

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

УДК: 336.67

ГОЛУБ ОЛЬГА АНДРІЇВНА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ
ПІВОВАРНИЙ ЗАВОД»**

Спеціальність 051 «Економіка»

Подається на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Ольга ГОЛУБ

Керівник роботи:
к.е.н., доцент Марина ЯРЕМОВА

Житомир 2025

Висновок кафедри економіки, підприємництва та туризму

за результатами попереднього захисту кваліфікаційної роботи

Протокол засідання кафедри економіки, підприємництва та туризму

№ ____ від «__» _____ 2025 р.

Завідувач кафедри економіки,

підприємництва та туризму,

д. е. н., професор

Наталія ВАЛІНКЕВИЧ

«__» _____ 2025 р.

Гарант ОПП «Економіка»

Другого (магістерського) рівня,

к. е. н., доцент

Марина ЯРЕМОВА

«__» _____ 2025 р.

Результат захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти _____

захистила кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК _____

АНОТАЦІЯ

Голуб О.А. Управление прибыткостью ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка». – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних і практичних аспектів управління прибыткостью підприємства. Проаналізовано економічну сутність прибыткости, визначено чинники впливу на її рівень та охарактеризовано систему показників оцінювання ефективності діяльності. Проведений фінансово-економічний аналіз результатів діяльності підприємства підтвердив необхідність удосконалення механізмів управління прибытком. Запропоновано напрями підвищення прибыткости підприємства, обґрунтовано їх доцільність та очікуваний економічний ефект.

Ключові слова: прибыткость, рентабельність, управління прибытком, фінансовий аналіз, ефективність діяльності підприємства, економічний розвиток.

SUMMARY

Golub O.A. Profitability Management of LLC «Berdychiv Brewery» – Qualification work in the form of a manuscript.

Qualification work for the master's degree in specialty 051 Economics. – Polissia National University, Zhytomyr, 2025.

The qualification thesis provides a comprehensive study of the theoretical and practical aspects of enterprise profitability management. The economic essence of profitability is analyzed, key influencing factors are identified, and a system of indicators for evaluating business efficiency is characterized. The conducted financial and economic analysis of the enterprise's performance confirmed the necessity to improve mechanisms for profit. Strategic directions for enhancing the enterprise's profitability were proposed, and their feasibility and expected economic effect were substantiated.

Keywords: profitability, return on assets, profit management, financial analysis, enterprise efficiency, economic development.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Економічний зміст прибутковості підприємства.....	8
1.2. Методика оцінки та управління прибутковістю підприємства.....	12
Висновки до розділу 1.....	16
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД».....	17
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства.....	17
2.2. Фінансові результати діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».....	22
Висновки до розділу 2.....	25
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД».....	26
3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності виробництва та збуту продукції ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».....	26
3.2. Впровадження інноваційних технологій виробництва та розширення асортименту продукції на підприємстві.....	32
Висновки до розділу 3.....	34
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37
ДОДАТКИ.....	42

ВСТУП

В умовах ринкової трансформації економіки України одним із головних критеріїв ефективності функціонування суб'єктів господарювання є рівень їх прибутковості. Прибуток виступає не лише головним фінансовим результатом діяльності підприємства, а й основним джерелом його самофінансування, розширеного відтворення, інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Сучасне економічне середовище характеризується високим рівнем невизначеності, змінами у податковій політиці, зростанням собівартості продукції та нестабільністю споживчого попиту. У таких умовах особливої ваги набуває формування ефективної системи управління прибутковістю, яка забезпечує стабільність фінансового стану підприємства та його здатність до розвитку.

ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є одним з провідних підприємств галузі, діяльність якого тісно пов'язана з кон'юктурою ринку споживчих товарів і сезонними коливаннями попиту. Саме тому дослідження проблем і напрямів удосконалення управління прибутковістю підприємства є актуальним і практично значущим завданням економіки підприємства.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів управління прибутковістю підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутковістю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні завдання:

- розкрити економічну сутність прибутковості та її значення в системі управління підприємством;
- проаналізувати сучасні наукові підходи до управління прибутковістю та визначити їх практичну цінність;
- провести комплексний аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»;

- оцінити рівень і динаміку показників рентабельності підприємства та виявити основні фактори, що впливають на її формування;
- визначити проблеми в системі управління прибутковістю підприємства та оцінити їх вплив на фінансовий результат;
- розробити пропозиції та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутковістю на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення управління прибутковістю підприємства. Предметом дослідження є теоретичні, методичні і прикладні основи удосконалення управління прибутковістю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

У процесі виконання роботи використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналіз і синтез – для узагальнення теоретичних положень щодо сутності та факторів прибутковості; економіко-статистичні методи – для обчислення показників рентабельності та виявлення тенденцій змін прибутковості підприємства; порівняльний метод – для оцінювання динаміки фінансових результатів діяльності; факторний аналіз – для визначення впливу окремих чинників на рівень прибутковості; економічне моделювання та прогнозування – для розробки пропозицій щодо підвищення прибутковості ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Практичне значення роботи полягає в можливості використання розроблених пропозицій для вдосконалення системи управління прибутковістю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод». Запропоновані рекомендації можуть сприяти підвищенню ефективності використання ресурсів, зростанню прибутковості підприємства, а також покращенню його фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку пивоварної продукції.

Основні результати дослідження апробовані автором на наукових конференціях та розміщені у збірниках:

- 1) Голуб О. Теоретичні основи прибутковості підприємства. *Менеджмент, маркетинг, логістика: тренди та подолання викликів*: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених,

аспірантів, студентів (м. Житомир, 12 листопада 2025 року). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2025. С.419

2) Голуб О.А. Перспективи зростання прибутковості підприємств у повоєнний період відбудови економіки України. *Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки*: збірник матеріалів Х всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 13 листопада 2025 р.). Полтава: вид-во «Полтавський державний аграрний університет», 2025. С. 136-139.

3) Голуб О. А., Решетник А. В. Моделі управління прибутковістю підприємства. *Інноваційний вектор розвитку обліку, фінансів, аналізу й аудиту в Україні та світі*: зб. праць учасників IV Міжнар. наук.-практ. конф. (6-7 листоп. 2025 р.). Житомир: Поліський національний університет, 2025. С. 186 -190.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, а також переліку використаних джерел.

Загальний обсяг кваліфікаційного дослідження становить 34 сторінки, у роботі наведено 5 таблиць і 7 рисунків, а бібліографічний список охоплює 40 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст прибутковості підприємства

Прибутковість є однією з найважливіших економічних категорій, що відображає кінцевий результат діяльності підприємства та ступінь ефективності використання наявних ресурсів. У загальному розумінні прибутковість характеризує спроможність суб'єкта господарювання отримувати прибуток як основне джерело розширеного відтворення, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості.

Поняття прибутковості є ширшим, ніж категорія прибутку, оскільки воно враховує не лише абсолютний розмір фінансового результату, а й його співвідношення з ресурсами, використаними для його отримання. Тобто прибутковість характеризує не лише факт отримання прибутку, а й ефективність процесів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. У цьому контексті прибутковість можна розглядати як економічну категорію, що поєднує результативність виробничо-господарської діяльності та рівень ефективності управління нею.

У науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності прибутковості. Зокрема, одні автори трактують її як співвідношення отриманого прибутку до витрат, понесених у процесі виробництва, інші – як показник ефективності використання активів або капіталу. Усі ці підходи об'єднує спільна ідея: прибутковість є мірою фінансової результативності, яка дає змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує власні та залучені ресурси.

З економічного погляду прибутковість виконує низку важливих функцій. По-перше, оціночну, адже вона дозволяє кількісно виміряти ефективність діяльності підприємства. По-друге, стимулюючу, оскільки високий рівень прибутковості заохочує до впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці та раціонального використання ресурсів. По-третє, розподільчу, що

забезпечує перерозподіл створеного прибутку між учасниками господарського процесу – власниками, працівниками, державою.

