ КОМБІНАТ».....	29
2.1. Середовище функціонування ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат».....	29
2.2. Нормативно-правове забезпечення управління прибутковістю ТДВ «ЗМК».....	38
2.3. Управлінський аналіз діяльності суб'єкта господарювання.....	43
2.4. Дослідження системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК».....	51
Висновки до розділу 2.....	66
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТДВ «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ МАСЛОРОБНИЙ КОМБІНАТ»	68
3.1. Напрями підвищення ефективності системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»	68
3.2. Обґрунтування зміни постачальника з метою економії витрат ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»	76
3.3. Управлінське забезпечення підвищення прибутковості ТДВ «ЗМК».....	86
Висновки до розділу 3.....	93
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	97
ДОДАТКИ.....	106

ВСТУП

Одним з основних вимог функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є беззбитковість господарської та іншої діяльності, відшкодування витрат власними доходами та забезпечення у визначених розмірах прибутковості, рентабельності господарювання. Головне завдання підприємства, як суб'єкта ринку, - господарська діяльність, спрямована на отримання прибутку для задоволення соціальних і економічних інтересів членів трудового колективу і інтересів власника майна підприємства.

Основним економічним показником, що характеризує результативність діяльності є прибуток, який забезпечує стабільність як окремого підприємства, так і усієї галузі в цілому, гарантує їх фінансову незалежність. Слід наголосити на тому, що фінансові результати господарської діяльності в аграрній сфері є дуже нестійкими, оскільки на них впливає така велика маса чинників, яку не знає жодна інша галузь.

Формування, використання та зростання прибутку підприємства має свої особливості в умовах трансформації економіки до ринкових засад господарювання. У сучасній економіці України питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними. Все це зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних засад зростання прибутковості підприємства, її впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення. На сучасному етапі необхідний якісно новий підхід до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо активізації ролі прибутковості підприємства в економічній системі.

Питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити А.Д. Шеремета, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.В. Савицьку, Г.Г. Кірейцева, ДЖ.К. Ван Хорна, Є.Ф. Брігхема, І.О. Бланка, М.Д. Білика, С.Ф. Покропивного та багатьох інших.

Мета і завдання дослідження. Головною метою кваліфікаційної магістерської роботи є удосконалення теоретичних та методичних положень і практичних рекомендацій щодо управління забезпеченням конкурентоспроможності продукції підприємства за рахунок підвищення її якості.

Для досягання визначеної в роботі мети поставлено та вирішено такі науково-методичні та практичні *завдання*:

- досліджено поняття прибутку та прибутковості підприємства;
- узагальнено теоретичні підходи до управління прибутковістю підприємства;
- вивчено методичні засади оцінки прибутковості бізнес-процесів підприємства;
- здійснено аналіз середовища функціонування ТДВ «ЗМК»;
- досліджено нормативно-правове забезпечення управління прибутковістю підприємства;
- проаналізовано діяльність ТДВ «ЗМК»;
- вивчено система управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»
- визначено напрями підвищення ефективності системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»;
- обґрунтування зміни постачальника з метою економії витрат ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»;
- сформовано управлінське забезпечення системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК».

Об'єктом дослідження виступає управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних та практичних аспектів управління прибутковістю підприємства.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної магістерської роботи використовувались такі загальнонаукові методи дослідження: метод синтезу та аналізу, аналогій, індукції та дедукції, а також економіко-

статистичні (групування, графічний) методи – при дослідженні процесів управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства.

Інформаційною базою написання кваліфікаційної магістерської роботи є: законодавчі акти; наукова література (монографічна та періодична); матеріали конференцій; статистичні довідники; фінансова, статистична та оперативна звітність суб'єктів господарювання; інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів визначається у поглибленні існуючих теоретико-методичних та розроблені науково-практичних рекомендацій щодо розвитку і оцінювання системи управління прибутковістю підприємств харчової промисловості.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Обсяг основного тексту викладено на 106 сторінках. Робота містить 27 таблиць та 15 рисунків. Список використаних джерел налічує 94 найменування, викладених на 9 сторінках. Робота має 5 додатки, які розміщено на 13 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ОСНОВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття прибутку та прибутковості підприємства

Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці.

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави [8].

Американський економіст Ф. Хикс зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу». Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але поняття «дохід» ширше поняття «прибуток». Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохід підприємства [88].

Дохід – це загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід

підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства [88].

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства. Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає [78].

Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

№ п/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
2	Буряковський В.В. [14]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
3	Мочерний С.В. [34]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
4	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [39]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.

1	2	3
6	Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток (earnings, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
7	Климко Г.Н. [45]	Прибуток у розумінні В.Петті та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати. А.Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Д.Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. Яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати дуже важливе питання при вивченні прибутку.
8	Гуменюк А.С. [28]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
9	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [61]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
10	Біла О.Г. [8]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
11	Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [43]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
12	Антонюк О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. [4]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
13	Філімоненков О.С. [84]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм
14	Національне положення (стандарт) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [55]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Прибуток – це: -

перетворена форма додаткової вартості, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника;

- мірило фінансового здоров'я підприємства, яке характеризує рентабельність вкладення коштів в активи конкретного підприємства;

- різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;

- фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства;

- фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на засадах самофінансування [56].

З точки зору Філімоненкова О.С., прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм [84]. Ми вважаємо дане визначення значною мірою не повною, оскільки вона не розкриває звідки саме береться ця вартість додаткового продукту.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток розглядається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. На нашу думку, дане визначення не повністю розкриває зміст даної категорії, оскільки у визначення вноситься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобічно, з точки зору бухгалтерського обліку, як свідчення успішної чи навпаки збиткової діяльності фірми [55].

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому. Тому під прибутковістю варто розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходу над

здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування. На сучасному етапі метою кожного підприємства різних форм власності є одержання прибутку, який є критерієм ефективності його господарської діяльності, важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів. Саме тому прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва. Його розподіл має безпосередній вплив на суспільно-економічну формацію і свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості.

Досліджуючи значення прибутку для підприємства, І.О. Бланк акцентував увагу на тому, що саме прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства і основним захисним механізмом від банкрутства [10].

Таким чином, прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Тому для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво [12].

Отже, першочерговим завданням кожного господарюючого суб'єкта в умовах динамічного ринкового середовища є не лише одержання бажаного прибутку за найменших витрат шляхом дотримання строгого режиму

економії, а й вибір найбільш оптимальних напрямів його використання у процесі постійного відтворення своєї діяльності на інтенсивній основі. Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Управління прибутковістю являє собою систему принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Рентабельність — поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Рентабельність, як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Рентабельність підприємств безпосередньо залежить від досягнутого рівня ефективності окремих видів виробництв. Щоб знати, які саме галузі в підприємстві найбільш рентабельні, а які низькоефективні, й на основі одержаної інформації розробити заходи щодо дальшого вдосконалення галузевої структури і підвищення прибутковості виробництва, визначають показники рентабельності (крім норми прибутку [17]).

Сьогодні можна налічувати велику кількість різноманітних поглядів та думок які відображають таке поняття як «прибутковість». Деякі вчені дане поняття охарактеризовують поряд з рентабельністю підприємства. Наприклад, Огійчук М.Ф. прибуток характеризує відношенням отриманого результату до тих витрат, які забезпечили його отримання [57], Філімоненков О.С. вважає прибутком суму отриманого прибутку на кожну одиницю відповідних складових процесу її виробництва, а також сукупних витрат

підприємства [84].

Прибутковість (рівень додаткової вартості вкладеного капіталу) від операційної фінансово-економічної діяльності та ефективність довгострокового функціонування (зростання ринкової вартості власного капіталу) сучасних суб'єктів ринкової економіки виступають основними критеріями їх функціонування, розглядаються найважливішими в системі економічних категорій.

Досліджуючи сутність прибутковості, не можна не відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість», що узагальнене в табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість»

Автор	Прибутковість – це
Р.Р. Антонюк [3]	стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
М.Ф. Огійчук [57]	вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)
Т.В. Осипова [59]	основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати
Л.Ю. Кучер [46]	між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
С.В. Мочерний [53]	прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
О.В. Хмелевський [90]	стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

З цієї таблиці видно, що на сьогодні немає єдиного визначення

категорії прибутковості. Усі автори по-різному трактують це поняття.

Так, М.Ф. Огійчук [57] та Л.Ю. Кучер [46] розглядають прибутковості як показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання. Р.Р. Антонюк [3] визначає прибутковості як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування. Т.В. Осипова [59] вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

Отже, прибутковості – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [85]. Прибутковості підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

1.2. Теоретичні підходи до управління прибутковістю підприємства

Аналіз сучасних підходів до управління прибутковістю показав, що найбільш комплексним є підхід, заснований на забезпеченні безперервності визначення факторів та усунення їх негативного впливу [88]. Згідно моделі та для досягнення поставленої мети запропоновано використовувати шість логічних та послідовних кроків (рис. 1.1).

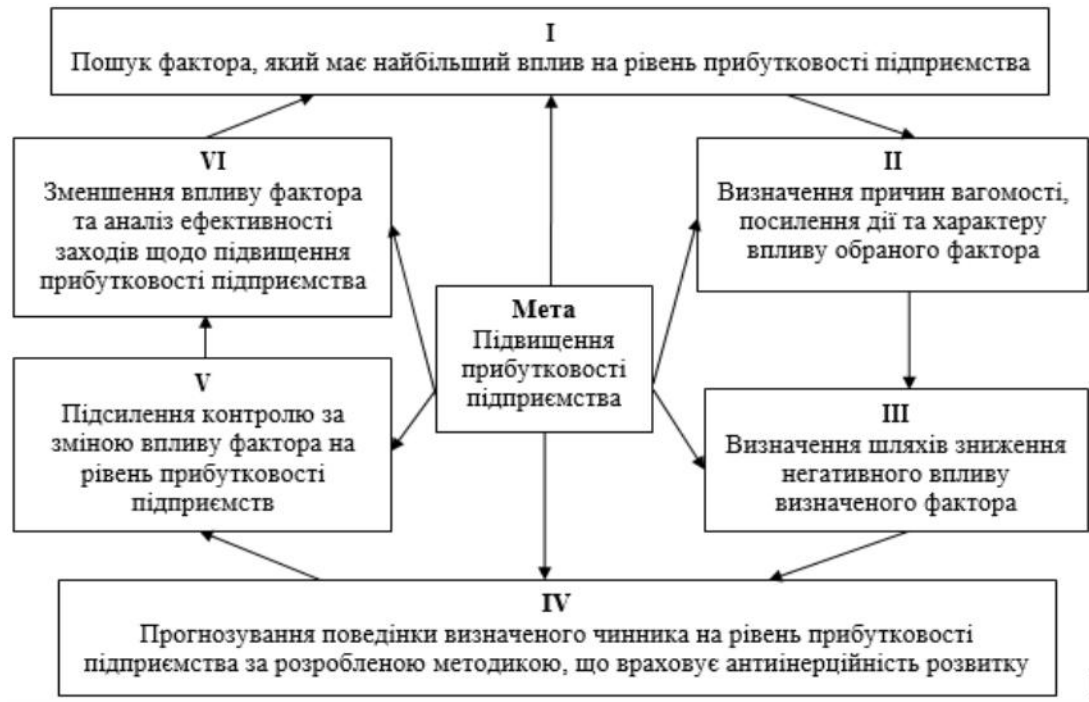


Рис. 1.1. Модель управління прибутковістю підприємства [89]

Саме тому, для підвищення рівня прибутковості підприємств застосовують організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо), технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється), економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо) саме у визначеному порядку.

У системі управління підприємствами, зокрема прибутковістю, прогнозування займає особливе місце, оскільки дає можливість отримання науково обґрунтованого висновку про їхній можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності. Однак через нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування діяльності підприємства та його фінансових результатів з погляду їхніх майбутніх змін стає не просто додатковим інструментом планування, а необхідною умовою виживання у сучасному

мінливому середовищі [85]. У сучасних умовах найважливішими проблемами будь-якого підприємства є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у довготерміновій перспективі. Ефективна реалізація перелічених завдань можлива за рахунок правильно вибраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених стратегій, створення стратегічних заходів, тобто використання стратегічного управління, що потребує якісного інформаційного підґрунтя, яке забезпечується завдяки застосуванню прогностичного інструментарію. Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що у цьому разі доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні.

Для максимізації розміру позитивного фінансового результату суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати зростання обсягів їх діяльності, ефективно управляти витратами, підвищувати ефективність використання матеріально-технічної бази, оптимізувати склад та структуру обігових коштів, підвищувати продуктивність праці та системи управління. Все це вказує на правильно сформовану політику управління формуванням прибутку підприємства.

А відображення основних вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його ринкової ціни, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення матеріальних інтересів власників і працівників знаходить досягається за допомогою політики управління розподілом прибутку [12].

На рівень прибутку, як на основне джерело фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і власників, прямо і

опосередковано впливає прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності. Тому необхідно правильно інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішення, аналіз і коректування рішення у випадку необхідності – застосовуються в рамках механізму управління прибутком. В області управління прибутком вони визначаються як рішення і підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Забезпечення збільшення добробуту власників підприємств в даний момент і у майбутньому – це мета управління прибутком. Ця мета має забезпечувати одночасно інтереси власників та персоналу підприємства, поєднуючи їх з інтересами держави. Завдання, які система управління прибутком дає змогу вирішити, можна подати у схемі (рис. 1.2.)

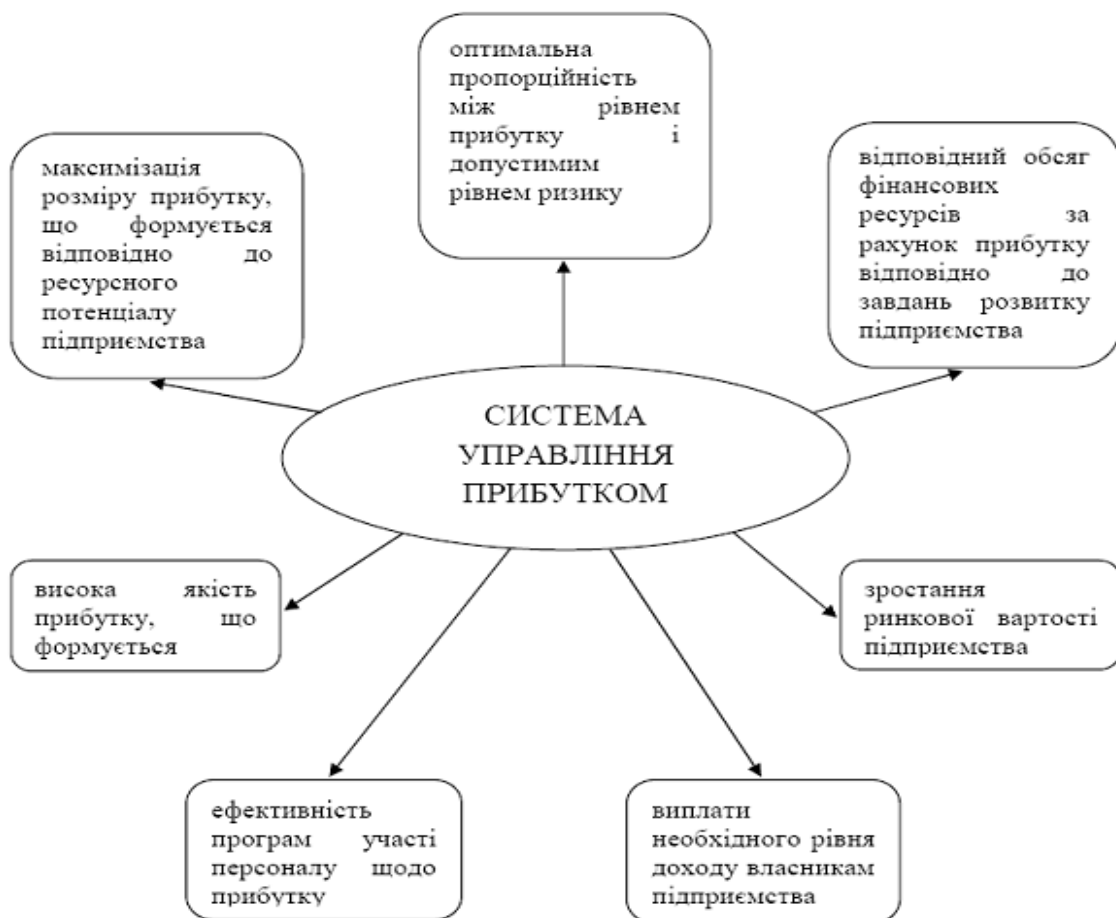


Рис. 1.2. Система управління прибутковістю бізнес-процесів

підприємства [23]

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутковістю основних бізнес-процесів для українських підприємств можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Господарство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів [14].

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та надіятися на отримання

прибутку без такого важливого етапу як планування, планових розрахунків неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Отже, саме детальне планування господарської діяльності забезпечує успіх підприємства на ринку.

1.3. Методичні засади оцінки прибутковості бізнес-процесів підприємства

Поширеним серед зарубіжних підприємств є аналіз фінансових результатів за допомогою розрахунку та інтерпретації (через індикатори рентабельності) показників прибутку. Сам же прибуток віднесено до частини власного капіталу, відображає його приріст протягом певного часу. Практика зарубіжних підприємств вказує на комплекс методів аналізу фінансових результатів. Дана тенденція обумовлена, по-перше, відсутністю загальноприйнятого підходу до економічної суті поняття «фінансові результати», по-друге, різноманітністю поставлених компаніями цілей, а також цілим рядом факторів, пов'язаних з інформацією, часом і технічною стороною забезпечення діяльності підприємства (табл.1.3).

Таблиця 1.3.

Система показників прибутку, відображена у звітах про прибутки і збитки окремих зарубіжних країн та фінансову звітність по МСФЗ [5]

Найменування документа	Перелік показників прибутку
Звіт про прибутки і збитки Німеччини	валовий показник діяльності, інші прибутки від господарської діяльності, прибуток від господарської діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від звичайних операцій, прибуток від надзвичайних операцій, прибуток за рік
Звіт про прибутки і збитки Франції	валова додана вартість; валова експлуатаційна прибуток; експлуатаційна прибуток; поточний прибуток; чистий прибуток
Звіт про прибутки і збитки Чехії	валовий прибуток; прибуток від реалізації; прибуток від виробничої діяльності; валовий прибуток від економічної діяльності; непередбачені прибутки; чистий прибуток
Звітність по МСФЗ	валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, прибуток за рік, базова і розбавлений прибуток на акцію

В умовах швидкого розвитку науки і технологій сучасні методи оцінки

прибутковості дозволяють формувати позитивний напрям її розвитку навіть несприятливих зовнішніх умов. Дослідження показали, що всі інструменти процесу управління прибутком можна систематизувати в кілька функціональних груп: системи управління витратами, системи управління запасами, системи процесу перебудови організації, системи управління сучасним виробництвом, інтегровані системи управління і система збалансованих показників.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи.

На думку Н.Б. Ярошевича [94], прибуток є метою підприємницької діяльності й джерелом витрат на розвиток виробництва. Прибуток і його рівень характеризує ефективність виробництва, збиток засвідчує неефективне господарювання. Прибуток являє собою перевищення валових доходів над валовими витратами. Необхідно зазначити, що прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі функції: 1) характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат; 2) прибуток відіграє стимулювальну функцію – він водночас є фінансовим результатом й основним елементом фінансових ресурсів підприємства; 3) прибуток джерело формування бюджетів різних рівнів [93].

