

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра економіки і права

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

Олег ШЕРЕМЕТ  
(підпис) (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 р.

«До захисту допущено»

В.о. завідувача кафедри

Юлія ЛЕВЧЕНКО  
(підпис) (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 051 «Економіка»  
(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми «Економіка підприємства»

на тему: «Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства»

Виконав: здобувач V курсу групи ЗЕП-5-6

Клопот Данило Олегович

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник: Відоменко Оксана Іванівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Консультант \_\_\_\_\_

(ім'я та прізвище)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Рецензент Петухова О.М.

(прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ (підпис)

*Я як здобувач Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав і не одержував недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.*

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ – 2026

# НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління  
 Кафедра Економіки і права  
 Освітній ступінь Бакалавр  
 Спеціальність 051 «Економіка»  
(шифр і назва)  
 Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»  
(назва)

## ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. зав. кафедри економіки і права  
Юлія ЛЕВЧЕНКО  
«05» вересня 2025 року

## ЗАВДАННЯ

### НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Клопоту Данилу Олеговичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

- Тема роботи: «Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства»  
керівник роботи Відоменко Оксана Іванівна, к.е.н., доцент  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)  
затверджені наказом закладу вищої освіти від «05» листопада 2025 року №641-КС
- Строк подання здобувачем роботи 02.02.2026 року,
- Вихідні дані до роботи: Фінансова звітність ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр., навчальні матеріали, посібники, публікації, статті про результативність бізнесу, мережа Інтернет.
- Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)  
Розділ 1. Теоретичні основи дослідження ефективності господарської діяльності підприємства. 1.1.Економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства. 1.2.Класифікація видів ефективності та система показників її оцінювання. 1.3.Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. 1.4.Дослідження закордонного досвіду оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства. Розділ 2. Аналіз господарської діяльності та її ефективності на ТДВ «Яготинський маслозавод». 2.1.Історія створення та загальна характеристика підприємства. 2.2.Аналіз активів підприємства та ефективності їх використання. 2.3.Оцінка фінансового стану підприємства. 2.4.Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства. Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод». 3.1.Напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. 3.2.Економічне обґрунтування впровадження нового продукту за-для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. 3.3.Оцінка впливу запропонованого заходу на ефективність діяльності підприємства.
- Перелік графічного матеріалу: рисунки для відображення показників ефективності господарської діяльності та інших ключових параметрів підприємства.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділи (підрозділи)	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_ 05 вересня 2025 року \_\_\_\_\_

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	10.11.2025 р.	виконано
2	Написання розділу 1	25.11.2025 р.	виконано
3	Робота над розділом 2	11.12.2025 р.	виконано
4	Підготовка розділу 3	28.12.2025 р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	до 02.02.2026 р.	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	25.01.2026 р.	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	до 10.02.2026 р.	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	02.02.2026 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	до 10.02.2026 р.	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	.02.2026 р.	виконано

**Здобувач**

\_\_\_\_\_ ( підпис )

**Данило КЛОПОТ**

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

**Керівник роботи**

\_\_\_\_\_ ( підпис )

**Оксана ВІДОМЕНКО**

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

## АНОТАЦІЯ

**Клопот Д.О. Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Київ. НУХТ 2026.**

Дана кваліфікаційна робота присвячена комплексному дослідженню теоретичних, методичних і практичних аспектів оцінювання та підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в конкурентному ринковому середовищі.

У роботі розкрито економічну сутність та систематизовано показники оцінки ефективності діяльності підприємства. Проведено ґрунтовний аналіз фінансово-економічного стану ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки. Встановлено, що попри зростання операційного доходу, у 2024 році відбулося скорочення запасу фінансової міцності підприємства через випереджаючі темпи зростання змінних витрат. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу доведено визначальний вплив змінних витрат на формування порогу рентабельності та фінансових результатів.

На основі виявлених проблем обґрунтовано комплекс заходів для підвищення ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод». Запропоновано шляхи оптимізації витрат, удосконалення постачання сировини, впровадження енергозберігаючих технологій, а також надано економічне обґрунтування доцільності впровадження нового продукту. Доведено, що реалізація цих заходів сприятиме зниженню порогу рентабельності, зростанню маржинального доходу та підвищенню загальної конкурентоспроможності підприємства.

*Ключові слова:* ефективність господарської діяльності, поріг рентабельності, фінансова стійкість, змінні витрати, оптимізація витрат, новий продукт, молокопереробне підприємство, ТДВ «Яготинський маслозавод».

## ABSTRACT

**Klopot D.O. Improving the efficiency of the enterprise's economic activity. Kyiv. NUFT 2026.**

This qualification paper is devoted to a comprehensive study of the theoretical, methodological, and practical aspects of evaluating and improving the efficiency of an enterprise's economic activity in a competitive market environment.

The paper reveals the economic essence and systematizes the indicators for evaluating the efficiency of an enterprise's activity. A thorough analysis of the financial and economic condition of ALC «Yagotynsky Butter Plant» for 2022–2024 was conducted. It was established that despite the growth in operating income, in 2024 there was a reduction in the enterprise's margin of financial safety due to the outpacing growth rate of variable costs. Using correlation and regression analysis, the determining impact of variable costs on the formation of the break-even point and financial results was proven.

Based on the identified problems, a comprehensive set of measures to improve the efficiency of ALC «Yagotynsky Butter Plant» is justified. Ways to optimize costs, improve raw material supply, and introduce energy-saving technologies are proposed, along with an economic justification for the feasibility of introducing a new product. It is proven that the implementation of these measures will contribute to lowering the break-even point, increasing marginal income, and enhancing the overall competitiveness of the enterprise.

*Key words:* efficiency of economic activity, break-even point, financial stability, variable costs, cost optimization, new product, dairy processing enterprise, ALC «Yagotynsky Butter Plant».

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства.....	9
1.2. Класифікація видів ефективності та система показників її оцінювання.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства.....	23
1.4. Дослідження закордонного досвіду оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств.....	32
Висновки до розділу 1.....	44
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» .....	46
2.1. Історія створення та загальна характеристика підприємства .....	46
2.2. Аналіз активів підприємства та ефективності їх використання .....	57
2.3. Оцінка фінансового стану підприємства.....	61
2.4. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства.....	76
Висновки до розділу 2.....	102
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» .....	106
3.1. Напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства .....	106
3.2. Економічне обґрунтування впровадження нового продукту за-для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства .....	112
3.3. Оцінка впливу запропонованого заходу на ефективність діяльності підприємства .....	121
Висновки до розділу 3.....	124
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ .....	126
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	129
ДОДАТКИ.....	137

## ВСТУП

У сучасних умовах розвитку національної економіки України, що характеризуються нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, зростанням витрат на ресурси та трансформаційними процесами в промисловості, особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Для суб'єктів господарювання ефективність є визначальним чинником забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та здатності до довгострокового розвитку.

Підприємства харчової промисловості, зокрема молокопереробної галузі, функціонують у складних умовах, пов'язаних із нестабільністю сировинної бази, коливанням закупівельних цін на молоко-сировину, зростанням вартості енергоносіїв, необхідністю дотримання жорстких стандартів якості та безпечності продукції, а також зниженням платоспроможного попиту населення. В умовах воєнного стану ці проблеми загострюються, що вимагає від підприємств пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності використання ресурсів і оптимізації господарських процесів.

**Метою кваліфікаційної роботи** є комплексна оцінка ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» та розробка обґрунтованих пропозицій щодо її підвищення в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено розв'язання таких завдань:

- розкрити економічну сутність та зміст поняття ефективності господарської діяльності підприємства;
- узагальнити теоретичні підходи до класифікації видів ефективності та системи показників її оцінювання;

- дослідити методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємств;
- надати організаційно-економічну характеристику ТДВ «Яготинський маслозавод»;
- проаналізувати показники господарської та фінансової діяльності підприємства за 2022–2024 роки;
- виявити основні проблеми та фактори, що впливають на рівень ефективності діяльності підприємства;
- обґрунтувати напрями та заходи щодо підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод»;
- оцінити очікуваний економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

**Об'єктом дослідження** є діяльність ТДВ «Яготинський маслозавод» як суб'єкта молокопереробної галузі України.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методичні та практичні аспекти оцінювання й підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

**Методологічною основою дослідження** є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних процесів і явищ. У процесі виконання бакалаврської роботи використано такі методи:

- діалектичний метод — для дослідження економічних процесів у їх розвитку та взаємозв'язку;
- аналіз і синтез — для розкриття сутності ефективності господарської діяльності та узагальнення теоретичних положень;
- порівняльний аналіз — для оцінки динаміки показників діяльності підприємства за досліджуваний період;
- економіко-статистичні методи — для аналізу фінансово-економічних показників;
- системний підхід — для комплексної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.

**Інформаційну базу дослідження** становлять законодавчі та нормативно-правові акти України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, офіційна фінансова звітність ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки, матеріали офіційного вебсайту підприємства, аналітичні огляди профільних галузевих ресурсів, а також наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань економіки підприємства та ефективності господарської діяльності.

Результати дослідження пройшли апробацію на Міжнародній науково-практичній конференції «Education and Scientific Progress» (13-15 лютого 2026р.), Манчестер, Велика Британія [49].

Практичне значення результатів дослідження полягає в можливості використання отриманих висновків і рекомендацій у діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» з метою підвищення ефективності використання ресурсів, покращення фінансових результатів та забезпечення стабільного розвитку підприємства. Матеріали роботи можуть бути використані в навчальному процесі при вивченні дисциплін з економіки підприємства та фінансового аналізу.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 148 стор., у т.ч. 36 табл., 5 рис. Список використаних джерел включає 73 позиції, викладений на 8 стор.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства

Фундаментальне значення для сучасного економічного аналізу має дефініція ефективності господарської діяльності підприємства яка виступає однією з центральних аналітичних категорій. Вона дозволяє кількісно та якісно оцінити продуктивність функціонування організації, а також рівень реалізації її стратегічних планів у межах жорсткого дефіциту факторів виробництва. Отже, за допомогою цього показника визначається здатність суб'єкта господарювання максимізувати корисний ефект за умов раціонального використання наявного потенціалу. Ефективність є узагальнюючою характеристикою діяльності підприємства, яка інтегрує результати використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів у процесі виробництва та реалізації продукції.

Слово «ефективність» бере свій початок від латинського терміна «effectus», що перекладається як підсумок, наступ, чи вчинок. У загальноекономічному розумінні ефективність відображає співвідношення між досягнутим результатом і витратами ресурсів, необхідних для його отримання. Саме таке трактування є базовим для більшості наукових підходів до оцінювання діяльності підприємств.

У працях вітчизняних і зарубіжних учених ефективність господарської діяльності розглядається з різних позицій. Зокрема, класичний підхід визначає ефективність як відношення економічного ефекту до витрат, що зумовили його отримання. У межах цього підходу ефект може виражатися у формі прибутку, доходу, обсягу виробництва або іншого результативного показника, тоді як витрати — у формі залучених ресурсів або понесених витрат.

Разом із тим сучасна економічна наука трактує ефективність ширше — не лише як кількісне співвідношення результатів і витрат, але й як якісну характеристику управління підприємством. У цьому контексті ефективність пов'язується зі здатністю підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища, раціонально організовувати виробничі процеси, приймати обґрунтовані управлінські рішення та забезпечувати сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Ефективність господарської діяльності підприємства проявляється через систему економічних результатів, серед яких ключовими є: прибутковість діяльності, рівень рентабельності, продуктивність праці, фондівіддача, оборотність активів, фінансова стійкість та платоспроможність. Сукупність цих показників дозволяє оцінити, наскільки раціонально підприємство використовує наявний виробничий потенціал і наскільки успішно воно реалізує свої стратегічні та тактичні цілі.

Універсальність ефективності як фундаментальної економічної категорії проявляється незалежно від типу суспільно-економічного устрою. Вона виступає специфічним вираженням системної реляції між фінальною результативністю виробничого циклу — ефектом — та сукупним обсягом ресурсів, залучених для його реалізації. Отже, за допомогою цього показника здійснюється формалізація кількісного зв'язку між підсумком діяльності та витратами, спрямованими на його безпосереднє досягнення. [1].

Висока актуальність проблематики продуктивного функціонування організацій спричинила інтенсивну наукову рефлексію у цій галузі. Зокрема, ґрунтовний аналіз управлінських аспектів результативності представлений у праці А. В. Куценко [2]. Теоретичне наповнення категорії «ефективність» досліджували такі вчені, як Є. М. Стрілець та А. В. Череп [3], Т. С. Морщенок [5], А. О. Ярославський [4], Г. А. Місько [7], І. Назаренко [6], І. П. Отенко [8] та ін. Ключові питання щодо стратегічного і поточного нагляду за показниками ефективності опиняються у центрі уваги О. І. Гарафонова, О. І. Петков [9], Д. О. Саричев [11] та Н. Василюк [10] та інших дослідників. У

підсумку, сучасна економічна думка володіє солідним інтелектуальним капіталом щодо розв'язання питань управлінської результативності.

Розгляд корпоративної ефективності як багатовимірного явища спонукає до уточнення існуючого інструментарію досліджень. Складність цього економічного конструкту вимагає від науковців адаптації методологічної бази до мінливих реалій ринку. Необхідність подальшого вивчення даної сфери диктується нагальними потребами практики, що функціонує в агресивному середовищі. Такі розвідки набувають особливої ваги у контексті необхідності мінімізації негативних наслідків ринкової турбулентності та ризиків.

Функціонування фірми у форматі багаторівневої системи потребує застосування інтегральних критеріїв оцінювання її життєздатності. Серед множини параметрів, що характеризують діяльність суб'єкта, саме ефективність виступає домінуючим індикатором якості бізнес-процесів. Вона охоплює всі без винятку вектори організаційного розвитку, що перетворює процес керування нею на пріоритетне завдання загального менеджменту.

Перед переходом до інструментальної частини аналізу необхідно провести дескрипцію термінологічного апарату. Для глибшої ідентифікації природи даного феномена, у табл. 1.1 систематизовано ключові теоретичні погляди на його сутнісне наповнення.

Таблиця 1.1

#### Наукові підходи до визначення сутності поняття «ефективність»

Автор(и)	Рік	Визначення поняття
Саричев Д. О.	2012	Ефективність операційної діяльності відображає, наскільки ощадливо підприємство задіює свої засоби (капітал, час, енергоносії, робочу силу, відомості) та як успішно трансформує їх у суспільно-економічні підсумки своєї головної (операційної) діяльності, а також чи досягаються поставлені показники функціонування компанії. [11, с. 138].
Куценко А. В.	2008	Ефективність — це поняття, що має чимало граней, і як ознака роботи воно формулюється через зіставлення досягнутого підсумку з потребами, завданнями та ресурсами, які були задіяні. Цей термін застосовується виключно до дій або процесів, що мають чітку мету, що дає змогу визначити його як такий, що належить до сфери управління. [2, с. 15]

## Продовження таблиці 1.1

Морщенок Т. С.	2016	Ефективність являє собою багатовимірну та заплутану економічну категорію, що охоплює такі аспекти: спершу, це ступінь досягнення результатів роботи (будь то процес, інвестиційний проєкт чи втілення певних кроків), який визначається співвідношенням між здобутим економічним зиском і обсягом ресурсів, витрачених для досягнення цих результатів; далі, це всеохоплюючий аналіз віддачі від застосування усіх типів засобів; і нарешті, це показник того, наскільки успішно виконано поставлені завдання. [5, с. 12-13].
Череп А. В., Стрілець Є. М.	2013	Економічна ефективність – це найоптимальніший зиск, який цілком реально здобути за найменших вкладень під час господарської активності, беручи до уваги ті супутні чинники, що існують на момент оцінки результативності відповідної комерційної операції. [3].
Мисько Г. А.	2020	Щодо ефективності, то вона являє собою зваження того, як задіяні підприємством ресурси при втіленні у життя обраної стратегії. [7, с. 101].
Ярославський А. О.	2018	Ефективність – це сукупне економічне поняття, що характеризує виробничі взаємини стосовно заощадження загальних витрат як матеріалізованої, так і живої праці для досягнення фінального сприятливого наслідку. [4, с. 174]
Петков О. І.	2021	Економічна сутність, що відома як ефективність, має широке застосування у сфері суспільних наук, фіксуючи співвідношення між сукупними витратами, вираженими як втіленою, так і живою працею, та кінцевим досягненням будь-якого суб'єкта господарювання [9, с. 393].
Отенко І. П.	2020	Економічна ефективність відображає залежність між обсягом використаних засобів та обсягом і якісними показниками виготовленої продукції [8, с. 191].
Гарафонов О. І., Василюк Н.	2022	Економічна ефективність функціонування комерційного підприємства – це багатогранна концепція, котра формується, спираючись на результативність складових етапів, і відображає ступінь опанування організацією своїх активів для випуску прийнятних благ та сервісів, у співвідношенні до визначеного еталону, завдання чи критерію. [10, с. 28].
Назаренко І.	2022	Ефективність являє собою економічну сутність, що відображає результативність роботи певної системи й обчислюється як співвідношення досягнутого підсумку (ефекту) до понесених фінансових та матеріальних витрат й ресурсів [6, с. 18].