Важливим аспектом є те, що прибутковість виступає основним орієнтиром у процесі прийняття управлінських рішень. Вона слугує базою для оцінки фінансової стійкості, платоспроможності, інвестиційної привабливості підприємства, а також визначення напрямів його стратегічного розвитку. Управління прибутковістю включає комплекс заходів, спрямованих на планування, аналіз, контроль і регулювання фінансових результатів, з метою забезпечення стабільного зростання вартості бізнесу.

Поняття прибутку та прибутковості має тривалу історію розвитку. У працях класиків політичної економії, прибуток розглядався як частина додаткової вартості, створеної в процесі виробництва. У цей період прибуток ототожнювали з винагородою підприємця за ризик і ефективне використання капіталу. У XX столітті економісти неокласичного напрямку розглядали прибутковість як ключовий показник результативності інвестицій і підприємницької активності, що стимулює інноваційний розвиток і економічне зростання. У сучасній економічній науці прибутковість трактується як комплексний показник фінансово-господарської ефективності, що поєднує у собі прибуток та рівень використання ресурсного потенціалу підприємства. Таким чином, еволюція поняття прибутковості відбувалася від трактування її як категорії розподілу до сучасного розуміння як інструменту стратегічного управління фінансовими результатами.

Прибутковість підприємства відображає співвідношення між отриманим фінансовим результатом і ресурсами, залученими для його досягнення. На відміну від прибутку як абсолютного показника, прибутковість є відносною величиною, яка показує ефективність функціонування підприємства у відсотковому вираженні. Структуру прибутковості представлено на рис. 1.1.

Таким чином, прибутковість є системною характеристикою, що інтегрує результати всіх аспектів діяльності підприємства - виробничого, фінансового, маркетингового та інвестиційного.

Складові прибутковості	Характеристика
Прибутковість продажів (рентабельність реалізації)	характеризує ефективність виробничо-збутової діяльності;
Прибутковість активів	відображає рівень ефективності використання майна підприємства;
Прибутковість власного капіталу	показує віддачу на вкладений власниками капітал;
Прибутковість виробництва окремих видів продукції	визначає економічну ефективність конкретних напрямів діяльності.

Рис. 1.1. Структура прибутковості підприємства

Джерело: побудовано за джерелами [6,35].

Взаємодія чинників впливу формує реальні умови для досягнення підприємством цільового рівня прибутковості. Саме тому управління прибутковістю має здійснюватися з урахуванням динамічності зовнішнього середовища та внутрішніх резервів зростання (Рис.1.2).

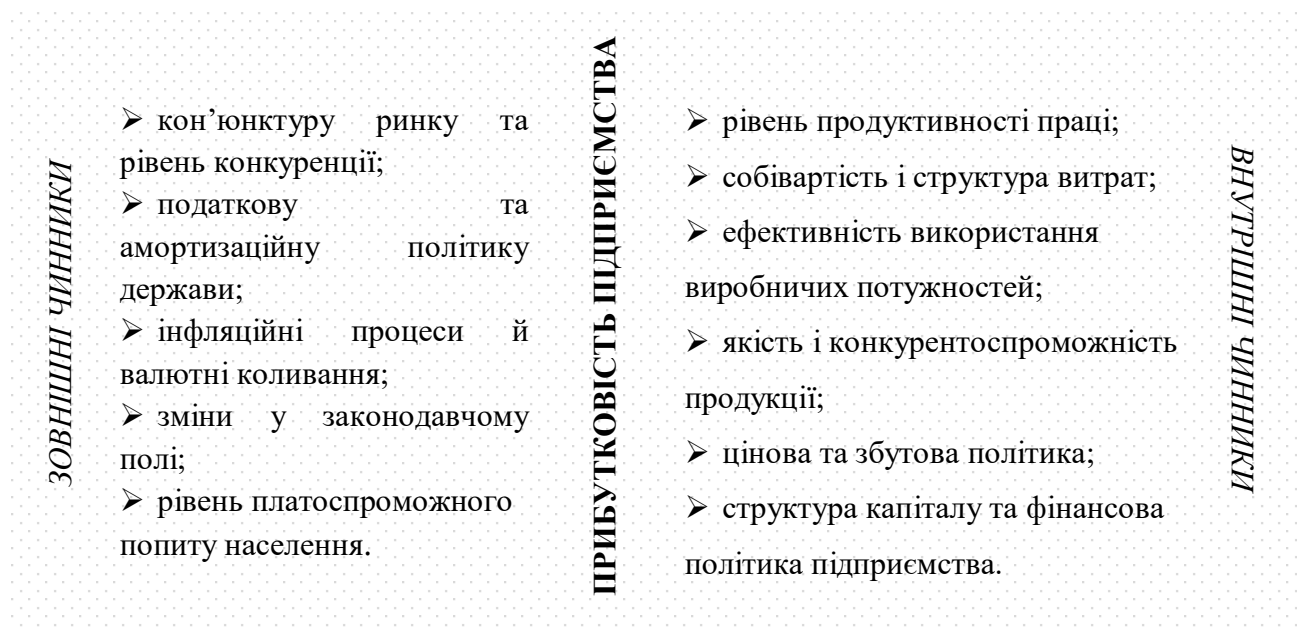


Рис.1.2. Чинники впливу на прибутковість підприємства

Джерело: побудовано за джерелами [3,9,12].

Управління прибутковістю – це цілеспрямований, безперервний процес впливу на фактори формування, розподілу та використання прибутку з метою забезпечення стабільного економічного зростання. За визначенням І. Бланка, система управління прибутковістю – це комплекс організаційних, аналітичних і

планових заходів, спрямованих на досягнення оптимального співвідношення між рівнем прибутку та ризиком його отримання. Основні елементами системи управління прибутковістю сформовано у рис.1.3.



Рис. 1.3 Основні елементами системи управління прибутковістю підприємства

Джерело: побудовано за джерелами [6,18].

Ефективна система управління прибутковістю ґрунтується на принципах наукової обґрунтованості, гнучкості, комплексності та орієнтації на результат. Вона забезпечує узгодженість фінансових і виробничих цілей, дозволяє своєчасно реагувати на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, мінімізуючи ризики втрати фінансової стійкості.

Отже, прибутковість є ключовим індикатором ефективності функціонування підприємства, який поєднує результати господарської діяльності з рівнем використання ресурсів. Вона формується під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників, а її забезпечення вимагає системного управління, що охоплює планування, аналіз, контроль і регулювання фінансових результатів. Розуміння економічної сутності та структури прибутковості створює методологічну основу для подальшого дослідження шляхів підвищення ефективності управління прибутковістю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

1.2. Методика оцінки та методи управління прибутковістю підприємства

Оцінювання рівня прибутковості підприємства є одним із найважливіших етапів фінансового аналізу, адже саме прибутковість визначає ефективність використання ресурсів та здатність підприємства до сталого розвитку. Для забезпечення комплексної оцінки результативності діяльності застосовується система взаємопов'язаних абсолютних і відносних показників прибутковості, які відображають різні аспекти формування й використання прибутку (Рис.1.4).

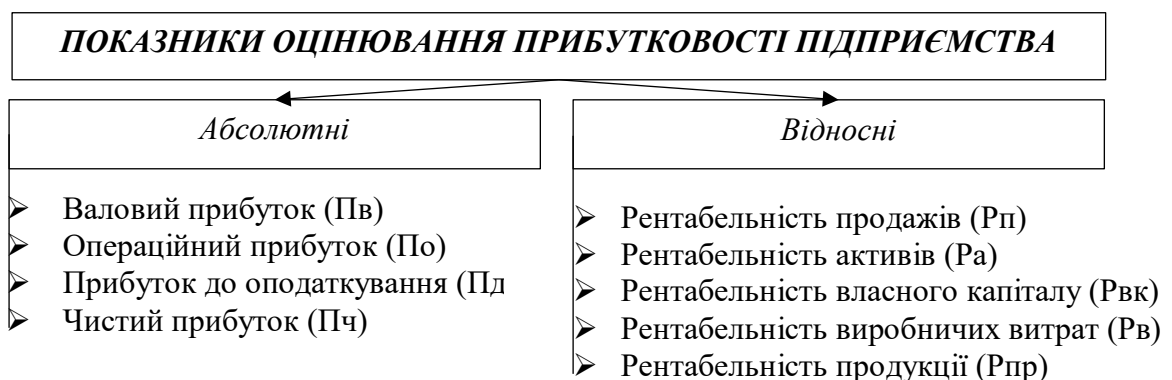


Рис. 1.4. Показники оцінювання прибутковості підприємства

Джерело: побудовано за джерелами [20, 25].