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то

рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [94].

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками:

- оцінення ефективності діяльності підприємства в цілому,
- оцінення ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- оцінення ефективності використання ресурсів [32].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток); – узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції [40].

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [48].

Низка авторів [13–14] показники рентабельності поділяють на:

- витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;
- ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;
- доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Отже, прибутковість характеризується прибутком та рентабельністю. Існують різні підходи до визначення показників рентабельності. У цілому рентабельність більш змістовно, ніж прибуток, зображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами.

Методи аналізу прибутковості діяльності підприємства допомагають дослідити процес формування, використання й розподілу прибутку на досліджуваному підприємстві. Їх вибір та поєднання залежить від багатьох факторів, зокрема від специфіки діяльності підприємства, рівня розвитку підприємства та умов проведення економічного аналізу.

Сьогодні існує багато методів економічного аналізу прибутковості підприємства, серед них найпоширенішими є:

- 1) метод експертних оцінок;
- 2) метод коефіцієнтів;
- 3) методи факторного аналізу;
- 4) СВОТ-аналіз;

- 5) методи горизонтального та вертикального аналізу;
- 6) порівняльний аналіз [18].

Метод експертних оцінок допомагає спрогнозувати та оцінити майбутні результати дій на основі прогнозів фахівців (експертів). При експертному оцінюванні прибутковості підприємства обирають, як правило, 5-7 експертів, які є фахівцями з даного питання (працівники, аудитори, власники суб'єкта господарювання), мають різні типи мислення та є високоерудованими. Метод експертних оцінок є методом прогнозування, головний критерій якого – досягнення згоди серед усіх членів експертної групи.

Різновидами методу експертних оцінок є: інтерв'ю, анкетування, метод Дельфі, метод комісії, метод конференції ідей [1]. Перевагами даного методу є [25]:

- 1) простота організації;
- 2) використання статистичної обробки;
- 3) можливість охоплення великих груп.

Недоліки методу експертних оцінок [25]:

- 1) неповнота відповідей;
- 2) суб'єктивний фактор опитуваних;
- 3) можливість неправильного розуміння питань.

Аналіз коефіцієнтів проводиться при співвідношенні різноманітних абсолютних показників. В результаті використання цього методу отримують відносні показники, що характеризують окремі аспекти формування, розподілу та використання прибутку (наприклад коефіцієнти рентабельності) [23].

Основною перевагою методу коефіцієнтів є всеохоплюючий аналіз прибутковості (рентабельність продукції, продажів, активів, капіталу та діяльності підприємства), проте даний аналіз не показує які чинники впливають на той чи інший фактор.

СВОТ-аналіз (SWOT-analysis) досліджує сильні та слабкі сторони

формування прибутку, а також можливості та загрози впливу окремих зовнішніх факторів на діяльність підприємства. Назва складається з початкових букв термінів, що характеризують об'єкти даного аналізу [24]: S – Strengths (сильні сторони підприємства); W – Weaknesses (слабкі сторони підприємства); O – Opportunities (можливості розвитку підприємства); T – Treat (загрози розвитку підприємства). Основною перевагою SWOT-аналізу є загальний та багатосторонній аналіз прибутку підприємстві, основний недолік даного аналізу – не конкретизує у числовому вираженні процес формування, використання та розподілу прибутку.

Горизонтальний аналіз прибутковості базується на оцінці показників в часі (темп зростання окремих видів прибутку). Вертикальний аналіз – на визначенні структури (формування прибутку по окремих видах продукції). Розрізняють наступні види горизонтального аналізу [25]:

1. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками попереднього періоду.
2. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками аналогічного періоду минулого року.
3. Дослідження динаміки показників формування, розподілу і використання прибутку за ряд попередніх періодів.

Використовують наступні види вертикального аналізу [25]:

1. Структурний аналіз прибутку (доходів, затрат), сформованого за окремими видами діяльності.
2. Структурний аналіз формування прибутку (доходів, затрат) за окремими видами продукції.

Порівняльний аналіз ґрунтується на співставленні аналогічних показників прибутковості між собою. Даний аналіз дозволяє контролювати процеси управління прибутком. Сутність методу факторного аналізу полягає в оцінці та аналізу впливу окремих факторів на результуючий показник.

Широкого поширення при аналізі рентабельності підприємства набула факторна модель фірми «DuPont» (Дюпон). Основна мета даного методу –

визначення факторів, які впливають на діяльність підприємства й оцінка цього впливу. Детермінована модель компанії «Дюпон» має наступний вигляд [2]:

$$ROE = ORS * AT, \text{ де} \quad (1.1)$$

ROE – рентабельність власного капіталу, ORS – рентабельність продажів, AT – коефіцієнт оборотності активів.

Модифікована факторна модель наглядно показує, що рентабельність власного капіталу підприємства і його фінансова стійкість знаходяться в оберненій залежності. При збільшенні власного капіталу знижується його рентабельність, але зростає фінансова стійкість й платоспроможність підприємства в цілому.

Управління прибутковістю підприємства є основою управління підприємством в цілому й залежить від правильного вибору методів аналізу формування, використання та розподілу прибутку. Даний вибір залежить від багатьох внутрішніх й зовнішніх факторів, тому задачею менеджменту є вибір найоптимальнішого поєднання методів аналізу прибутковості задля ефективного планування та прогнозування подальшої діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки до розділу 1

Таким чином, систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показало, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю. Прибуток є абсолютним показником, який не враховує понесених на отримання певного результату витрат. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату

з понесеними витратами.

Отже, **прибутковість** – показник спроможності отримання суб'єктом господарювання прибутку у часі від інвестування фінансових та інших видів ресурсів в організаційну, технічну і економічну діяльність. Прибутковість є критерієм ефективності господарювання, тотожним за економічним змістом показнику рентабельності, комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства, вимірює цю ефективність з різних позицій відповідно до інтересів суб'єкта господарювання. Основними функціональними групами інструментів управління прибутковістю виділено системи управління витратами, системи управління запасами, системи перебудови організації, інтегровані (комбіновані) системи управління і система збалансованих показників. Таким чином, суб'єкту господарювання необхідно формувати власну комплексну систему управління його прибутковістю і оцінювати вплив кожної складової на кінцевий результат через специфічні коефіцієнти.

РОЗДІЛ 2. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТДВ «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ МАСЛОРОБНИЙ КОМБІНАТ»

2.1. Середовище функціонування ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Специфіка функціонування підприємств молокопродуктового підкомплексу АПК України багато в чому визначається наявністю проблемного "поля" сучасного національного ринку молока та молочної продукції, яке фокусується в двох блоках факторів: — блок концептуальних прорахунків у системі реформування агропродовольчого сектору, які спричинили за собою зниження ефективності діяльності вітчизняних підприємств молочного тваринництва і молочної промисловості; — блок новітніх кардинальних змін, пов'язаних з принципово новими зовнішньоекономічними і внутрішніми умовами розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України. Аналізуючи вищезазначені проблеми, доцільно зупинитися на поточних тенденціях розвитку галузі, після чого структурувати її основні проблеми.

Починаючи такий аналіз, слід зазначити, що нині ринок молочних продуктів України дуже різноманітний і висококонкурентний. Розглянутий сегмент ринку включає такі товарні групи, як вершки, сир сичужний та кисломолочний, концентроване молоко і вершки, сухе молоко, масло вершкове та молочні пасти, кисломолочні продукти (кефір, сметана, йогурт, маслянка), а також морозиво. Чисельність тільки великих гравців складає близько 10—15, кількість дрібних локальних виробників перевищує кілька сотень.

З основних трендів розвитку галузі в останні роки можна відзначити наступні [20]:

— наслідки глибокої геополітичної та економічної кризи, що почалася в 2014 р., українським молочникам у значній мірі вже вдалося подолати. Є надія, що нижча межа у падінні виробництва і споживанні молочних продуктів в Україні вже пройдена. У поточному році, швидше за все, відбудеться збільшення випуску продукції для внутрішнього ринку, як за рахунок прогнозованої цінової стабілізації, так і за рахунок очікуваного поліпшення добробуту українців. Проте розраховувати на суттєве збільшення споживання молочних продуктів поки не варто, оскільки змінюється загальний портрет споживача, який вже не вважає молоко продуктом першої необхідності. У цих умовах зростання промислового виробництва можливе лише за певними товарними позиціями, і то лише за рахунок прогнозованого зменшення пропозиції молочної продукції домогосподарствами. Це стосується, передусім, звичайного молока, свіжого сиру, сметани, тобто таких молокопродуктів, які в цей період часу ще масово реалізуються на ринках. Проте обсяги такої торгівлі будуть обов'язково зменшуватися;

— товарна і географічна структура експорту молокопродуктів за останні роки кардинально змінилася. Якщо до 2013 р. більшість експортерів робили ставку на Російську Федерацію і виходили на її ринок, в основному, з сирами, то на сьогодні основу зовнішніх продажів становить вершкове масло разом із суміжними в процесі його виробництва продуктами. Водночас велика частина молочної експорту вже здійснюється за межі країн колишнього Радянського Союзу — зараз Україна займає 18-е місце з експорту молочної продукції у світі.

Нині ціна української "молочки" на 16% нижча за світову, що дає конкурентну перевагу на світовому ринку. Українська агропродукція експортується в 190 країн світу. Ключовими країнами для збуту всієї української молочної продукції стали: Польща, Білорусь, Лівія, Молдова, Грузія, які в загальній сумі забезпечили близько 70% всіх поставок. Також до

складу імпортерів вітчизняної молочної продукції додалися Марокко, Туреччина, Єгипет і Нідерланди [15].

Значним імпортером української сироватки є Китай. У списку експортерів в Китаї українські виробники займають 21-е місце. Збільшилося число поставок вершкового масла в Нідерланди на 8,29%. У Бангладеш і Казахстан знизилася поставки молока і вершків згущених на 13,7%. Ці країни є великими імпортерами товарів даних категорій. Попит на деякі групи українських товарів збільшився в країнах Близького Сходу, країнах ЄС, ПАР, Азії. Також у вересні 2019 р. Україна і Македонія підписали ветеринарний сертифікат для експорту молочної продукції.

При цьому експортерів зараз більше хвилює, на який асортимент потрібно робити ставку — масло + сухе знежирене молоко, або масло + казеїн, або масло + сирний продукт. Крім того, стоїть питання — реалізувати ці товари трейдерам або ж намагатися самим виходити на кінцеві ринки збуту [44].

На жаль, повернути славу великого експортера сиру Україні вдасться нескоро. З часу втрати можливості збуту товару в Російську Федерацію нових ринків сировари так і не знайшли, і особливо не переймаються вищезазначеною проблемою, тому що вітчизняна молочна продукція, крім іншого, просто не конкурентна за ціною на світових ринках. Більш того, з цієї ж причини в Україні знову стрімко зростає імпорт сиру Він уже перевищує експорт даного товару з країни. Це не може не хвилювати вітчизняних сироварів, у зв'язку з чим необхідно кардинально змінювати маркетингову політику;

— на ринку, як і раніше, присутній значний тіньовий сегмент. Тіньовий сектор готової молочної продукції оцінюється на рівні 20—25%. Велика кількість молочної продукції на українському ринку фальсифікується, зокрема це стосується масла, сиру та інших продуктів [44].

— ринок молочних продуктів належить до числа висококонкурентних — кількість тільки великих гравців близько 10—15, не кажучи про численних дрібних локальних виробників, число яких перевищує кілька сотень. Така кількість гравців призводить до того, що ринок є досить "подрібленим", до числа найбільших компаній належать:

- АТ "Молочний альянс" (ТМ "Яготинське"),
- "Юнімілк" (ТМ "Простоквашино"),
- "Вімм-Білл-Данн Україна" (ТМ "Слов'яночка"),
- "Danone" (ТМ "Активія"),
- ПрАТ "Комбінат Придніпровський" (ТМ "Злагода"),
- ТОВ "Молочна компанія Галичина" (ТМ "Галичина"),
- Компанія Молокія ПрАТ "Тернопільський молокозавод" (ТМ "Молокія"),
- ТОВ "Люстдорф" (ТМ "Селянське"),
- Терра Фуд (ТМ "Ферма") та інші [79].

Виробники розширюють свої портфелі, виводячи нові продукти з молочною або кисломолочною основою, додаючи "корисність" продукту. На сьогодні найголовнішим для споживача є здорове харчування, актуальність теми здорової їжі не знижується.

Отже, на молочному ринку досить сильна тенденція вибору натуральних продуктів, тому успішний бренд повинен забезпечити максимальну природність продукту. Потужні компанії досить швидко реагують на споживацькі переваги: зниження споживання преміум-брендів призвело до перегляду портфелів брендів і розширенню лінійки дешевих брендів; або до додавання в асортимент сімейної упаковки, що дозволяє економити; або зменшення упаковки.

— ринок молочних продуктів України демонструє стабільний приріст в гривневому еквіваленті при тому, що: приріст ринку в гривневому вираженні обумовлений не тільки інфляційними моментами, але і приростом продажів у натуральному вимірі (рис. 2.1).

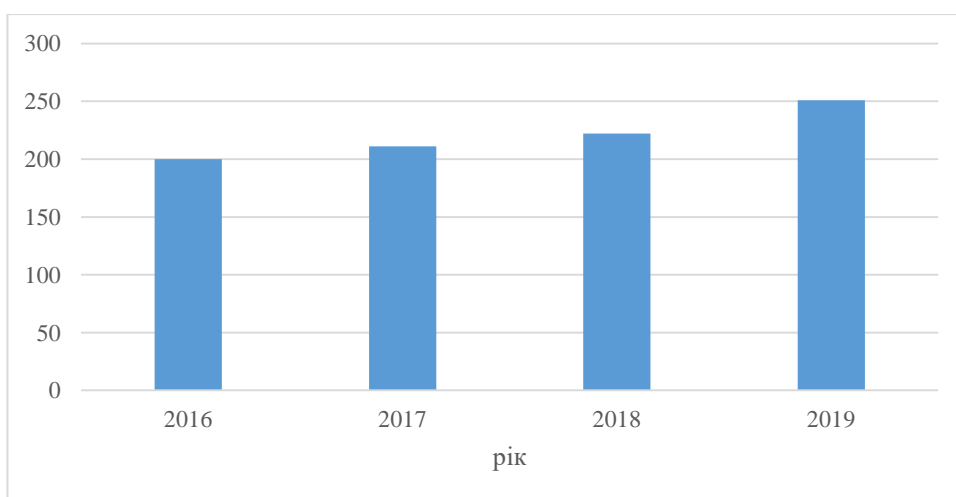


Рис. 2.1. Обсяги реалізації молочної продукції в грошовому вираженні, млн.грн.

Джерело: [76]

Водночас більш глибокий аналіз ситуації на ринку і в галузі свідчить, що за 12 місяців минулого року українські компанії виробили 10,11 млн т молочної продукції, що на 1,9% менше, ніж за аналогічний період 2018 р. (10,98 млн т), при цьому 73% збору молока припадає на частку населення, а на ферми тільки 27%. Саме зниження надою у домогосподарствах і призвело до зменшення загального виробництва молока. Загалом по ринку зростання обсягів виробництва показала продукція з незбираного молока та специфічні експортні продукти (суха сироватка, казеїн), а ось виробництво категорії масло / сухе молоко — скоротилося [80].

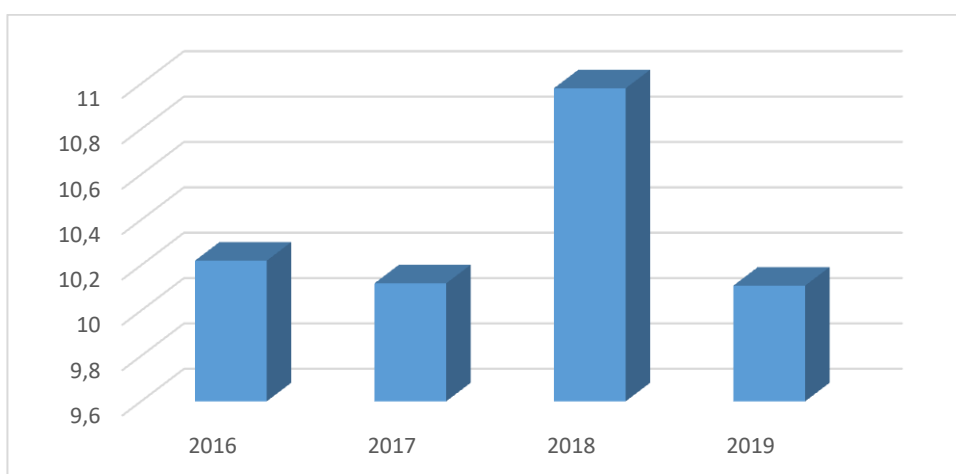


Рис. 2.2. Обсяги реалізації молочної продукції в натуральному вираженні, млн.т. [76]

Важливою тенденцією виробництва стало підвищення вимог до якості продукції, що виробляється: у липні 2018 р. набув чинності ДСТУ 3662: 2015 "Молоко - сировина коров'яче. Технічні умови" — документ, що встановлює стандарти для молока сортів "екстра", "вищий" і "перший". Проте потім було прийнято рішення залишити "другий" сорт, щоб дати фермерам час на модернізацію виробництв. Для молока сорту "другий" затверджений раніше стандарт діяв до 1 січня 2020 р. [74].

Законодавче нововведення змусило молочний бізнес переосмислити підходи до якості продукції. Фермери стали поступово відмовлятися від виробництва дешевої сировини. Державою, в у 2019 р., було запропоновано програми для підтримки аграріїв. За офіційними даними, 4 348 аграрних виробників, у тому числі 60% — фермери, скористалися програмою здешевлення техніки. Водночас дотації склали 320 млн гривень на утримання 270 корів в особистих господарствах, що не можна порівняти з дотаційними програмами, пропонованими в ЄС [81].

Говорячи про структуру ринку в географічному аспекті, слід сказати, що основу ринку молочної продукції в Україні становлять товари вітчизняного виробництва, хоча імпорт в останні роки зростає. Причина такої ситуації — висока вартість вітчизняної молочної сировини і власне кінцевого продукту, що створює умови для прибуткового імпорту польської та голландської молочної продукції, яке за ціною як українська, проте, на думку споживачів, має більш високу якість. Вищезазначену ситуацію ускладнює той факт, що український ринок не захищений митними бар'єрами, а національний виробник знаходиться в явно програшній конкурентній позиції порівняно з зарубіжними виробниками молока, враховуючи, що польський та голландський фермер отримує суттєві субсидії від держави (більше 30 млрд євро або 20% бюджету ЄС). Фактично все молоко, яке в Європі надходить на переробку, в тому чи іншому вигляді, дотується державою. У разі, якщо український уряд не зверне уваги на цю проблему, то Україна ризикує знизити рівень присутності вітчизняного виробника на

ринку, а в перспективі — втратити молочну галузь у країні як сектор економіки [81].