Джерело: складено на основі аналізу джерел

Проведений аналіз наукових дискурсів щодо інтерпретації категорії «ефективність» уможлиблює виокремлення двох концептуальних векторів: ресурсоцентричного та результаточентричного. Прихильники першої парадигми (зокрема Г. А. Місько, Д. О. Саричев, Н. Василюк, О. І. Гарафонова) фокусують увагу на специфіці експлуатації активів, ототожнюючи сутність поняття з рівнем раціональності та ощадливості використання наявного потенціалу. Водночас представники другої школи (А. В. Череп, А. В. Куценко, А. О. Ярославський, Є. М. Стрілець, О. І. Петков, І. П. Отенко, І. Назаренко) визначальним фактором вважають підсумкову продуктивність діяльності, співвіднесену з обсягом понесених витрат. Зазначена диференціація підкреслює фундаментальну різновекторність у визначенні критеріїв успішності та методологічних засад оцінювання господарської діяльності.

На підставі критичного осмислення існуючого теоретичного базису видається за доцільне запропонувати системне бачення сутності даного феномена. У нашому розумінні, ефективність підприємства становить інтегральну характеристику, яка відображає кореляцію між фактичними здобутками та сукупністю ресурсів або витрат, імплементованих для їхньої реалізації. Цей показник не лише фіксує результативність минулих періодів, а й слугує базисом для визначення потенціалу життєздатності та векторів розвитку суб'єкта у тривалій перспективі. Саме такий комплексний підхід дозволяє розглядати ефективність як фундаментальний маркер стратегічної спроможності організації до сталої еволюції в ринковому середовищі.

Розуміння ефективності як багатовимірного конструкту вимагає детального аналізу її специфічних властивостей. До базових ознак, що детермінують сутність цієї категорії, доцільно віднести такі:

- 1) Системна комплексність. Оскільки ефективність пронизує всі ланки та бізнес-процеси організації, її неможливо повноцінно виразити за допомогою лише одного унітарного індикатора.

2) Релятивність (співвідносність). Економічна природа явища полягає не у фіксації валового обсягу результатів, а в їхньому пропорційному зіставленні з витраченим капіталом чи залученими ресурсами.

3) Екзогенно-ендогенна детермінованість. Рівень результативності є похідною від сукупного впливу факторів як внутрішнього середовища фірми, так і макроекономічних умов її функціонування.

4) Управлінська та інвестиційна релевантність. Показник слугує об'єктивним мірилом раціональності прийнятих менеджментом рішень та безпосередньо формує рівень привабливості суб'єкта для зовнішнього капіталу.

У сучасному дослідницькому середовищі часто спостерігається хибна тенденція до синонімізації ефективності із суміжними поняттями. Незважаючи на поширене змішування дефініцій «результативність», «продуктивність» чи «економічність», кожна з них має автономне семантичне навантаження та специфічну методологію верифікації. Наприклад, результативність відображає ступінь наближення до мети, тоді як ефективність акцентує увагу саме на ресурсному забезпеченні цього процесу. Уникнення подібного понятійного змішування є першочерговою умовою для побудови адекватної системи оцінювання та стратегічного аналізу діяльності підприємства.

Диференціація понять результативності та ефективності є критичною для об'єктивного управлінського аналізу. Якщо результативність фокусується виключно на мірі реалізації стратегічних цілей (фактичному виході) [5, с. 9], то ефективність розкриває якісну сторону цього процесу через призму ресурсних витрат. Один і той самий фінальний показник може бути забезпечений за умови використання полярно різних обсягів капіталу чи засобів виробництва. Отже, фіксація самого факту досягнення мети без врахування ціни її отримання не дає повної картини раціональності господарювання.

Специфіка продуктивності та економічності полягає в їхній спрямованості на вузькоспеціалізовані аспекти експлуатації ресурсів. Продуктивність відображає здатність виробничого потенціалу підприємства генерувати товарну масу або грошові потоки, проте її застосування часто лімітоване конкретними функціональними сферами. Своєю чергою, економічність акцентує увагу на мінімізації видатків і ощадливості, де параметри отриманого ефекту зазвичай розглядаються як другорядні порівняно з раціоналізацією витрат. Таким чином, ці категорії виступають важливими, але партикулярними інструментами оцінки, що мають більш обмежену сферу застосування порівняно з цілісним аналізом ефективності.

Ефективне економіко-правове забезпечення є критичним фактором для успішного функціонування підприємств та розвитку економіки країни загалом. Воно потребує постійного вдосконалення правової бази [24]. Це означає оновлення законодавства відповідно до сучасних економічних реалій та потреб бізнесу. Правова база повинна бути прозорою, стабільною та передбачуваною. Підприємства мають чітко розуміти свої права та обов'язки, а також правила ведення господарської діяльності. Це мінімізує ризики та сприяє залученню інвестицій. Економічне регулювання має стимулювати підприємницьку діяльність, спрямовуючи її у русло розвитку та інновацій. Окрім удосконалення правової бази, важливим є застосування дієвих економічних інструментів, таких як податкова, антимонопольна, кредитно-грошова державні політики, чи інформаційне забезпечення. Так, одним з інструментів податкової політики є: використання податкових пільг у підтримці малого та середнього бізнесу, чи підприємств, що інвестують у модернізацію виробництва й впровадження нових технологій. У той час як кредитно-грошова політика впливає на доступність кредитних ресурсів для підприємств (прийнятні процентні ставки, особливо для інвестиційних кредитів). Антимонопольна політика має сприяти підтримці конкуренції на ринку (запобігати встановленню монополю високих цін, стимулювати підприємства підвищувати ефективність своєї діяльності). Важлива роль

належить і державному сприянню розвитку інформаційної інфраструктури, забезпеченню вільного доступу до відкритих даних та підтримці діяльності спеціалізованих інформаційних ресурсів.

Підсумовуючи результати порівняльного дослідження понятійного апарату, слід підкреслити ієрархічну перевагу ефективності як інтегрального індикатора. Завдяки поєднанню вихідних параметрів діяльності та сукупних витрат на їх забезпечення, ця дефініція забезпечує найбільш змістовну та всебічну оцінку життєздатності організації. Вона виступає синтетичним показником, що гармонізує результативний і витратний вектори бізнес-процесів. Саме така комплексна природа робить ефективність фундаментальною основою для верифікації якості функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Важливо зазначити, що ефективність не є статичною величиною. Вона формується та змінюється під впливом численних факторів, які умовно поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать макроекономічна ситуація в країні, рівень інфляції, податкове навантаження, державне регулювання, стан конкурентного середовища, кон'юнктура ринку, рівень розвитку галузі. Внутрішні фактори охоплюють рівень організації виробництва, техніко-технологічний стан основних засобів, структуру витрат, систему управління персоналом, маркетингову політику та фінансову стратегію підприємства.

Особливе значення ефективність господарської діяльності має для підприємств харчової промисловості, зокрема молокопереробної галузі. Це зумовлено специфікою виробництва, яка передбачає використання швидкопсувної сировини, високу матеріаломісткість продукції, залежність від сезонності постачання молока-сировини, а також необхідність дотримання суворих стандартів якості та безпечності. За таких умов навіть незначне зниження ефективності використання ресурсів може призвести до суттєвого погіршення фінансових результатів діяльності підприємства.

У сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємства дедалі більше пов'язується з концепцією сталого розвитку. Це означає, що поряд з економічними результатами важливого значення набувають соціальні та екологічні аспекти діяльності. Соціальна складова ефективності проявляється у створенні належних умов праці, забезпеченні гідного рівня оплати праці, розвитку людського капіталу. Екологічна складова пов'язана зі зменшенням негативного впливу виробництва на довкілля, раціональним використанням природних ресурсів, впровадженням екологічно безпечних технологій.

З позицій системного підходу ефективність господарської діяльності підприємства слід розглядати як інтегральну характеристику, що відображає узгодженість функціонування всіх підсистем підприємства — виробничої, фінансової, управлінської, маркетингової та соціальної. Недостатня ефективність хоча б однієї з підсистем негативно впливає на загальний результат діяльності підприємства.

Універсальність ефективності як фундаментальної економічної категорії проявляється незалежно від типу суспільно-економічного устрою. Вона виступає специфічним вираженням системної реляції між фінальною результативністю виробничого циклу — ефектом — та сукупним обсягом ресурсів, залучених для його реалізації. Отже, за допомогою цього показника здійснюється формалізація кількісного зв'язку між підсумком діяльності та витратами, спрямованими на його безпосереднє досягнення. [49]

Функціональна декомпозиція ефективності дозволяє виокремити виробничий, фінансовий, інвестиційний та комерційний аспекти діяльності підприємства як взаємозалежні підсистеми. Виробнича ефективність, фокусуючись на технологічній досконалості, створює фундамент для фінансової стійкості, яка, своєю чергою, визначає інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання. Ми переконані, що лише комплексний підхід, який нівелює однобічність кількісних оцінок і враховує синергетичний зв'язок між різними видами ефективності, може слугувати надійним теоретичним

підґрунтям для прийняття стратегічних управлінських рішень у довгостроковій перспективі.

Таким чином, економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства полягає у досягненні максимального можливого економічного та соціального результату за мінімально можливих витрат ресурсів за умови забезпечення фінансової стійкості та довгострокового розвитку. Усвідомлення цієї сутності є методологічною основою для подальшого аналізу, оцінювання та розробки практичних заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема ТДВ «Яготинський маслозавод».

## **1.2. Класифікація видів ефективності та система показників її оцінювання**

Для всебічної характеристики результативності господарської діяльності підприємства в економічній науці сформовано різноманітні підходи до класифікації ефективності. Необхідність такої класифікації зумовлена багатогранністю поняття ефективності, яке відображає різні аспекти діяльності підприємства та формується під впливом значної кількості факторів.

У працях вітчизняних учених, зокрема І.О. Бланка, А.Д. Шеремета, Г.В. Савицької, В.В. Ковальова [12-15], ефективність розглядається як багаторівнева економічна категорія, що потребує поділу за певними класифікаційними ознаками. Такий поділ дозволяє більш точно оцінювати окремі результати діяльності підприємства та виявляти резерви її підвищення.

Найбільш поширеною є класифікація ефективності за характером результатів, сферою прояву, часовим горизонтом, рівнем узагальнення та об'єктом оцінювання. Узагальнену класифікацію видів ефективності господарської діяльності підприємства наведено в таблиці 1.2.

## Класифікація видів ефективності господарської діяльності підприємства

Ознака класифікації	Вид ефективності	Економічна характеристика
За характером результатів	Економічна	Відображає співвідношення економічного ефекту (прибутку, доходу, обсягу виробництва) та витрат ресурсів
	Соціальна	Характеризує вплив діяльності підприємства на умови праці, рівень доходів працівників та соціальний розвиток
За сферою прояву	Виробнича	Відображає ефективність використання виробничих ресурсів і застосованих технологій
	Фінансова	Характеризує прибутковість, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства
За рівнем узагальнення	Загальна	Оцінює результати господарської діяльності підприємства в цілому
	Локальна	Відображає ефективність окремих підрозділів, процесів або видів ресурсів
За часовим горизонтом	Поточна	Характеризує ефективність діяльності підприємства у короткостроковому періоді
	Перспективна	Враховує довгострокові результати діяльності та стратегічні цілі розвитку підприємства

*Джерело: узагальнено за [12-15]*

Економічна ефективність є базовим видом ефективності, оскільки саме вона відображає фінансово-економічні результати діяльності підприємства. Соціальна ефективність, у свою чергу, доповнює економічну, відображаючи соціальні наслідки функціонування підприємства. У сучасних умовах господарювання зростає роль інтегрованого підходу, який поєднує економічну, соціальну та екологічну складові ефективності.

Для практичної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства використовується система показників, яка повинна бути комплексною, взаємопов'язаною та адаптованою до галузевих особливостей. Як зазначає Г. В. Савицька [14], система показників ефективності має відображати як результативність діяльності, так і рівень використання ресурсів, оскільки лише їх поєднання дозволяє отримати об'єктивну оцінку

діяльності підприємства. У науковій літературі виділяють кілька основних груп показників ефективності, що охоплюють різні аспекти діяльності підприємства. Основні групи показників наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Основні групи показників оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства

Група показників	Приклади показників	Економічний зміст
Показники рентабельності	Рентабельність продукції, рентабельність продажу, рентабельність активів	Характеризують рівень прибутковості та ефективність використання капіталу
Показники ділової активності	Оборотність активів, оборотність запасів, тривалість операційного циклу	Відображають швидкість обороту ресурсів і ефективність управління ними
Показники ліквідності та платоспроможності	Коефіцієнт поточної, швидкої та абсолютної ліквідності	Оцінюють здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Показники використання трудових ресурсів	Продуктивність праці, середня заробітна плата	Характеризують ефективність використання персоналу
Показники використання основних засобів	Віддача ОЗ, місткість ОЗ	Відображають ефективність використання матеріально-технічної бази
Показники використання оборотних активів	Матеріаловіддача, коефіцієнт закріплення оборотних коштів	Характеризують раціональність використання оборотних ресурсів

*Джерело: сформовано за [13, 14, 16]*

Як підкреслює А. М. Поддєрьогін [16], жоден окремий показник не може повною мірою охарактеризувати ефективність діяльності підприємства, тому необхідним є застосування системного підходу, що передбачає аналіз сукупності взаємопов'язаних показників. Особливо це актуально для підприємств харчової промисловості, де значний вплив на ефективність мають матеріальні та енергетичні витрати.

У практиці економічного аналізу широко застосовується поділ показників на абсолютні та відносні. Абсолютні показники (прибуток, дохід, обсяг виробництва) відображають загальний результат діяльності підприємства, однак не дають змоги оцінити рівень використання ресурсів. Відносні показники (рентабельність, оборотність, коефіцієнти) дозволяють

порівнювати результати діяльності в динаміці та між різними підприємствами, що робить їх більш інформативними.

Для молокопереробних підприємств особливе значення мають показники матеріаловіддачі, енергоємності, продуктивності праці та рентабельності продукції, оскільки саме ці показники найбільш чутливо реагують на зміну умов постачання сировини, рівень технологічного оснащення та організацію виробничих процесів.

Багатоаспектність ефективності як фундаментальної категорії зумовлює значну варіативність її ідентифікації через множину видових форм. Зокрема, у наукових працях А. В. Череп та Є. М. Стрілець представлена розгалужена систематизація, де основними критеріями виступають ієрархічні рівні менеджменту, обсяг продуктової номенклатури, функціональні вектори діяльності, а також методологічні підходи та стадії виробничого процесу [17]. Водночас А. О. Ярославський обмежує аналіз тріадою економічного, соціального та екологічного складників результативності [18]. Схожої позиції дотримується О. І. Петков, доповнюючи зазначений перелік порівняльним аспектом оцінювання [19, с. 394]. Своєю чергою, О. І. Гарафонова та Н. Василюк пропонують структурувати види ефективності за сутнісним наповненням, спрямованістю інтересів стейкхолдерів та масштабом прояву [20].

Таке розмаїття наукових інтерпретацій підкреслює складну внутрішню архітектуру досліджуваного поняття та відсутність єдиного уніфікованого підходу до його таксономії.

Систематизація наукових поглядів дозволяє сформувати багаторівневу структуру видових форм результативності господарювання. Згідно з вектором отриманих наслідків, доцільно виокремлювати економічну, соціальну, екологічну та інтегровану соціально-економічну форми [13, с. 11; 14, с. 174; 15, с. 13]. Ієрархічний підхід передбачає градацію від рівня окремого робочого місця чи підрозділу до масштабів усього підприємства та національної економіки [13; 16]. Методологічно розрізняють абсолютну оцінку та

порівняльний аналіз щодо обраної бази зіставлення. За суб'єктною спрямованістю виділяють внутрішню та зовнішню орієнтацію інтересів стейкхолдерів. Крім того, за динамікою приросту ефекту розрізняють первинний, мультиплікаційний та синергічний типи. Наведена типізація відображає концептуальну складність категорії та її здатність до детальної дескрипції різних аспектів бізнес-процесів [14; 18; 20].

Поглиблення існуючого теоретичного базису потребує впровадження додаткових критеріїв структурування відповідно до сучасних викликів. У межах авторського підходу пропонується класифікація за сферою прояву, що включає ресурсний (ефективність активів), діяльнісний (результативність операційних, інвестиційних та фінансових процесів) та функціональний (зріз виробничої, збутової чи логістичної сфер) аспекти. Особливої актуальності в умовах ринкової турбулентності набуває безпекова ефективність, яка ілюструє доцільність витрат на формування системи економічного захисту суб'єкта. Впровадження цієї ознаки у практичній інструментарій дозволить суттєво підвищити прецизійність управлінського впливу. Таке розширення класифікаційного апарату створює умови для більш гнучкого реагування на загрози зовнішнього середовища.