До абсолютних показників належать показники, що відображають загальний фінансовий результат діяльності підприємства в грошовому вираженні. Абсолютні показники дають можливість оцінити загальний обсяг створеної доданої вартості, проте не дозволяють визначити ефективність використання ресурсів. Тому для глибшого аналізу застосовуються відносні показники прибутковості.

Відносні показники прибутковості, або показники рентабельності, відображають співвідношення прибутку до певної бази – витрат, доходів, активів або капіталу. Вони дають змогу оцінити ефективність використання наявних ресурсів та порівняти діяльність підприємства у часі або з іншими суб'єктами господарювання.

Використання системи відносних показників дозволяє всебічно охарактеризувати рівень прибутковості, виявити «сильні» та «слабкі» сторони

діяльності підприємства і визначити напрями підвищення фінансової ефективності.

У сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває комплексна оцінка прибутковості, що ґрунтується на системному підході. Згідно з методичними рекомендаціями І. Бланка, О. Поддєрьогіна та С. Онищенка, інтегральна оцінка передбачає одночасне врахування кількох взаємопов'язаних показників – рентабельності продажів, активів і власного капіталу. Такий підхід дає змогу об'єктивно оцінити не лише обсяг прибутку, а й ефективність використання ресурсів для його формування.

Інтегральна модель прибутковості може бути представлена як функціональна залежність:

$$I_{\pi} = \sum_{i=1}^n w_i \times K_i$$

де:

I_{π} - інтегральний показник прибутковості підприємства;

K_i - стандартизоване значення i -го часткового показника прибутковості (наприклад, рентабельності активів, власного капіталу, продажів тощо);

w_i - ваговий коефіцієнт значущості i -го показника;

n - кількість показників, включених до інтегральної моделі.

Зміна будь-якого з цих параметрів безпосередньо впливає на кінцевий рівень прибутковості, що зумовлює необхідність комплексного управління всіма її складовими.

Система показників прибутковості виконує важливу роль у процесі управління фінансовими результатами підприємства, а саме дозволяє: оцінити ефективність використання виробничих, фінансових і трудових ресурсів; визначити рівень досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства; виявити резерви підвищення рентабельності; забезпечити обґрунтоване прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат, структури капіталу та цінової політики.

Ефективне застосування системи показників рентабельності створює інформаційну базу для фінансового планування та прогнозування, формування бюджетів і контролю за виконанням планових завдань.

Таким чином, система показників прибутковості підприємства є багаторівневою структурою, що включає як абсолютні, так і відносні індикатори. Абсолютні показники відображають величину отриманого прибутку, тоді як відносні – ефективність використання ресурсів. Їх комплексне застосування дозволяє здійснити всебічний аналіз фінансової результативності, своєчасно виявляти тенденції її змін і формувати науково обґрунтовані рішення щодо підвищення ефективності управління прибутковістю підприємства.

Управління прибутковістю є одним із ключових напрямів фінансового менеджменту, який забезпечує досягнення стратегічної мети підприємства – максимізацію його вартості та забезпечення сталого економічного розвитку. Під управлінням прибутковістю розуміють системний процес планування, аналізу, контролю й регулювання фінансових результатів діяльності, спрямований на забезпечення оптимального співвідношення між доходами, витратами та рівнем ризику.

Як зазначає І.О. Бланк, управління прибутковістю передбачає формування та реалізацію комплексу управлінських рішень, що охоплюють усі стадії руху прибутку – від його планування до використання. На думку О.О. Поддєрьогіна, цей процес має бути безперервним, динамічним і орієнтованим на забезпечення стабільного зростання економічної ефективності підприємства.

Методи управління прибутковістю поділяються на аналітичні, нормативні, економіко-математичні та організаційно-економічні (рис.1.5). Їх застосування забезпечує комплексний підхід до оцінки, прогнозування та оптимізації фінансових результатів діяльності.



Рис. 1.5. Методи та інструменти управління прибутковістю

Джерело: побудовано за джерелами [19, 23].

Інструменти управління прибутковістю – це практичні засоби, що забезпечують реалізацію методів і досягнення цілей управління.

Згідно з підходами різних науковців, система управління прибутковістю є багаторівневим механізмом, який включає три основні етапи наведені у рис.1.6.

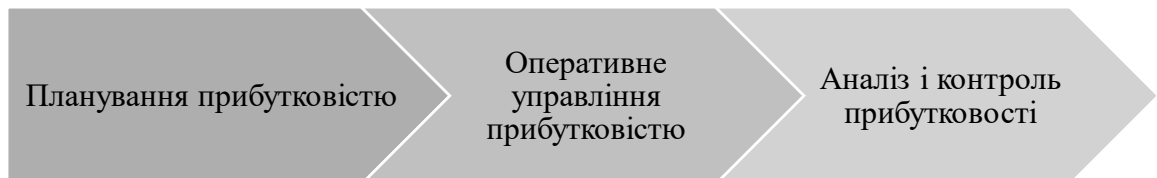


Рис. 1.6. Механізм управління прибутковістю

Джерело: побудовано за джерелами [33].

У процесі планування прибутковості відбувається формування цільових показників доходів, витрат і прибутку. На цьому етапі визначаються стратегічні орієнтири діяльності, прогнозується вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, розробляються фінансові бюджети.

Оперативне управління прибутковістю передбачає реалізацію заходів, спрямованих на досягнення запланованих результатів. До основних завдань належить контроль за дотриманням бюджету, регулювання витрат, управління ціноутворенням та оптимізація структури виробництва.

Аналіз і контроль прибутковості включає оцінювання фактичних результатів діяльності, порівняння їх із плановими показниками, виявлення відхилень і причин їх виникнення. Результати аналізу використовуються для коригування планів і підвищення ефективності управління в наступних періодах.

Ефективна система управління прибутковістю має бути адаптивною, інформаційно забезпеченою та орієнтованою на результат. Вона повинна враховувати галузеву специфіку, масштаби діяльності та фінансові можливості підприємства.

Методи та інструменти управління прибутковістю є основою формування ефективної фінансової стратегії підприємства. Їх поєднання дозволяє забезпечити збалансованість між прибутковістю, ризиком і фінансовою стійкістю. Сучасна система управління прибутковістю повинна базуватися на комплексному підході, що поєднує аналітичні, планові та контрольні функції, спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів і забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Висновки до розділу 1

Отже, теоретичні основи управління прибутковістю підприємства дали можливість сформулювати уявлення про її економічну сутність, функції і значення у системі управління підприємством. Встановлено, що прибутковість є ключовим показником фінансової ефективності діяльності підприємства, що відображає його здатність створювати додану вартість і використовувати наявні ресурси максимально раціонально. У процесі дослідження визначено, що для оцінки прибутковості доцільно застосовувати комплексну систему показників, яка включає як абсолютні, так і відносні індикатори. Визначено, що ефективна система управління прибутковістю передбачає безперервний процес взаємопов'язаних дій, спрямованих на підвищення фінансової стійкості підприємства та забезпечення його стабільного економічного зростання.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ПІВОВАРНИЙ ЗАВОД»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства

ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є підприємством харчової промисловості України, що займається виробництвом та реалізацією пивоварної продукції. Знаходиться в місті Бердичів Житомирської області. Перші згадки про пивоварне виробництво в Бердичеві, який тоді входив до складу Волинської губернії, датуються 1798 роком [29]. Підприємство є юридичною особою, має відокремлену власність, яка обліковується на самостійному балансі.

Організаційна структура управління підприємства має лінійно-функціональний характер. Найвищим управлінським органом виступають Загальні збори. У систему управління також входить Наглядова рада. Виконавчий директор здійснює керівництво ключовими виробничими підрозділами (цехом готової продукції, комерційним відділом) та допоміжними службами, зокрема бухгалтерією, економічним відділом та іншими структурними одиницями.