Слід звернути увагу на те, що в процесі адаптації вітчизняних молочних виробників до європейських технологічних норм виробництва і контролю якості продукції, а також активного проникнення продукції європейських виробників на внутрішній ринок України, зростає якість молокопродуктів в цілому, що веде також до зростання цін, при тому, що ставка ПДВ на молочні продукти в Україні на 15% вища за європейську і становить 20%, тоді як у Німеччині — 7%, у Франції — 5,5%, у Польщі — 5% [82].

Відповідно, якщо Україна прагне підвищити рентабельність молочного бізнесу в країні, потрібно створити тотожні правила гри на внутрішньому ринку. Стосовно цінової динаміки, слід зазначити, що за даними Асоціації виробників молока, протягом 2019 р. молочні продукти на прилавках магазинів подорожчали на 5—15%. Питне молоко жирністю більше 1% зросло в ціні на 7,2%, а молоко жирністю 3,2% в листопаді коштувало в середньому 30 грн ($\pm 10\%$). Ціна за кілограм йогурту в грудні склала 60,46 грн ($\pm 15,2\%$), масло тваринне подорожчало на 12,9% — до 233,2 грн / кг, а сир у середньому на 12% (до 204 грн / кг). Закупівельна ціна на "екстра" сорт молока почала зростати у другій половині серпня 2018 р. У той період часу молоко цієї групи подорожчало на 20 коп. — до 9,29 грн / л (з ПДВ) [80].

Продовжуючи досліджувати ринок молочної продукції, слід звернути увагу на те, що проблемою ринку молочної продукції в Україні є зниження кількості поголів'я корів в Україні, що призводить до зменшення обсягів сировини для виробництва готової молочної продукції. Зниження поголів'я корів (рис. 2.3) викликано, передусім, скороченням кількості приватних фермерських господарств у принципі, що у свою чергу викликано активною урбанізацією населення і низькою зацікавленістю населення у виробництві молока, в будівництві ферм європейського рівня.

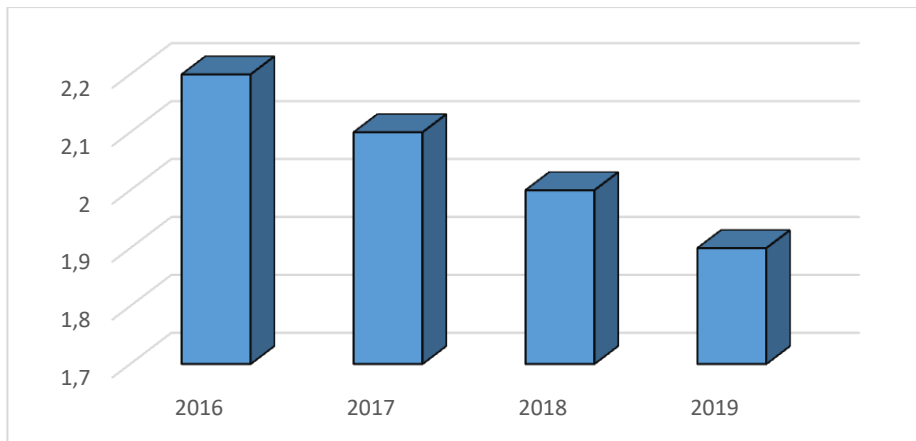


Рис. 2.3. Динаміка зниження поголів'я великої рогатої худоби в Україні, млн. голів [76]

На цьому негативному тлі молочна галузь України все ж продовжує трансформуватися і в цьому плані, за прогнозами експертів, 2019 р. буде знаковим. Обсяги переробки помітно знизяться внаслідок скорочення виробництва молока господарствами населення (20% з цієї категорії в першому кварталі року). Через це вперше за останні роки помітно скоротиться експорт в еквіваленті сирого молока. Частка надходження на переробку молока від господарств населення скоротиться до 25%, хоча ще 10 років тому співвідношення господарства / сільгосп підприємства було 50/50.

Головна причина вищезазначеної ситуації — падіння попиту, зниження закупівельних цін у виробника молока, яким в даний період часу в значній мірі є приватні домогосподарства. Переробники будуть знижувати рівень співпраці з населенням в силу недостатнього рівня якості молока, а також відсутності бажання виробника (того ж населення) працювати над підвищенням цієї якості [80].

Ринок вершкового масла і спредів України є високорозвиненим. Вітчизняні підприємства активно працюють не тільки на внутрішньому ринку, але також освоюють нові майданчики. Експортні поставки вершкового масла з України з 2012 по 2019 рр. збільшилися більш ніж в 20 разів. Причиною цьому послужили падіння курсу національної валюти, за рахунок чого вітчизняна продукція стала дешевше і привабливіше на зарубіжних ринках, а також процес активізації інвестицій в молочну галузь.

Обсяги виробництва масла солодковершкового представлено на рис.2.4.

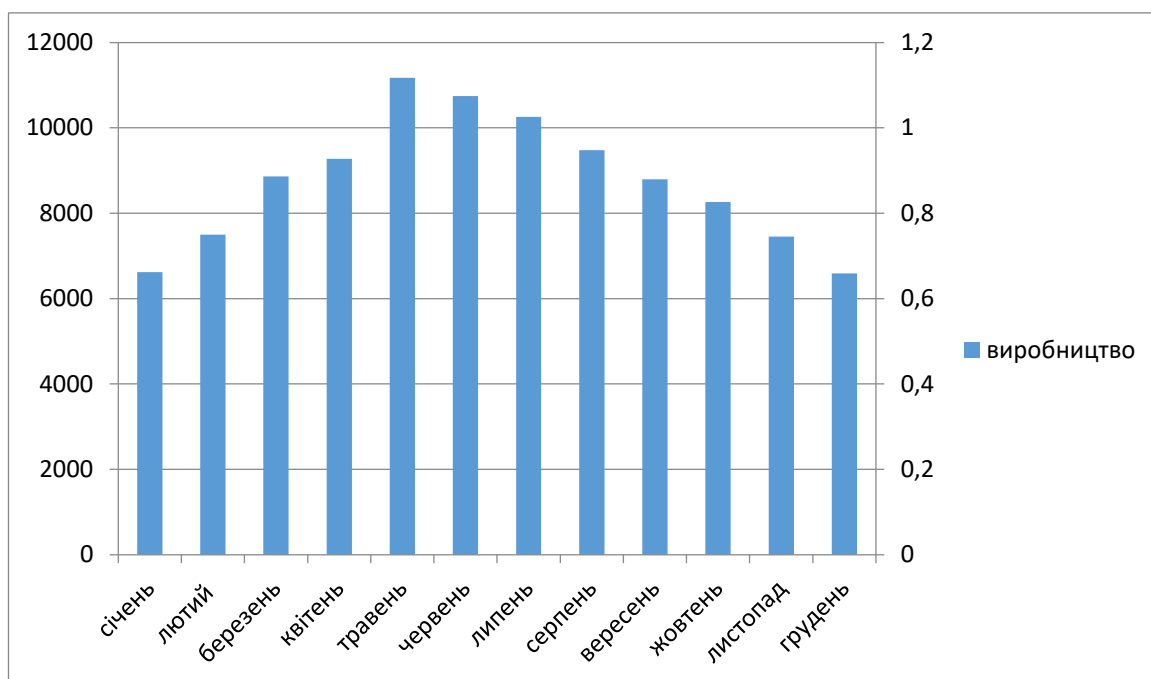


Рис. 2.4. Виробництво вершкового масла за 2019 р., тис.т. [76]

Що стосується основних виробників даної продукції, то їх структура представлена рис. 2.5.

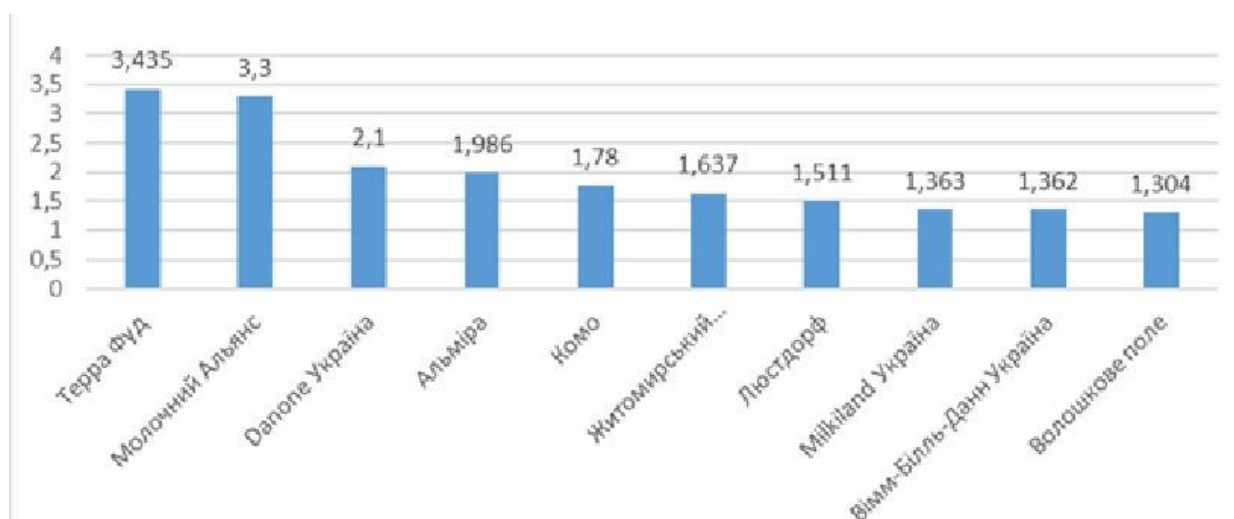


Рис.2.5. Розподіл виробників ринку масла [79]

Український ринок молочних продуктів не насичений і потенційно може зростати.

Боротьба за якість призведе до зниження пропозиції сировини для промислової переробки, скорочення експорту. Водночас буде спостерігатися поліпшення якості сировини, що переробляється (в середньому) і, відповідно,

якості готової молочної продукції на магазинних полицях, зниження волатильності у виробництві, потенційне зростання закупівельної вартості молока у великих сільгоспвиробників, будуть створені умови для інвестицій у великотоварне виробництво (за умови зростання споживчого попиту на молочну продукцію всередині країни), поступовий перехід на дотримання європейських вимог якості до сировини. Також, на думку експертів, негативні умови конкуренції для національних виробників не сприятимуть будівництву нових ферм. Рівень рентабельності буде близький до рівня 2019 р., складе лише 7% — 12% залежно від регіону і рівня механізації виробника. Слід зазначити, що у 2018 р. прибутковість виробництва молока в господарствах України знизилася на 14%, причому не стільки за рахунок зниження цін на продукцію, скільки за рахунок збільшення вартості кормів, інших витрат, пов'язаних з утриманням поголів'я. На цьому тлі немає причин очікувати позитивних зрушень у виробництві молока господарствами населення [80].

2.2. Нормативно-правове забезпечення управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Група компаній «Молочний альянс» об'єднує потужні підприємства з виробництва та реалізації основних видів молочної продукції, лідер молочної галузі України.

Історія АТ «Молочний альянс» розпочалася у 2000 році з придбання низки виробничих підприємств, які в 2006 році було офіційно об'єднано в холдингову компанію з установчим капіталом близько 24 млн. грн. та балансом, що на 99,9% складається з довгострокових фінансових інвестицій.

Сьогодні АТ «Молочний альянс» – компанія з централізованою структурою управління фінансами, закупівлями, маркетингом, виробництвом, логістикою та продажами.

До складу Групи входять підприємства з виробництва сирів, цільномолоної та кисломолочної продукції, підприємства зі збору та обробки молока та молочної продукції, а також компанії, які здійснюють реалізацію продукції в Україні та за кордоном.

Продукція випускається під брендами «Пирятин», «Славія», «Яготинське», «Яготинське для дітей», «Хопси», «Златокрай» та «Молочний альянс». Продуктовий портфель компанії збалансований таким чином, щоб забезпечити потреби широкого кола споживачів в різних товарних категоріях молочного ринку і ринку сирів.

Золотоніський маслоробний комбінат, одне з найкращих підприємств молокопереробної промисловості України. Поєднання солідного досвіду молочного виробництва та знань молодих спеціалістів дозволили виробити власну, «особливу» технологію виробництва сухих молочних сумішей та масла.

Сьогодні молочна продукція Золотоніського маслоробного комбінату під торговими марками «Златокрай», «Пирятин», «Славія» користується популярністю не лише в Україні, але й далеко за її межами. Твердий сир задовольняє найвимогливіші смаки наших сусідів, а суха сироватка та молоко експортуються по всьому світу: в Африку, Пакистан, Індонезію, Японію, Китай, Голландію, Німеччину тощо.

- 2006

За період з 2006 року, коли підприємство було перепрофільовано на випуск твердих сирів, капітальні інвестиції Групи в розвиток виробництва склали більше 80 млн. грн. У 2006 році на підприємстві встановлено нову технологічну лінію для виробництва твердих сирів, тому сьогодні Золотоніський маслоробний комбінат — це високорозвинене підприємство з повністю автоматизованим процесом.

- 2000

З 2000 року Золотоніський маслоробний комбінат входить до складу Групи компаній «Молочний альянс»

- 1932

Золотоніський маслоробний комбінат був збудований в 1932 році. На той час завод виробляв лише один вид молочної продукції — вершкове масло (400 кг на добу), проте справжнього розквіту підприємство досягло у 70-ті роки.

Аналіз основних нормативних документів ТДВ «ЗМК»

Статут регулює загальні правові та економічні засади створення, організації, діяльності та припинення діяльності Публічного акціонерного товариства “Золотоніський маслоробний комбінат” (надалі іменується – „Товариство”), створеного згідно рішення засновників від 03 листопада 1993 року (протокол №1) шляхом перетворення в процесі приватизації Виробничо-комерційного підприємства «Золотоніський маслоробний комбінат» та зареєстрованого Золотоніською районною державною адміністрацією Черкаської області.

23 грудня 1993 року, за реєстровим № 301.

Статут є єдиним установчим документом Товариства, його положення є обов’язковими для засновників та всіх інших акціонерів Товариства, посадових осіб його органів управління і Ревізійної комісії, інших працівників Товариства та осіб, що діють від імені Товариства, або вступають з Товариством в правовідносини.

Товариство створене з метою здійснення підприємницької діяльності для одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства, покращення добробуту акціонерів, в тому числі шляхом збільшення ринкової вартості акцій Товариства, отримання акціонерами дивідендів, досягнення позитивного соціального та економічного ефекту та реалізації інших рішень акціонерів.

Господарська діяльність Товариства, відносини Товариства з юридичними особами і громадянами здійснюється на основі договорів. Товариство вільне у виборі предмету договору, визначенні обов’язків, будь-

яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать Статуту і чинному законодавству України.

Загальноприйнята ієрархія нормативно-правових актів України за юридичною силою, що регулюють діяльність ТДВ «ЗМК»: міжнародні нормативні документи, в полі яких працює суб'єкт господарювання;

- Конституція України;
- Кодекси України;
- Закони України;
- Укази та розпорядження Президента України;
- Постанови Кабінету Міністрів України;
- Постанови, Положення, Інструкції міністерств і відомств;

Нормативно-правові акти, що регулюють діяльність ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Нормативно-правові акти, що регулюють діяльність ТДВ «ЗМК»

Назва нормативно-правового акту	Стаття	Характеристика регулятивного впливу на сферу діяльності (промисловість)	Конкретизація регулятивного впливу на діяльність суб'єкта господарювання
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Конституція України	42	Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.	Визначає право на проведення господарської діяльності фізичних та юридичних осіб
ЗУ "Про молоко та молочні продукти" від 27 березня 2007 року		визначено правові та організаційні основи забезпечення якості молока і молочних продуктів для здоров'я населення і довкілля	ввезення на митну територію та вивезення з митної території.
Господарський кодекс України	1, 3	Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.	Регулює загальні господарські основи діяльності фірми

Продовж. табл.2.5

1	2	3	4
ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	1-4	Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.	Визначає порядок ведення обліку в товаристві
ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»	1-5	Визначає умови та особливості ЗЕД підприємства	Регулює порядок проведення ЗЕД
Податковий кодекс України	1,3,6	Визначає загальні правила нарахування та сплати податків	Регулює особливості податкового адміністрування фірми

Джерело: складено автором за даними підприємства

Отже, загальні нормативні документи регулюють ключові напрямки та сфери діяльності ТДВ «ЗМК».

Внутрішні організаційні документи суб'єкта господарювання ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»:

- Статут;
- Колективний договір;
- Правила внутрішнього трудового розпорядку;
- Штатний розпис;
- Положення про структурний підрозділ бухгалтерії;
- Посадова інструкція головного бухгалтера;
- Положення про систему планування та бюджетування;
- Положення про організаційну структуру;
- Положення про документообіг.

Посадова інструкція визначає функціональні обов'язки, права та відповідальність головного бухгалтера підприємства. Головний бухгалтер призначається на посаду і звільняється з посади відповідно до встановленого чинним трудовим законодавством порядку наказом директора підприємства.

Бухгалтерський облік в установі здійснюється бухгалтерією, яка діє на засадах самостійного структурного підрозділу установи. Чисельність і штати

бухгалтерії визначаються штатним розкладом установи. Бухгалтерія в своїй діяльності керується Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, Бюджетним кодексом України, нормативними актами, що регулюють методику ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах, Наказом про облікову політику установи, Статутом установи та даним Положенням про бухгалтерію.

2.3. Управлінський аналіз діяльності суб'єкта господарювання

Золотоніський маслоробний комбінат був збудований в 1932 році. На той час завод виробляв лише один вид молочної продукції — вершкове масло (400 кг на добу), проте справжнього розквіту підприємство досягло у 80-ті роки.

Золотоніський маслоробний комбінат було запущено в експлуатацію у грудні 1982 року. Цікаво, що саме тоді, коли почав діяти новий виробничий комплекс з сучасним обладнанням, старому маслоробному заводі саме виповнилось 50 років. Нове автоматизоване підприємство вимагало кваліфікованих кадрів, тому, доки тривало будівництво нових корпусів і встановлення нового обладнання, вчилися у спецшколах, технікумах і вузах його майбутні працівники. Вони й почали освоювати нову техніку, забезпечуючи органічне злиття старого й нового заводів в один комбінат. Поєднання досвіду працівників маслозаводу і набутих в учбових закладах знань нових спеціалістів дозволили вдосконалити стару рецептуру і виробити власну «особливу» технологію виробництва незбираномолочної продукції.

У 1993 році відбулось акціонування комбінату, а з 2000 року Золотоніський маслоробний комбінат входить до складу Групи компаній «Молочний альянс». У 2006 році на підприємстві встановлено нову технологічну лінію для виробництва твердих сирів.

Нині ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» - потужне сучасне підприємство молокопереробної промисловості. Тут успішно функціонують основні й допоміжні цехи, об'єкти соціально - побутової сфери. Продукція ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» приваблює покупців не тільки особливими смаковими якостями, а й зручною розфасовкою, красивою упаковкою.

Високу якість молочної продукції Золотоніського маслоробного комбінату підтверджують неодноразові перемоги на обласних і всеукраїнських виставках. Серед них:

- Гран-прі Національного дегустаційного конкурсу якості молочних продуктів Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» та диплом за Сироватку молочну демінералізовану суху ТМ «Златокрай». 2014 р.

- Золота медаль Національного дегустаційного конкурсу якості молочних продуктів Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» та диплом за сир розсільний «Бринза» 45% жиру ТМ «Златокрай». 2014 р.