Фінансово-економічні результати підприємства є прямим відображенням ефективності його фінансової діяльності. До основних показників фінансово-економічних результатів належать прибуток, рентабельність, ліквідність та фінансова стійкість. Збільшення прибутку, підвищення рентабельності та забезпечення ліквідності є основними цілями фінансового менеджменту [13]. Фінансово-економічні результати підприємства є також одним з ключових факторів, які визначають його інвестиційну привабливість. Позитивні результати, такі як висока рентабельність, стабільний прибуток та зростання доходів, свідчать про ефективність діяльності підприємства та його потенціал для подальшого розвитку. Інвестори, як правило, віддають перевагу компаніям з хорошою фінансовою історією, оскільки це гарантує повернення інвестицій та

отримання прибутку. Навпаки, негативні фінансові результати можуть відштовхнути інвесторів і ускладнити залучення додаткового фінансування.

Значущість ефективності як управлінського інструменту детермінується її фундаментальним навантаженням у системі стратегічного аналізу. По-перше, вона виступає стрижневим критерієм для верифікації якості прийнятих рішень та компетентності адміністративного апарату. По-друге, сформовані показники стають аналітичним підґрунтям для обґрунтування подальших векторів розвитку. По-третє, рівень результативності безпосередньо модулює інвестиційний профіль організації, визначаючи її привабливість для капіталодавців. Нарешті, саме цей параметр відображає потенціал життєздатності фірми у віддаленій перспективі. У підсумку, показники ефективності слугують ключовим маркером конкурентної стійкості та сталого поступу суб'єкта господарювання.

Отже, класифікація видів ефективності та система показників її оцінювання є методичною основою для проведення подальшого аналізу господарської діяльності підприємства. Комплексне застосування зазначених показників дозволяє не лише оцінити поточний рівень ефективності, але й виявити резерви її підвищення, що є необхідною умовою забезпечення сталого розвитку підприємства.

### **1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства**

Аксіологічна природа ефективності зумовлює її сприйняття як оціночної категорії, зміст якої трансформується залежно від аналітичного ракурсу. Оскільки цей показник є суб'єктивним мірилом, його інтерпретація безпосередньо корелює з інтересами конкретних груп стейкхолдерів, що здійснюють моніторинг. Для державних інституцій пріоритетним маркером успішності виступає фіскальна віддача у формі податкових надходжень, а також здатність суб'єкта мінімізувати соціальну дестабілізацію через

задоволення потреб населення. Таким чином, публічний сектор розглядає результативність через призму суспільної корисності та наповнення бюджетної системи.

Корпоративний сегмент та кінцеві бенефіціари використовують принципово інші критерії для верифікації успішності функціонування об'єкта. Власники капіталу акцентують увагу на стабільності фінансових потоків, інвестиційній віддачі від акцій, рівні дивідендних виплат та загальній рентабельності інвестованих коштів. Водночас для споживача ключову роль відіграє раціональне поєднання якісних характеристик товару та його цінової доступності, що є похідною від оптимізації собівартості. Отже, полярність інтересів різних суб'єктів економічних відносин призводить до формування множинних, а іноді й суперечливих оцінок ефективності однієї і тієї ж системи. [21].

Узагальнений спосіб оцінки ефективності, можна виразити наступною формулою:

$$F = \frac{E}{P}, \quad (1.1.)$$

де F – ефективність,

E – ефект (результати),

P – витрати (ресурси).

Ефективність функціонування суб'єкта господарювання визначається тим, наскільки успішно він досягає результатів стосовно обсягу вкладених коштів чи використаних ресурсів (витрат) під час його фінансово-економічних операцій [21].

Здійснення аналізу рівня ефективності роботи підприємства варто проводити, дотримуючись наступних послідовних кроків (рис. 1.1.) [22]:

1) Стадія ініціації передбачає чітку ідентифікацію об'єкта дослідження та детермінацію цільових орієнтирів аналітичного процесу. На цьому рівні формулюються конкретні завдання та розробляється деталізований алгоритм наступних дій, що забезпечує методологічну цілісність роботи. Таким чином,

початковий етап закладає фундамент для цілеспрямованого та структурованого вивчення господарської системи.

2) Наступний крок полягає у формуванні верифікованої системи індикаторів, які здатні забезпечити всебічну оцінку результативності. Процес передбачає вибір синтетичних та аналітичних показників, що інтегрують дані про ресурсне забезпечення, фактичні видатки та фінальні здобутки суб'єкта. Завдяки такому підходу створюється релевантна модель оцінювання, адаптована до специфіки конкретного підприємства.

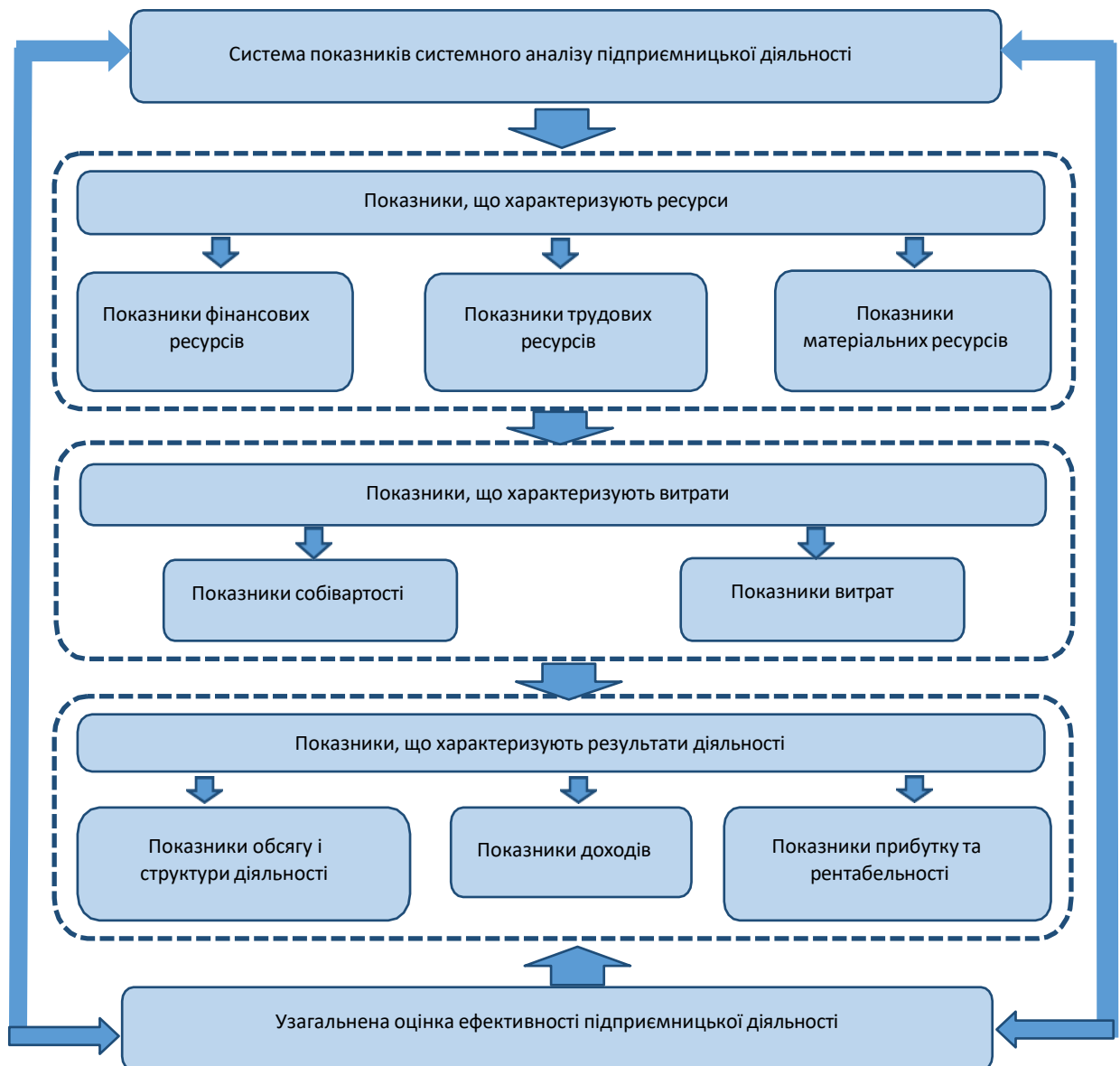


Рис. 1.1. План оцінки ключових показників ефективності ділової активності підприємства, що базується на системному підході.

Джерело: складено автором за матеріалами [21]

3) Інформаційним підґрунтям для подальших розрахунків виступає верифікована фінансова звітність, зокрема балансові дані та результати звіту про сукупний дохід. Процедура включає критичну перевірку точності вихідних відомостей та, за необхідності, приведення показників до порівнянного вигляду для усунення впливу інфляційних чи інших викривлюючих чинників. Ретельна підготовка бази даних гарантує достовірність усіх подальших аналітичних висновків.

4) Центральним етапом аналізу є безпосередня калькуляція індикаторів результативності з проведенням поглибленого порівняльного та факторного дослідження. У межах цієї стадії фактичні досягнення зіставляються з ретроспективними даними та плановими завданнями, а також ідентифікується вплив окремих детермінант на підсумковий ефект. Це дозволяє не лише констатувати поточний стан, а й виявити латентні резерви для інтенсифікації розвитку організації.

5) Завершальна фаза передбачає синтез отриманих знань для обґрунтування стратегічних та операційних коректив у системі менеджменту. На основі інтерпретації розрахованих даних формулюються конкретні управлінські рекомендації, спрямовані на оптимізацію використання потенціалу підприємства. У такий спосіб аналітична процедура трансформується у прикладний інструментарій підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Процес вибору інструментарію для верифікації результативності підприємства зазвичай базується на диференціації двох фундаментальних підходів [21-23]:

1) Системна парадигма. Передбачає розгляд суб'єкта господарювання як цілісного організму через побудову ієрархічної мережі взаємопов'язаних індикаторів. Цей метод вимагає органічного поєднання вартісних і якісних, абсолютних і відносних, а також інтенсивних та екстенсивних чинників. Використання такої розгалуженої архітектури дозволяє охопити всі рівні

функціонування системи — від планових орієнтирів до фактичних звітних даних.

Схематичне зображення системи показників, що застосовуються у процесі системного аналізу ефективності, наведено на рис. 1.1. Застосування системного підходу для оцінки дієвості підприємницької діяльності потребує розподілу показників на певні підгрупи, що окреслюють ресурси компанії та ефективність їх застосування (табл. 1.4.).

2) Інтегральна парадигма. Фокусується на згортанні множини параметрів у єдиний синтетичний індекс. Такий зведений показник дозволяє отримати однозначну характеристику загального стану підприємства, що спрощує процес компаративного аналізу та ранжування.

Для проведення всебічного оцінювання пропонується використовувати ієрархічну систему індикаторів, розподілену за функціональними підгрупами:

Таблиця 1.4

## Структуризація показників системного аналізу ефективності підприємства

Підгрупа	Показники
I. Фінансовий потенціал	Оцінка стану та продуктивності використання капіталу. Охоплює аналіз необоротних та оборотних активів (динаміка, структура, оборотність), а також верифікацію фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єкта.
II. Трудовий ресурс	Моніторинг людського капіталу: від чисельності та плинності кадрів до показників продуктивності праці. Окремий акцент робиться на аудиті витрат на персонал (середній дохід, ефективність фонду оплати праці).
III. Матеріально-технічний базис	Аналіз стану та використання речових елементів виробництва. Включає вивчення складу основних засобів та управління виробничими запасами (оцінка складських залишків, логістична оборотність).
IV. Витратна складова	Ідентифікація сукупних видатків підприємства. Аналізується рівень витратомісткості процесів та окупність ресурсів, інвестованих в операційну діяльність.
V. Результативний вихід	Фінальна оцінка економічних ефектів. Охоплює показники доходу, прибутку та різних рівнів рентабельності, що свідчать про загальну успішність господарювання.

*Джерело: складено автором за матеріалами [1]*

Сучасна практика фінансового менеджменту демонструє тенденцію до конвергенції зазначених підходів для досягнення максимальної об'єктивності аналізу. Паралельне застосування системної деталізації та інтегрального

узагальнення дозволяє не лише констатувати фінальний результат, а й глибоко дослідити внутрішню архітектуру бізнес-процесів. Це забезпечує виявлення латентних резервів і сприяє раціоналізації експлуатації ресурсного потенціалу.

Таким чином, якісно налагоджена аналітична робота стає безальтернативною умовою виживання та розвитку в конкурентному середовищі. Результати такого комплексного моніторингу формують надійний інформаційний фундамент для прийняття стратегічно обґрунтованих управлінських рішень, що мінімізують ризики в умовах господарської автономії. [21].

У межах реалізації інтегрального підходу ключовим завданням є агрегування множини часткових індикаторів у єдине синтетичне значення. Це дозволяє нівелювати різноспрямованість окремих показників та отримати узагальнюючу оцінку результативності [24].

Центральним інструментом такого аналізу виступає інтегральний показник економічної ефективності господарської діяльності (ЕГД), який розраховується за формулою:

$$ЕГД = \sqrt[3]{РВ_{рес.сук.} \times Р_{рес.сук.} \times Е_{ТД}}, \quad (1.2)$$

де  $РВ_{рес.сук.}$  – ресурсовіддача сукупних ресурсів, коеф.,

$Р_{рес.сук.}$  – рентабельність сукупних ресурсів, коеф.,

$Е_{ТД}$  – ефективність трудової діяльності. Цей індикатор дозволяє оцінити якість стимулювання персоналу та раціональність витрат на оплату праці. Він демонструє, який приріст продуктивності забезпечує кожна додаткова одиниця грошових витрат на заробітну плату, що є ключовим для дотримання принципу випереджаючого зростання продуктивності над оплатою.

Математична модель розрахунку має наступний вигляд

$$Е_{ТД} = \frac{ПТ}{ЗПЛ_{сеп}} = \frac{Вр_{ч}(Т)}{Чс \times ЗПЛ_{сеп}} = \frac{Вр_{ч}(Т)}{ФОП}, \quad (1.3)$$

де  $Вр_{ч}$  – чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.;

$T$  – обсяг товарообороту, тис. грн.

Об’єктивне уявлення про вектор розвитку підприємства дає вивчення показників у часовому розрізі. Аналіз темпів зміни дозволяє констатувати прогрес або регрес у системі менеджменту та використанні ресурсів. Темп зміни інтегрального показника економічної ефективності господарської діяльності ( $Z_{\text{ЕГД}}$ ) розраховується за формулою:

$$Z_{\text{ЕГД}} = \frac{\text{ЕГД}_{\text{звітн}}}{\text{ЕГД}_{\text{мин}}} \times 100\%, \quad (1.4)$$

де  $Z_{\text{ЕГД}}$  – відносна зміна інтегрального показника ефективності, %;

$\text{ЕГД}_{\text{звітн}}$  – значення інтегрального показника у поточному (звітному) періоді;

$\text{ЕГД}_{\text{мин}}$  – значення інтегрального показника у базисному періоді.

Інтерпретація результатів:

$Z_{\text{ЕГД}} > 100\%$ : Свідчить про висхідну динаміку та підвищення загальної ефективності функціонування суб’єкта.

$Z_{\text{ЕГД}} < 100\%$ : Вказує на зниження результативності господарювання, що потребує ідентифікації факторів деградації та прийняття корегуючих управлінських рішень.

Такий динамічний підхід дозволяє нівелювати вплив випадкових одноразових факторів і виявити стійкі тенденції у розвитку підприємства.

Для визначення якості якісного зростання суб’єкта господарювання використовується темп інтенсивності розвитку ( $Z_{\text{інт}}$ ). Цей показник інтегрує динаміку ефективності використання ключових видів ресурсів: трудових, матеріальних та фінансових.

Математична модель розрахунку має наступний вигляд:

$$Z_{\text{інт}} = \frac{Z_{\text{ПП}} + Z_{\text{тОА}} + Z_{\text{ФВ}}}{Z_{\text{ФОП}} + Z_{\text{ОАсер}} + Z_{\text{НОАсер}}} \quad (1.5)$$

У формулі використовуються наступні параметри динаміки:

$Z_{\text{ПП}}$  – темп зміни продуктивності праці персоналу, %;

$Z_{tOA}$  – темп зміни коефіцієнта оборотності оборотних активів, %;

$Z_{ФВ}$  – темп зміни віддачі необоротних активів (основних засобів), %.

темпи зміни базових ресурсних показників:

$Z_{ФОП}$  – динаміка витрат на оплату праці;

$Z_{ОАсер}$  – динаміка середньорічної вартості оборотних засобів;

$Z_{НОАсер}$  – динаміка середньорічної вартості необоротних активів.

Показник  $Z_{інт}$  дозволяє ідентифікувати тип економічного зростання підприємства:

1. Інтенсивний тип: якщо значення показника перевищує 100% (або 1), це свідчить про те, що розвиток відбувається за рахунок якісного покращення використання наявних ресурсів.

2. Екстенсивний тип: якщо розвиток забезпечується лише кількісним нарощенням ресурсів без зростання їхньої віддачі, показник інтенсивності буде демонструвати стагнацію або зниження.