Відповідно до установчих документів метою функціонування ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є: виробництво пива, екстракту хмелю, пивного солоду; оптова торгівля та брендування продукції власного виробництва, а також інших товарів народного споживання; надання транспортних послуг підприємствам, населенню тощо. У межах своїх можливостей підприємство задовольняє потреби населення у якісному вітчизняному пиві та підвищує культуру споживання.

На основі даних фінансово-економічної звітності проведено аналіз динаміки обсягів реалізації продукції за 2022-2024 рр. (табл. 2.1). Відтак, загальний обсяг реалізації підприємства зріс з 41829,7 тис. грн у 2022 р. до 56376,7 тис. грн у 2024 р., що становить зростання на 14547,0 тис. грн або 34,8 %.

Таблиця 2.1

**Структура товарної продукції
ТОВ «Бердичівський пивоварний завод», %**

Види продукції	2022 р		2023 р.		2024 р.	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Пиво «Жигулівське» – СЗГ – 1	38772,0	21,0	47642,8	21,2	56580,9	23,0
Пиво «Гетьманське» – СЗГ – 2	36925,8	20,0	45620,2	20,3	50430,8	20,5
Пиво «Старий Бердичів» – СЗГ – 3	29725,3	16,1	36631,0	16,3	40344,7	16,4
Пиво «Кармеліт» – СЗГ – 4	22709,4	12,3	27192,3	12,1	27060,4	11,0
Пиво «Бердичівське Оригінальне» – СЗГ - 5	28432,9	15,4	33934,2	15,1	33456,6	13,6
Пиво «Бердичівське Хмільне» – СЗГ – 6	28603,3	15,2	33709,5	15,0	38130,6	15,5
Всього	184629,0	100	224730,0	100	246004,0	100

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Середній обсяг реалізації продукції за три роки становить 218454,3 тис. грн, що свідчить про стабільну позитивну тенденцію розвитку виробництва та збуту. Найбільшу питому вагу у структурі реалізації займає пиво «Жигулівське» – у середньому 21,7 % та його частка щороку зростає. Друге місце посідає пиво «Гетьманське» (близько 20,3 %), яке демонструє помірне зростання реалізації, що вказує на його комерційну привабливість. Пиво «Старий Бердичів» стабільно утримує частку близько 16 %, підтверджуючи наявність сформованого попиту серед постійних споживачів. Водночас продукція «Кармеліт» та «Бердичівське Оригінальне» характеризуються зниженням частки у загальному обсязі продажів, що може свідчити про посилення конкуренції у відповідних сегментах ринку або зниження споживчого інтересу.

Наведені дані свідчать про високий рівень попиту споживачів та стабільну конкурентну позицію продукту на ринку. Загальна динаміка реалізації продукції ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» свідчить про зростання обсягів продажу та зміцнення позицій на пивному ринку. Підприємству доцільно зосередити подальший розвиток на розширенні виробництва видів пива «Жигулівське» та «Гетьманське», які мають найвищу частку реалізації, стабільний попит і потенціал для масштабування.

Ресурсний потенціал підприємства є фундаментальною основою його функціонування та розвитку, оскільки саме він визначає можливості організації щодо виробництва продукції, надання послуг та забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Аналіз динаміки показників забезпеченості виробничими ресурсами ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» за 2022–2024 рр. показує, що підприємство характеризується стійким зростанням власного капіталу на 32,2 % та загальної вартості майна на 34,8 %, (дод А1). Така ситуація засвідчує про зміцнення фінансової бази та збільшення обсягів господарської діяльності. Відтак, середня вартість основних засобів зросла лише на 3,8 %, що вказує на помірне оновлення виробничої бази. Водночас коефіцієнт зносу підвищився з 0,45 до 0,54, тобто на 20 %, що сигналізує про поступове старіння технічного обладнання. Середня вартість оборотних засобів зросла на 32,9 %, що є позитивним чинником забезпечення безперервності виробництва, однак це також може свідчити про збільшення запасів і потребу в оптимізації їх структури. Фондоозброєність персоналу підвищилася на 14,5 %, що свідчить про покращення технічного оснащення працівників. Незначне скорочення середньооблікової чисельності персоналу на 9,3 %, не вплинуло на загальні виробничі показники.

Зокрема, аналіз ефективності використання виробничих ресурсів ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» наведено у таблиці 2.2.

За 2022–2024 рр. середньорічна вартість основних виробничих засобів зросла на 3,8 %, що свідчить про розширення та модернізацію виробничої бази підприємства. Показники фондівіддачі та матеріалівіддачі зросли відповідно на 28,7 % та 11,7 %, що вказує на зростання ефективності використання виробничих ресурсів. Зниження фондоемності продукції на 22,6 % вказує на зростання обсягів виробництва продукції підприємством та підвищення рівня економічної ефективності виробництва пивоварної продукції.

Водночас ступінь зносу основних засобів зріс до 54,1 %, що потребує оновлення технічної бази та заміни застарілого обладнання. Зростання

фондоозброєності на 14,5 % демонструє покращення технічного оснащення персоналу, що сприяє підвищенню продуктивності праці.

Таблиця 2.2

**Ефективність використання виробничих фондів
ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»**

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022 р.	
				+/-	%
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис грн	97901,50	100538,00	101592,00	3690,50	103,77
Фондоозброєність (на 1 середньорічного працівника), тис грн	652,68	652,84	747,00	94,32	114,5
Матеріаловіддача, грн	1,28	1,44	1,43	0,15	111,7
Фондовіддача, грн	1,88	2,23	2,42	0,54	128,7
Фондоємкість, грн	0,53	0,45	0,41	-0,12	77,4
Ступінь зносу основних виробничих засобів, %	46,0	52,7	54,1	8,1	117,6
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис грн	80289,00	91517,50	106703,00	26414,00	132,90
Коефіцієнт обороту оборотних засобів	2,30	2,46	2,31	-0,01	100,4
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	159	148	158	-1	99,4
Припадає оборотних засобів на 1 грн основних фондів, грн	0,82	0,91	1,05	0,23	128,0
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, %	23,7	15,3	37,6	13,9	158,6
Норма прибутку, %	12,6	17,0	17,3	4,7	137,3

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Середньорічна вартість оборотних засобів зросла на 32,9 %, що пов'язано з розширенням масштабів діяльності. При цьому коефіцієнт їх обороту залишився стабільним, що свідчить про збалансоване використання фінансових ресурсів. Підвищення норми прибутку на 37,3 % є свідченням зростання ефективності господарської діяльності підприємства.

У цілому динаміка показників засвідчує, що ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» раціонально використовує виробничі ресурси, проте подальше підвищення ефективності потребує прискорення оновлення основних засобів, зменшення дебіторської заборгованості та вдосконалення системи управління оборотними активами.

Аналіз ефективності використання персоналу ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» за 2022-2024 рр. свідчить про тенденцію до зростання продуктивності праці при незначному скороченні чисельності працівників (дод. А1). Упродовж аналізованого періоду середньорічна чисельність працівників скоротилася з 150 осіб у 2022 р. до 136 осіб у 2024 р., що становить зменшення на 14 осіб або 9,3 %. Водночас корисний фонд робочого часу одного працівника зріс на 3 дні, а фактично відпрацьований час на 10 днів, що свідчить про підвищення інтенсивності використання персоналу. Коефіцієнт використання персоналу зріс з 0,93 до 0,96, або на 3,2 %, що вказує на більш раціональну організацію праці. Позитивною тенденцією є суттєве зростання продуктивності праці: чистий дохід на одного середньорічного працівника збільшився на 577,99 тис. грн (47,0 %), а чистий дохід на одну людину-годину на 42,4 %. Поряд із цим спостерігається підвищення рівня оплати праці. Середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла на 2175,6 грн, або на 19,4 %, що відповідно зумовило збільшення середньорічної оплати праці на 32 291,6 тис. грн, або на 19,4 %. Загалом наведені дані свідчать про підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства за умов скорочення чисельності персоналу.