- Срібна медаль Національного дегустаційного конкурсу якості молочних продуктів Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» та диплом за масло солодковершкове «Екстра» 82,5% жиру. 2014 р [5].

- Переможець Всеукраїнського конкурсу якості товарів та послуг «100 кращих товарів України - 2015» за сир твердий «Горіховий з фенугреком зі смаком та ароматом волоського горіха». 2015 р.

- У травні 2017 р. Золотоніський маслокомбінат пройшов міжнародний сертифікаційний аудит за системою безпечного управління харчових продуктів згідно з вимогами FSSC 22000-2015, аудит проводила відома швейцарська фірма SGS за ініціативи ТК «Молочний альянс». Голова правління ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» Владислав Кулініч окрім офіційних сертифікатів показує ще й лист від швейцарських аудиторів,

щойно адресований підприємству, де чорним по білому написано, що «всі вимоги системи безпеки виконуються, вся готова продукція є якісною та безпечною для людини». За шкалою оцінювання ЗМК отримав найвищий бал — 12! Тобто відмінно! Сертифікат діятиме протягом трьох років, однак щороку аудиторі компанії проводитимуть технічний нагляд на підтвердження дотримання вимог системи. Таке визнання — головна новина на підприємстві.[72]

В холдингу «Молочний альянс» Золотоніський маслоробний комбінат — це основне підприємство-експортер, що має право експортувати всі види своєї продукції. Для цього пройшов безліч перевірок і комісій щодо якості продукції та безпечних умов її виробництва.

ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» має свою організаційну та виробничу структуру. Акціонерне товариство є підприємством з найбільш складною управлінською структурою, що обумовлено так званою акціонерною власністю. ТДВ «ЗМК» входить до «Молочного Альянсу» — це група компаній, що поєднує в собі потужні підприємства з переробки молока і популярні молочні та сирні бренди.

Виробнича структура на Золотоніському маслоробному комбінаті має цехову побудову і складається з основного виробництва, що містить у собі основні і допоміжні цехи та обслуговуючого господарства.

Основними цехами на ТДВ «ЗМК» є приймально-апаратний цех та виробничі цехи по виробництву сухої молочної продукції, сирцех, малоцех; допоміжними цехами: автоцех, котельня, механічний цех, електроцех, компресорний цех, тарний цех.

Організаційна структура управління ТДВ «ЗМК» представляє собою сукупність певним чином пов'язаних між собою управлінських ланок. Вона характеризується кількістю органів управління, порядком їх взаємодії та функціями, які вони виконують. Організаційна структура ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» є лінійно-функціональною, вона характеризується тим, що є комбінацією лінійної та функціональної

структур. Основний принцип - розмежування повноважень і відповідальності за функціями та прийняття рішень по вертикалі. Управління здійснюється за лінійною схемою, а функціональні підрозділи допомагають лінійним керівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій [79].

Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства характеризується системою техніко-економічних показників, характеристика цих показників ТДВ «ЗМК» подана в табл.2.2.

Таблиця 2.2

Основні фінансово-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Показники	Роки			Відхилення	
	2016	2017	2018	абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	764319	1087395	1052486	-34909	-3,3
Середньооблікова чисельність по основній діяльності, осіб	578	663	587	-76	-11,5
Фонд оплати праці по основній діяльності, тис. грн	25161	47376	64915	17539	37,0
Продуктивність праці на одного працівника основного контингенту, тис. грн/особу	2465	1640,1	1793	152,9	9,3
Середня заробітна плата персоналу, тис. грн /особу	6,7	8,6	9,2	0,6	7
Середньорічна вартість основних засобів	95 967	108192	97739	-10453	90,3
Власний капітал, тис. грн	89484	114607	108667	-5940	94,8
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн	659128	899627	970789	71162	7,9
Операційні витрати, тис. грн	717957	667386	706254	38868	105,8
Операційні витрати на одну грн чистого доходу, грн	0,93	1	0,9	-0,1	90
Валовий прибуток (збиток), тис. грн	105191	187768	81697	-106071	-56,5
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	44368	73592	-25796	-	-

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства*

Як бачимо з таблиці, показники підприємства, окрім обсягу випуску продукції, середньорічної вартості основних засобів, власного капіталу та операційних витрат на одну грн. чистого доходу, у звітному році підвищились.

Аналізуючи динаміку фонду оплати праці за 2016-2018 рр., можна з впевненістю сказати про її зростання з кожним роком. Ріст основної оплати праці пояснюється підвищенням окладів в певні місяці. Найбільшу питому вагу в ФОП займає стаття «Інші заохочувальні та компенсаційні виплати». Зростання даної статті відбувається за рахунок збільшення витрат на соціальні пільги і гарантії, матеріальної допомоги працівникам, а також виплати премій до свят.

Також за для повної характеристики діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» наведено аналіз складу і структуру основних засобів підприємства на 2016-18 рр.

Таблиця 2.3

Склад основних засобів ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Основні засоби	2016 р, тис.грн.	2017р., тис.грн	2018р., тис. грн	Відхилення	
				Абсолютне тис.грн	Відносне, %
1. Виробничого призначення	113845	95967	101728	-12117	-11,9
Будівлі та споруди	44886	43800	45462	576	1,3
Машини та обладнання	33678	31766	34623	945	2,7
Транспортні засоби	10463	1749	1319	-9144	-693,3
Інші	22648	18652	20324	-2324	-11,4
2. Невиробничого призначення	0	0	0	0	0,0
Усього	113845	106942	110695	-3150	-2,8

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

З таблиці можна побачити, що усі показники знизились у кінці звітнього періоду. Показник росту основних засобів характеризує темпи їх розширення у результаті заміни, звідси можна зробити висновок, що основні засоби ТДВ

«Золотоніський маслоробний комбінат» потребують поступової заміни, адже темп росту за всіма показниками менше 100 %.

Узагальнену характеристику змін в асортименті продукції дає однойменний коефіцієнт, що визначається за формулою [78]:

$$K_{ac} = \frac{\text{Обсяг продукції що зараховується у виконання плану з асортименту}}{\text{Плановий обсяг виробництва(реалізації продукції)}} \quad (2.1)$$

З розрахунків можна зробити висновок про те, що відбулися істотні зміни в асортиментній політиці підприємства: значно збільшився випуск твердого сиру, білково-жирового продукту та сухої молочної сироватки і скоротився обсяг виробництва солодко вершкового масла та сухого знежиреного молока.

Треба зазначити, що ці зрушення в асортименті продукції повинні оперативнo враховуватися на самому підприємстві через коригування планових завдань.

Визначення коефіцієнту асортиментності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» наведено у таб. 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика асортиментної політики виробництва ТДВ «ЗМК»

Продукт	Обсяг виробництва продукції у зiставних цінах, тис. грн		
	2016	2017	2018
1	2	3	4
Масло солодковершкове	164 711.8	182493,4	164711,8
Сир твердий	98 340.6	47360,4	98340,6
Продукт білково жировий	280 705.7	220117,4	280705,7
Суша молочна сироватка	67 797.3	40414,1	67797,3
Сухе знежирене молоко	44 765.4	72017,1	44765,4

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Для характеристики технічного стану основних засобів використовуються такі основні показники: коефіцієнти зносу, оновлення та вибуття.

Таблиця 2.5

Рівень придатності та зношеності основних засобів ТДВ «ЗМК»

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
				Абсолютне тис.грн	Відносне, %
1		2	3	4	5
Первісна вартість основних засобів, тис.грн	162898	176866	200901	24035	11,96
Знос основних засобів за час їх експлуатації, тис.грн	69940	77501	92803	12347	13,30
Рівень зносу основних засобів, %	40	43,8	46,1	2,3	x
Рівень придатності основних засобів, %	59,7	55,7	54,3	-1,4	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

На підставі даних с табл.2.5. можемо розрахувати коефіцієнт зносу на 2017 та 2018 рік.

Отже, коефіцієнт зносу на 2017 року становитиме:

$$K_{\text{зн}} = \frac{Z_{\text{н}}}{OZ_{\text{п}}} = \frac{77501}{176866} = 0,438 \text{ або } 43,8\%$$

(2.2)

На 2018 рік:

$$K_{\text{зн}} = \frac{Z_{\text{н}}}{OZ_{\text{п}}} = \frac{92803}{200901} = 0,461 \text{ або } 46,1 \%$$

(2.3)

де $Z_{\text{н}}$ — сума зносу основних засобів;

$OZ_{\text{п}}$ — первісна вартість основних засобів.

Якщо первісна вартість основних засобів зросла на 24035 тис. грн, то їх знос за час експлуатації збільшився на 12347 тис. грн. Це призвело до зростання рівня зносу (зменшення рівня придатності) основних засобів на 2%, що свідчить про незначне погіршення їх технічного стану.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів.

Коефіцієнт оновлення ($K_{\text{он}}$):

$$K_{\text{он}} = \frac{OZ_0}{OZ_{\text{к}}} = \frac{5761}{101728} = 0,05 \quad (2.4)$$

де OZ_0 — вартість введених основних засобів за звітний рік;

$OZ_{\text{к}}$ — загальна вартість основних виробничих засобів на 2018 рік.

Джерелами інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції служать бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки, звітність ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати».

Оцінку руху трудових ресурсів представлено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінка руху трудових ресурсів ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Фактори конкурентоздатності	208
Коефіцієнт обороту: з приймання, %	5,4
зі звільнення, %	13,5
Коефіцієнт плинності кадрів, %	1,5
Коефіцієнт загального обороту, %	19,0
Найбільша вікова категорія	26-50 років
Питома вага працівників за категорією освіти, %:	
- вища освіта	48
- спеціальна освіта	12
- незакінчена вища освіта	3
Найбільша питома вага в структурі за стажем роботи, %	52

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Результати господарської діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» залежать передусім від ефективності використання живої праці – найбільш ефективного і власне вирішального фактора виробництва. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Склад працівників ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» постійно змінюється у зв'язку із скороченням штату, звільненням з власного бажання, виходом працівників на пенсію, пересуванням їх на посадах у межах структурних підрозділів та прийманням нових робітників замість вибулих або у зв'язку з розширенням виробництва. Надто велика плинність робочої сили спричиняє додаткові витрати на підготовку та перепідготовку

нових робітників, знижує на певний час продуктивність праці не тільки нових робітників, а й тих, що звільняються і потребують певного часу для пошуків нової роботи .

Оборот робочої сили поділяють на необхідний, що відбувається з об'єктивних причин, які не залежать від адміністрації підприємства, та надмірний, який вимагає звільнення працівників за порушення трудової дисципліни, прогули, через недостатню високу кваліфікацію, у зв'язку з рішенням судових органів і інше.

На практиці має місце і зворотне явище – недостатній оборот робочої сили, коли з будь-яких причин уповільнюється необхідне оновлення кадрів підприємства. Про це свідчить зростання кількості працівників пенсійного віку.

2.4. Дослідження системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Процес управління прибутковістю підприємства полягає у досягненні такого співвідношення, коли на кожен гривню, що вкладається, припадає більше коштів прибутку, отже, управління прибутковістю тісно пов'язане з управлінням прибутком.

Управління – це сукупність прийомів, форм та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей та підсумків. Конкретною ціллю в даному разі можна вважати підвищення прибутковості економічної діяльності підприємства. В свою чергу управління прибутком – це процес розробки та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Як і кожна управлінська система, управління прибутковістю реалізує свою основну мету та завдання шляхом виконання окремих, заздалегідь визначених функцій.

До основних функцій управління прибутковістю, ТДВ «ЗМК», належать такі: ·

розробка цілеспрямованої комплексної політики управління прибутковістю; ·

створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень з формування та використання прибутку на різних рівнях; ·

формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; ·

аналіз різноманітних аспектів формування та використання прибутку; ·

розробка дієвої системи формування прибутку і його ефективного використання; ·

ефективний контроль за прийнятими рішеннями у сфері формування та використання прибутку.

Виходячи із функції управління прибутковістю підприємства, можна дійти висновку, що вони напряду залежать від прибутку ТДВ «ЗМК», а прибуток, в свою чергу, підлягає впливу цієї значної кількості факторів. Зокрема, на нього безпосередньо впливає якість виробничої та збутової діяльності підприємства.

Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат». Система управління прибутком може функціонувати тільки за наявності відповідних даних, на основі яких можна: налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку; оцінювати рівень операційного та валового прибутку; аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку. Джерелами інформації у даному разі виступають дані маркетингового аналізу, бухгалтерського та управлінського обліку [8].

Проаналізуємо коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та ділової активності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» за 2016-2018 рр.

Таблиця 2.7

**Показники ліквідності, платоспроможності та ділової активності ТДВ
«ЗМК» у 2016-2018 рр.**

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відносне відхилення, %	
					2017-2016 рр.	2018-2017 рр.
1	2	3	4	5	6	7
1. Показники ліквідності та платоспроможності						
1.1.	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,35	1,36	1,18	112,35	73,63
1.2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0	0,84	0,52	77,46	66,90
1.3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,74	0,62	0,27	105,56	42,12
2. Показники фінансової стійкості						
2.1.	Коефіцієнт автономії	0,16	0,21	0,16	84,62	48,48
2.2.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,26	0,50	0,18	76,92	36,00
2.3.	Коефіцієнт фінансування	5,42	3,83	5,24	118,04	213,29
2.4.	Коефіцієнт структури позикового капіталу	0,36	0,44	0,31	122,22	70,45
2.5.	Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,59	0,93	1,18	157,63	126,88
2.6.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,29	1,07	0,79	103,85	77,78
3. Показники ділової активності						
3.1.	Коефіцієнт оборненості активів	1,96	2,06	1,50	91,56	82,04
3.2.	Коефіцієнт оборненості дебіторської заборгованості	9,19	18,43	15,47	103,02	15,21
3.3.	Термін оборненості дебіторської заборгованості	40	22	24	97,12	106,82
3.4.	Коефіцієнт оборненості запасів	2,46	14,90	9,86	113,14	66,17
3.5.	Термін оборненості запасів	0,98	0,66	0,86	88,40	151,12
3.6.	Тривалість виробничого (операційного) циклу	31,48	28,19	62,98	89,55	223,41
3.7.	Коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості	4,59	5,15	3,01	113,10	72,82
3.8.	Термін оборненості кредиторської заборгованості	80	118	121	88,42	137,33

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства проводиться за такими показниками як коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої

ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5 - 2,5, але не менше 1. Бачимо, що в 2017 році він зріс на 12,35%, що свідчить про здатність комбінату забезпечити свої зобов'язання. У 2018 році зменшився.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Тож, бачимо, що в 2017 році підприємство погіршило свою діяльність, адже показник зменшився.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показник характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто спроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість. Теоретичне оптимальне значення цього показника становить приблизно 0,2 – 0,25. У 2017 році цей показник зріс і став ближче до оптимального показника. Проте. У 2018 році зменшився.

Отже, підприємство спроможне погасити свої поточні зобов'язання:

- за рахунок грошових коштів не всі короткострокові зобов'язання, адже значення менше оптимального;
- за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами – на 126% у 2016 році та на 148% у 2017 році короткострокових зобов'язань;

- за рахунок усіх оборотних активів – 182% у 2017 році та 162% у 2016 році короткострокових зобов'язань.

Тому, ТДВ «ЗМК» можна охарактеризувати як середньо стійке підприємство.

Аналіз фінансової стійкості підприємства проводиться за такими показниками: коефіцієнт автономії, коефіцієнт боргового навантаження, коефіцієнт фінансової стійкості, фінансової залежності, структури позикового капіталу, структури довгострокових вкладень та маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт автономії показує, яку частину поточних зобов'язань можна погасити негайно. Гранично допустиме значення цього коефіцієнта — 0,1 – 0,2. У 2017 році цей показник зменшився на 15,38%, а тому і наблизився до нормального значення, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку - капіталізовано. Нормативне значення цього показника 0,4 – 0,6. З таблиці бачимо, що даний коефіцієнт не відповідає нормативному значенню, але в 2017 році він зменшився, що є позитивною тенденцією. У 2018 році він значно зріс.

Чим менше значення коефіцієнту боргового навантаження, тим менше боргове навантаження на позичальника та вища його кредитоспроможність. У 2016 році цей коефіцієнт збільшився, а тому збільшилось боргове навантаження та стала нижчою кредитоспроможність позичальника. Це можна пояснити тим, що в даному році ТДВ «ЗМК» випустило облігації та акції, що й збільшило боргове навантаження.

Фінансова стійкість визначається раціональною забезпеченістю потреб будь-якого об'єкта фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах. Коефіцієнт фінансової стійкості показує співвідношення власних і залучених засобів, вкладених в діяльність підприємства. Характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела

фінансування. В 2017 році коефіцієнт зменшився, що є негативною тенденцією. Значення цього коефіцієнту в 2017 році свідчить про те, що на кожну гривню залучених коштів припадає 0,50 грн власних коштів ТДВ «ЗМК».

Зростання коефіцієнта фінансової залежності у 2017 році в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. В кожній 3,01 грн., вкладеній в активи підприємства, 2,01 коп. — позикові у 2017 році, а в 2016 – в кожній 2,55 грн., вкладеній в активи підприємства, 1,55 коп. – позикові. У 2018 році коефіцієнт збільшився в два рази.

Коефіцієнт структури позикового капіталу характеризує частку короткострокових зобов'язань у структурі позикового капіталу. Чим більше частка довгострокових зобов'язань у структурі позикового капіталу, тим більше фінансуються необоротні активи підприємства: споруди, обладнання, будівлі і т.д. Коефіцієнт у 2017 році зріс на 22,22%, що є позитивною тенденцією. У 2018 році показник зменшився.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень показує, яка частина основних засобів та інших вкладень профінансовано за рахунок довгострокових залучених коштів. У 2017 році коефіцієнт зріс, отже частина основних засобів, яка була профінансована у даному році зростає.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Таким чином, значення показника говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів.

Нормативне значення цього коефіцієнта 0,1 і вище. У 2016 та 2017 рр. значення коефіцієнта було значне нижче нормативного. Це свідчить про те, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування. Це веде до зниження фінансової стійкості.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Ділову активність підприємства аналізують за такими показниками як коефіцієнт оборненості активів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, запасів; термін оборненості дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, запасів; тривалість виробничого (операційного) циклу, фінансового циклу.

Коефіцієнт оборненості активів вказує на рівень оборотності всього капіталу, інвестованого в підприємство. Це показник капіталовіддачі, оскільки відображає обсяги виручки на гривню інвестованих коштів. Отже, на 1 грн інвестованих коштів припадає 1,25 грн виручки в 2016 році, в 2017 році – на 1 грн інвестованих коштів припадає 1,06 грн виручки. В 2017 та 2018 рр. спостерігаємо тенденцію до зменшення даного коефіцієнта, що є негативною тенденцією.

Коефіцієнт оборненості дебіторської заборгованості показує скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. У 2017 році цей коефіцієнт зменшився на 2,88%, а тому зменшилась кількість обертів коштів, які були вкладені в розрахунки.

Коефіцієнт оборненості запасів вказує на ефективність поточної політики управління запасами. Висока оборотність свідчить про продуманість тактики формування виробничих запасів, запасів готової продукції. У 2017 році показник збільшився на 13,14%, що свідчить про ефективну політику управління запасами. Проте, у 2018 році показник зменшився.