Для узагальнюючої оцінки динаміки розвитку суб'єкта господарювання використовується комплексний індекс економічного росту  $I_{ер}$ . На відміну від темпу інтенсивності, цей показник інтегрує не лише ресурсну віддачу, а й результативність витрат та ринкову прибутковість. Математична модель розрахунку базується на визначенні середньгеометричної величини п'яти ключових якісних індикаторів:

$$I_{ер} = \sqrt[5]{I_{ПП} + I_{tOA} + I_{ФВ} + I_{ВВ} + I_{РКОМ}} \quad (1.6)$$

Складові моделі (у формі індексів — коефіцієнтів зміни):

$I_{ПП}$  – індекс продуктивності праці персоналу;

$I_{tOA}$  – індекс коефіцієнта оборотності оборотних активів;

$I_{ФВ}$  – індекс фондівіддачі необоротних активів;

$I_{ВВ}$  – індекс витратівіддачі (співвідношення чистого доходу/товарообігу до сукупних витрат);

$I_{РКОМ}$  – індекс рівня комерційної рентабельності.

Отримане значення індексу дозволяє верифікувати загальний вектор трансформації підприємства:

$I_{ep} > 1$  Свідчить про стійке та збалансоване економічне зростання. Такий результат вказує на те, що якісні параметри діяльності покращуються у синергії, забезпечуючи високий темп розвитку.

$I_{ep} < 1$  Сигналізує про наявність деструктивних тенденцій у господарській діяльності. Це показник уповільнення темпів росту або регресу, що вимагає негайної ревізії стратегії управління витратами та ресурсами.

Використання цієї моделі завершує цикл комплексного аналізу, дозволяючи перейти від моніторингу окремих ресурсів до стратегічного висновку про якість функціонування всієї економічної системи підприємства.

Застосування системного підходу до моніторингу діяльності суб'єкта господарювання дозволяє здійснити всебічну верифікацію його стану, охоплюючи ключові вектори функціонування. Дана методологія ґрунтується на синергії трьох аналітичних напрямів: оцінці ефективності експлуатації ресурсів, раціональності здійснених витрат та якості отриманих результатів (рис. 1.2) [22, 23].

Центральне місце у цій системі посідає комплексний аудит ресурсного потенціалу, який структурується за такими об'єктами:

- основні засоби — аналіз техніко-економічної віддачі необоротних активів;
- оборотні активи — моніторинг інтенсивності використання та швидкості оборотності мобільних засобів;
- трудові ресурси — верифікація продуктивності праці та кадрового потенціалу;
- фінансові ресурси — оцінка структури капіталу та ефективності його розміщення.

Взаємозв'язок між компонентами, відображений на схемі, демонструє, що результат діяльності є похідною від того, наскільки ощадливо використовуються витрати та наскільки високою є віддача від кожного виду залучених ресурсів. Такий підхід дозволяє менеджменту не лише констатувати прибутковість, а й ідентифікувати конкретні «вузькі місця» у виробничому чи

фінансовому циклі.



Рис. 1.2. Аналіз ефективності функціонування підприємства на засадах системного підходу

*Джерело: складено автором за матеріалами [21]*

Теоретично обґрунтований інструментарій системного оцінювання буде апробований у наступному розділі роботи.

#### **1.4. Дослідження закордонного досвіду оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств**

В умовах інтенсивної глобалізації та зростаючої турбулентності світових ринків, вивчення міжнародного досвіду оцінювання економічної ефективності стає критично важливим для вітчизняного бізнесу [26-52]. Закордонні методики пропонують випробувані інструменти, які при належній адаптації можуть суттєво посилити конкурентні позиції українських підприємств. Аналіз світових практик дозволяє ідентифікувати найпродуктивніші підходи та сформувати дорожню карту їх інтеграції у внутрішню систему менеджменту.

Ключові чинники актуальності вивчення закордонних моделей:

- глобальна інтеграція – це необхідність відповідності українських компаній міжнародним стандартам для успішного виходу на зовнішні ринки;
- удосконалення управління полягає у використанні успішних іноземних кейсів для модернізації методів керівництва та оптимізації виробничих циклів;
- ресурсна оптимізація полягає у впровадженні передових практик для підвищення віддачі від використання всіх видів капіталу;
- стратегічна стійкість – це адаптація міжнародних інструментів оцінки допомагає підприємствам ефективніше реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та забезпечувати сталий розвиток.

Вивчення та системна імплементація закордонних здобутків є фундаментальним етапом модернізації економічної системи України. Це дозволяє не лише перейняти готові рішення, а й сформувати власні унікальні конкурентні переваги на основі синтезу світового досвіду та національних особливостей господарювання.

Результати проведеного огляду наукових праць підтверджують стрімку актуалізацію зазначеної проблематики серед світової наукової спільноти та фахівців-практиків [26; 29; 33; 34; 37]. У більшості фундаментальних зарубіжних досліджень пріоритет надається системним методам оцінювання, що гармонійно поєднують фінансові [30; 36] та нефінансові [36; 43; 45] метрики для об'єктивного відображення стратегічної стійкості та тривалої результативності суб'єктів господарювання.

Сучасні наукові розвідки концентруються на імплементації та адаптації високоефективних інструментів, зокрема збалансованої системи показників (BSC) [34; 35; 36; 47; 50] та економічної доданої вартості (EVA) [37; 44; 46], які довели свою дієвість у розвинених економіках. Паралельно досліджуються механізми інтеграції цих концепцій у практику менеджменту підприємств країн із перехідною економікою, зважаючи на притаманні їм специфічні ринкові умови [29; 48; 53]. Важливим вектором досліджень є також вивчення

впливу Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS) на прозорість бізнес-процесів та якість корпоративного управління [31; 44; 52]. Аналіз реальних кейсів впровадження цих стандартів демонструє, що їхнє використання забезпечує високу точність фінансової діагностики та сприяє зростанню рівня довіри з боку глобальних інвесторів.

Отже, результати аналізу спеціалізованої літератури вказують на накопичення вагомого міжнародного досвіду в галузі моніторингу економічної ефективності, що створює надійне підґрунтя для його подальшої адаптації та впровадження в сучасне українське бізнес-середовище.

У глобальній практиці стратегічного аналізу та порівняльного оцінювання результативності світових корпорацій застосовується розгалужена система методик, серед яких особливе місце посідає багатофакторна модель Дюпона. Цей аналітичний інструментарій, розроблений фахівцями компанії «E.I. du Pont de Nemours and Company» ще у 1920-х роках, залишається фундаментальним підходом для дослідження фінансово-економічної ефективності та деталізації рентабельності власного капіталу (ROE) на базові складники [28; 34; 35].

Методологічна основа вказаної моделі базується на детермінованій факторній залежності ключових елементів фінансової звітності промислових об'єктів. Сутність аналізу полягає у послідовній декомпозиції рентабельності активів на окремі чинники за допомогою розрахунку системи коефіцієнтів. Такий підхід дозволяє ідентифікувати найбільш вагомні фактори впливу на підсумкову рентабельність, що є критично важливим для формування об'єктивних висновків та розроблення дієвих рекомендацій щодо оптимізації виробничої діяльності та максимізації прибутковості. Висока аналітична цінність цих чинників зумовлена їхньою здатністю інтегрувати всі вектори фінансово-господарського функціонування підприємства, відображаючи як динамічні зміни, так і статичний стан його звітності. Зокрема, перший чинник акумулює дані про загальні фінансові результати, другий відображає

структуру активів, а третій характеризує стан пасивів балансу підприємства [29; 33].

У практичній діяльності модель Дюпона застосовується у трьох основних модифікаціях, кожна з яких забезпечує різний рівень деталізації аналізу результативності бізнесу.

Найбільш спрощеним варіантом є двофакторна модель, яка базується на взаємодії лише двох ключових параметрів: рентабельності фактичних продажів та оборотності активів. У межах цієї моделі коефіцієнт рентабельності активів обчислюється як співвідношення чистого прибутку до середньої вартості наявних активів за відповідний період, з обов'язковим урахуванням амортизаційних відрахувань.

Найбільш поширеною є трифакторна модель, яка демонструє пряму залежність між рівнем фактичного прибутку та обсягом власного капіталу, а також показниками реалізації та розміром активів підприємства. При застосуванні цього підходу до складу власного капіталу включаються статутний, резервний та додатковий капітал, а також сума нерозподіленого прибутку на дату аналізу, зокрема кошти, акумульовані у фінансових трастових фондах.

Найбільш розгорнутим інструментом є п'ятифакторна модель. У даній модифікації, окрім стандартних параметрів, враховуються додаткові чинники впливу, зокрема операційний фінансовий прибуток та прибуток до оподаткування, що дозволяє ще глибше диференціювати вплив податкового та відсоткового навантаження на кінцеву ефективність капіталу.

Ключовою перевагою моделі Дюпона вважається її висока адаптивність, що дозволяє економістам та аналітикам обирати оптимальну модифікацію інструментарію відповідно до встановлених вимог щодо глибини та деталізації аналізу. Крім того, ця методика є доступною для потенційних інвесторів, оскільки всі необхідні вхідні параметри для обчислень містяться у відкритих формах фінансової звітності підприємств.

Водночас моделі Дюпона властиві певні обмеження та недоліки. По-перше, використання балансової вартості активів замість їхньої реальної ринкової оцінки може спровокувати виникнення суттєвих розбіжностей у результатах розрахунків. По-друге, модель не володіє достатнім функціоналом для повної ідентифікації та врахування банківських відсотків, що ускладнює коректну оцінку активів, придбаних за рахунок запозиченого капіталу. По-третє, об'єктивність аналізу безпосередньо залежить від якості бухгалтерського обліку, який не завжди забезпечує абсолютну достовірність інформації, необхідної для формування висновків.

У міжнародній аналітичній практиці вагоме місце посідає система інтегрального (комплексного) оцінювання ефективності використання власного капіталу та активів, розроблена американською компанією «Modern Soft». Даний методичний підхід орієнтований на глибоку діагностику експлуатації ресурсів підприємства задля визначення рівня їхньої продуктивності. Інструментарій системи охоплює широку сукупність індикаторів, зокрема рентабельність активів (ROA), коефіцієнти їхньої оборотності, амортизаційні параметри, а також низку інших фінансових та операційних показників. Характерною особливістю пропозиції від «Modern Soft» є наявність спеціалізованого програмного забезпечення, яке дозволяє повністю автоматизувати обчислювальні процеси та надає бізнесу прикладні інструменти для прецизійного аналізу.

Методологічний фундамент цієї системи базується на інтенсивному застосуванні інформаційних технологій та комп'ютерного моделювання з використанням пакетів прикладних програм. В основу аналітичної конструкції покладено декомпозицію процесу формування комерційного прибутку на сукупність первинних економічних та фінансових блоків, що дозволяє змодельовати систему чинників, які безпосередньо впливають на фінансовий результат. Специфіка даного підходу полягає в тому, що архітектуру цих блоків і класів формує безпосередньо аналітик, зважаючи на особливості виробничо-господарської діяльності конкретного підприємства. Це забезпечує

гнучкість методики та дозволяє відтворити механізм генерації прибутку з необхідним ступенем деталізації, наповнюючи створену модель фактичними даними зі звітності промислового об'єкта [28; 40; 46].

Значний внесок у розвиток інструментарію оцінювання результативності бізнесу зробив відомий американський економіст Джеймс Ван Хорн, який запропонував модель SGR (Sustainable Growth Rate). Концепція темпу сталого економічного зростання дозволяє визначити граничну швидкість розвитку підприємства, яку воно здатне підтримувати без залучення зовнішніх джерел фінансування, покладаючись виключно на внутрішній капітал. Дана модель виступає стратегічним інструментом для верифікації фінансової стійкості та прогнозування потенціалу масштабування компанії.

Фундаментальними компонентами моделі SGR є наступні показники:

- коефіцієнт рентабельності власного капіталу (roe), який характеризує здатність підприємства генерувати прибуток на кожну одиницю інвестованих власних коштів;
- коефіцієнт реінвестування (b), що відображає частку чистого прибутку, яка спрямовується на капіталізацію та розвиток бізнесу, а не виплачується у вигляді дивідендів акціонерам чи преміальних виплат персоналу.

Використання моделі Ван Хорна дозволяє менеджменту синхронізувати плани збуту з фінансовими можливостями підприємства, запобігаючи дефіциту ліквідності внаслідок надмірно швидкого розширення.

Аналітична цінність моделі SGR у процесі оцінювання економічної ефективності промислового підприємства розкривається через низку функціональних характеристик.

По-перше, даний показник демонструє граничні темпи розвитку, які компанія здатна підтримувати без зовнішніх фінансових впливань. Це дозволяє мінімізувати стратегічні ризики, що зазвичай виникають при надмірному борговому навантаженні або емісії додаткових акцій.

По-друге, володіння інформацією про рівень SGR сприяє прийняттю управлінським апаратом та акціонерами збалансованих рішень у сфері інвестиційного проєктування, формування дивідендної політики та оптимізації структури капіталу.

По-третє, зіставлення реальної динаміки зростання підприємства з теоретично визначеним темпом сталого розвитку виступає індикатором якості менеджменту та продуктивності використання наявних ресурсів. У випадках, коли фактичне зростання суттєво випереджає SGR, виникає об'єктивна потреба у залученні додаткового капіталу або ревізії поточної стратегії розвитку.

По-четверте, модель SGR виконує діагностичну функцію, ідентифікуючи потенційні загрози, зумовлені масштабуванням діяльності. Підприємства, чия експансія перевищує можливості самофінансування, ризикують стикнутися з кризою ліквідності або критичним рівнем заборгованості.

Водночас практичне застосування моделі SGR супроводжується певними обмеженнями, які необхідно враховувати під час аналізу. До найбільш суттєвих детермінант належать наступні аспекти.

1) Методологія базується на припущенні про незмінність рентабельності власного капіталу (ROE) та коефіцієнта реінвестування протягом прогнозованого періоду. У реальних ринкових умовах ці параметри є динамічними та схильними до значних коливань під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

2) Розрахунок за цією моделлю не охоплює вплив макроекономічних факторів, поточної кон'юнктури ринку та інтенсивності конкурентного середовища, хоча ці складові безпосередньо корегують можливості експансії підприємства.

3) Для новостворених бізнес-структур або компаній на стадії стрімкого масштабування, діяльність яких критично залежить від зовнішніх інвестицій

та запозичень, показник SGR може мати обмежену релевантність і не повною мірою відображати реальні перспективи росту.

Отже, модель SGR виступає вагомим аналітичним інструментом у системі фінансового менеджменту та стратегічного проектування, проте її результати потребують комплексної інтерпретації у поєднанні з іншими фінансовими індикаторами та методами стратегічного аналізу.

У практиці стратегічного менеджменту компаній США та країн ЄС домінуюче положення посідає модель SWOT-аналізу, назва якої є акронімом від англійських термінів: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) та Threats (загрози). Цей інструментарій забезпечує системну класифікацію факторів впливу на чотири ключові категорії, що дозволяє детально структурувати внутрішній потенціал проекту та зовнішні умови його реалізації.

Історичне підґрунтя методики пов'язане з діяльністю Альберта Хамфрі, який розробив цю концепцію у 1960-х роках під час роботи у Стенфордському дослідницькому інституті (SRI). З моменту свого створення методологія SWOT трансформувалася в один із найбільш затребуваних аналітичних інструментів у сфері стратегічного планування по всьому світу.

Застосування SWOT-аналізу в діяльності машинобудівних підприємств є особливо результативним, оскільки дозволяє суб'єктам господарювання формувати та впроваджувати адаптивні стратегії розвитку. Це забезпечує гнучкість управління у відповідь на динамічні трансформації внутрішнього стану компанії та варіативність зовнішнього бізнес-середовища.

Фундаментальним здобутком світової практики в галузі економічної діагностики промислового сектора є Система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC). Цей комплексний інструментарій стратегічного управління, розроблений Робертом Капланом та Девідом Нортонем, базується на інтеграції фінансових і нефінансових індикаторів для оцінювання результативності підприємства через призму чотирьох ключових проекцій [34; 35].

Методологічна структура BSC охоплює наступні вектори аналізу:

- 1) Фінансова складова, що фокусується на моніторингу економічних результатів, зокрема доходів, витрат та показників рентабельності.
- 2) Клієнтська перспектива, яка спрямована на вивчення рівня задоволеності та лояльності споживачів, а також динаміки ринкової частки компанії.
- 3) Внутрішні бізнес-процеси, що передбачають верифікацію якості та ефективності операційних циклів, які забезпечують формування цінності для клієнтів.
- 4) Навчання та розвиток (інноваційний потенціал), що визначає здатність організації до безперервного самовдосконалення, кадрового росту та впровадження інновацій.

Популярність системи BSC у світовому бізнес-середовищі зумовлена її суттєвими перевагами. Зокрема, вона забезпечує системний підхід до оцінювання, пропонуючи всебічний огляд діяльності підприємства поза межами виключно фінансової звітності. Дана методологія дозволяє синхронізувати щоденні операційні завдання з довгостроковими стратегічними орієнтирами, що допомагає кожному працівнику усвідомити свій персональний внесок у досягнення корпоративних цілей. Крім того, впровадження BSC сприяє налагодженню якісної комунікації на всіх ієрархічних рівнях, посилює контроль за виконанням стратегії та дозволяє оперативно ідентифікувати критичні зони для подальшої оптимізації. Чітке визначення цільових показників у межах цієї системи також виступає потужним чинником підвищення мотивації персоналу [34; 35].