Якісну оцінку основних внутрішніх ресурсів та ринкових можливостей підприємства за трирівневою шкалою (високий, середній, низький рівні) наведено у додатках Б-В. Результати аналізу даних свідчать про наявність як сильних сторін, так і проблемних аспектів розвитку ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

До показників із високим рівнем можливостей належать: ступінь досягнення цілей, стан матеріально-технічної бази, кваліфікаційний склад

кадрів, інвестиційна привабливість та рейтингова оцінка підприємства, що вказує на ефективну систему управління, наявність стратегічного бачення, орієнтацію на якість продукції та інноваційний розвиток суб'єкта господарювання. Разом з тим, за результатами аналізу встановлено показники із середнім або низьким рівнем розвитку, які можуть бути трансформовані у конкурентні переваги за умови реалізації певних управлінських заходів. Зокрема: зростання рівня прибутковості за рахунок оптимізації виробничих витрат, модернізації технологічних процесів та розширення збутових каналів тощо.

Результати аналізу вказують, що макросередовище діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» має як сприятливі, так і обмежувальні чинники розвитку. Основними можливостями для підприємства є активне впровадження інноваційних технологій, розширення інвестиційної діяльності та посилення екологічної орієнтованості виробництва. Водночас до загроз належать інфляційні процеси, зростання податкового навантаження та зниження купівельної спроможності населення.

Для нейтралізації їх впливу доцільно вдосконалювати маркетингову політику, оптимізувати витрати, розширювати асортиментну лінійку та посилювати імідж підприємства як надійного і соціально відповідального виробника. Загалом підприємство має потужний ресурсний, управлінський та кадровий потенціал, однак в умовах ринкової економіки виникає необхідність на посилення ринкових позицій підприємства і зростання фінансової віддачі від наявних ресурсів.

2.2. Фінансові результати діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Фінансові результати діяльності підприємства відображають підсумкову ефективність використання його ресурсів та результативність управлінських рішень. Аналіз фінансових результатів дає змогу оцінити здатність підприємства

генерувати прибуток, забезпечувати фінансову стійкість і самофінансування розвитку. За 2022-2024 рр. динаміку фінансових результатів діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» наведено у таблиці 2.3.

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» свідчить про стаке зростання обсягів виробництва та реалізації продукції за 2022–2024 рр. Зокрема, чистий дохід підприємства зріс на 61375,0 тис. грн або на 33,2 %, що є позитивним результатом у контексті зміцнення ринкових позицій та підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 2.3

Фінансові результати діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022 р.	
				+ / –	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	184629,0	224730,0	246004,0	61375,0	133,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	143717,0	155568,0	171575,0	27858,0	119,4
Валовий прибуток (збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	40912,0	69162,0	74429,0	33517,0	181,9
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	22170,0	60289,0	35441,0	13271,0	159,9
Фінансовий результат від діяльності до оподаткування, тис. грн	22170,0	41219,0	36294,0	14124,0	163,7
Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток), тис. грн	18179,0	33800,0	29761,0	11582,0	163,7

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Темпи приросту собівартості реалізованої продукції склали 19,4 %, що є нижчими, ніж темпи зростання доходу, а отже, це забезпечило зростання валового прибутку на 33517,0 тис. грн (або на 81,9 %), що свідчить про покращення структури витрат і раціоналізацію виробничих процесів.

Фінансовий результат від операційної діяльності підвищився в 1,6 раза, що зумовлено зростанням обсягів реалізації та підвищенням ефективності управління поточними витратами. Проте у 2024 році спостерігається деяке

зниження прибутку до оподаткування порівняно з 2023 р., що може бути пов'язано з підвищенням витрат на виробництво продукції та її збут.

Показники чистого фінансового результату демонструють позитивну динаміку, зокрема за 2022-2024 рр., чистий прибуток зріс на 11582,0 тис. грн або на 63,7 %, що вказує на стабільність функціонування підприємства та ефективне використання ресурсів.

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» за 2022–2024 рр. свідчить про поступове поліпшення здатності підприємства забезпечувати покриття поточних зобов'язань за рахунок власних оборотних активів (дод Г). Коефіцієнт покриття зріс до 1,75, що перевищує нормативне значення і вказує на підвищення загальної платоспроможності підприємства.

Коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності також демонструють позитивну динаміку, досягнувши значення відповідно 1,05 та 0,31, що свідчить про зростання можливостей підприємства швидко мобілізувати грошові кошти. Попри це, частка оборотних засобів у активах складає 49,3 % та залишається нижчою за норматив (70 %). Водночас на підприємстві з 2024 р. спостерігається тенденція до зростання оборотних засобів. Загалом, підприємство має достатній рівень ліквідності та може своєчасно погашати свої короткострокові зобов'язання, що характеризує його фінансовий стан як стабільний та надійний.

Загальна рентабельність підприємства за 2024 р. зросла на 37,3 % у порівнянні з 2022 р., що свідчить про підвищення окупності витрат і ефективності господарської діяльності (Дод. Д та Е). Тобто підприємство характеризується стабільним фінансовим станом і достатнім рівнем незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Домінування власного капіталу у структурі фінансування створює передумови для сталого розвитку та підвищення інвестиційної привабливості. За прогнозами на найближчу перспективу підприємству доцільно зберігати тенденції до посилення фінансової стійкості та зниження фінансових ризиків.

Аналіз фінансового потенціалу ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» за додатками Є та Ж вказує, що підприємство за 2022–2024 рр. характеризувалося

достатньо стійким фінансовим станом. Значення інтегрального показника Z перевищує порогове значення 1,5, що свідчить про відсутність загрози банкрутства у короткостроковій перспективі. Зростання коефіцієнтів рентабельності та стабільний рівень оборотності активів у 2023 р. зумовили підвищення фінансового потенціалу. Водночас у 2024 р. спостерігається незначне зниження Z -показника, що пояснюється зростанням поточних зобов'язань та зменшенням частки власного капіталу у структурі фінансування.

Таким чином, для подальшого зміцнення фінансових результатів доцільно зосередитися на вдосконаленні системи управління витратами виробництва і збуту продукції та розширенні асортименту продукції з високою рентабельністю.

Висновки за розділом 2

У розділі 2 проведено комплексний аналіз діяльності підприємства, який дозволив оцінити стан і ефективність використання його ресурсного потенціалу, трудових ресурсів, організаційно-управлінських та ринкових характеристик. Отримані результати свідчать про наявність сильних сторін у системі кадрового забезпечення та організації виробничих процесів, а також про зростання продуктивності праці. Водночас виявлено окремі проблемні аспекти, зокрема недостатній рівень прибутковості та потребу в посиленні ринкових позицій.

Результати аналізу вказують, що макросередовище діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» має як сприятливі, так і обмежувальні чинники розвитку. Основними можливостями для підприємства є активне впровадження інноваційних технологій, розширення інвестиційної діяльності та посилення екологічної орієнтованості виробництва. Водночас до загроз належать інфляційні процеси, зростання податкового навантаження та зниження купівельної спроможності населення. Загалом підприємство має потужний ресурсний, управлінський та кадровий потенціал, однак в умовах ринкової економіки виникає необхідність на посилення ринкових позицій підприємства і зростання віддачі від наявних ресурсів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

ТОВ «БЕРДИЧІВСЬКИЙ ПИВОВАРНИЙ ЗАВОД»

3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності виробництва та збуту продукції ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Сучасні умови функціонування пивоварної галузі вимагають від підприємств не лише забезпечення стабільного рівня виробництва, а й постійного вдосконалення його ефективності, що безпосередньо впливає на рівень прибутковості. Для ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» актуальним завданням є підвищення результативності виробничих процесів, зменшення витрат на одиницю продукції та посилення ефективності системи збуту.

Ефективне управління витратами для ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є ключовим чинником забезпечення його прибутковості, оскільки саме від оптимального співвідношення витрат і доходів залежить фінансовий результат діяльності.