Термін оборненості запасів у 2017 році зменшився до 24 днів. Це означає, що в даному році запаси поповнювалися кожні 24 дні. Тривалість виробничого (операційного) циклу у 2017 році зменшилась на 10,45%, що є позитивним, адже завдяки скороченню виробничого циклу, скорочуються витрати на виробництво продукції.

Коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості покращився у 2017 році. Стійкість фінансового становища залежить від співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості. За умов стабільної економіки, якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це може розцінюватись як прояв потужного нарощення обсягів продажу. Але, в умовах інфляції, високих процентних ставок таке явище призводить до збитків, що більш вірогідно для маслокомбінату. У 2018 році показник погіршився.

Термін оборненості кредиторської заборгованості у 2017 році зменшився. Термін погашення кредиторської заборгованості у даному році становив 7 днів, в 2016 – 8 днів, що є позитивною тенденцією, адже підприємство стало швидше розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Тривалість фінансового циклу у 2017 році зменшилась. Фінансовий цикл може бути зменшений за рахунок деякого зменшення обороту кредиторської заборгованості, що є позитивною тенденцією.

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У цьому зв'язку розглядається такий аспект діяльності підприємства як рентабельність. Це і якісний і кількісний показник ефективності діяльності всякого підприємства. До показників рентабельності належать: рентабельність продукції, чиста рентабельність продажу, чиста рентабельність активів та чиста рентабельність власного капіталу.

Стратегічним завданням управління ТДВ «ЗМК» з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є: забезпечення ефективності ключових напрямів діяльності, додаткового розвитку й отримання максимальної вартості підприємства, виконання реальних можливостей і концентрації потужностей з метою створення потенціалу розвитку та створення стійкого потенціалу розвитку в різних сценаріях змін.

Проведемо аналіз формування прибутку за допомогою наступної аналітичної таблиці.

Таблиця 2.8.

Структура прибутку ТДВ «ЗМК»

Показник	2017 р	2018 р	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Валовий: прибуток	187768	81697	-106071	-129,83
Інші операційні доходи	25047	19879	-5168	-26,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	129283	21409	-107874	-503,87
Інші фінансові доходи	1867	2000	133	6,65
Інші доходи	--	49	49	100,00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	89874	--	-89874	-
збиток	-	-25796	-25796	100,00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-16282	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	73592	-25796	-73592	-

Джерело: розраховано автором

З даної таблиці очевидно, що у досліджуваного підприємства погіршилися показники прибутковості, зокрема підприємство отримало менший валовий прибуток на 106071 тис.грн, відповідно в результаті ТДВ «ЗМК» було збитковим в 2018 році.

Проведемо аналіз прибутковості за допомогою трьохфакторної моделі ДюПонт,

$ROE = \text{Рентабельність продажів} * \text{оборот активів} * \text{фінансовий важіль} = \text{Чистий прибуток/виручка} * \text{виручка/активи} * \text{активи/власний капітал}$

$$ROE_{2017} = 73592/1087395 * 1087395/683886 * 683886/141650 = 0,519$$

$$ROE_{2018} = -25796/1052486 * 1052486/722997 * 722997/115854 = -0,223$$

З отриманих даних можна зробити висновок, що фінансовий стан та прибутковість досліджуваного підприємства погіршилась/

Проведемо факторний аналіз прибутку ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат».

Таблиця 2.9.

Аналіз прибутку ТДВ “ЗМК” у 2017-2018 рр. тис. грн

№ з/п	Показник	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
				тис.грн	%
1.	Дохід від реалізації продукції (ДР)	1087395	1052486	-34909	-3,32
2.	Інші доходи (ДІ)	25047	19879	-5168	-26,00
3.	Собівартість продукції (С)	899627	970789	71162	7,33
4.	Витрати на управління (ВУ)	14933	18804	3871	20,59
5.	Витрати на збут (ВЗ)	47356	27194	-20162	-74,14
6.	Фінансові витрати (ВФ)	41180	49197	8017	16,30
7.	Податок на прибуток (ПП)	16282	0	-16282	-
8.	Чистий прибуток (ЧП)	73592	-25796	-99388	385,28

Джерело: розраховано автором

У цьому випадку вплив факторів на прибуток підприємства можна подати у такому вигляді [3]: $ЧП = ДР + ДІ - С - ВУ - ВЗ - ВФ - ПП$ (2.1)

Величина виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, асортимент продукції та кількість її реалізації. Ця залежність має такий вигляд:

$$ДР = О \cdot НП \cdot Ц, \quad (2.2)$$

де О – обсяг реалізації;

НП – номенклатура видів продукції;

Ц – ціна одиниці продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна подати в такому вигляді: $С = НП \cdot О \cdot З_{ЗМН}$, (2.3)

де $З_{ЗМН}$ – змінні витрати на одиницю виробленої продукції [3, с. 38]

За допомогою даних Звіту про фінансові результати, виявити вплив всіх перелічених факторів на фінансовий результат підприємства неможливо, тому що нам невідомі такі показники, як питома вага реалізованої та виробленої продукції, обсяг випуску та реалізації, а також ціна та собівартість одиниці.

У той же час, знаючи середній індекс цін, можна визначити вплив змін цін, обсягу реалізованої та випущеної продукції на розмір чистого прибутку.

За даними Держкомстату України у 2017 р. проти 2018 р. (грудень до грудня) індекс цін становив 109,1% [30]. Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці 2.9. видно, що дохід від реалізації у 2017 р. був на 34909 тис. грн. меншим, ніж у 2018-му. Це зменшення є наслідком впливу зменшення обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$\Delta ДР_{Ц} = ДР_{2018} - ДР_{2018} : 1,091 = 1052486 - 1052486 : 1,091 = 87787 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta ДР_{O} = ДР_{2018} : 1,091 - ДР_{2017} = 1052486 : 1,091 - 1087395 = -122696 \text{ тис. грн}$$

Таким чином зростання цін сприяло зменшенню виручки від реалізації на 122696 тис. грн

Прослідкуємо вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції. З таблиці 2.8 видно, що собівартість у 2018 р. становила 970789 тис. грн, а у 2017 р. 899627 тис. грн, що на 71162 тис. грн більше.

$$\Delta C_{Ц} = C_{2018} - C_{2018} : 1,091 = 970789 - 970789 : 1,091 = 80973 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta C_{O} = C_{2018} - C_{2017} - \Delta C_{Ц} = 970789 - 899627 - 80973 = -9811 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість виросла на 80973 тис. грн, а за рахунок зміни обсягу випуску зменшилась— на 9811 тис. грн.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів – собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а у складі доходу від реалізації – збільшує. З огляду на це загальний вплив ціни реалізації на чистий прибуток можна розрахувати у такий спосіб:

$$\Delta ЧП_{Ц} = \Delta ДР_{Ц} - \Delta C_{Ц} = 87787 - 80973 = 6814 \text{ тис. грн}$$

За рахунок збільшення собівартості поряд зі зменшенням обсягів виробництва чистий прибуток підприємства став від'ємним.

Визначаючи вплив на прибуток витрат на управління, на збут та фінансових витрат, треба пам'ятати, що це фактори зворотного впливу, тобто у формули треба підставляти знак мінус:

$$\Delta\text{ЧП}_B = (BУ_{2018} + BЗ_{2018} + BФ_{2018}) - (BУ_{2017} + BЗ_{2017} + BФ_{2017})$$

$$= (18804 + 27194 + 49197) - (14933 + 47356 + 41180) = -8274$$

Отже, збільшення цих витрат у 2018 р., порівняно з 2017-м, призвело до збитку на суму 8274 тис. грн. Отримання збитку виникло за рахунок підвищення ціни, зменшення обсягу реалізації. А зменшення собівартості, витрат на управління, на збут та фінансових витрат можна вважати резервами подальшого збільшення чистого прибутку.

Проведемо аналіз показників рентабельності та ділової активності досліджуваного підприємства

Таблиця 2.13

Показники ділової активності

Показники	2016			2017			2018		
	На початок року	На кінець року	Середнє значення	На початок року	На кінець року	Середнє значення	На початок року	На кінець року	Середнє значення
Виторг від реалізації	0	764319	382159,5		1087395	191079,75		1052486	526243
Середньорічна вартість балансу	327267	451306	389286,5	451306	683886	420296,25	683886	722997	703441,5
Середньорічна вартість чистої дебіторської заборгованості	10803	14139	12471	14139	7845	13305	7845	33777	20811
Середньорічна вартість кредиторської заборгованості	116 589	1014214	565401,5	1014214	425942	789807,75	425942	520296	473119
Собівартості реалізованої продукції	659128	617166	638147	617166		627656,5		659128	329564
Середньорічна вартість матеріально-виробничих запасів	42134	91626	66880	91626	220869	79253	220869	343178	282023,5
Середньорічна вартість основних засобів	156225	162898	159561,5	162898	105771	161229,75	105771	110425	108098
Середньорічна величина власного капіталу	108667	70302	89484,5	70302	141650	79893,25	141650	115854	128752
Чистий прибуток		44368	22184		73592	11092		-25796	-12898
Середньорічна вартість активів	327267	451306		327267			683886	722997	

Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства

З даної таблиці очевидно, що підприємство працює достатньо ефективно, хоча за 2018 рік діяльність була збитковою.

Показники рентабельності активів та рентабельності капіталу представлено в табл. 2.14 та 2.15.

Таблиця 2.14

Показники рентабельності активів

Роки	Прибуток на активи ROA	Коефіцієнт прибутковості	Коефіцієнт оборотності активів
1	2	3	4
2016	0,057	0,058	0,982
2017	0,031	0,058	0,533
2018	-0,018	-0,025	0,748

Джерело: розраховано автором

Дана таблиця свідчить про погіршення фінансового стану ТДВ «ЗМК», в зв'язку зі збитковістю діяльності в 2018 р.

Таблиця 2.15

Зміна коефіцієнтів рентабельності власного капіталу і факторних показників у динаміці

Показники	2 016р.	2 017р.	2 018р.	Зміна за 2016-2018рр.
Чиста рентабельність продажів	5,805	5,805	-2,451	-8,25587
Ресурсовіддача	0,982	0,533	0,748	-0,23359
Коефіцієнт фінансової залежності	0,058	0,058	-0,025	-0,08256
Рентабельність власного капіталу	49,582	92,113	-20,035	-69,6172

Джерело: розраховано автором



Рис. 2.4. Зміна коефіцієнтів рентабельності власного капіталу

Зміна коефіцієнтів рентабельності власного капіталу і факторних показників у динаміці дає інформацію про те, що прибутковість підприємства у 2018 році знижується.

Таблиця 2.16

Рентабельність операційної діяльності

Показники	2016	2017	2018
Фінансові результати від операційної діяльності	84746	129283	21409
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	659128	899627	970789
Адміністративні витрати	10798	14933	18804
Витрати на збут	19526	27194	47356
Інші операційні витрати	16802	34169	21243
Рентабельність від операційної діяльності	12,00	13,25	2,02

Джерело: розраховано автором на підставі звітності підприємства

На підставі даної таблиці можна зробити висновок про погіршення фінансового стану підприємства, оскільки витрати зростають, а прибутковість знижується, оскільки рентабельність від операційної діяльності зменшилась з 13,25% до 2,02% у 2018 році.

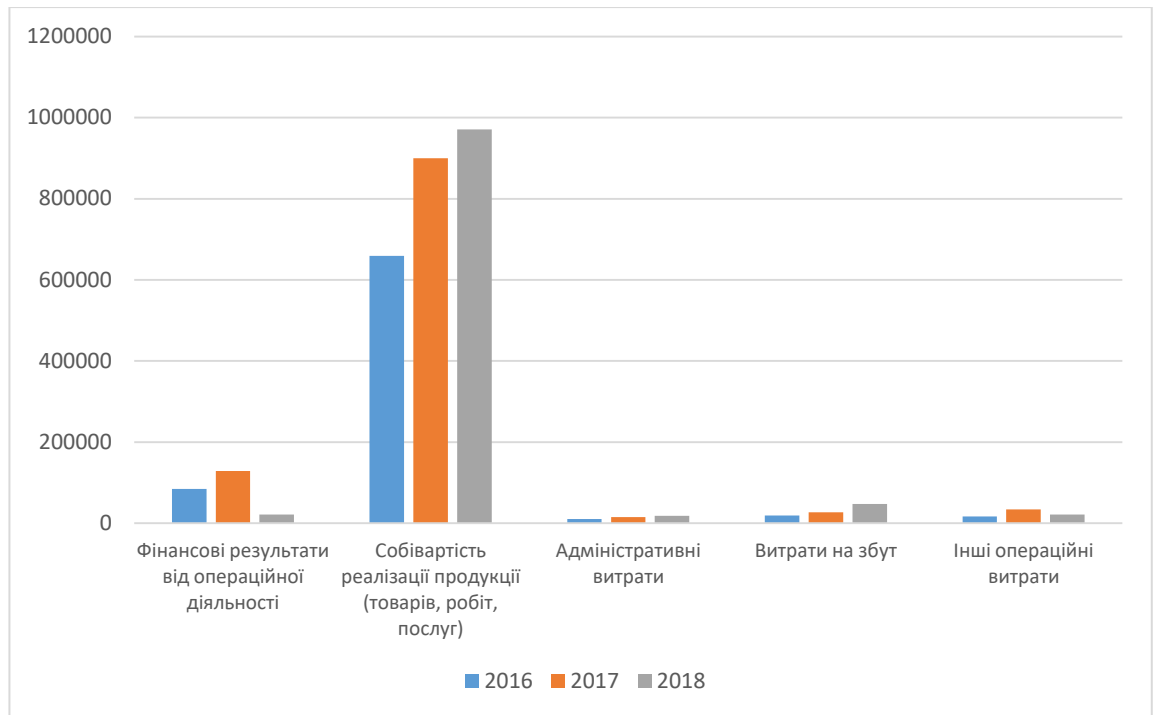


Рис. 2.5. Динаміка показників, що впливають на рентабельність підприємства

Проведемо аналіз рентабельності звичайної діяльності (табл 2.17)

Таблиця 2.17

Рентабельність звичайної діяльності

Показники	2016	2017	2018
Фінансові результати від звичайної діяльності	54637	89874	-25796
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	659128	899627	970789
Адміністративні витрати	10798	14933	18804
Витрати на збут	19526	27194	47356
Інші операційні витрати	16802	34169	21243
Фінансові витрати	32021	41180	49197
Втрати від участі в капіталі	0	0	0
Інші витрати	157	96	57
Рентабельність від звичайної діяльності	7,40	8,84	-2,33

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунків представленої таблиці підтверджують попередні висновки щодо зниження прибутковості ТДВ «ЗМК».

Далі проведемо аналіз рентабельності ресурсів в табл 2.18

Таблиця 2.18

Рентабельність трудових ресурсів

Показники	2016	2017	2018
Середня кількість працівників (чол.)	578	663	587
Валовий прибуток	105191	187768	81697
Рентабельність трудових ресурсів	181,99	283,21	139,18

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2.19

Рентабельність трудових ресурсів

Показники	2016	2017	2018
Витрати на оплату праці	35235	47376	64915
Валовий прибуток	105191	187768	81697
Рентабельність трудових ресурсів	2,99	3,96	1,26

Джерело: розраховано автором

На основі вище наведених таблиць можна зробити висновок, що рентабельність трудових ресурсів прямує до зменшення, а отже прибутковість підприємства знижується.

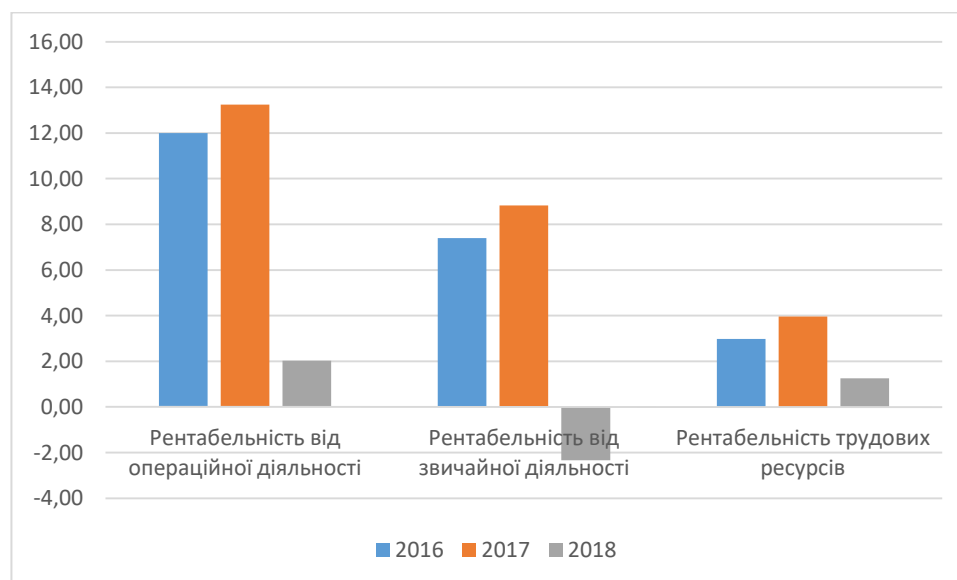


Рис. 2.6. Динаміка показників рентабельності підприємства

Висновки до розділу 2

Інтеграція України у світовий економічний простір призводить до зростання ролі зовнішньої торгівлі, посилює вплив кон'юнктури світового

ринку на розвиток економіки держави. Молочна галузь є однією з провідних в Україні, яка забезпечує країну тисячами доларів США щорічно завдяки значному експорту в порівнянні з імпортом.

В сучасних умовах ринок молока і молочної продукції розбалансованим, йому притаманні низький рівень організації в контексті взаємозв'язків постачальників сировини і виробників, високі ціни, у зв'язку з чим українським виробникам молока утримувати свої позиції в умовах зростаючої конкуренції стає все важче. У силу високої ресурсоемності вітчизняного виробництва, невідповідності системи якісної оцінки в країні світовому рівню, а також з причини сталості структури і стійкості сегментації європейського ринку молока, Україна не може в повному обсязі конкурувати із західними виробниками. Проведений аналіз проблеми виробництва молочної продукції, сучасних тенденцій розвитку вітчизняного молочного ринку дозволив виділити базові умови для її вирішення.

Проаналізувавши господарську діяльність ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» можна зробити висновок, що майже всі показники мають позитивні тенденції, що свідчить про загальний розвиток підприємства та розширення виробничих потужностей ТДВ «ЗМК».

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку необхідно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, які впливають на цю зміну. Що стосується прибутковості досліджуваного підприємства можна сказати, що всі тенденції є позитивними.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТДВ «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ МАСЛОРОБНИЙ КОМБІНАТ»

3.1. Напрями підвищення ефективності системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

В процесі здійснення господарської діяльності підприємства, що функціонують у нестійкому ринковому середовищі, стикаються з проблемою формування прибутку. Варто зазначити, що несвоєчасна діагностика проблем, пов'язаних з питаннями формування прибутковості призводить до погіршення показників діяльності, втрати платоспроможності, фінансової стійкості та навіть до банкрутства [1].

Відповідно, при дослідженні діяльності підприємства варто акцентувати увагу саме на управлінні процесом формування прибутковості. Адже дане ефективне управління дозволить суб'єкту господарювання отримати кошти з усіх джерел, в тому числі з чистого прибутку підприємства, амортизації, банківських кредитів, цільового фінансування з бюджету на потреби, що відповідають інтересам підприємства, а саме на зростання власного капіталу, погашення заборгованості попередніх періодів перед бюджетом та інших обов'язкових платежів, підвищення ефективності діяльності в цілому.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. З цією метою нами запропонована структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис. 3.1.).