Під час імплементації системи BSC необхідно брати до уваги низку специфічних труднощів та обмежень, притаманних цій методології. По-перше, розгортання BSC є ресурсомістким процесом, що потребує значних часових витрат, активного залучення всього штату працівників, а також часто супроводжується необхідністю трансформації корпоративної культури. По-друге, функціонування системи передбачає безперервний моніторинг та

регулярну актуалізацію даних, що зумовлює високу вартість її утримання, що може бути особливо критичним для представників малого бізнесу. По-третє, певні індикатори складно піддаються об'єктивній квантифікації, що створює ризик суб'єктивізму під час оцінювання; прикладом такої складності є верифікація реального рівня задоволеності споживачів. По-четверте, існує ймовірність зміщення фокусу менеджменту на кількісні параметри, що може призвести до ігнорування важливих якісних характеристик функціонування підприємства. Ретельне врахування цих детермінант є обов'язковою умовою використання BSC, оскільки їх ігнорування може викривити результати економічної діагностики та надати хибне уявлення про реальний стан промислового об'єкта [34; 35].

Надзвичайно цікавою зарубіжною розробкою в галузі фінансового менеджменту є модель економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA) [40; 41; 42; 45]. Цей метод базується на розрахунку різниці між чистим операційним прибутком підприємства та вартістю всього залученого для його діяльності капіталу. Концепція EVA була розроблена фахівцями консалтингової компанії «Stern Stewart & Co.» — Джоелом Стерном та Гартом Стюартом [45]. Призначення цієї моделі полягає у визначенні реальної економічної вартості, створеної суб'єктом господарювання. На відміну від традиційних бухгалтерських показників, EVA вимірює чистий фінансовий результат, вираховуючи з нього не лише операційні витрати, а й повну вартість використання капіталу.

Розглядаючи методичний зміст моделі, слід зазначити, що вона фокусується на обчисленні різниці між чистим операційним прибутком після оподаткування (NOPAT) та платою за капітал (Capital Charge). Таким чином, індикатор EVA демонструє здатність компанії формувати додану вартість понад витрати на ресурси, що були залучені для забезпечення її функціонування [40; 41; 42; 45].

Позитивне значення EVA свідчить про те, що організація генерує прибуток, який перевищує витрати на капітал, що є ознакою створення

вартості. Натомість негативний показник EVA вказує на те, що підприємство не покриває витрати на використаний капітал, а отже, його діяльність з економічної точки зору є неефективною та призводить до руйнування вартості.

Дослідження міжнародного досвіду у сфері оцінювання результативності суб'єктів господарювання було б неповним без розгляду методу функціонально-вартісного аналізу (Activity-Based Costing, ABC). Ця модель дозволяє з високою точністю ідентифікувати витрати за окремими видами діяльності та здійснювати їх подальшу оптимізацію. Концепція ABC була сформульована у 1980-х роках професорами Гарвардської школи бізнесу Робертом Капланом та Робіном Купером [36]. У своїх наукових працях автори наголошували на критичній необхідності впровадження більш досконалих механізмів обліку порівняно з традиційними методиками. Їхні розвідки довели, що класичні системи обліку часто неспроможні коректно розподіляти непрямі витрати, що спричиняє викривлення показників собівартості товарів чи послуг. Натомість метод ABC забезпечує об'єктивний розподіл витрат, що стає підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень.

Методологія ABC є потужним інструментом для організацій, які прагнуть деталізувати структуру видатків та підвищити загальну ефективність функціонування. Вона забезпечує глибоке розуміння природи витрат, проте її практична імплементація супроводжується певними викликами. Зокрема, слід зважати на високу складність та трудомісткість методу, оскільки розгортання та адміністрування системи ABC потребує суттєвих часових та фінансових ресурсів.

Для продуктивного застосування даного підходу необхідно акумулювати деталізовані дані про всі бізнес-процеси та драйвери витрат, що часто є складним завданням. Окрім того, перехід на стандарти ABC може вимагати кардинальної трансформації наявних бізнес-процесів та систем бухгалтерського обліку підприємства [36].

На завершення варто виділити бенчмаркінг — метод економічного оцінювання, що набув значної популярності в практиці закордонних промислових об'єктів. Бенчмаркінг є процесом систематичного зіставлення результативності, операційних циклів та управлінських підходів конкретної організації з еталонними показниками лідерів галузі або іншими успішними компаніями [30; 32; 38; 39; 46]. Хоча ідея запозичення передового досвіду має тривалу історію, науково обґрунтований та системний підхід до цієї методології був вперше сформований корпорацією Xerox у 1970-х роках.

Орієнтація на показники провідних гравців ринку дозволяє суттєво підвищити якість продукції та послуг, що безпосередньо корелює з рівнем лояльності споживачів. Глибоке розуміння конкурентних переваг опонентів сприяє розробленню ефективних стратегій для зміцнення ринкових позицій. Крім того, вивчення світового досвіду стає потужним стимулом для інноваційної активності та розвитку креативного потенціалу всередині компанії. Бенчмаркінг генерує масив цінної інформації, необхідної для стратегічного планування та формування реалістичних цільових орієнтирів [30; 32; 38; 39; 46].

Узагальнюючи міжнародний досвід, можна констатувати наявність розлогого спектра інструментів оцінювання економічної ефективності, що охоплює фінансові та нефінансові метрики, методи функціонально-вартісного аналізу, а також такі концептуальні підходи, як Система збалансованих показників (BSC) та Економічна додана вартість (EVA). Проте результативна імплементація цих зарубіжних розробок в українську практику вимагає обов'язкової адаптації до локальних особливостей ринку, нормативно-правового поля та національної ділової культури. Це передбачає проведення ґрунтовної аналітичної роботи щодо калібрування інструментів оцінювання відповідно до конкретних умов вітчизняного середовища.

## Висновки до розділу 1

Ефективність функціонування підприємства становить складну та багатогранну категорію, аналітична значущість якої зумовлена її фундаментальною роллю в господарських процесах. У сучасних реаліях питання забезпечення високої результативності набуває особливої гостроти через вплив кризових явищ, високий ступінь невизначеності та загальну складність операційного середовища. Під ефективністю пропонується розуміти інтегральну характеристику, що відображає кореляцію між отриманими результатами та обсягом залучених ресурсів чи витрат, а також визначає стратегічні перспективи розвитку суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. Попри наявність численних підходів до типізації ефективності, вбачається за доцільне розширити існуючу класифікацію шляхом виокремлення її видів за сферою прояву, що дозволить модернізувати систему управлінського впливу. Подальші наукові розвідки доцільно зосередити на вдосконаленні механізмів управління цією категорією.

Проведене дослідження підтверджує, що міжнародна практика оцінювання економічної результативності машинобудівних підприємств володіє значним потенціалом для вітчизняного бізнес-середовища. Застосування прогресивних методологій сприятиме зростанню продуктивності, раціоналізації витрат та забезпеченню стабільної динаміки розвитку компаній.

Процес адаптації закордонних напрацювань потребує глибокого аналізу локальної специфіки, проте його реалізація здатна ініціювати суттєві позитивні трансформації в управлінні економічною ефективністю. Хоча розглянуті інструменти, що базуються на передовому світовому досвіді, поступово інтегруються в українську економічну думку, вони ще не отримали масового впровадження. На сьогодні ці підходи застосовуються переважно на підприємствах із залученням іноземного капіталу. Водночас практичний досвід свідчить, що промислові об'єкти, які використовують сучасні зарубіжні

методи аналізу, демонструють значно вищий рівень оптимізації виробничо-комерційних процесів та досягають кращих показників загальної ефективності.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

### 2.1. Історія створення та загальна характеристика діяльності підприємства

Нині ТДВ «Яготинський маслозавод» посідає провідні позиції у молочній індустрії України, виступаючи фундаментальним виробничим активом групи компаній «Молочний альянс». Історія становлення ТДВ «Яготинський маслозавод» розпочалася у 1956 році. Впродовж десятиліть підприємство трансформувалося з локального заводу на потужний індустріальний комплекс. У процесі системної трансформації економіки, у лютому 1994 року, підприємство пройшло етап корпоратизації та було реорганізоване у відкрите акціонерне товариство. Відповідно до рішень загальних зборів акціонерів у 2011 році (протокол від 04.04.2014) та внесених змін до Статуту, правовий статус суб'єкта було оновлено до публічного акціонерного товариства.

Новий етап інституційних змін розпочався 12 квітня 2017 року, коли загальні збори акціонерів ПАТ «Яготинський маслозавод» ухвалили рішення про припинення діяльності у формі публічного товариства шляхом його перетворення на товариство з додатковою відповідальністю.

Сучасний етап розвитку характеризується повною інтеграцією в холдингову структуру, що забезпечує доступ до централізованих ресурсів та інноваційних управлінських стратегій.

Товариство з додатковою відповідальністю «Яготинський маслозавод» (далі за текстом — ТДВ «Яготинський маслозавод», або Товариство) як суб'єкт господарювання зареєстрований у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України за кодом 00446003. Юридичний статус підприємства як товариства з додатковою відповідальністю був остаточно закріплений у 2018 році після низки інституційних трансформацій. Це дозволило оптимізувати

структуру власності та підвищити оперативність прийняття стратегічних рішень у межах корпоративного управління. Юридичне завершення трансформації організаційно-правової форми підприємства відбулося 17 квітня 2018 року під час установчих зборів учасників. Цього дня було офіційно припинено державну реєстрацію Публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» та внесено відомості про створення Товариства з додатковою відповідальністю «Яготинський маслозавод» як його правонаступника. Створене ТДВ «Яготинський маслозавод» офіційно визначено повним правонаступником усіх прав та обов'язків колишнього публічного акціонерного товариства, включаючи визначення його місцезнаходження та формування статутного капіталу.

На сьогодні завод функціонує за адресою: Київська обл., м. Яготин, вул. Шевченка, 213, де зосереджені всі ключові виробничі ланки та адміністративний апарат. Для офіційної комунікації та електронного листування використовується корпоративна поштова скринька: [info@milkalliance.com.ua](mailto:info@milkalliance.com.ua). Офіційним вебресурсом, що забезпечує відкритий доступ до актуальної інформації про діяльність товариства, є корпоративний портал за адресою: <https://milkalliance.com.ua/>.

Спеціалізація діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» охоплює наступні ключові напрями згідно з класифікатором:

10.51 — промислова переробка молока, а також виготовлення вершкового масла та сирів;

46.33 — оптова дистрибуція молочного асортименту, яєць, харчових олій та жирів;

47.11 — роздрібна реалізація продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів через неспеціалізовану торговельну мережу.

Виробнича база заводу включає п'ять спеціалізованих цехів, оснащених новітнім обладнанням від провідних світових виробників із Швеції, Німеччини та Італії. Це дозволяє реалізовувати концепцію закритого циклу, де контакт персоналу з сировиною мінімізований, що гарантує високу біологічну

безпеку продукції. Технологічна оснащеність підприємства є його головною конкурентною перевагою, дозволяючи випускати широкий асортимент товарів — від традиційного молока до складних десертних йогуртів.

Нині група компаній «Молочний альянс» посідає провідні позиції у молочній індустрії України, консолідуючи потужні виробничі активи галузі. Структура холдингу охоплює п'ять спеціалізованих підприємств, що забезпечують випуск продукції під шістьма впізнаваними брендами, широко представленими на національному ринку.

Історичне формування АТ «Молочний альянс» розпочалося у 2000 році з етапу активного придбання виробничих потужностей. У 2006 році ці активи були офіційно інтегровані в єдину холдингову компанію зі статутним капіталом близько 24 млн грн, при цьому балансова структура об'єднання майже повністю (на 99,9%) була сформована за рахунок довгострокових фінансових інвестицій. Інтеграція ТДВ «Яготинський маслозавод» у структуру ГК «Молочний альянс» забезпечує підприємству ефект синергії, який проявляється у спільній закупівельній та логістичній політиці. Централізація фінансових потоків холдингу дозволяє заводу отримувати доступ до масштабних інвестиційних ресурсів для модернізації обладнання, що було б складно реалізувати автономному підприємству. Така взаємодія підсилює конкурентні переваги заводу, дозволяючи йому диверсифікувати ризики та оперативно адаптуватися до змін кон'юнктури ринку молочної сировини.

На сучасному етапі АТ «Молочний альянс» функціонує як компанія з жорстко централізованою моделлю управління ключовими бізнес-процесами: фінансами, закупівельною діяльністю, маркетинговою стратегією, виробничими циклами, логістикою та збутом. До складу Групи входять потужності з виготовлення сирів, цільномолочної та кисломолочної продукції, заготівельні та переробні підприємства, а також торговельні підрозділи, що забезпечують реалізацію товарів як на внутрішньому ринку України, так і в експортних напрямках.

Портфель брендів компанії включає такі торгові марки, як «Пирятин», «Славія», «Яготинське», «Яготинське для дітей», «Златокрай» та власне «Молочний альянс». Асортиментна політика холдингу ретельно збалансована для задоволення потреб різноманітних сегментів споживачів у категоріях молочних продуктів та сирів. Зокрема, під брендом «Молочний альянс» виготовляється спеціалізована сировина для харчової промисловості: сухе незбиране та знежирене молоко, демінералізована сироватка та масло-моноліт — продукція, що користується стабільним попитом як на вітчизняному, так і на світових ринках.

Холдинг перебуває у процесі перманентного пошуку прогресивних рішень та розробки нових продуктових позицій. Стратегічний розвиток базується на впровадженні інноваційних технологій та систематичному вдосконаленні управлінських принципів. Зокрема, ключові виробничі потужності групи сертифіковані відповідно до міжнародних стандартів менеджменту та контролю якості ISO 9000 та системи HACCP. Це забезпечує повну відповідність діяльності ГК «Молочний альянс» актуальним вимогам ринку та міжнародним безпековим нормам.

За підсумками 2024 року група компаній продемонструвала наступні операційні та фінансові результати [25]:

- загальний обсяг товарообороту склав 8 675 млн грн;
- сукупний обсяг заготівлі молочної сировини сягнув 284 299 тонн.

Виробничі показники за основними категоріями продукції розподілилися таким чином:

- тверді та м'які сири — 16 210 т;
- питтєве молоко — 48 607 т;
- кисломолочна продукція — 53 942 т;
- дитяче харчування (спеціалізована лінійка ТМ «Яготинське для дітей») — 11 889 т;
- вершкове масло — 3 671 т.

На рисунку 2.1 наведемо основний склад групи «Молочний альянс».



Рис.2.1. Склад холдингу «Молочний Альянс»

*Джерело: побудовано автором на основі даних холдингу «Молочний Альянс»*

Організаційна структура заводу побудована за лінійно-функціональним принципом, що забезпечує чітку детермінацію зон відповідальності. Директор підприємства здійснює оперативне керівництво, спираючись на розгалужений апарат фахівців: головного інженера, технологів, економістів та маркетингологів. Така ієрархія дозволяє ефективно координувати роботу майже тисячного колективу, забезпечуючи стабільність умов праці та виконання виробничих планів.

Система корпоративного управління ТДВ «Яготинський маслозавод» побудована на ієрархічній взаємодії. Вищим органом прийняття рішень є Загальні збори акціонерів. Наглядова рада виконує функції контролю за діяльністю виконавчих ланок. Безпосереднє оперативне керівництво здійснює Директор, кандидатура якого затверджується на засіданні Правління; він наділяється повноваженнями щодо розпорядження майном для забезпечення безперебійного та результативного функціонування підприємства.

До вищої управлінської ланки ТДВ «Яготинський маслозавод» належать ключові посадові особи: директор, головний інженер, а також заступники директора з виробництва, комерційних питань та матеріально-технічного постачання. Крім того, у прямому підпорядкуванні керівника підприємства перебувають головний бухгалтер, керівники відділів економіки виробництва, кадрів та охорони праці, а також завідувач канцелярії.