Підвищення ефективності управління витратами доцільно застосовувати методи калькулювання за видами діяльності (АВС-костинг), що дозволяють точніше розподіляти непрямі витрати між видами продукції та визначати реальну собівартість кожного асортименту. Це особливо важливо для підприємств пивоварної галузі, де асортиментна політика є широкою, а рентабельність окремих видів продукції може істотно відрізнятися. Додатковим резервом зниження витрат є оптимізація логістичних процесів: вдосконалення системи постачання сировини та матеріалів, скорочення запасів на складах, впровадження принципів «just-in-time». Зменшення обсягів незавершеного виробництва та надлишкових запасів дозволить знизити витрати на їх зберігання та підвищити оборотність капіталу.

Відтак, удосконалення системи управління витратами на ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» має бути спрямоване на створення

інтегрованої системи планування, контролю та аналізу, яка забезпечить прозорість витрат, підвищить ефективність використання ресурсів і, як наслідок, сприятиме зростанню прибутковості підприємства в цілому.

Розроблений алгоритм удосконаленої системи управління витратами ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» представлено у додатку 3.

В узагальненому вигляді алгоритм удосконаленої системи управління витратами можна подати у формулі:

$$U_B = f(A, P, O, K, A_e, C)$$

де, U_B - ефективність управління витратами підприємства;

A - аналітичний етап (збір та аналіз інформації про структуру, динаміку і фактори витрат);

P - планування та нормування витрат (розроблення бюджетів і нормативів за центрами відповідальності);

O - оперативне управління витратами (моніторинг фактичних показників і контроль відхилень);

K - коригування управлінських рішень (внесення змін до бюджетів, оптимізація ресурсів);

A_e - аналіз ефективності витрат (оцінювання результативності використання ресурсів, розрахунок економічного ефекту);

C - контролінг і стратегічне вдосконалення (формування зворотного зв'язку, адаптація системи до змін зовнішнього середовища).

Реалізація цього алгоритму на ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» забезпечить перехід до проактивного управління витратами, підвищить прозорість фінансових потоків, дозволить зменшити собівартість продукції на 10–15 %, а також сприятиме стабільному зростанню прибутковості підприємства в середньостроковій перспективі.

У розгорнутому вигляді алгоритм можна подати як послідовність етапів:

$$U_B = A \rightarrow P \rightarrow O \rightarrow K \rightarrow A_e \rightarrow C$$

або у вигляді циклу зворотного зв'язку:

$$U_B^{t+1} = f(A_e^t, C^t)$$

Відтак, ефективність управління витратами у наступному періоді ($t+1$) залежить від результатів аналізу та контролінгу, проведених у поточному періоді (t).

Розроблений алгоритм описує замкнутий цикл управління витратами, у якому кожен етап забезпечує інформаційний та управлінський зв'язок з наступним. Це дозволяє ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» своєчасно виявляти неефективні витрати, оптимізувати ресурси й забезпечити стабільне зростання прибутковості.

Ефективність виробництва досягається шляхом оптимізації використання ресурсів, впровадження інноваційних технологій і підвищення продуктивності праці. Одним із пріоритетних напрямів є модернізація технологічного обладнання, що забезпечить зниження енергоємності процесів, скорочення втрат сировини та підвищення якості готової продукції. Запровадження автоматизованих систем обліку та контролю технологічних параметрів дозволить оперативно реагувати на відхилення у виробничому циклі та мінімізувати втрати (табл. 3.1).

Крім технічної модернізації, важливим чинником підвищення ефективності є раціоналізація структури управління виробництвом. Доцільним є впровадження процесного підходу до управління, що передбачає чітке визначення відповідальності за кожен етап виробничого процесу та узгодження міжфункціональної взаємодії підрозділів. Це забезпечить підвищення дисципліни виробництва, зниження непродуктивних витрат і поліпшення координації дій персоналу.

З метою зміцнення ринкових позицій та збільшення прибутку важливим є удосконалення системи збуту продукції. Для ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» доцільним напрямом є диверсифікація каналів реалізації через поєднання традиційних форм збуту (дистриб'ютори, гуртова торгівля) із сучасними цифровими платформами. Використання електронних торговельних майданчиків, онлайн-замовлень і систем CRM забезпечить розширення клієнтської бази та покращення взаємодії зі споживачами.

Таблиця 3.1

**Заходи щодо підвищення ефективності виробництва та збуту
ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»**

Напрямок удосконалення	Зміст заходу	Очікуваний результат	Орієнтовний економічний ефект
<i>Технічна модернізація виробництва</i>	Впровадження сучасного енергоощадного обладнання для варіння та охолодження пива	Зменшення енерговитрат, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції	Зниження собівартості на 4–6 %, зростання прибутку на 8–10 %
<i>Автоматизація технологічних процесів</i>	Встановлення систем автоматичного контролю параметрів виробництва	Підвищення точності операцій, скорочення людських помилок, зменшення втрат сировини	Зменшення непродуктивних витрат на 3–4 %
<i>Раціоналізація управлінської структури</i>	Оптимізація розподілу функцій між підрозділами, впровадження процесного підходу до управління	Скорочення часу прийняття рішень, підвищення відповідальності персоналу	Підвищення ефективності управління на 10–12 %
<i>Розвиток збутової інфраструктури</i>	Розширення каналів реалізації: створення онлайн-платформи для замовлень, інтеграція з CRM	Збільшення обсягів продажу, покращення взаємодії з клієнтами	Приріст реалізації на 12–15 %
<i>Впровадження маркетингово-аналітичної системи</i>	Аналіз попиту, прогнозування сезонності, оптимізація асортименту	Узгодження виробничих і збутових планів, підвищення оборотності запасів	Зменшення складських залишків на 10–12 %
<i>Оптимізація логістики</i>	Розробка ефективних маршрутів доставки, впровадження GPS-контролю транспорту	Зниження витрат на транспортування, підвищення рівня обслуговування партнерів	Економія витрат на логістику до 7 %
<i>Підвищення кваліфікації персоналу</i>	Проведення навчань з енергоефективності, цифрових технологій і продажів	Зростання компетентності працівників, підвищення продуктивності праці	Приріст ефективності праці на 5–6 %

Джерело: власні дослідження.

Крім того, підвищення ефективності збутової діяльності потребує впровадження маркетингово-аналітичної системи, яка дозволить прогнозувати попит, оцінювати динаміку ринку й адаптувати виробничі плани до реальних потреб споживачів. На основі аналізу еластичності попиту та сезонності реалізації варто формувати оптимальний асортиментний портфель, що забезпечить стабільне завантаження виробничих потужностей і рівномірне надходження прибутку.

Важливою складовою підвищення ефективності є розвиток логістичної інфраструктури. Оптимізація маршрутів доставки, використання енергозберігаючого транспорту та впровадження системи GPS-контролю

сприятимуть скороченню витрат на транспортування і підвищенню рівня обслуговування партнерів.

Комплексне впровадження зазначених заходів забезпечить синергетичний ефект: зниження собівартості продукції, скорочення втрат часу та ресурсів, підвищення обсягів реалізації й конкурентоспроможності продукції. Це, своєю чергою, призведе до зростання прибутковості та зміцнення фінансової стійкості ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Запропоновані заходи є взаємопов'язаними елементами єдиної стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства. Їх реалізація забезпечить комплексний вплив на виробничу, збутову та фінансову складові прибутковості.

3.2. Впровадження інноваційних технологій виробництва та розширення асортименту продукції на підприємстві

За час проведення дослідження ринку пивоварної продукції встановлено, що жоден з вище названих українських виробників не впровадив і не легалізував до цього часу прадавній український напій на основі меду – «Пиво медове». Так, вивчаючи асортимент різних торгових марок, виробники застосовують слово «мед», але лише або настоянки на меду, або горілка з медом [36].

Справжня медова продукція не містить спирту і можна з певністю стверджувати, що на українському ринку її немає в чистому вигляді. Потужні виробники пивоварної продукції та й сама державна система не сприяють відродженню прадавнього українського промислу. В Україні щороку пасічники заготовляють 50-70 тис. тонн меду. Тому пропонується налагодити тісні економічні відносини з пасічниками, а також організувати закупівлю надлишку меду для виробництва досліджуваним підприємством нового виду продукції «Пиво Медове». Це дасть змогу стати лідером в даному товарному сегменті і застосувати стратегію «зняття вершків».