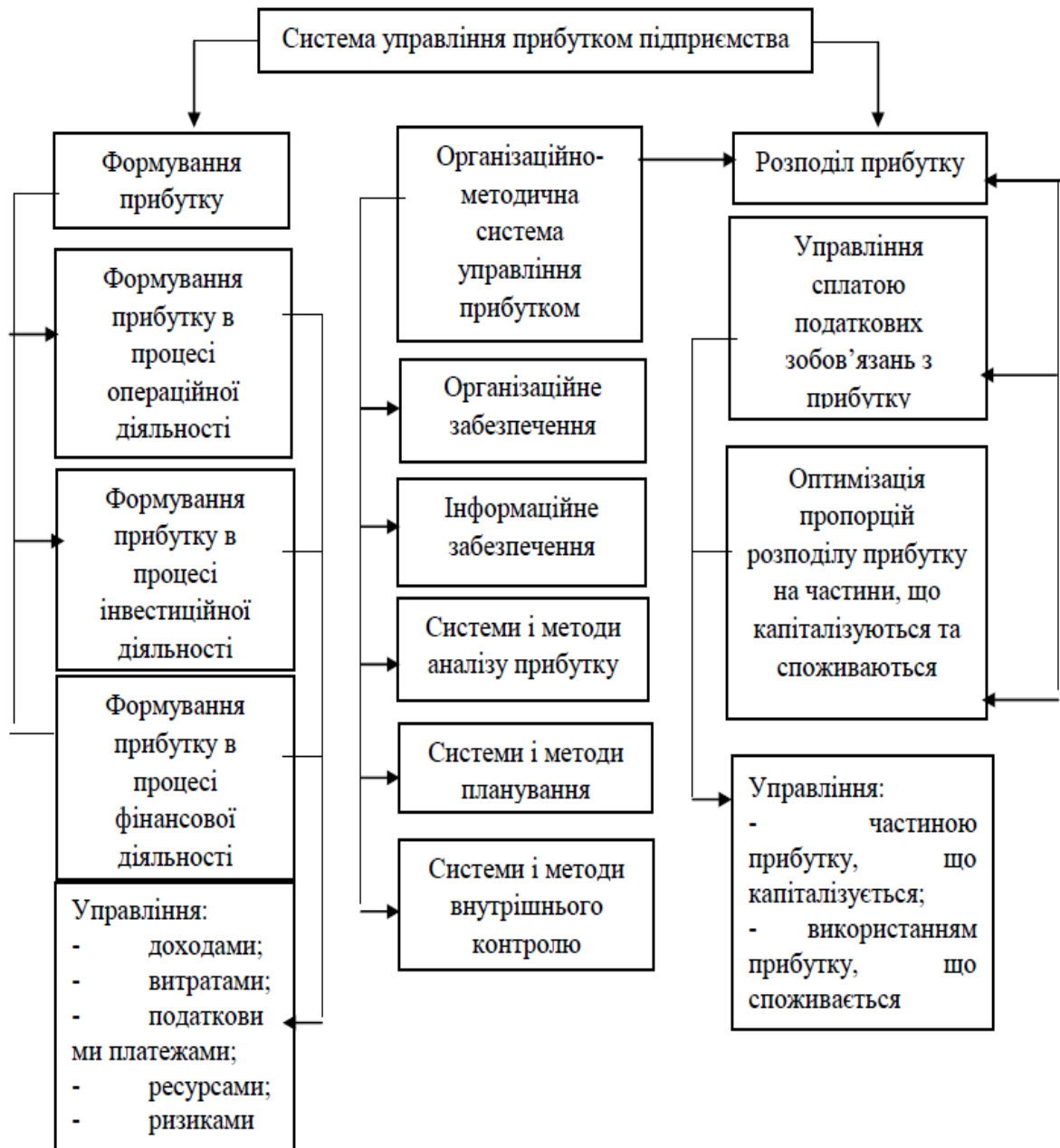


Рис. 3.1. Схема управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Джерело: сформовано автором на основі [3-7]

В структурній схемі управління прибутковістю виділено такі ключові елементи як формування прибутку, розподіл прибутку та організаційно-методична система управління прибутком. Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими відрахуваннями, операційним і

фінансовими важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства.

Управління розподілом і використанням прибутку ТДВ «ЗМК» повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

Оцінити рівень прибутковості можливо за допомогою показника рентабельності, збільшення якого, з метою забезпечення платоспроможності підприємства, реалізується шляхом нарощування обсягу виробництва і реалізації продукції. Необхідним в даному випадку кроком є максимальне завантаження виробничого устаткування задля найбільш повного використання виробничої потужності підприємства.

Скорочення виробничих витрат і витрат на реалізацію продукцію здійснюється за рахунок зниження змінних витрат шляхом ведення переговорів з постачальниками сировини, матеріалів на предмет зменшення загальної вартості постачання на основі введення системи знижок на оплату. Скорочення постійних витрат можливе у період кризи для отримання швидкого ефекту від антикризових заходів і проводиться через згортання маркетингових програм, дослідницьких розробок і, відповідно, скорочуються адміністративні витрати.

Підвищення цін також дозволить збільшити рентабельність проте, слід врахувати рівень платоспроможності, попит на продукцію, тобто відносну еластичність попиту на продукцію за ціною.

Наступним напрямом досягнення прибутковості, що є доцільним у короткостроковому періоді, є прискорення оборотності активів. Пришвидшення обертання обігових коштів з метою підвищення ефективності використання коштів, якими володіє підприємство, пропонується здійснюється на основі:

- скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей, що досягається через: синхронізацію обсягів поставок сировини та матеріалів;
- регулювання запасів і обсягів виробництва (продажу) продукції;
- підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю;
- визначення надійності покупців продукції, як потенційних дебіторів компанії;
- підвищення ефективності управління необоротними активами.

Останнім шляхом забезпечення прибутковості виступає зниження заборгованості. Її скорочення за рахунок погашення боргів дебіторами та недопущення прострочення платежів буде свідчити про фінансову надійність підприємства а також показуватиме довіру до нього зі сторони кредиторів. Наявність значної кредиторської заборгованості як безоплатного джерела коштів підвищує ризик для підприємства і його кредиторів та погіршує імідж компанії на ринку.

Політика управління прибутковістю ТДВ «ЗМК» повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Управління розподілом та використанням прибутку на ТДВ «ЗМК» слід здійснювати поетапно:

1. Формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання прибутку комбінату;
2. Ретроспективний аналіз використання прибутку підприємства;
3. Дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства;
4. Визначення напрямів розподілу прибутку на поточний період з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;

5. Розроблення системи управлінських рішень із забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку;

6. Забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства;

7. Корегування окремих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку та результати здійсненого контролю з урахуванням стратегії розвитку підприємства [10].

Розроблення стратегії управління прибутковістю повинна передбачати визначення цільової суми прибутку ТДВ «ЗМК», обсягу товарообігу, розроблення асортиментної та цінової політики, управління валовим доходом і поточними витратами, а також прийняття стратегічного плану досягнення цільового прибутку та забезпечення контролю за його реалізацією.

Фактори, які безпосередньо впливають на обсяг реалізації і в такий спосіб на прибуток ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», можна умовно підрозділити на три групи:

1. Виробничі фактори пов'язані з обсягом виробництва, його ритмічністю, матеріальною, науково-технічною й організаційно-технічною оснащеністю і, відповідно, з якістю продукції, її асортиментом та структурою тощо.

2. Комерційні фактори охоплюють у широкому значенні поняття маркетингу: укладання господарських договорів на основі вивчення діючої й перспективної кон'юнктури ринку, цінове регулювання збуту, його організаційно-економічне забезпечення. Надійність прогнозу комерційних факторів спирається, з одного боку, на страхування ризиків (в основному, ризиків втрати майна, зриву поставок, віддалення або відмови від платежу), з іншого боку – на залучення надійних платоспроможних клієнтів (замовників, покупців), що вимагає певних позавиробничих витрат (представницьких, на рекламу й ін.).

3. Фінансові фактори, що охоплюють і виторг від реалізації продукції (послуг), і підприємницький дохід від усіх видів діяльності, включають:

форми розрахунків; цінове регулювання, у тому числі уцінку в разі уповільнення реалізації; застосування штрафних санкцій; вивчення й стягнення дебіторської заборгованості, а також забезпечення ліквідності інших активів; залучення кредиту банку або коштів із централізованих резервів; стимулювання залучення грошових ресурсів на фінансових ринках: доходів від цінних паперів, внесків, депозитів, оренди й інших фінансових вкладень. При цьому чим швидше і повніше надходження доходів, тим ефективніше вся діяльність.

Управління прибутковістю є важливою частиною економіки комбінату. Розподіл прибутку – це зворотній бік процесу виробництва. Наскільки вдалим буде цей процес, настільки за незмінних умов зростатиме ефективність виробництва. Процес управління прибутком ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», складовою частиною якого є дивідендна політика, передбачає вибір оптимальної системи розподілу, яка б задовольняла загальновиробничі інтереси підприємства у поєднанні з інтересами співвласників, причому ці інтереси є специфічними залежно від організаційно-правової форми колективної власності.

Отже, управління прибутковістю – це надзвичайно розгалужена та складна система. Вона потребує аналізу діяльності підприємства на всіх рівнях, різних аспектів фінансової та господарської діяльності. Рівень прибутковості підприємства цікавить широке коло користувачів інформації, зокрема: ·

- власників;
- менеджерів;
- контрагентів;
- фінансові установи;
- страхові компанії;
- державу.

Досягнення якісного результату з управління в будь якому напрямку неможливе без формування цілісного механізму управління. Ефективність

функціонування даної системи залежить від своєчасного забезпечення достовірною, повною та неупередженою інформацією [11].

Інформаційне поле системи управління прибутком складається з відповідних показників операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та надзвичайних подій, які використовуються для аналізу, планування та прийняття управлінських рішень. Система таких показників буде залежати від організаційно-правової форми, галузевих особливостей діяльності, масштабів, ступеня диверсифікації діяльності підприємства.

Механізм управління прибутковістю – система цілеспрямованого впливу засобами управлінських, економічних і організаційних процедур, інструментів і методів на стан підприємства з метою підвищення його здатності генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати ріст та сталий розвиток відповідно до цілей і завдань підприємства з використанням можливостей потенціалу прибутковості та урахуванням особливостей впливу нестабільного зовнішнього середовища. Механізм управління формуванням прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг) будується на тісному взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу товарообороту, доходів і витрат обігу ТДВ «ЗМК».

Система взаємозв'язку дає змогу виявити роль окремих факторів, які впливають на формування прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг) та забезпечити ефективне управління цим процесом. Стратегія управління підприємством пов'язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку. Структура механізму управління прибутковістю ТДВ «ЗМК» подана на рис. 3.2

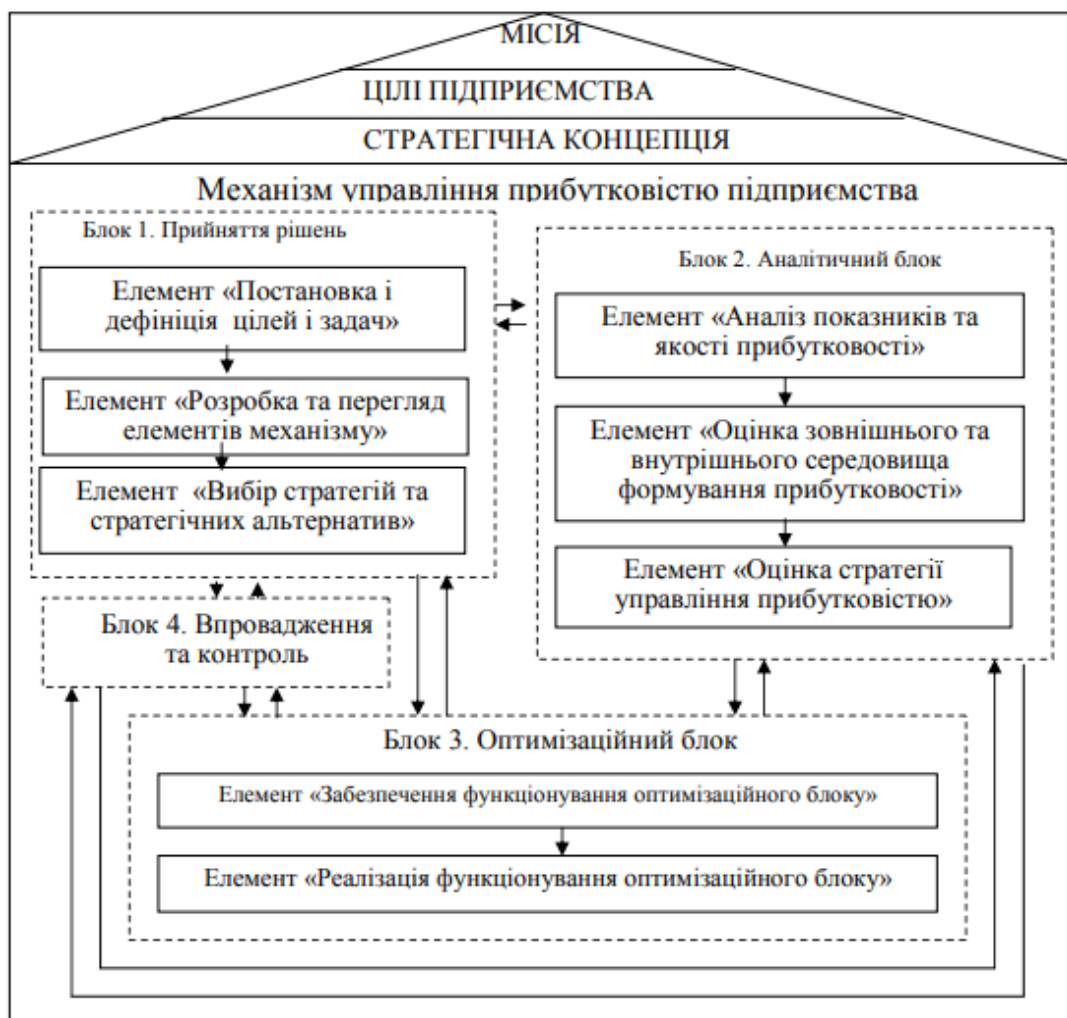


Рис. 2.2. Механізм управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Джерело: вдосконалено автором на основі [5]

Виділення блоків та елементів, на рис.3.2 здійснено відповідно до функцій управління шляхом їх трансформації для реалізації змісту і призначення згаданого механізму. Його особливістю є орієнтація на стратегічну концепцію, цілі та місію підприємства, де «Оптимізаційний блок» є тією складовою, яка долучає інструменти глибинного розкриття не лише суб'єктивних, а й об'єктивних основ та природи прибутковості підприємства й посилює важелі стратегічного впливу на неї.

У відсутності якраз такої складової механізму управління прибутковістю, як оптимізаційні заходи, що орієнтуються на стратегію розвитку підприємства, криється на сьогодні основна проблема управління

прибутковістю, яка потребує розв'язання, особливо для збиткових підприємств. Це зумовлено тим, що ТДВ «ЗМК» намагається реалізувати зміну у короткостроковій перспективі, в той час, як на стратегічному плануванні мало хто концентрує увагу.

Саме розробка способу виявлення не лише фактичного, але й об'єктивно можливого стану прибутковості комбінату, вироблення підходу до формулювання мети механізму управління прибутковістю підприємства, вибір методів визначення його оптимальних параметрів та стратегії забезпечення його досягнення становить основу новизни змісту розробленого нами механізму управління прибутковістю підприємства.

Отже, можна зазначити, що прибутковість ТДВ «ЗМК» можна охарактеризувати завдяки набору показників, як абсолютних, так і відносних. Лише після комплексного аналізу цих показників можна зробити висновки щодо реального стану справ підприємства та забезпечення певного рівня результативності його діяльності і розробити основні рекомендації щодо подальшого її поліпшення. Механізм управління прибутковістю економічної діяльності підприємства дуже складний і багатогранний. Тільки за умов правильного та ефективного управління всіма його важелями можна досягти фінансового та соціального благополуччя на підприємстві.

3.2. Обґрунтування зміни постачальника з метою економії витрат ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Для отримання більшого прибутку кожне підприємство прагне знижувати собівартість своєї продукції. У процесі її зниження виявляються майже всі складові підвищення ефективності виробництва: зростання продуктивності праці, економія матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів поліпшення використання основних фондів. Значення обліку собівартості величезне.

По-перше, зниження витрат на одиницю продукції дає змогу збільшити обсяг виробництва на підприємстві при наявних ресурсах, забезпечити тим самим прискорення оборотності оборотних засобів.

По-друге, зниження собівартості є істотним джерелом зростання прибутковості (доходності) виробництва, а отже, завдяки цьому покращуються економічні показники діяльності виробництва та підвищується конкурентоспроможність підприємства.

По-третє, зменшення видатків матеріальних ресурсів в обробних галузях сприяє економії капітальних вкладень у галузях добувної промисловості.

По-четверте, зниження собівартості продукції - реальна основа зниження цін, а отже, підвищення життєвого рівня населення [6].

Для дослідження було вибране вершкове масло, яке ТДВ «ЗМК» виготовляє. Вершкове масло - один із найбільш смачних, корисних і повністю засвоюваних організмом молочних продуктів, який користується широким попитом серед різних верств населення.

Процес виробництва вершкового масла не такий простий, як здається на перший погляд. В залежності від способу концентрації жиру і формування жирової структури продукту розрізняють два способи виробництва вершкового масла:

1. Метод збивання вершків. Передбачає одержання масляного зерна із вершків середньої жирності і наступну механічну його обробку. Масло таким способом може бути виготовлене у масловиготовлювачах періодичної і безперервної дії.

2. Метод перетворення високо жирних вершків. Ґрунтується на термомеханічному впливі високожирних вершків у спеціальних апаратах безперервної дії і термостатуванні в спокої або без термостатування.

Після виготовлення масла, його фасують, пакують та маркують. Одна пачка масла важить 200 г., в ящик пакують по 20 штук. Всі види пакувальних матеріалів, споживчої та транспортної тари вітчизняного виробництва

повинні відповідати вимогам чинних нормативних документів. Зберігання масла проходить в маслосховищах. Масло відразу після пакування охолоджують, і чим швидше воно буде охолоджене, тим вища буде його стійкість. Масло потрібно зберігати при температурі від -5 до -8С°

Незалежно від сорту, молоко з температурою вище +10°С приймають як неохолоджене з відповідним зниженням закупівельної ціни. Масова частка жиру і білка у молоці повинна відповідати базисним нормам. За кожні 0,1% нижче від цих норм здійснюють відповідні знижки ціни [15].

Розрахунок витрат сировини і допоміжних матеріалів для виробництва масла «Солодковершкове».

Аналіз можливих напрямків підвищення прибутковості продукції наведено в таблиці 3.1. В існуючих умовах діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» найкращими методами зниження собівартості масла буде: підвищення технічного рівня виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, зменшення логістичних витрат та збільшення продуктивності праці.