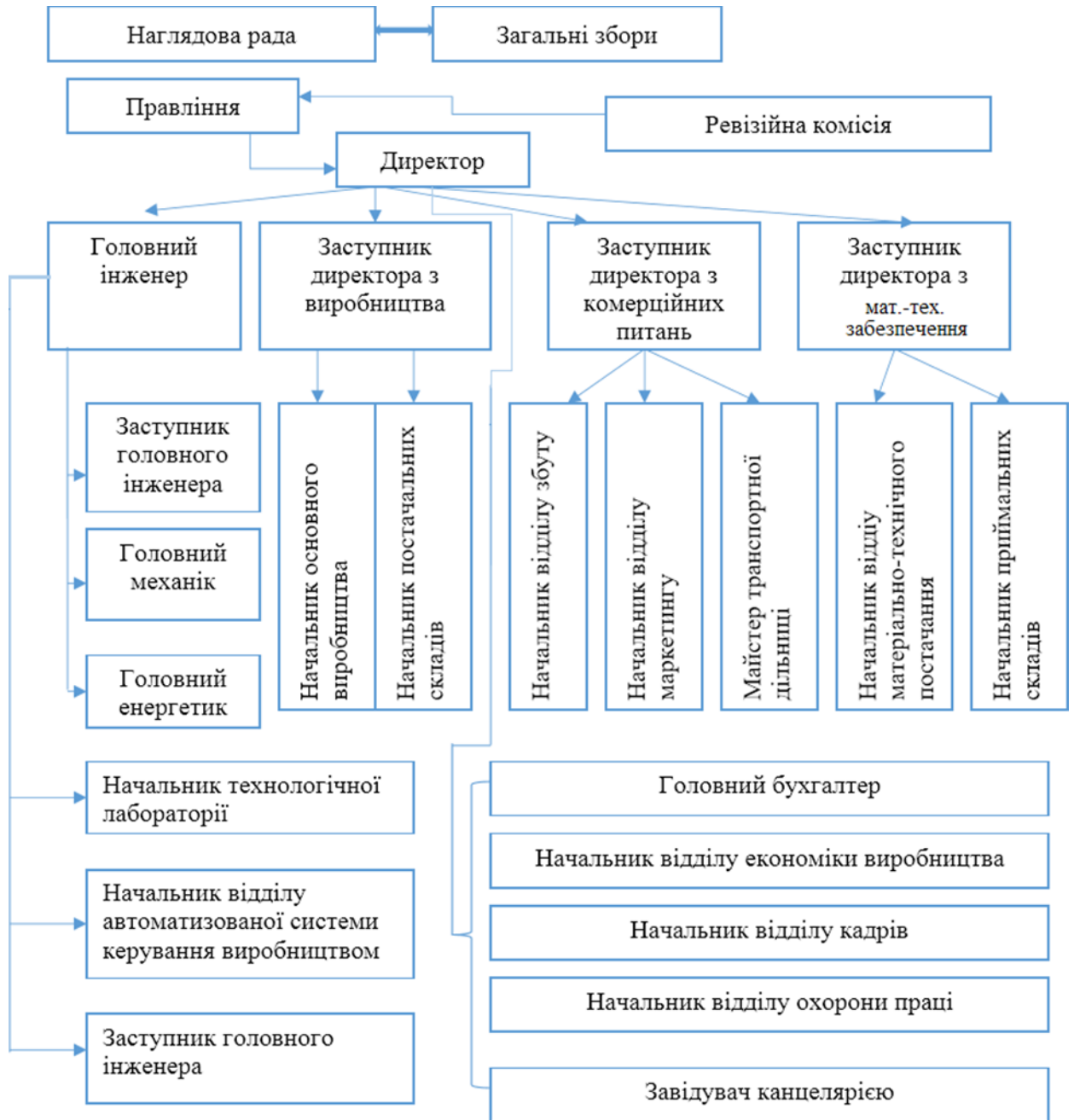


Рис. 2.2. Організаційна структура ТДВ “Яготинський маслозавод”

Джерело: складено автором на основі установчих документів товариства

Управління Товариством базується на лінійно-функціональній організаційній структурі, яка характеризується розгалуженою системою вертикальних та горизонтальних комунікаційних зв'язків (рис. 2.2). Такий підхід забезпечує жорстку детермінацію повноважень і зон відповідальності між різними структурними одиницями.

До ключових функціональних блоків підприємства відносяться безпосередньо виробничі потужності (цехи), служби постачання та логістичного супроводу, підрозділи збуту й маркетингу, фінансово-економічний департамент, а також відділ управління людськими ресурсами. Разом із допоміжними та обслуговуючими підрозділами вони формують єдину систему, що сприяє ефективній координації господарських процесів та оптимізації управлінських рішень.

Система управління якістю на ТДВ «Яготинський маслозавод» сертифікована за міжнародними стандартами ISO 9000 та HACCP. Це не просто формальність, а дієвий механізм контролю, що охоплює шлях продукту від приймання сировини до полиці магазину. Регулярні внутрішні та зовнішні аудити підтверджують відповідність продукції найвищим вимогам безпечності, що є критично важливим для утримання довіри споживачів.

Асортиментна політика заводу під брендом «Яготинське» базується на поєднанні натуральності та інновацій. Ключовими товарними групами є питне молоко, масло вершкове, кисломолочні напої та сирно-творожна продукція. Кожна позиція розробляється з урахуванням сучасних трендів здорового харчування, що дозволяє підприємству успішно конкурувати в різних цінових сегментах ринку. Ринкова частка ТДВ «Яготинський маслозавод» у складі «Молочного альянсу» демонструє впевнене закріплення на рівні 8%. Це дозволяє підприємству входити до трійки лідерів молочного ринку України, конкуруючи з транснаціональними та великими вітчизняними гравцями. Потенціал для подальшого розширення частки ринку вбачається у збільшенні випуску високомаржинальних кисломолочних продуктів та сирів.

Важливим аспектом соціальної відповідальності ТДВ «Яготинський маслозавод» є його екологічна політика, яка трансформувалася під впливом воєнних дій. Перехід від скляної тари до ПЕТ-пластику був вимушеним кроком, зумовленим руйнуванням заводів-партнерів, проте керівництво перетворило цей виклик на можливість впровадження принципів циклічної економіки. Використання пластику, що підлягає стовідсотковій переробці,

дозволяє підтримувати еко-баланс та знижувати логістичні витрати через меншу вагу упаковки. Це демонструє гнучкість менеджменту у прийнятті рішень, що балансують між економічною вигодою та екологічними зобов'язаннями.

Кадровий потенціал ТДВ «Яготинський маслозавод» характеризується стабільністю та високим рівнем професіоналізму. У 2024 році чисельність персоналу досягла 962 осіб, що вказує на розширення масштабів діяльності та створення нових робочих місць, враховуючи, що у 2023 році було 951 осіб. Підприємство приділяє значну увагу соціальному захисту працівників, що особливо важливо в умовах воєнного стану та економічної турбулентності.

Економічна ефективність використання людського капіталу на заводі постійно зростає завдяки впровадженню програм підвищення кваліфікації. Працівники регулярно проходять навчання для роботи на автоматизованих лініях, що знижує ймовірність помилок та підвищує загальну продуктивність праці. Взаємозв'язок між розвитком персоналу та технологічним оновленням є основою стратегії довгострокового зростання компанії. Корпоративна культура підприємства базується на традиціях якості, що закладалися протягом майже 70 років історії. Статус «Яготинського маслозаводу» як флагмана галузі зобов'язує дотримуватися високих етичних стандартів у відносинах із партнерами та споживачами. Це формує нематеріальний актив бренду — довіру, яка є найстійкішою перевагою в часи економічної нестабільності.

Логістична інфраструктура підприємства включає власний автопарк, що забезпечує безперебійну доставку сировини та готової продукції. Наявність власних транспортних потужностей дозволяє заводу бути автономним та оперативно реагувати на зміни в ланцюгах постачання. Витрати на логістику є вагомою статтею оборотних коштів, проте вони повністю виправдані гарантією свіжості та своєчасності поставок до торговельних мереж.

Взаємодія з ритейл-мережами є пріоритетним напрямом збутової стратегії. Завод забезпечує високу швидкість оборотності продукції, що

критично важливо для товарів із коротким терміном зберігання. Ефективна логістика та маркетингова підтримка дозволяють утримувати лідерські позиції на полицях ключових супермаркетів країни, незважаючи на жорстку конкуренцію.

Сировинна база заводу формується переважно за рахунок співпраці з великими аграрними комплексами. Це мінімізує ризики отримання неякісного молока та дозволяє підтримувати стабільні фізико-хімічні показники готового продукту. Відмова від масової закупівлі сировини у приватних домогосподарств на користь промислових ферм є стратегічним рішенням для забезпечення стабільно високої якості бренду «Яготинське».

Динаміку виробництва та реалізації основних видів продукції ТДВ «Яготинський маслозавод» подано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

## Динаміка виробництва та реалізації основних видів продукції

## ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр.

Продукція	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Обсяг виробництва, тис.грн							
Молоко питне	965719	1249039	1259700	283 320	10 661	29,34	0,85
Кисломолочна продукція	1267970	1757365	1925008	489 395	167 643	+38,60	9,54
Сирно-творожна продукція	360301	471414	504120	111 113	32 706	+30,83	6,94
Всього	2 593 990	3 477 818	3 688 828	883 828	211 010	34,07	6,07
Обсяг реалізованої продукції, тис.грн							
Молоко питне	962838	1256972	1283604	294 134	26 632	30,55	2,12
Кисломолочна продукція	1257312	1734688	1926685	477 376	191 997	37,96	11,07
Сирно-творожна продукція	356273	713826	788212	357 553	74 386	100,35	10,42
Всього	2 593 990	3 477 818	3 688 828	1 129 063	293 015	43,82	7,91

Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Сегмент сирно-творожної продукції демонструє стійку висхідну динаміку протягом усього досліджуваного періоду. Це є вагомим позитивним

чинником, оскільки зазначена товарна група належить до категорій із високим рівнем маржинальності, що безпосередньо впливає на загальну прибутковість Товариства.

Результати аналізу збутової діяльності підтверджують високу ефективність комерційної стратегії підприємства. У 2023 році сукупний обсяг реалізації продемонстрував стрімке зростання на 43,82% відносно показників 2022 року, а у 2024 році цей показник додатково збільшився ще на 7,91%. Особливо значущим є двократне зростання продажів у категорії сирно-творожної продукції у 2023 році (понад 100%), що є прямим індикатором успішної експансії на ринку та інтенсифікації споживчого попиту.

Узагальнюючи дані, можна констатувати високий ступінь збалансованості виробничо-збутової політики ТДВ «Яготинський маслозавод». Кореляція між темпами випуску та реалізації продукції вказує на відсутність затовареності складів та оптимальну адаптивність підприємства до динамічних ринкових умов. Зафіксовані результати свідчать про наявність суттєвого внутрішнього ресурсу для подальшого нарощування масштабів діяльності.

Деталізовані дані щодо структури та динаміки виробничо-збутових процесів Товариства за 2022–2024 роки систематизовано у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

## Структура виробництва та реалізації основних видів продукції

ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр.

Продукція	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Обсяг виробництва у відсотках до всієї виробленої продукції							
Молоко питне	54,8	50,5	47,9	-2,6	-7,85	-5,15	-2,6
Кисломолочна продукція	41,4	44,3	46,3	2,0	7,00	4,51	2,0
Сирно-творожна продукція	3,8	3,8	4,1	0,3	0,00	7,89	0,3
Всього	100,0	100,0	100,0				

Обсяг реалізованої продукції у відсотках до всієї реалізованої продукції							
Молоко питне	55	44,8	42,4	-2,4	-18,55	-5,36	-2,4
Кисломолочна продукція	41,2	38,7	40,2	1,5	-6,07	3,88	1,5
Сирно-творожна продукція	3,8	4,5	4,7	0,2	18,42	4,44	0,2
Всього	100,0	100,0	100,0				

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Аналіз структурних компонентів виробництва ключових видів продукції ТДВ «Яготинський маслозавод» упродовж 2022–2024 років вказує на значущі трансформації, спрямовані на диверсифікацію товарного портфеля. Зокрема, спостерігається тенденція до зниження питомої ваги питного молока в загальному обсязі випуску: якщо у 2022 році цей показник становив 54,8%, то до 2024 року він скоротився до 47,9%. Така динаміка свідчить про поступовий відхід підприємства від надмірної концентрації на базовому, традиційно менш маржинальному сегменті, на користь розвитку інших продуктових груп.

Дослідження динаміки виробничих показників ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 років демонструє стабільну позитивну тенденцію до збільшення обсягів випуску за всіма ключовими категоріями товарів. Найбільш виражена активізація виробничих потужностей у 2023 році зафіксована в сегменті кисломолочної продукції, де вартісний обсяг випуску зріс на 489395 тис. грн, що у відносному вираженні становить 38,60% порівняно з базисним 2022 роком. У 2024 році спостерігалася певна стабілізація темпів зростання, проте загальний вектор розвитку залишився висхідним.

Сектор питного молока також продемонстрував суттєву позитивну динаміку у 2023 році з приростом на рівні 29,34%, що підтверджує стратегічне розширення базового асортиментного кошика. Проте у 2024 році темп приросту в цьому сегменті був мінімальним (+0,85%). Це може свідчити про досягнення точки насичення ринкового попиту на дану категорію або про свідому зміну стратегічних пріоритетів Товариства на користь випуску

високорентабельної продукції з вищою часткою доданої вартості.

Натомість спостерігається стале зростання частки кисломолочної продукції, яка у 2024 році сформувала 46,3% загального обсягу виробництва проти 41,4% у 2022 році. Така тенденція є позитивною з точки зору підвищення ефективності господарської діяльності, оскільки кисломолочна продукція характеризується вищою доданою вартістю та стабільним попитом.

Частка сирно-творожної продукції у структурі виробництва залишається відносно невеликою, проте демонструє поступове зростання, що свідчить про наявність потенціалу розвитку цього більш прибуткового сегмента.

Аналіз структури реалізації продукції підтверджує зазначені тенденції. Найбільш істотне скорочення частки у реалізації спостерігається за молоком питним (на 12,6 в.п. у 2024 році порівняно з 2022 роком), тоді як частка кисломолочної та сирно-творожної продукції зростає. Це свідчить про переорієнтацію збутової політики підприємства на продукцію з вищою рентабельністю та кращою відповідністю споживчому попиту.

У цілому, зміна структури виробництва та реалізації продукції ТДВ «Яготинський маслозавод» у 2022–2024 роках є економічно обґрунтованою та позитивною, оскільки сприяє підвищенню ефективності господарської діяльності, зменшенню залежності від низькомаржинальних сегментів та формуванню стійких передумов для подальшого розвитку підприємства.

## **2.2. Аналіз активів підприємства та ефективності їх використання**

Дослідження динаміки ключових економічних індикаторів діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 років забезпечує можливість проведення комплексної оцінки результатів господарювання суб'єкта. Такий аналіз дозволяє визначити ефективність експлуатації наявних ресурсів та встановити фактичний рівень фінансової стійкості підприємства в контексті динамічних змін ринкового середовища.

У таблиці 2.3 представлено систематизовані дані щодо ключових

економічних індикаторів функціонування досліджуваного суб'єкта господарювання за період 2022–2024 років.

Таблиця 2.3

Динаміка основних економічних показників діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Чистий дохід, тис. грн	3103661	3736091	4857266	632430	1121175	20,38	30,00
Повна собівартість, тис. грн	2784504	3090847	3979309	306343	888462	11,00	28,75
Чистий прибуток, тис. грн	63319	155639	255160	92320	99521	145,82	63,94
Витрати на 1 грн доходу, грн	0,90	0,83	0,82	-0,07	-0,01	-7,78	-1,20
Фонд оплати праці, тис. грн	195918	249790	298653	53872	48863	27,50	19,56
Середня зарплата, грн/чол.	17477	21893	26821	4416	4928	25,27	22,51
Середня чисельність працівників, чол.	934	951	928	17	-23	1,82	-2,42
Продуктивність праці, тис. грн/чол.	3323,6	3928,6	5234,2	605,0	1305,6	18,20	33,24
Оборотні активи, тис. грн	1604930	1717107	1737059	112177	19952	6,99	1,16
Основні засоби, тис. грн	390451	415608	568761	25157	153153	6,44	36,85
Віддача ОЗ	7,95	8,99	8,54	1,04	-0,45	13,08	-5,01
Місткість ОЗ	0,13	0,11	0,12	-0,02	0,01	-15,38	9,09
Озброєність праці, тис. грн/чол.	418,1	436,9	612,9	18,8	176,0	4,49	40,27
Коефіцієнт оборотності активів	1,93	2,18	2,80	0,25	0,62	12,95	28,44
Тривалість 1 обороту, днів	189	167	130	-22	-37	-11,64	-22,16
Рентабельність продажу, %	2,04	4,17	5,25	2,13	1,08	104,41	25,90
Рентабельність діяльності, %	2,27	5,03	6,41	2,76	1,38	121,59	27,43

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (форми №1, №2) за 2022–2024 роки.

Упродовж аналізованого періоду підприємство демонструє стале

зростання чистого доходу від реалізації продукції. У 2023 році дохід збільшився на 632430 тис. грн, або на 20,38 % порівняно з 2022 роком, а у 2024 році — ще на 1121175 тис. грн, що відповідає темпу приросту 30,00 %. Така динаміка свідчить про розширення масштабів виробництва та реалізації продукції, а також про посилення конкурентних позицій підприємства на ринку молочної продукції.

Дослідження динаміки витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» свідчить про поступове збільшення повної собівартості реалізованої продукції протягом 2022–2024 років. Важливим позитивним індикатором є те, що темпи нарощування витрат поступалися темпам зростання доходів підприємства. Зокрема, у 2023 році собівартість підвищилася на 11,00 %, а у 2024 році цей показник зріс на 28,75 %.