Процес впровадження нового виду продукції є затратним і довготривалим і передбачає вивчення кон'юнктури ринку, конкуренції, прихильність споживачів до даної торгової марки тощо. Для обґрунтування процесу

впровадження нового виду продукції для ТОВ «Бердичівський пивоварний завод», запропоновано ознайомитися з новою, для пивоварного ринку, продукцією – «Пиво Медове».

Особливе значення для успішної діяльності ринку пивоварної продукції є розширення товарного асортименту і тому необхідно на підприємстві розробляти механізм створення і використання нового продукту вивчення ринку (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Механізм прогнозування, створення і використання на підприємстві нового продукту «Пиво медове»

Джерело: власні дослідження

Така функція покладається на маркетингову службу, яка знаходиться на підприємстві. Проте роль і ефективність такої служби на підприємстві є дуже висока. Для забезпечення маркетингової орієнтації розробок, тобто відповідності вимогам ринку, необхідно: виконувати маркетингові дослідження, результати яких використовувати для формування тематики науково-дослідної роботи; концентрувати зусилля на пріоритетних напрямках досліджень; завершувати

виконання розробки підготовкою технологічної документації; виконувати інноваційні проекти нових технологічних установок; давати економічну оцінку нового продукту і технологій для обґрунтування їх використання лікеро-горілчаними заводами.

Пропонуємо планову калькуляцію (умовну) собівартості 1 декалітра напою «Пиво Медове» (дод. І) за умови, що на 1 тону води потрібно 190 кг меду і доведення до екстраактивності 15% вмісту цукру і 5 % алкоголю, після бродіння.

Визначимо, чи є привабливим з фінансового погляду виведення на ринок напою «Пиво Медове». Виробництво нового продукту розпочати з 2026 р., прогноз продажу (умовно) становитиме 5000 од., на 2027 р. можна очікувати зростання обсягу продажу на 60%, а на 2028 р. – на 80% порівняно з 2026 р. (дод. ІІ). Оскільки товари-аналоги на ринку поки що відсутні, а потреба в даному продукту існує, встановивши гуртову ціну на рівні 40,9 грн/од. Точку беззбитковості очікується досягти на другий рік виробництва. Отже, підприємство досягне беззбитковості, продавши близько 4,5 тис. пляшок напою «Пиво Медове» і рішення щодо введення нової продукції на ринок є доцільним з погляду на його фінансову привабливість.

Вихід продукції на український ринок, може зіткнутися з такими ризиками як: ризик відсутності збуту (його вірогідність невелика, але, щоб його зменшити, потрібно вже на стадії підготовки виробництва встановити контакти з потенційними споживачами) і ризик неплатоспроможності споживачів (вірогідність цього ризику оцінити важко, і зробити це потрібно в процесі розробки маркетингової програми).

Водночас, активність інноваційної діяльності на підприємстві дасть змогу підвищити конкурентоспроможність існуючої продукції та зробити відомим підприємство, що в подальшому покращить його як господарську діяльність, так завоювання частки ринку пивоварної продукції та максимізувати прибутки .

Метою наступного етапу є визначення економічної доцільності реалізації проекту виробництва напою «Пиво Медове» для ТОВ «Бердичівський

пивоварний завод»» шляхом оцінки показників ефективності інвестиційних вкладень та очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства після впровадження проєктних заходів.

Відтак, вихідна інформації для розрахунку економічної ефективності проєкту наведена у додатку І.

Оцінку економічної ефективності інноваційного проєкту наведено у таблиці

Таблиця 3.2

Оцінка економічної ефективності проєкту ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Показник	Результат
Сума інвестицій по запропонованому проєкту, всього тис грн	3500,0
Сума дисконтованого грошового потоку, всього тис. грн	8534,0
Чиста теперішня вартість проєкту – Net Present Value (NPV), тис. грн	5309,0
Термін окупності проєкту – Payback Period (PBP), років	≈ 2,3
Внутрішня норма рентабельності – Internal Rate of Return (IRR), %	47
Коефіцієнт вигід/витрат – Benefit/Cost Ratio (BCR), од.	2,65
Індекс прибутковості – Profitability Index (PI), од	2,65

Джерело: розраховано за фінансово-економічною звітністю ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

Розрахунок основних показників економічної ефективності свідчить про високу інвестиційну привабливість проєкту щодо виробництва інноваційного виду продукції «Пиво Медове».

Отримане позитивне значення чистої теперішньої вартості ($NPV = 5309,0$ тис. грн) свідчить про перевищення дисконтованих доходів над інвестиційними витратами, що підтверджує доцільність реалізації проєкту. Значення внутрішньої норми рентабельності ($IRR = 47\%$) перевищує середньоринкову ставку дисконту, що свідчить про високу прибутковість вкладеного капіталу.

Термін окупності проєкту (2,3 роки) є відносно коротким, що забезпечує швидке повернення інвестиційних ресурсів. Показники коефіцієнта вигід/витрат ($BCR =$

2,65) та індексу прибутковості ($PI = 2,65$) перевищують одиницю, що додатково підтверджує ефективність інвестиційних заходів.

У цілому, проєкт є економічно ефективним, фінансово обґрунтованим і перспективним для реалізації, оскільки забезпечує зростання вартості бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення позицій підприємства на ринку пивоварної продукції.

Висновки до розділу 3

За час проведення дослідження ринку пивоварної продукції встановлено, що жоден з вище названих українських виробників не впровадив і не легалізував до цього часу прадавній український напій на основі меду – «Пиво медове». Так, вивчаючи асортимент різних торгових марок, виробники застосовують слово «мед», але лише або настоянки на меду, або горілка з медом [36].

Справжня медова продукція не містить спирту і можна з певністю стверджувати, що на українському ринку її немає в чистому вигляді.

Розраховані показники запропонованого проєкту (табл. 3.2) свідчать про високу економічну ефективність та доцільність реалізації проєкту модернізації ТОВ «Бердичівський пивоварний завод». Позитивне значення NPV (5,3 млн грн) означає приріст вартості підприємства. Індекс прибутковості ($PI = 2,65$) підтверджує, що на кожну гривню інвестицій очікується 2,65 грн прибутку. Високий рівень IRR ($\approx 47\%$) перевищує середньоринкову норму дохідності, що підтверджує інвестиційну привабливість. Термін окупності близько 2,3 років, що є прийнятним для виробничих проєктів харчової галузі.

Інвестиції у нове обладнання та інноваційні технології сприятимуть зниженню собівартості, підвищенню продуктивності праці та створенню доданої вартості.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, опрацювання теоретичних засад управління прибутковістю підприємства дало змогу сформулювати цілісне уявлення про її економічну природу, функціональне призначення та роль у системі управління. Обґрунтовано, що прибутковість є одним із ключових індикаторів фінансової результативності діяльності підприємства, відображаючи його спроможність генерувати додану вартість і раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал. У ході дослідження встановлено доцільність застосування комплексного підходу до оцінювання прибутковості, який базується на поєднанні абсолютних і відносних показників. Визначено, що результативна система управління прибутковістю є безперервним та узгодженим процесом управлінських дій, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості підприємства та забезпечення його сталого економічного розвитку.

У розділі 2 здійснено всебічний аналіз діяльності підприємства, що дало змогу оцінити поточний стан і результативність використання ресурсного потенціалу, трудових ресурсів, а також організаційно-управлінські й ринкові параметри функціонування. Отримані аналітичні результати підтверджують наявність вагомих переваг у системі кадрового забезпечення та організації виробничих процесів, а також позитивну динаміку продуктивності праці. Разом із тим виявлено низку проблемних моментів, зокрема недостатній рівень прибутковості та необхідність зміцнення конкурентних позицій на ринку. Проведене дослідження макросередовища діяльності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» засвідчило наявність як сприятливих, так і стримувальних чинників розвитку. До основних можливостей підприємства належать активізація впровадження інноваційних технологій, розширення інвестиційних процесів і підвищення екологічної спрямованості виробництва. Водночас суттєвими загрозами виступають інфляційні тенденції, зростання податкового навантаження та зниження купівельної спроможності населення. З метою мінімізації їх негативного впливу доцільно вдосконалювати маркетингову

стратегію, оптимізувати витрати, диверсифікувати асортимент продукції та зміцнювати імідж підприємства як надійного й соціально відповідального виробника. Загалом підприємство володіє значним ресурсним, управлінським і кадровим потенціалом, однак у сучасних ринкових умовах актуалізується потреба в посиленні його ринкових позицій та підвищенні ефективності використання наявних ресурсів.