Таблиця 3.1

Аналіз можливих напрямків підвищення прибутковості продукції

Напрямок зниження собівартості масла	Аналіз придатності напрямку для підприємства	Рішення щодо реалізації напрямку зниження собівартості
1	2	3
Зменшення логістичних витрат сировини	Велику частку в собівартості продукції складають логістичні операції. Зниження таких витрат може бути досягнене за рахунок пошуку більш дешевих постачальників та за рахунок зменшення витрат на зберігання сировини та матеріалів.	Реалізація даного методу на підприємстві можлива, але потребує детального вивчення всіх можливих постачальників, а також вивчення якості їх товарів.
Підвищення технічного рівня виробництва	Впровадження нових, прогресивних технологій, механізація та автоматизація виробничих процесів. Один з найголовніших і найефективніших методів зниження собівартості, призведе до відносно великого зниження собівартості.	Реалізація даного методу на підприємстві можлива, але потребує дуже великих вкладів.

1	2	3
Збільшення обсягів виробництва продукції	Збільшення обсягів виробництва масла допоможе значно знизити собівартість продукції. В даний момент кількість випуску масла на рік дуже низька.	Реалізація даного методу на підприємстві можлива, але потребує інтенсивної роботи маркетингового відділу, щоб збільшити продажі масла. Тому що реалізація продукту складає лише 75-85% від вироблення.
Покращення використання сировини та матеріалів	Зменшення витрат сировини і матеріалів на підприємстві може бути досягнуто за рахунок зниження норм їхнього використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва і збереження, повторного використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій.	Реалізація даного методу на підприємстві можлива, але потребує детального вивчення можливих варіантів досягнення цього.
Збільшення продуктивності праці	Для збільшення продуктивності праці необхідно впроваджувати механізацію та автоматизацію виробничих процесів, оптимізувати чисельність робітників, раціонально їх розміщати, підвищувати їх рівень кваліфікації, покращувати	Реалізація даного методу на підприємстві можлива, але потребує значних вкладів. А також потребує скорочувати кількість працівників, що скорочує умови праці, підвищувати мотивацію до праці. Все це дасть можливість отримувати економію по заробітній платі.
Зменшення витрат на управління та організацію виробництва	Укрупнювати цехи, відділи, вдосконалювати структуру управління, забезпеченість засобами обліку і контролю. Важливо зменшувати витрати на обслуговування використанням системи плановопопереджувальних ремонтів обладнання, водозабезпечення, каналізації; впровадженням сучасних методів організації ремонтів, сервісного обслуговування.	Реалізація даного методу на підприємстві можлива.

Джерело: сформовано автором

Для підвищення прибутковості досліджуваного підприємства пропонуємо зменшити собівартість продукції за рахунок логістичних витрат, а саме зміни постачальника сировини на більш територіально приближеного до ТДВ «ЗМК».

Розрахуємо витрати на доставку сировини до підприємства.

На сьогоднішній день ТДВ «ЗМК» співпрацює з декількома фермерськими господарствами Черкаського регіону, але їх місцезнаходження достатньо віддалене, тому підприємство несе додаткові витрати по доставці сировини до підприємства, це такі агрофірми, як ТОВ «Верхнячка-Агро», смт. Верхнячка, ТОВ «Перемога» с. Хрущівка, ДП «Дослідне господарство Христинівське», м. Христинівка, ТОВ «Зоря» с. Косарі, всі ці агрофірми знаходяться на суттєвій відстані від досліджуваного підприємства, що тягне за собою додаткові витрати на доставку пропонуємо змінити постачальника ТОВ «Зоря», с. Косарі, Кам'янського району на СВ Кооператив «Козацький», с. Кліщинці, Чорнобаївського району.

Оскільки відстань від с. Косарі до м. Золотоноша складає 102 км, а відстань між с. Кліщинці та м. Золотоноша 56 км, що вдвічі ближче.

Розрахуємо витрати на доставку 0,4 тис.т. молока для виробництва запланованого обсягу вершкового масла до маслокомбінату.

З ТОВ «Зоря» $102 * 25 \text{ грн/км} * 400 = 1020 \text{ тис.грн. на рік}$

Або на 1 т сировини $102 * 25 = 2550 \text{ грн/ т}$

З СВ Кооператив «Козацький», с. Кліщинці $56 * 25 * 400 = 560 \text{ тис. грн на рік}$, На 1 т сировини $56 * 25 = 1400 \text{ грн/т}$

Отже економія витрат на транспортування сировини складе $2550 - 1400 = 1150 \text{ грн.}$

Розрахуємо собівартість продукції з врахуванням економії витрат

Таблиця 3.2

Калькулювання вартості виробництва 1 тонни масла

№	Склад витрат	Сума грн		Відхилення
		До зміни постачальника	Після зміни постачальника	
1	2	3	4	5
1	Сировина	52843,548	51443,548	-1400
2	Основні матеріали	2347,356	2347,356	0
3	Допоміжні матеріали	1126,728	1126,728	0
4	Тара	2910,72	2910,72	0
5	Паливо, енергія	4742,076	4742,076	0

1	2	3	4	5
6	Фонд оплата праці	6591,36	6591,36	0
7	Нарахування на ФОП	1445,964	1445,964	0
8	Технічні витрати	2535,12	2535,12	0
9	Амортизація	5295,624	5295,624	0
10	Адміністративні витрати	1436,58	1436,58	0
11	Комерційні витрати	12619,356	12619,356	0
12	Разом	93894	92494,432	-1400

Джерело: розраховано автором

Проаналізувавши таблицю 3.2 можна зробити висновки, що на 1 тону вершкового масла найбільшу частку в собівартості продукції припадала сировина (56,28%), на другому місці комерційні витрати (13,44%), на третьому – оплата праці (7,02%).

Отже очевидно, що зміна постачальника є ефективною, оскільки може дати додатковий прибуток в розмірі 1400 грн на 1т готової продукції.

Менеджменту підприємства пропонується використання нової технології нанофільтрації сироватки, з використанням існуючого обладнання, що скоротить час на сгущення сироватки та дозволить збільшити виробництво сухої сироватки, тобто покращити використання сировинних ресурсів.

Прогрес обробки сироватки зумовлений трьома головними факторами: збільшенням вартості її скидання, появою нових технологій виділення сироваточних білків и науковими дослідженнями, які виявили цінні харчові і біологічні властивості цього продукту.

Для цього використовують зворотній осмос характеризується відсіканням по молекулярній масі нижче 200 Дальтон. При зворотному осмосі мембрани затримують всі розчинені речовини сироватки. Пермеатом являється вода і деякі органічні кислоти з такою ж тетраедральною структурою, як у води.

Концентрування та сушіння сироватки і УФ пермеата за допомогою зворотного осмосу та нанофільтрації дозволяє збільшити вміст сухої речовини до 20 % і збільшити вихід даного продукту.

Даний вид обробки сироватки використовується при транспортуванні, перед цим попередньо концентрують або висушують сироватку для збільшення терміну її зберігання та виконання зобов'язань щодо доставки товару відповідної якості.

Для підвищення продуктивності випарних апаратів і для більш ефективного випарювання сироватки або УФ пермеата їх можна попередньо сконцентрувати зворотнім осмосом чи за допомогою нанофільтрації. Застосування зазначених систем зазвичай являється самим економічним способом підвищення продуктивності сушилок сироватки.

Нанофільтрація (НФ) характеризується відсікання по молекулярній масі від 100 до 1000 Дальтон. НФ мембрани затримують всі розчинні речовини сироватки, крім одновалентних іонів. Пермеатом являється вода, одновалентні солі і деякі органічні кислоти, з такою же тетраедральною структурою, як у води. Нанофільтрація сироватки може включати концентрування і демінералізація сироватки і УФ пермеата за допомогою нанофільтраційних мембран дозволяє збільшити вміст сухої речовини до 24 %. Проведення нанофільтрації дозволяє використовувати існуюче на підприємстві обладнання більш ефективно і не потребує значних капіталовкладень. При використанні нанофільтрації попереднє концентрування і часткова або повна демінералізація сироватки або УФ пермеата використовується перед відправленням на установку зворотного осмосу. При цьому значно підвищується продуктивність випарних апаратів, тобто частково або повністю демінералізована сироватка і УФ пермеат також застосовуються як вихідний розчин для випарювання, що збільшує продуктивність випарювання і підвищує цінність продукту завдяки меншій мінералізації.

Крім того використання нанофільтрації дозволяє провести видалення солей сироватки. Солена сироватка утворюється в сироделии при посолі сирів. Сіль (хлорид натрію) витісняє залишки сироватки з сирного згустку при формуванні блоку. Солена сироватка утворюється в невеликій кількості і тому її можна піддати періодичній діафільтрації на наномембранах, щоб вимити надлишок солі і довести до складу солодкої сироватки. Використання методу нанофільтрації дозволить зменшити відсоток бактерій або взагалі їх видалити. Застосування спеціальних керамічних мембран дозволяє знизити вміст бактерій і спор в концентратах і ізолятах сироваточного білка, по крайній мірі, на 4 порядки (99,99 %) – в залежності від їх вмісту в сировині.

Розрахуємо собівартість сухої сироватки і додатковий дохід, який можна отримати в результаті запровадження запропонованої інновації.

Таблиця 3.3.

Собівартість 1т сухої сироватки

Найменування статті	Од. виміру	Норма витрат на 1 т продукту	Вартість за одиницю, грн	Всього витрат на 1 т продукції, грн
1	2	3	4	5
<i>Сировина</i>				
Сироватка підсирна	т	1,81	300	543
ДВС-культура	уп	1	121	121
<i>Допоміжні матеріали</i>				
Пакувальні матеріали	шт	1240	0,45	558
Миючі засоби	кг	2	1,5	3
Дезінфікуючі засоби	кг	2	3	6
Мило	шт	1	0,7	0,7
Паливо				227,79
Амортизація				476,10
Електроенергія				340,78
Холод				171,53
Заробітна плата				377,65
Нарахування на з/п				140,03
Загальновиробничі витрати				1186,01
Тара				158,76
Адміністративні витрати				709,22
Витрати на збут				426,80
Всього собівартість				5446,37
Прибуток				599,1
Оптова ціна				6045,47

Джерело: розраховано автором

Використання методу нанофільтрації дозволить підприємству збільшити вихід продукції на 24,2% за однаковий період часу, тобто, якщо до введення даного способу концентрації та висушування сироватки підприємство виробляло та реалізовувало за рік 1022 тон сухої сироватки, то в результаті використання нанофільтрації підприємство отримає додатковий обсяг в розмірі $1022 * 24,2\% = 247,324$ тон/рік

Тобто в результаті запровадження інноваційного заходу – використання нанофільтрації, ТДВ «ЗМК» отримає додатковий прибуток в розмірі

$$247,324 \text{ тон} * 599,1 \text{ грн} = 148171,8 \text{ грн. або } 148,17 \text{ тис.грн.}$$

при цьому понесе додаткові витрати пов'язані зі збільшенням обсягів виробництва

$$247,324 \text{ тон} * 5446,37 \text{ грн.} = 1347018 \text{ грн. або } 1347,02 \text{ тис.грн.}$$

і обсяги реалізації у вартісному виразі збільшаться на

$$247,324 \text{ тон} * 6045,47 \text{ грн.} = 1495189,82 \text{ грн. або } 1495,19 \text{ тис.грн.,}$$

що свідчить про доцільність запровадження даного методу, при умові, що даний метод не потребує додаткового устаткування оскільки може виконуватись на існуючому обладнанні і з використанням існуючих виробничих площ.

Зведемо значення додаткових витрат та доходів по обом пропозиціям в табл 3.4.

Таблиця 3.4.

Зведений вплив заходів

№	Склад витрат	Сума грн		Разом
		Зміна постачальника	Виробництво сироватки	
1	2	3	4	5
1	Повні витрати	-2100	1347,02	-752,98
2	Чистий дохід	-	1495,19	1495,19
3	Прибуток	2100	148,17	2248,17
4	Чистий прибуток	1722	121,36	1843,36

Джерело: розраховано автором

Розрахуємо загальну зміну показників господарської діяльності підприємства.

На весь обсяг масла солодковершкового економія витрат складе $1500 \cdot 1,4 = 2100$ тис.грн., що є додатковим прибутком для підприємства, а отже чистий прибуток складе $2100 \cdot 0,82 = 1722$ тис.грн., зведемо отримані результати до таблиці

Таблиця 3.5

**Вплив заходу на основні фінансово-економічні показники
виробничо-господарської діяльності ТДВ «Золотоніський маслоробний
комбінат»**

Показники	Роки		Відхилення	
	2018	план	абсолютне	відносне
1	2	3	4	5
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	1052486	1053981,19	1495,19	0,14
Середньооблікова чисельність по основній діяльності, осіб	587	587	-	-
Фонд оплати праці по основній діяльності, тис. грн	64915	64915	-	-
Продуктивність праці на одного працівника основного контингенту, тис. грн/особу	1793	1793	-	-
Середня заробітна плата персоналу, тис. грн /особу	9,2	9,2	-	-
Середньорічна вартість основних засобів	97739	97739	-	-
Власний капітал, тис. грн	108667	108667	-	-
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн	970789	970036,02	-752,98	-0,08
Операційні витрати, тис. грн	706254	706254	-	
Операційні витрати на одну грн чистого доходу, грн	0,9	0,92	0,02	2,21
Валовий прибуток (збиток), тис. грн	81697	83945,17	2248,17	2,68
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-25796	-23952,64	1843,36	-7,70

Джерело: розраховано автором

З даної таблиці видно, що підприємство підвищить свою прибутковість за рахунок оптимізації логістичних витрат, при зміні постачальника, що знаходиться географічно ближче до досліджуваного підприємства та введення нової технології виробництва продукції.

3.3. Управлінське забезпечення системи управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Процес управління прибутковістю підприємства полягає у досягненні такого співвідношення, коли на кожну гривню, що вкладається, припадає більше коштів прибутку, отже, управління прибутковістю тісно пов'язане з управлінням прибутком.

Як і кожна управлінська система, управління прибутковістю реалізує свою основну мету та завдання шляхом виконання окремих, заздалегідь визначених функцій.

До основних функцій управління прибутковістю ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат», слід віднести наступні:

розробка цілеспрямованої комплексної політики управління прибутковістю;

створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень з формування та використання прибутку на різних рівнях;

формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;

аналіз різноманітних аспектів формування та використання прибутку;

розробка дієвої системи формування прибутку і його ефективного використання;

ефективний контроль за прийнятими рішеннями у сфері формування та використання прибутку.

Виходячи із функції управління прибутковістю підприємства, можна дійти висновку, що вони напряду залежать від прибутку підприємства, а прибуток, в свою чергу, підлягає впливу цієї значної кількості факторів. Зокрема, на нього безпосередньо впливає якість виробничої та збутової діяльності ТДВ «ЗМК».

Стратегічним завданням управління ТДВ «ЗМК» з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є: забезпечення ефективності ключових напрямів діяльності, додаткового розвитку й отримання максимальної вартості підприємства, виконання реальних можливостей і концентрації потужностей з метою створення потенціалу розвитку та створення стійкого потенціалу розвитку в різних сценаріях змін.

Управління розподілом та використанням прибутку на ТДВ «ЗМК» доцільно здійснювати поетапно:

1. Формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання прибутку підприємством;
2. Ретроспективний аналіз використання прибутку комбінату;
3. Дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства;
4. Визначення напрямів розподілу прибутку на поточний період з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;
5. Розроблення системи управлінських рішень із забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку;
6. Забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства;
7. Корегування окремих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку та результати здійсненого контролю з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

Механізм управління прибутком ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» повинен передбачати певну послідовність дій (рис. 3.1.), спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління. Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.



Рис. 3.3. Механізм управління прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Джерело: сформовано автором на підставі [4-8]

Реалізація мети управління прибутком на ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» потребує вирішення таких завдань:

1. Планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.
2. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства.
3. Визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства.
4. Забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

До основних принципів, що повинні знаходитись в основі управління прибутком ТДВ «ЗМК» належать:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством.

2. Комплексний характер прийняття управлінських рішень.

3. Високий динамізм управління. Постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін.

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Ключовими аспектами управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення на ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку. Організаційне – загальну структуру управління підприємством, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, взаємозв'язки між ними. Організаційне забезпечення створює необхідні умови для розробки й прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу й використання прибутку. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання масиву даних, необхідних для здійснення моніторингу за управлінням прибутком підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основою інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком на підприємстві є данні управлінського обліку.

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком ТДВ «ЗМК» потребує вирішення таких завдань:

- формування системи показників, які кількісно відображають процес управління прибутком підприємства;

- виокремлення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на величину прибутку підприємства;

- розрахунок планових показників прибутку та прибутковості діяльності підприємств, окремих його підрозділів за видами діяльності та в цілому по підприємству;

- збирання й обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку;

- забезпечення високої якості отриманої інформації;

- зведення обробленої інформації з використанням сучасного методичного та технічного забезпечення;

- факторний аналіз обсягу та складу прибутку підприємства;

- визначення на основі отриманої інформації резервів зростання прибутку та прибутковості діяльності підприємства тощо.

Формування прибутку ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» повинно бути пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 3.4).

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку ТДВ «ЗМК» повинно бути:



Рис. 3.4. Управлінське забезпечення формування прибутковістю ТДВ «ЗМК»

Джерело: сформовано автором на основі узагальнення [5-8]

1. Визначення основних джерел його формування.
2. Забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури.
3. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику.
4. Забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства.
5. Забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства.
6. Забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо.

Управління розподілом і використанням прибутку ТДВ «ЗМК» має важливе значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на вартість капіталу та ринкову вартість підприємства.

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку ТДВ «ЗМК» слід віднести:

1. Забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства.
2. Забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства.
3. Забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.
4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо.

З метою контролю за процесом управління прибутком на ТДВ «ЗМК» можна створити центри відповідальності – внутрішні структурні служби і підрозділи підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, та які несуть відповідальність за результати цих рішень.

Створення центрів відповідальності сприятиме більш ефективному організаційному забезпеченню управління прибутком підприємства, оскільки для кожного такого центру визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність персоналу на встановлюється персональна відповідальність за прийняті управлінські рішення. Управління прибутком ТДВ «ЗМК» на основі центрів відповідальності передбачає реалізацію таких етапів:

дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування, розподілу й використання прибутку;

визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства;

формування системи прав, обов'язків та ступеня відповідальності керівників таких центрів;

розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань в формі поточних або капітальних бюджетів;

забезпечення контролю за виконанням поставлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень від запланованих значень показників.

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу розрізняють три види центрів відповідальності [4]:

1. Центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює витрати центру, однак не контролює доходи та інвестиції.

2. Центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центру, але не контролює інвестиції у власні активи.