Динаміка чистого фінансового результату ТДВ «Яготинський маслозавод» упродовж досліджуваного періоду демонструє стрімке нарощення прибутковості. У 2023 році обсяг чистого прибутку зріс на 92 320 тис. грн, що у відносному вираженні становить 145,82 % порівняно з попереднім роком. У 2024 році позитивний тренд зберігся: приріст склав додаткові 99 521 тис. грн, або 63,94 %. Такі показники є прямим підтвердженням інтенсифікації операційної результативності та високої якості прийнятих управлінських рішень.

Паралельно з ростом прибутку спостерігається позитивна зміна показника витрат на одну гривню доходу, який знизився з 0,90 грн у 2022 році до 0,82 грн у 2024 році. Зменшення ресурсомісткості кожної одиниці отриманого доходу свідчить про успішну оптимізацію витрат та є одним із фундаментальних індикаторів підвищення загальної економічної ефективності господарювання.

Вартість основних засобів підприємства у 2024 році суттєво зросла, що пов'язано з інвестиціями у виробничі потужності. Незважаючи на це, віддача основних засобів залишається на високому рівні, що вказує на ефективне використання основних засобів. Зменшення місткості підтверджує тенденцію

до зростання віддачі від вкладеного капіталу.

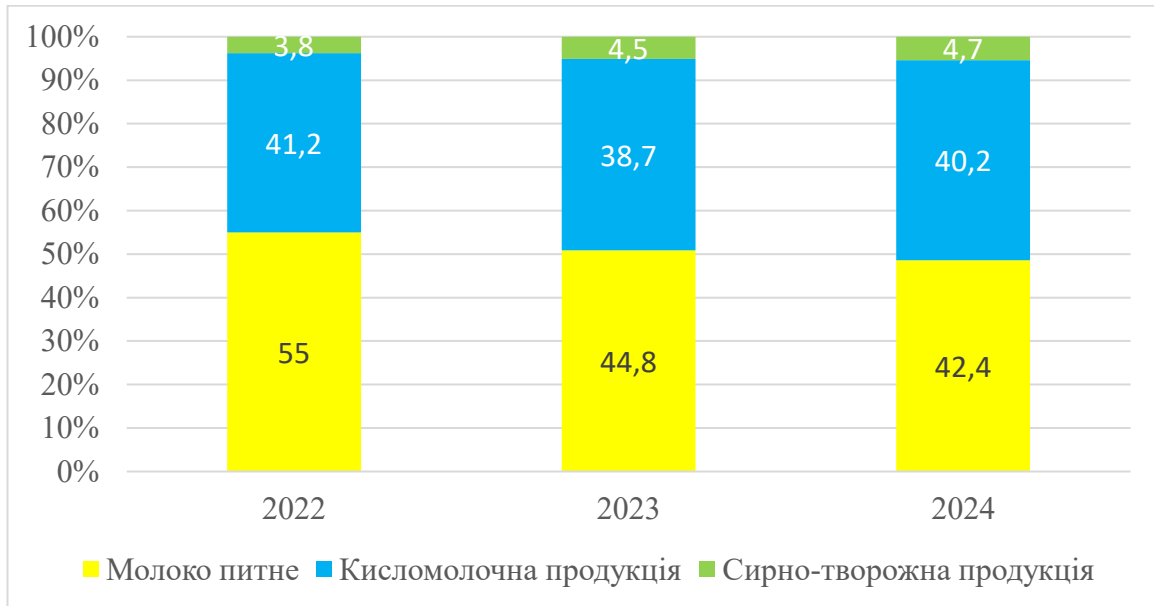


Рис. 2.1. Структура реалізації основних видів продукції  
ТДВ «Яготинський маслозавод»

У сфері управління активами також спостерігаються позитивні трансформації. Обсяг оборотних активів зріс до 1737059 тис. грн у 2024 році, що корелює з масштабуванням операційної діяльності. Водночас якість управління капіталом суттєво покращилася: коефіцієнт оборотності активів зріс з 1,93 до 2,80, а тривалість одного обороту скоротилася зі 189 до 130 днів. Такі зміни свідчать про інтенсифікацію ділової активності та прискорення трансформації активів у грошову форму.

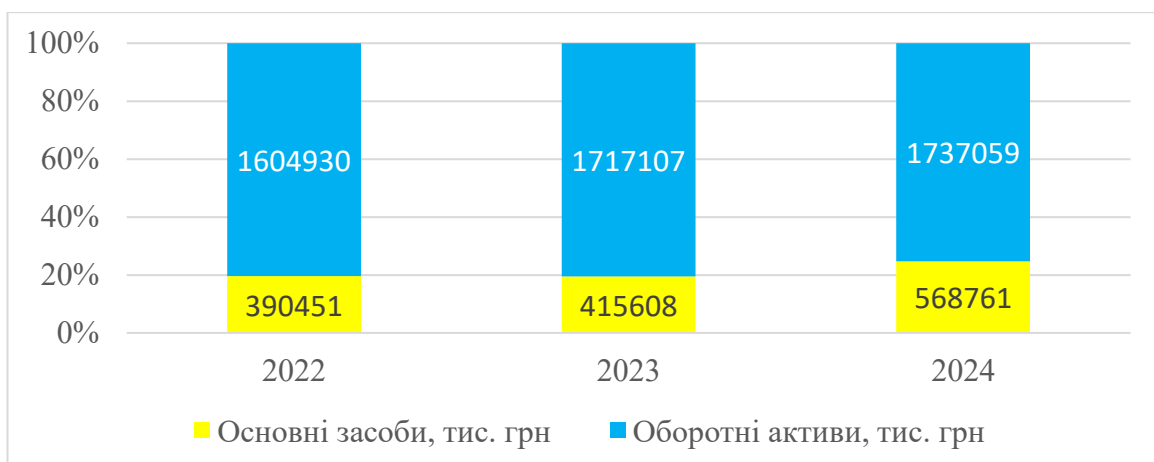


Рис. 2.2. Структура основних засобів та оборотних активів  
ТДВ «Яготинський маслозавод»

Аналіз структури оборотних активів показав зростання частки запасів з 8,16% у 2022 році до 10,87% у 2024 році. Така тенденція може бути обумовлена як розширенням виробничих обсягів, так і накопиченням сировини та готової продукції. Разом із тим надмірне зростання запасів потенційно уповільнює оборотність оборотного капіталу та негативно впливає на ліквідність підприємства. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари та послуги залишається стабільно високою (понад 28 %), що свідчить про значну залежність підприємства від платіжної дисципліни покупців та необхідність посилення політики управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз кадрової політики ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки вказує на суттєве посилення матеріального стимулювання персоналу. Фонд оплати праці продемонстрував стрімке зростання — з 195 918 тис. грн до 298653 тис. грн. Зокрема, показник середньої заробітної плати одного співробітника у 2024 році збільшився на 9344 грн, що становить 53,46% приросту відносно базисного 2022 року.

Незначне скорочення середньооблікової чисельності працівників у 2024 році на фоні загального зростання показників свідчить про успішну оптимізацію штатної структури. Підтвердженням цього є динаміка продуктивності праці, яка зросла з 3323,6 тис. грн/чол. до 5234,2 тис. грн/чол. Випереджальні темпи генерування доходу порівняно зі зміною чисельності персоналу вказують на значне підвищення ефективності експлуатації трудових ресурсів.

### **2.3. Оцінка фінансового стану підприємства**

Показники рентабельності продажів за досліджуваний період продемонстрували впевнене зростання, збільшившись із 2,04% у 2022 році до 5,25% у 2024 році. Це свідчить про суттєве зміцнення прибутковості від реалізації продукції. Аналогічний позитивний тренд характерний і для загальної рентабельності діяльності, яка за підсумками 2024 року склала

6,41%. Покращення цих індикаторів є прямим підтвердженням стабілізації фінансового стану Товариства та зростання ефективності його господарських процесів.

Таким чином, комплексний аналіз динаміки ключових економічних показників ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки вказує на стале розширення масштабів бізнесу. Підприємство демонструє прогрес у використанні трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, що конвертується у високі фінансові результати. Сформовані висновки слугують надійним аналітичним підґрунтям для розробки конкретних практичних рекомендацій щодо подальшої інтенсифікації діяльності підприємства, які будуть представлені у наступному розділі роботи.

Процес оцінки фінансово-економічного стану підприємства доцільно розпочати з проведення горизонтального та вертикального аналізу балансу. Такий підхід дозволить відстежити динаміку змін окремих статей звітності у часі та виявити структурні зрушення у складі активів і пасивів.

Результати горизонтального аналізу за ключовими статтями балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 років систематизовано та представлено у таблиці 2.4.

Результати горизонтального аналізу балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки (табл. 2.4.) свідчать про поступове нарощування активів підприємства та зміну джерел їх фінансування, що безпосередньо здійснює вплив на фінансову стійкість і ефективність господарської діяльності.

Динаміка валюти балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» свідчить про стабільне нарощування економічного потенціалу: показник зріс із 2 029 019 тис. грн у 2022 році до 2 327 696 тис. грн у 2024 році. Загальний приріст склав 298 677 тис. грн (або 14,7 %), що є прямим підтвердженням масштабування бізнесу та збільшення обсягу ресурсів, залучених у господарський оборот. Примітно, що темпи капіталізації активів у 2024 році (+7,53 %) виявилися вищими за показники 2023 року (+6,68 %), що вказує на інтенсифікацію

інвестиційної діяльності.

Таблиця 2.4

Горизонтальний аналіз балансу ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показник	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
<b>Активи</b>							
Необоротні активи, усього	424089	447473	590637	23384	143164	5,51	31,99
Основні засоби	390541	415608	568761	25067	153153	6,42	36,85
Нематеріальні активи	1528	1295	1137	-233	-158	-15,25	-12,20
Інші необоротні активи	32020	30570	20413	-1 450	-10 157	-4,53	-33,23
Оборотні активи, усього	1604930	1717107	1737059	112177	19952	6,99	1,16
Запаси	165465	192592	253031	27127	60439	16,39	31,38
Дебіторська заборгованість за продукцію	592908	623833	672218	30925	48385	5,22	7,76
Грошові кошти та їх еквіваленти	7818	41043	28237	33225	-12806	425,09	-31,19
Інші оборотні активи	2165	2165	1245	0	-920	0,00	-42,50
Баланс (актив)	2029019	2164580	2327696	135 561	163116	6,68	7,53
<b>Пасиви</b>							
Власний капітал, усього	68 040	940195	815758	255155	-124437	37,24	-13,23
Нерозподілений прибуток	679715	934870	810433	255155	-124437	37,54	-13,32
Довгострокові зобов'язання, усього	253895	239316	215351	-14579	-23965	-5,74	-10,01
Довгострокові кредити банків	27913	13957	0	-13956	-13957	-50,00	-100,00
Поточні зобов'язання, усього	1090084	985069	1 296587	-105015	311518	-9,63	31,63
Короткострокові кредити банків	366248	485430	494768	119182	9338	32,55	1,92
Поточна кредиторська заборгованість	214804	244287	375305	29483	131018	13,73	53,65
Баланс (пасив)	2029019	2164580	2327696	135561	163116	6,68	7,53

Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Суттєві якісні зміни відбулися у складі необоротних активів, обсяг яких за два роки збільшився на 166548 тис. грн (або на 39,3%), досягнувши позначки 590637 тис. грн. Ключовим драйвером цієї динаміки стало активне оновлення та розширення парку основних засобів. Їхня вартість зросла з 390541 тис. грн до 568761 тис. грн, що становить приріст у 45,6%.

Така інвестиційна активність свідчить про стратегічну орієнтацію підприємства на модернізацію виробничих потужностей та зміцнення матеріально-технічної бази.

Ця динаміка свідчить про активну модернізацію виробничої бази підприємства, що є передумовою підвищення продуктивності праці, скорочення витрат у довгостроковій перспективі та зростання конкурентоспроможності продукції. Водночас зростання зносу основних засобів (з 421376 тис. грн у 2022 році до 548577 тис. грн у 2024 році) підтверджує інтенсивне використання виробничих потужностей.

Оборотні активи підприємства за аналізований період зросли з 1604930 тис. грн у 2022 році до 1737059 тис. грн у 2024 році, що становить +132129 тис. грн, або +8,2 %. Однак структура оборотних активів зазнала суттєвих змін.

Найбільш динамічно зростали запаси, обсяг яких збільшився з 165465 тис. грн у 2022 році до 253031 тис. грн у 2024 році (+87566 тис. грн, або +52,9%). Така тенденція може бути пов'язана як з нарощуванням виробничих обсягів, так і з накопиченням сировини та готової продукції, що вимагає контролю з боку менеджменту з метою недопущення надмірного відволікання оборотних коштів.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги зросла з 592908 тис. грн у 2022 році до 672218 тис. грн у 2024 році (+79 310 тис. грн, або +13,4 %). Це свідчить про активне використання комерційного кредиту для стимулювання збуту, але водночас підвищує ризики погіршення платіжної дисципліни покупців.

Грошові кошти та їх еквіваленти мали нестабільну динаміку: у 2023 році вони зросли до 41043 тис. грн, але у 2024 році скоротилися до 28237 тис. грн.

Зменшення на 12806 тис. грн у 2024 році свідчить про спрямування вільних коштів на фінансування інвестицій та покриття зростаючих потреб у оборотному капіталі.

Власний капітал підприємства зріс з 685040 тис. грн у 2022 році до 940195 тис. грн у 2023 році, однак у 2024 році скоротився до 815758 тис. грн. Загальне зменшення власного капіталу у 2024 році на 124437 тис. грн пов'язане зі скороченням нерозподіленого прибутку, що може свідчити про його використання на інвестиційні цілі або розподіл між власниками.

Незмінність зареєстрованого капіталу (3797 тис. грн протягом усього періоду) вказує на стабільність структури власності підприємства та відсутність додаткових внесків з боку засновників.

Суттєвою позитивною тенденцією є зменшення довгострокових зобов'язань з 253895 тис. грн у 2022 році до 215351 тис. грн у 2024 році. Особливо важливим є повне погашення довгострокових кредитів банків у 2024 році, що знижує фінансові ризики та підвищує платоспроможність підприємства.

Водночас поточні зобов'язання у 2024 році зросли до 1296587 тис. грн, що на 311518 тис. грн більше, ніж у 2023 році. Основним чинником цього зростання стало збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги до 375305 тис. грн, а також зростання короткострокових кредитів банків до 494768 тис. грн. Це свідчить про переорієнтацію підприємства на короткострокові джерела фінансування, що підвищує залежність від ефективного управління оборотними активами.

Таким чином, результати проведеного горизонтального аналізу балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 років дозволяють констатувати, що підприємство перебуває у фазі інтенсивного інвестиційного розвитку. Це підтверджується не лише загальним зростанням вартості активів, а й цілеспрямованим спрямуванням ресурсів на модернізацію виробничої бази, що створює міцний фундамент для підвищення конкурентоспроможності компанії в майбутньому. Водночас зростання

запасів, дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань формує додаткові ризики для ліквідності, які потребують удосконалення політики управління оборотним капіталом. Отримані результати є обґрунтованою аналітичною базою для розроблення заходів з підвищення ефективності господарської діяльності підприємства у третьому розділі бакалаврської роботи.

Вертикальний аналіз статей балансу підприємства ТДВ «Яготинський маслозавод» наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Вертикальний аналіз статей балансу ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2022-2024 р., %

Показник	Роки			Абс. відх., (+/-)	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
I. Необоротні активи	20,87	20,67	25,38	-0,20	4,71
Основні засоби	19,26	19,20	24,43	-0,06	5,23
Первісна вартість	38,69	41,55	48,00	2,86	6,45
Знос	19,43	22,33	23,57	2,90	1,24
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,05	0,00	0,01	-0,05	0,01
Інші необоротні активи	1,58	1,41	0,88	-0,17	-0,53
II. Оборотні активи	79,13	79,33	74,62	0,20	-4,71
Запаси	8,16	8,90	10,87	0,74	1,97
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	29,22	28,82	28,88	-0,40	0,06
Дебіторська заборгованість за розрахунками	40,95	39,62	33,58	-1,33	-6,04
Гроші та їх еквіваленти	0,39	1,90	1,21	1,51	-0,69
Інші оборотні активи	0,11	0,10	0,05	-0,01	-0,05
Баланс	100,00	100,00	100,00		
<b>Пасив</b>					
I. Власний капітал	33,74	43,44	35,05	9,70	-8,39
Зареєстрований капітал	0,19	0,18	0,16	-0,01	-0,02
Нерозподілений прибуток	33,51	43,20	34,83	9,69	-8,37
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	12,52	11,06	9,25	-1,46	-1,81
Довгострокові кредити банків	2,06	0,64	0,00	-1,42	-0,64

Інші довгострокові зобов'язання	10,12	10,41	9,25	0,29	-1,16
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	53,74	45,50	55,70	-8,24	10,20
Короткострокові кредити банків	18,05	22,43	21,26	4,38	-1,17
Поточна кредиторська заборгованість	10,58	11,28	16,12	0,70	4,84
Поточні забезпечення	0,90	1,46	1,67	0,56	0,21
Інші поточні зобов'язання	0,34	0,32	0,32	-0,02	0,00
Баланс	100,00	100,00	100,00		

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Вертикальний аналіз балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки дозволив оцінити структурні зміни в складі активів і джерелах їх формування, а також визначити їх вплив на фінансову стійкість і ефективність господарської діяльності підприємства.