У ході дослідження ринку пивоварної продукції встановлено, що жоден із провідних українських виробників на сьогодні не здійснив повноцінного впровадження та офіційної легалізації традиційного українського напою на основі меду — «медового пива». Аналіз асортименту вітчизняних торговельних марок засвідчив, що використання терміна «мед» здебільшого обмежується виробництвом настоянок на меду або горілчаних виробів із його додаванням. Водночас автентична медова продукція, яка не містить спирту, фактично відсутня на українському ринку в чистому вигляді.

Розраховані економічні показники запропонованого проєкту (табл. 3.2) підтверджують його високу ефективність і обґрунтованість впровадження модернізації на ТОВ «Бердичівський пивоварний завод». Додатне значення чистої приведеної вартості (NPV на рівні 5,3 млн грн) свідчить про зростання ринкової вартості підприємства. Показник індексу прибутковості ($PI = 2,65$) означає, що кожна інвестована гривня забезпечить отримання 2,65 грн доходу. Значення внутрішньої норми прибутковості (IRR близько 47%) істотно перевищує середньоринкові вимоги до дохідності, що підтверджує високу інвестиційну привабливість проєкту. Термін окупності, який становить приблизно 2,3 року, є прийнятним для виробничих проєктів харчової промисловості.

Залучення інвестицій у сучасне обладнання та інноваційні технології забезпечить зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці та формування доданої вартості, що в цілому сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеев С. Ресурсний потенціал підприємства: економічний аспект. Київ. Наукова думка. 2020. 124 с.
2. Андрійчук О. Ресурсний потенціал аграрного виробництва: структура та функції. Київ. Агронаука. 2021. 158 с.
3. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. 2022. Вип. 2(60). С. 105-112.
4. Беззубко Б., Ткаченко М. Особливості формування стратегії українських підприємств під час війни. Галицький економічний вісник. № 5-6. 2022. С. 99 URL:https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2022.05_06 (дата звернення 20.04.2024)
5. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL:http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf
6. Боденчук, Л., Боденчук, С., Нідельчу, В. Формування системи управління прибутком підприємства. Економіка та суспільство. 2023. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
7. Васильєва Т. Управління прибутковістю аграрних підприємств: методологічні підходи та інструменти. Київ. Науковий світ. 2022. 110 с.
8. Гайбура Ю.А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. Подільський вісник. Економічні науки. Випуск 1 (38) 2023. С. 118-124
9. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терещенко О.А. Управління ТОВ «ДКС Центр» прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. Ефективна економіка. №9. 2021. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.9.16
10. Денисенко М. П., Захарова Ю. І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. Агросвіт. 2020. № 1. С. 24-28.

11. Длігач А. Як почуватється малий і середній бізнес під час війни. Результати дослідження. Українська Правда. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949/>
12. Іваненко С., Гончаренко П. Фінансові механізми забезпечення прибутковості сільсько-господарських підприємств. Вісник аграрної економіки. 2021. 2 (12). С. 55-69.
13. Коваль Н.І., Подолянчук О.А., Гудзенко Н.М. Податкова політика підприємства: особливості та значення у сучасних реаліях. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 13. С. 73–79. URL: <https://cutt.ly/rreMI5gA>
14. Козак В., Петренко О. Інституційні фактори розвитку аграрного сектора України. Економіка України. 2020. 3 (45). С. 24-37.
15. Колісник, О., Томша, А. Особливості формування та розподілу прибутку підприємства. Економіка та суспільство, 2021. №25. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>
16. Корбутяк, А., & Привалов, А. (2023). Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений, 5 (117), 149-153. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-5-117-29>
17. Красностанова. Н., Якименко, Т. Вплив цифровізації на сталий розвиток організації. Економіка та суспільство. 2023. № 48. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-57>
18. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. Бізнес Інформ. 2022. 36 №1. С. 287-293. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-287-293>
19. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2022. № 1. С. 120-128.
20. Литвиненко М. Інноваційні підходи до управління аграрним бізнесом. Київ. Науковий світ. 2022. 96 с.
21. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г., Рудковський О. В., Березівський Я. П. Проблемні аспекти, пріоритети та засоби зміцнення фінансово-економічної

безпеки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Підприємництво і торгівля. 2021. Вип. 28. С. 49-55.

22. Мавлєва Д.Е., Лиса О.В. Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Економіка та суспільство. 2023. Вип. 56. URL: <https://cutt.ly/kreMObri>

23. Маликова Н. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: теорія та практика. Київ. Видавництво «Економіка». 2020. 135 с.

24. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 2 (261). С. 57–62.

25. Мартиненко, В., & Григоренко, О. (2023). Аналітична характеристика процесу управління прибутковістю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-87>

26. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Щорічний звіт про стан аграрного сектору. Київ. Мінагрополітики. 2023. 78 с.

27. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 384-391.

28. Наконечна Н., Гладюк Н. Прибутковість як ключова характеристика забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2024 №2. С. 69-76.

29. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 84-88.

30. Псуй, М., Андрухів, І., Рудюк, Я. Вплив цифровізації на формування конкурентно-спроможного персоналу підприємств за кризових умов. Економіка та суспільство. 2023, No 51. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-22>

31. Стащук, О. (2022). Вартісно-орієнтоване управління фінансами підприємства. Економіка та суспільство, (42). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-62>

32. Скаско О., Могила І.-Л. Теоретичні засади податкової політики в Україні: принципи, рівні та моделі. Вісник економіки. 2023. Вип. 3. С. 83–96. URL: <https://cutt.ly/KreMACYv>

33. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. Український журнал прикладної економіки. 2021. Том 6. № 2. С. 286 – 292.

34. Шепотько Л. Державна підтримка аграрного сектору та її ефективність. Харків. КНУ. 2021. 92 с.

35. Шматковська Т. О., Дзямулич М. І., Стащук О. В. Особливості моделювання бізнес-процесів в умовах формування цифрової економіки. Економіка та суспільство. 2021. № 26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-66>

36. Buhaichuk, V., Sytniakivska, S., Haiduchok, T., Kubrak, S., & Grabchuk, I. (2025). Strategic guidelines for business development in the context of post-war economic reconstruction in Ukraine. Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Economics», 12(3), 74-83. doi: 10.52566/msu-econ3.2025.74.

37. Ivanenko, O., Bugaychuk, V., Belei, S., Grynychuk, N., Kulinich, T.: Financial equalization of territorial development east European countries and its impact on quality of life. Int. J. Qual. Res. 15(4), 1301–1316 (2021). <https://doi.org/10.24874/IJQR15.04-18>

38. Ohrenych Yu.O., Kairachka N.V. The impact of taxes on the financial and economic activities of enterprises in Ukraine: assessment and directions for optimizing the tax burden. Financial Strategies of Innovative Economic Development: Proceedings Scientific Publications. Zaporizhzhia : Publishing House «Helvetica», 2024. Issue 1 (61). P. 47–54.

39. Shulha, O. та Dziamulych, M. та Havadzyn, N. та Sysoiev, O. та Grytsyna, O. та Sholudko, O. та Rogach, S. (2024) *Profitability management of enterprises in*

the agricultural sector of Ukraine: analysis of development trends and modeling. Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, 24 (4). c. 287-293. ISSN 2284-7995

40. Skydan, O., Bugaychuk, V., Grabchuk, I., Sych, K., & Kubrak, S. (2024). Growth of value added as a factor in the development of Ukrainian agriculture in the context of accelerated integration into the EU. *Scientific Horizons*, 27(5), 143-158. doi: 10.48077/scihor5.2024.143.