3. Центр інвестицій – це структурний підрозділ, керівник якого одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

Отже, створення центрів відповідальності дозволить ТДВ «ЗМК» своєчасно здійснювати планування та контроль величини прибутку з метою досягнення його оптимального розміру, забезпечення ефективності діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

Висновки до розділу 3

Отже, можна зазначити, що прибутковість ТДВ «ЗМК» можна охарактеризувати завдяки набору показників, як абсолютних, так і відносних. Лише після комплексного аналізу цих показників можна зробити висновки щодо реального стану справ підприємства та забезпечення певного рівня результативності його діяльності і розробити основні рекомендації щодо подальшого її поліпшення. Механізм управління прибутковістю економічної

діяльності підприємства дуже складний і багатогранний. Тільки за умов правильного та ефективного управління всіма його важелями можна досягти фінансового та соціального благополуччя на підприємстві.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на ТДВ «ЗМК» слід провести заходи в наступному порядку:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється) - економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Результати проведеного дослідження дають змогу сформулювати такі висновки:

динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах;

управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства;

формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими платежами, операційним і фінансовим важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства;

управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

Основою формування молочнопромислового комплексу є сприятливі природні і економічні умови. Промислове виробництво молочних продуктів складається із окремих технологічних процесів, що базуються на хімічних, фізичних, мікробіологічних та інших способах дії на сировину або комбінуванні їх. Завданням технології молока є передусім збереження всіх найцінніших якостей і властивостей сировини від моменту одержання її від виробника до передачі в торгівельну мережу. Успішне вирішення цієї задачі може бути досягнуте шляхом створення єдиної нерозривної ланки технологічних процесів і операцій виробництва молока, обробки та

переробки його на молочні продукти.

Про розвиток молочної промисловості в Україні свідчить поява на ринку нових видів молочної продукції, асортимент якої постійно збільшується поряд із зростанням попиту у населення на молочні продукти [26]. На сьогоднішній день молокопереробна промисловість випускає наступні види молочної продукції.

ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» є виробником і постачальником, таких продуктів як йогурт, кефір, масло вершкове, олію свіже, масло пікантне, масло зі смаковими добавками, масло ароматизоване, молоко, молочні продукти, молоко свіже, молоко пастеризоване, молоко зняте знежирене, молоко гомогенізізованное, молоко стерилізоване, молоко кисле, молоко згущене, молоко сухе, молоко сухе вакуумної сушки, морозиво, морозиво шербет, морозиво молочне, морозиво вершкове, морозиво пломбір, вершки свіжі, сметана, сир плавлений, сир в блоках, сир порційний, сир твердий, сир, сирні вироби і кисломолочний сир.

Показники ТДВ «ЗМК», окрім обсягу випуску продукції, середньорічної вартості основних засобів, власного капіталу та операційних витрат на одну грн. чистого доходу, у звітному році підвищились.

Проаналізувавши господарську діяльність ТДВ «Золотоніський маслоробний комбінат» можна зробити висновок, що майже всі показники мають позитивні тенденції, що свідчить про загальний розвиток підприємства та розширення виробничих потужностей ТДВ «ЗМК».

Вцілому підприємство працювало ефективно і було протягом досліджуваного періоду прибутковим, але для підвищення прибутковості пропонується здійснити зміну постачальника, в результаті чого підприємство зможе зекономити на сировинних ресурсах, а отже отримати додатковий прибуток, і відповідно підвищити свою прибутковість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самот. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид., виправл. і доп. - К. : Знання-Прес, 2009. - 299 с.
2. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
3. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства / Вісник «ХНУ». Економічні науки. – 2013. – № 5. – Т. 2. – С. 20–24.
4. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства – 2012. – № 126. – С. 50–55.
5. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку [Текст] / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 103 – 110.
6. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібник] / О.Я. Базилінська. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 398 с.
7. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздєй // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
8. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.
9. Білик М. Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 130–132.

10. Бланк А.І. Управління прибутком підприємства / А.І. Бланк. – К.: Фінанси й статистика, 2005. – 456 с.
11. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
12. Бланк А.І. Управління прибутковістю підприємства / А.І. Бланк. – М.: Фінанси й статистика, 2008. – 256 с.
13. Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.С. Бондаренко, Ю.В. Тюленева // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління» 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>.
14. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.
15. В Україні не вистачає якісного молока. URL : <http://landlord.ua/v-ukrayinine-vistachaye-yakisnogo-moloka/>.
16. Валєєва А.Ф. Аналіз сучасних методик оцінки конкурентоспроможності продукції // Управління розвитком.– 2012.– №2. – С. 170–173.
17. Васильєва Т.А. Виявлення резервів підвищення прибутковості та нарощення вартості промислового підприємства на основі моделей доданої вартості [Текст] / Т.А. Васильєва.
18. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
19. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
20. Виробництво молочних продуктів у 2019 році. URL : <http://www.milkua.info/uk/post/virobnictvo-molocnih-produktiv-u-2019-roci>.

21. Витрати і ресурси домогосподарств України. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища [Текст] / Т.Є. Воронкова, Н.Ю. Безпалько // Інвестиції: практика та досвід. Київ, 2016. № 19. С. 42–44.
23. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. Частина 2. – 2015. – С. 127–130.
24. Гнатієнко Г. М. Експертні технології прийняття рішень : монографія / Г. М. Гнатієнко, В. Є. Снитюк. – К. : ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.
25. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства / Т.А. Говорушко, М.І. Арич // Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2012. № 11. С. 117–121.
26. Голов С. Ф. Управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
27. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
28. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства / В.С. Гуменюк, І.Ю. Єпіфанова // Молодий вчений. 2016. № 7(34). С. 46–49.
29. Державне агентство публічної інформації [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>
30. Державний комітет статистики України [Ел. ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
31. Деркач А. О конкуренции украинских производителей молока с европейскими [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://infagro.com.ua/aleksandr-derkach-o-konkurent-sii-ukrainskih-proizvoditeley-moloka-s-evro-peyskimi/>

32. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 94–97.
33. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : монографія ; за ред. П. Т. Саблука, В. І. Бойка. Київ : ННЦІАЕ, 2005. 340 с.
34. Економічна енциклопедія Т. 3. «П» (поручництво) – Я (японський центр продуктивності) / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний (відп. ред.), О.А. Устенко (заст. відп. ред.) та ін. – К. – Тернопіль : ВЦ "Акад." ТАНУ, 2002. – 952 с.
35. Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.
36. Економічний аналіз : зб. наук. пр. Тернопіль : Вид.-поліграф. Центр Тернопіль. нац. екон. ун-ту "Економічна думка". 2014. Т. 15. № 1. С. 228—236.
37. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
38. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж.М. Жигалкевич, Е.С. Фісенко // Економіка і суспільство. 2016. № 4. С.145–148.
39. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4-ге вид., випр. та доп. / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 566 с.
40. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 150–155.
41. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В.В. Зянько, І.Ю. Спіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83 с.
42. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н.В. Зятюк // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 154. – С. 27–31.

43. Ільчук М.М. Підприємницька діяльність та агробізнес / За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. – К. : Вища освіта, 2006. – 543 с.
44. Кернасюк Ю. В. Молочний сектор: реалії і перспективи. Агробізнес сьогодні. 2015. № 6. С. 10—12.
45. Климко Н.Г. Основи економічної теорії: політ економічний аспект : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти / Н.Г. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
46. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку підприємства / Л.Ю. Кучер // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. - № 1. – с. 82-89.
47. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf.
48. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посібник] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2004. – 365 с.
49. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). 2015. № 7.
50. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://minagro.gov.ua/>
51. Мойсеєнко І.П. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць / гол. ред. Р.І. Тринько. – Львів, 2010. – С. 251–263.
52. Молочный обзор: как решить проблемы в 2019 году? URL : https://trademaster.ua/ryinki_food/312399https://trademaster.ua/ryinki_food/312399.

53. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.
54. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії [Електронний ресурс] / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Сер. Економічні науки. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. Вип. II (42), ч. 1. С. 139–146.
55. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – 97 с.
56. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Николишин // Молодий вчений. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.
57. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45.
58. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект / Т.М. Оксенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. – 2015. – 115–118 с.
59. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.
60. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
61. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
62. От количества к качеству: анализ рынка молочной продукции в Украине [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://pro-consulting.ua/pressroom/ot-kolichestva-k-kachestvu-analiz-rynka-molochnoy-produkcii-v-ukraine>

63. Павленко И.Г. Подходы к определению экономической сущности понятия «эффективность» / И.Г. Павленко // Экономика и управление. – 2006. - №1. – с. 35-38.

64. Панченко І. А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів [Текст] / І. А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 224 – 236.

65. Парушина, Н.В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст] : учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин и др.; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.

66. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125–132.

67. Підсумки року на ринку молока: виробники все більше орієнтуються на Китай і ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://delo.ua/business/itogi-goda-moloko-349186/>

68. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.

69. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Підручник / За заг. Ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

70. Предборський В.А. Економічна теорія: підручник / В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко ; за ред. В.А. Предборського. – К. : Кондор, 2007. – 492 с.

71. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

72. Рынок молочной продукции Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://trademaster.ua/articles/312870>

73. Рябенков // Стратегічне фінансове управління підприємством: монографія. – Суми: Університетська книга. – 2014. – С. 140–145.
74. Сільське господарство України. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
75. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упор. : Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. – К. : «Оріяни», 1999. – 502 с.
76. Статистичний щорічник України. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
77. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
78. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства [Текст] / Є. Ю.Ткаченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47. – С. 270 – 276.
79. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні. URL : <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-najbilsih-virobnikiv-molocnoiprodukciiv-ukraini>.
80. Украинцы переплачивают за молоко из-за самой высокой в Европе ставки НДС[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2018/10/9/641425/>
81. Фастеев М. Молочная отрасль Украины продолжает трансформироваться / М. Фастеев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://infagro.com.ua/maksim-fasteev-vedushhiy-analitik-infagro-molochnaya-otrasl-ukrainyi-prodolzhaet-transformirovatsya/>
82. Федосеева Г. С. Україна на світовому ринку молочної продукції: проблемні питання та перспективи. Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. 2018. № 6. Ч. 3. С. 110—112.
83. Федулова Л. І. Сучасна методологія технологічного прогнозування / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 106–120.

84. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
85. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
86. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула // Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.
87. Фінашина Г. В. Поняття та складові механізму кооперації [Текст] / Г. В. Фінашина // Матер. підсумк. наук. конф. проф.-виклад. складу, аспір. і здобув. ХНАУ 20 – 26 квітня 2010 р. – Х. : ХНАУ, 2010. – С. 223.
88. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
89. Хмелевський О.В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / О.В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 7. – С. 102–109.
90. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50–53.
91. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні [Текст] / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30 – 35.
92. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія економічні науки. – 2010. – № 4 (54). – С. 201-203.
93. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало; за ред. І.О. Школьник. – Суми: Університетська книга, 2009. – 301,[3]с. 2009.
94. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Н.Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.

Додаток А

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
			2017 01 01
Підприємство	Публічне акціонерне товариство «Золотоніський маслоробний комбінат»	за ЄДРПОУ	00447824
Територія		за КОАТУУ	7110400000
Організаційно- правова форма господарювання		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності		за КВЕД	10.51
Середня кількість працівників	663		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	19700, Черкаська обл., м. Золотоноша, вул. Г. Лисенко. буд. 18		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	385	284	0
первісна вартість	1001	744	869	0
накопичена амортизація	1002	359	585	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4387	6326	0
Основні засоби:	1010	97739	92958	0
первісна вартість	1011	156225	162898	0
знос	1012	58486	69940	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0

первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	78	78	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	173	3	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	102762	99649	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	42134	91626	0
Виробничі запаси	1101	14029	15787	0
Незавершене виробництво	1102	2025	4528	0
Готова продукція	1103	25867	71137	0
Товари	1104	213	174	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10803	14139	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5652	1027	0
з бюджетом	1135	9101	5432	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	86785	31008	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1815	548	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	64706	193743	0
Готівка	1166	4	12	0
Рахунки в банках	1167	64702	193731	0
Витрати майбутніх періодів	1170	137	168	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0

інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	3372	13966	0
Усього за розділом II	1195	224505	351657	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	327267	451306	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4914	4914	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	10908	10908	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	630	737	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	92215	53743	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	108667	70302	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	95320	117962	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0

Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	95320	117962	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	38000	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	13668	22428	0
за розрахунками з бюджетом	1620	787	1525	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	475	251	0
за розрахунками з оплати праці	1630	750	805	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640 1645	0 100909	2575 189205	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	1779	2194	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4912	6059	0
Усього за розділом III	1695	123280	263042	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	327267	451306	0

Примітки
Керівник
Головний бухгалтер

дані відсутні
Кулініч В.В.
Фесун О.П.

Підприємство	Публічне акціонерне товариство «Золотоніський маслоробний комбінат» (найменування)	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
			2017 01 01
			00447824

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2016 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	764319	675212
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(659128)	(617166)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	105191	58046
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	26681	15249
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(10798)	(9714)
Витрати на збут	2150	(19526)	(15258)
Інші операційні витрати	2180	(16802)	(25248)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	2182	(0)	(0)

сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	84746	23075
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	2069	2652
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(32021)	(31432)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(157)	(6)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	54637	0
збиток	2295	(0)	(5711)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10269	-229
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	44368	0
збиток	2355	(0)	(5940)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	44368	-5940

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	626022	585995
Витрати на оплату праці	2505	35235	23717
Відрахування на соціальні заходи	2510	7590	8282
Амортизація	2515	12732	12255

Інші операційні витрати	2520	36378	41218
Разом	2550	717957	671467

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	36930	36930
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	36930	36930
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1201.40807	-160.84484
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1201.40807	-160.84484
Дивіденди на одну просту акцію	2650	2240.26883	0

Примітки
Керівник
Головний бухгалтер

дані відсутні
Кулініч В.В.
Фесун О.П.

Додаток Б

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю «Золотоніський маслоробний комбінат»
 Територія ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСТЬ
 Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
 Вид економічної діяльності Перероблення молока, виробництво масла та сиру
 Середня кількість працівників 587
 Одиниця виміру: тис. грн.
 Адреса 19700 Черкаська область м. Золотоноша вул. Галини Лисенко, буд. 18, т.(04737) 2-15-29

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ
 за КОАТУУ
 за КОПФГ
 за КВЕД

Коди		
2019	01	01
00447824		
7110400000		
250		
10.51		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на "31" грудня 2018 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на МСФЗ
1	2	3	4	01.01.2012
I. Необоротні активи				--
Нематеріальні активи	1000	--	--	--
первісна вартість	1001	--	--	--
накопичена амортизація	1002	--	--	--
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--	--
Основні засоби	1010	105771	110425	--
первісна вартість	1011	190834	210969	--
знос	1012	85063	100544	--
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	78	78	--
інші фінансові інвестиції	1035	--	--	--
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--	--
Усього за розділом I	1095	105849	110503	--
II. Оборотні активи				--
Запаси	1100	220869	343178	--
Виробничі запаси	1101	16199	20985	--
Незавершене виробництво	1102	7349	5824	--
Готова продукція	1103	197052	316087	--
Товари	1104	269	282	--
Поточні біологічні активи	1110	--	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7845	33777	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5658	10070	--
з бюджетом	1135	28703	5924	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--	--
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	16090	22800	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4576	652	--
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	265937	138302	--
Готівка	1166	28	1	--
Рахунки в банках	1167	265909	138301	--
Витрати майбутніх періодів	1170	604	149	--

Інші оборотні активи	1190	27755	57642	--
Усього за розділом II	1195	578037	612494	--
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--	--
Баланс	1300	683886	722997	--

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	На дату переходу на МСФЗ
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				--
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4914	4914	--
Капітал у дооцінках	1405	--	--	--
Додатковий капітал	1410	10908	10908	--
Резервний капітал	1415	737	737	--
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	125091	99295	--
Неоплачений капітал	1425	--	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--	--
Усього за розділом I	1495	141650	115854	--
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				--
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	116294	86847	--
Довгострокові забезпечення	1520	--	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--	--
Усього за розділом II	1595	116294	86847	--
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				--
Короткострокові кредити банків	1600	124337	102330	--
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--	--
товари, роботи, послуги	1615	32870	46965	--
розрахунками з бюджетом	1620	8151	787	--
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	--	--
розрахунками зі страхування	1625	344	591	--
розрахунками з оплати праці	1630	1092	2189	--
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	246197	353337	--
Поточні забезпечення	1660	3108	4678	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	9843	9419	--
Усього за розділом III	1695	425942	520296	--
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--	--
Баланс	1900	683886	722997	--

дані відсутні

Генеральний директор

(підпис)

Кулініч В.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Куценко Т.П.

Додаток В

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю
«Золотоніський маслоробний комбінат»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2019	01	01
00447824		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1052486	1087395
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(970789)	(899627)
Валовий:			
прибуток	2090	81697	187768
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	19879	25047
Адміністративні витрати	2130	(18804)	(14933)
Витрати на збут	2150	(27194)	(47356)
Інші операційні витрати	2180	(34169)	(21243)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	21409	129283
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	2000	1867
Інші доходи	2240	49	--
Фінансові витрати	2250	(49197)	(41180)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(57)	(96)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	--	89874
збиток	2295	(25796)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	--	-16282
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	--	73592
збиток	2355	(25796)	(--)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	--	--
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	--	--
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	--	--
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-25796	73592

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	990863	869761
Витрати на оплату праці	2505	64915	47376
Відрахування на соціальні заходи	2510	13359	10190
Амортизація	2515	16051	15994
Інші операційні витрати	2520	31254	54845
Разом	2550	1116442	998166

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	--	36930
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	--	--
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	--	1992.7430300
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	--	--
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--

дані відсутні

Генеральний директор

(підпис)

Кулініч В.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Куценко Т.П.

Додаток Г

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю «Золотоніський
маслобробний комбінат»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди		
2019	01	01
00447824		

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 2018 рік**

Форма № 3

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Находження від:	3000	1440675	1380071
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
Повернення податків і зборів	3005	36418	--
у тому числі податку на додану вартість	3006	--	--
Цільового фінансування	3010	6	--
Находження від повернення авансів	3020	701	4252
Находження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	21	26
Інші находження	3095	1746	1352
Витрачання на оплату:	3100	(1203923)	(1186885)
Товарів (робіт, послуг)			
Праш	3105	(48172)	(36270)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(13133)	(10106)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(22327)	(21019)
Зобов'язання з податку на прибуток	3116	(7705)	(9619)
Зобов'язання з податку на додану вартість	3117	(--)	(157)
Зобов'язання з інших податків і зборів	3118	(14622)	(11243)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(148332)	(120568)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(544)	(1471)
Інші витрачання	3190	(7847)	(7885)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	35289	1497
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Находження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	--	--
необоротних активів	3205	--	--
Находження від отриманих: відсотків	3215	--	--
дивідендів	3220	--	--
Находження від деривативів	3225	--	--
Находження від погашення позик	3230	2279	891
Інші находження	3250	--	--
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(--)	(--)
необоротних активів	3260	(8679)	(12554)
Виплати за деривативами	3270	(--)	(--)
Витрачання на надання позик	3275	(1920)	(904)
Інші платежі	3290	(--)	(--)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-8320	-12567
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Находження від:	3300	--	--
Власного капіталу			
Отримання позик	3305	146762	381783
Інші находження	3340	--	--
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(--)	(--)
Погашення позик	3350	275425	220479
Сплату дивідендів	3355	(--)	(82575)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(18309)	(5348)
Інші платежі	3390	(--)	(--)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-146972	73381
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-120003	62311

Залишок коштів на початок року	3405	265937	193743
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-7632	9883
Залишок коштів на кінець року	3415	138302	265937

дані відсутні

Генеральний директор

(підпис)

Кулініч В.В.

Головний бухгалтер

(підпис)

Куценко Т.П.