У структурі активів підприємства протягом 2022–2023 років переважали оборотні активи, частка яких становила понад 79% валюти балансу, що є характерним для підприємств молокопереробної галузі з високою часткою оборотного капіталу. У 2024 році спостерігається зменшення їх частки до 74,62%, що супроводжується зростанням питомої ваги необоротних активів до 25,38%. Така структурна трансформація свідчить про перехід підприємства до більш капіталомісткої моделі розвитку, орієнтованої на оновлення та розширення виробничої бази.

Ключову роль у зростанні необоротних активів відіграли основні засоби, частка яких у валюті балансу зросла з 19,26% у 2022 році до 24,43% у 2024 році. Це підтверджує активізацію інвестиційних процесів та модернізацію виробничих потужностей підприємства, що створює передумови для підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції та зростання конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Водночас збільшення частки зносу основних засобів вказує на інтенсивне використання наявних виробничих ресурсів, що потребує системного оновлення матеріально-технічної бази.

У структурі пасивів спостерігаються суттєві зміни у співвідношенні власного та позикового капіталу. У 2023 році частка власного капіталу досягла максимального рівня — 43,44%, що характеризує високий рівень фінансової стійкості підприємства. У 2024 році цей показник знизився до 35,05%, що пов'язано зі зменшенням нерозподіленого прибутку та одночасним зростанням поточних зобов'язань. Така динаміка свідчить про використання внутрішніх фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності та фінансування поточних потреб підприємства.

Позитивною тенденцією є повне погашення довгострокових кредитів банків у 2024 році, що сприяє зниженню фінансових ризиків та боргового навантаження. Водночас зростання частки поточних зобов'язань до 55,70% валюти балансу свідчить про підвищення залежності підприємства від короткострокових джерел фінансування, що потребує підвищеної уваги до управління ліквідністю та грошовими потоками.

Отже, результати вертикального аналізу балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки свідчать про загалом позитивну динаміку розвитку підприємства, орієнтовану на інвестиційне зростання та оновлення виробничого потенціалу. Разом із тим виявлені структурні зрушення у складі оборотних активів і зобов'язань визначають необхідність удосконалення управління запасами, дебіторською заборгованістю та короткостроковими фінансовими ресурсами, що є важливими резервами підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Оцінка ліквідності балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» надана в таблиці 2.6.

Формування груп ліквідності (методика):

Активи: - А1 (найбільш ліквідні) – грошові кошти та їх еквіваленти,

А2 (швидкоореалізовані) – дебіторська заборгованість,

А3 (повільноореалізовані) – запаси + інші оборотні активи,

А4 (важкоореалізовані) – необоротні активи.

Пасиви: - П1 (найтерміновіші зобов'язання) – кредиторська

заборгованість + поточні забезпечення,

П2 (короткострокові) – короткострокові кредити банків,

П3 (довгострокові) – довгострокові зобов'язання,

П4 (постійні) – власний капітал.

Таблиця 2.6

Динаміка ліквідності балансу ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2022-2024 р.

Активи	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Пасиви	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Надлишок (+), нестача (-)		
								2022 р.	2023 р.	2024 р.
Найбільш ліквідні (А1)	7818	41043	28237	Найтерміновіші зобов'язання (П1)	493340	514648	572982	-485522	-473605	-544745
Швидкореалізовані (А2)	1409722	1455019	1439337	Короткострокові (П2)	366248	485430	494768	1043474	969589	944569
Повільно реалізовані (А3)	169935	194757	254276	Довгострокові (П3)	253895	239316	215351	-83960	-44559	38925
Важкореалізовані (А4)	424089	447473	590637	Постійні (П4)	685040	940195	815758	-260951	-492722	-225121

Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Оцінка ліквідності балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 роки вказує, що підприємство не має абсолютної ліквідності, оскільки впродовж усього періоду найбільш ліквідні активи (А1) суттєво поступаються найтерміновішим зобов'язанням (П1). У 2024 році нестача за цією групою становила 544745 тис. грн, що свідчить про залежність підприємства від постійного обороту коштів.

Разом із тим підприємство має високий рівень поточної ліквідності, що підтверджується значним перевищенням швидкореалізовуваних активів (А2) над короткостроковими зобов'язаннями (П2). У 2024 році надлишок за цією групою склав 944569 тис. грн, що означає здатність підприємства своєчасно погашати короткострокові кредити за рахунок дебіторської заборгованості.

Позитивною тенденцією є досягнення у 2024 році балансу між повільнореалізовуваними активами та довгостроковими зобов'язаннями ( $A3 \geq$

ПЗ), що свідчить про підвищення довгострокової фінансової стійкості підприємства.

Водночас у всі роки спостерігається невиконання умови  $A4 \leq P4$ , що означає, що власного капіталу недостатньо для повного покриття необоротних активів. Це знижує рівень фінансової незалежності та вказує на необхідність подальшого нарощування власного капіталу або оптимізації структури активів.

У цілому ліквідність балансу ТДВ «Яготинський маслозавод» характеризується як поточна та умовно стабільна, однак підприємство потребує посилення управління грошовими потоками та скорочення найтерміновіших зобов'язань, що є важливим резервом підвищення ефективності господарської діяльності.

У таблиці 2.7. представлено динаміку відносних показників ліквідності.

Таблиця 2.7

Динаміка відносних показники ліквідності та платоспроможності

ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022- 2024 рр.

Назва показника	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Показники ліквідності							
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,04	0,02	0,03	-0,02	300,0	-50,0
Коефіцієнт уточненої ліквідності	0,71	0,78	0,63	0,07	-0,15	9,9	-19,2
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,43	1,74	1,34	0,31	-0,40	21,7	-23,0
Коефіцієнт маневреності	0,13	0,20	0,10	0,07	-0,10	53,8	-50,0
Показники платоспроможності							
Коефіцієнт довгострокового фінансового забезпечення 1-го ступеня	0,46	0,43	0,35	-0,03	-0,08	-6,5	-18,6
Коефіцієнт довгострокового фінансового забезпечення 2-го ступеня	0,59	0,63	0,45	0,04	-0,18	6,8	-28,6
Коефіцієнт довгострокового фінансового забезпечення 3-го ступеня	0,74	0,80	0,60	0,06	-0,20	8,1	-25,0
Коефіцієнт Бівера	0,05	0,15	0,13	0,10	-0,02	200,0	-13,3

Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Оцінка показників ліквідності та платоспроможності є фундаментальним етапом аналізу фінансового стану, оскільки вона демонструє спроможність суб'єкта господарювання вчасно та у повному обсязі виконувати як поточні, так і довгострокові боргові зобов'язання. Використовуючи дані фінансової звітності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки, було розраховано та проаналізовано ключові відносні індикатори ліквідності та фінансової незалежності.

Зокрема, коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку найбільш ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), яка доступна для негайного покриття короткострокових пасивів підприємства.

У 2022 році значення показника було низьким, що зумовлено обмеженим обсягом грошових коштів на кінець року (7818 тис. грн) при значному обсязі короткострокових зобов'язань. У 2023 році коефіцієнт суттєво зріс завдяки значному позитивному чистому руху коштів від операційної діяльності та зростанню залишку грошових коштів до 41043 тис. грн. У 2024 році спостерігається певне зниження показника, що пов'язано зі скороченням грошових залишків до 28237 тис. грн унаслідок активного погашення фінансових зобов'язань.

Загалом показник залишається нижчим за рекомендоване значення (0,2–0,3), що свідчить про обмежену миттєву платоспроможність підприємства.

Відповідно до даних табл. 2.7, коефіцієнт загальної ліквідності ТДВ «Яготинський маслозавод» протягом 2022–2024 років стабільно перевищував нормативне значення (1,0). Це підтверджує спроможність компанії забезпечувати покриття поточних зобов'язань за рахунок наявних оборотних активів.

У 2022 році цей індикатор зафіксовано на рівні 1,16, у 2023 році він продемонстрував позитивну динаміку, збільшившись до 1,24, проте у 2024 році відбулося помірне зниження до 1,14. Така тенденція в останньому аналізованому періоді зумовлена випереджальними темпами нарощування поточних зобов'язань щодо обсягів оборотних активів. Таким чином, станом

на 2024 рік на кожну гривню поточних боргів підприємство мало в розпорядженні 1,14 грн оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом досліджуваного періоду також перевищує нормативне значення 1,0. У 2022 році його рівень становив 1,03, у 2023 році зріс до 1,06, а у 2024 році знизився до 0,98, що є граничним значенням. Це свідчить про те, що у 2022–2023 роках підприємство могло повністю покривати поточні зобов'язання за рахунок найбільш мобільних активів (грошових коштів і дебіторської заборгованості), однак у 2024 році ця здатність дещо погіршилась унаслідок зростання кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, як найбільш жорсткий показник ліквідності, у всі роки має значення суттєво нижче нормативного рівня 0,2–0,3. У 2022 році він становив лише 0,01, у 2023 році різко зріс до 0,04 завдяки збільшенню залишку грошових коштів до 41 043 тис. грн, однак у 2024 році знову знизився до 0,02. Це означає, що підприємство може негайно погасити лише 2–4 % поточних зобов'язань, що свідчить про нестачу абсолютно ліквідних активів.

Аналіз коефіцієнта маневреності оборотних коштів у 2022 році продемонстрував низьке значення на рівні 0,07, що свідчило про недостатню фінансову гнучкість Товариства. Протягом 2023 року спостерігалася позитивна динаміка — показник зріс до 0,18, що підтвердило збільшення питомої ваги власних оборотних коштів у структурі капіталу. Проте у 2024 році відбулося зниження коефіцієнта до 0,13, що було спричинено інтенсивним спрямуванням грошових ресурсів на реалізацію інвестиційних проєктів та виконання фінансових зобов'язань.

Коефіцієнти платоспроможності першого, другого та третього ступенів свідчать про рівень забезпеченості активів підприємства довгостроковими джерелами фінансування. У 2022–2024 роках спостерігається покращення цих показників, що обумовлено зростанням власного капіталу з 685 040 тис. грн у 2022 році до 815 758 тис. грн у 2024 році, а також повним погашенням

довгострокових кредитів банків у 2024 році. Це є позитивною тенденцією та свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт Бівера, який характеризує здатність підприємства погашати зобов'язання за рахунок грошових потоків від операційної діяльності, у 2022 році мав від'ємне значення, що пов'язано з негативним чистим рухом коштів від операційної діяльності (–71552 тис. грн). У 2023 році показник істотно покращився завдяки позитивному операційному грошовому потоку (+367501 тис. грн), що свідчить про відновлення платоспроможності. У 2024 році коефіцієнт Бівера знизився, але залишився додатним (+235387 тис. грн), що підтверджує здатність підприємства генерувати грошові кошти для обслуговування зобов'язань.

Отже, результати аналізу показників ліквідності та платоспроможності свідчать, що ТДВ «Яготинський маслозавод» у 2022–2024 роках зберігало загальну фінансову стійкість і платоспроможність. Водночас підприємство відчуває дефіцит найбільш ліквідних активів, а також зберігає залежність від короткострокових зобов'язань, що потребує вдосконалення політики управління грошовими потоками та дебіторською заборгованістю.

У таблиці 2.8 відображено результати дослідження динаміки індикаторів ділової активності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки.

Таблиця 2.8

Динаміка показників ділової активності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 р.

Показник	2022	2023	2024	Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
				2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Оборотність активів, оборотів	1,77	2,00	2,18	+0,23	+0,18	+13,0	+9,0
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	2,68	2,32	2,80	–0,36	+0,48	–13,4	+20,7
Період одного обороту обігових коштів, днів	136	157	130	+21	–27	+15,4	–17,2
Коефіцієнт оборотності запасів	16,10	19,10	17,50	+3,00	–1,60	+18,6	–8,4

Період одного обороту запасів, днів	23	19	21	-4	+2	-17,4	+10,5
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,90	7,50	7,90	+0,60	+0,40	+8,7	+5,3
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	53	49	46	-4	-3	-7,5	-6,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,10	4,70	4,30	-0,40	-0,40	-7,8	-8,5
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	72	78	85	+6	+7	+8,3	+9,0
Період операційного циклу, днів	76	68	67	-8	-1	-10,5	-1,5
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,45	4,82	5,96	-0,63	+1,14	-11,6	+23,7

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Показники ділової активності характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та швидкість їх перетворення у грошові потоки. Аналіз динаміки цих показників за 2022–2024 роки дозволяє оцінити рівень інтенсивності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» і виявити основні тенденції управління активами та капіталом.

Оборотність активів протягом досліджуваного періоду має стійку тенденцію до зростання. У 2022 році на кожен гривню активів припадало 1,77 грн чистого доходу, у 2023 році — 2,00 грн, а у 2024 році — 2,18 грн. Зростання показника свідчить про підвищення загальної ефективності використання майна підприємства та активізацію господарської діяльності, що зумовлено суттєвим збільшенням обсягів реалізації продукції.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів у 2022 році становив 2,68 обороти, у 2023 році знизився до 2,32, що вказує на певне уповільнення кругообігу оборотних активів, пов'язане зі зростанням дебіторської заборгованості та запасів. У 2024 році показник зріс до 2,80 оборотів, що є позитивною тенденцією та свідчить про оптимізацію структури оборотних активів. Відповідно період одного обороту обігових коштів скоротився з 157

днів у 2023 році до 130 днів у 2024 році, що означає прискорення обігу капіталу та зменшення потреби у додатковому фінансуванні.

Оборотність запасів у 2022 році становила 16,10 оборотів, у 2023 році зросла до 19,10 оборотів, що свідчить про ефективніше управління складськими залишками. У 2024 році показник трохи понизився до 17,50 оборотів, що пояснюється зростанням обсягів запасів у структурі активів. Водночас період одного обороту запасів залишився на відносно низькому рівні (21 день у 2024 році), що в цілому свідчить про достатньо високу швидкість реалізації продукції та відсутність надлишкових запасів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості демонструє позитивну динаміку протягом усього періоду: з 6,90 оборотів у 2022 році до 7,90 оборотів у 2024 році. Такі дані свідчать, що підприємство поступово скорочує строки розрахунків з покупцями. Відповідно, тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості скоротилася з 53 до 46 днів. Така динаміка є сприятливою для підприємства, оскільки прискорення вивільнення коштів із дебіторської заборгованості позитивно позначається на рівні його ліквідності та загальній платоспроможності.

На противагу дебіторській, оборотність кредиторської заборгованості демонструє тенденцію до сповільнення: цей показник знизився з 5,10 обороту у 2022 році до 4,30 обороту у 2024 році. Паралельно спостерігається подовження терміну погашення зобов'язань перед кредиторами — з 72 до 85 днів. Подібна динаміка вказує на те, що Товариство активно залучає кредиторську заборгованість як додатковий інструмент короткострокового фінансування, що є характерною стратегією для суб'єктів господарювання у сфері переробної промисловості.

Період операційного циклу у 2022 році становив 76 днів, у 2023 році скоротився до 68 днів, а у 2024 році — до 67 днів. Скорочення операційного циклу є позитивною тенденцією, оскільки означає швидше перетворення виробничих ресурсів у грошові кошти та підвищення ефективності операційної діяльності.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу у 2022 році становив 5,45 оборотів, у 2023 році знизився до 4,82, що пов'язано зі зростанням обсягу власного капіталу внаслідок накопичення нерозподіленого прибутку. У 2024 році показник зріс до 5,96 оборотів, що свідчить про підвищення віддачі власного капіталу та ефективніше його використання у господарській діяльності.

Таким чином, результати дослідження індикаторів ділової активності ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 років підтверджують загальне зростання ефективності менеджменту активів та капіталу суб'єкта господарювання. Позитивними тенденціями є зростання оборотності активів, скорочення операційного циклу та зменшення строків інкасації дебіторської заборгованості. Водночас збільшення періоду погашення кредиторської заборгованості потребує контролю з метою недопущення зниження платіжної дисципліни та фінансової репутації підприємства.

#### **2.4. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства**

Процес оцінки ефективності господарської діяльності доцільно розпочати з ґрунтовного аналізу структури доходів та операційних витрат підприємства протягом 2022–2024 років. Детальні дані щодо Звіту про фінансові результати систематизовано та представлено у таблиці 2.9.

Показники фінансових результатів слугують узагальнюючим індикатором успішності господарювання, оскільки вони акумулюють у собі підсумковий баланс доходів і витрат. Дослідження їхньої динаміки в ТДВ «Яготинський маслозавод» за трирічний період дає змогу виявити ключові вектори розвитку, визначити рівень рентабельності та встановити чинники, що зумовлюють трансформацію фінансового стану компанії.

Чистий дохід від реалізації продукції за аналізований час демонструє стабільну висхідну динаміку. Так, у 2022 році його обсяг склав 3736091 тис. грн, у 2023 році він збільшився до 4857266 тис. грн (темп приросту — 30,0%),

а за підсумками 2024 року досяг 5635593 тис. грн, що на 16,0 % перевищує показник попереднього року. Таке нарощування доходів підтверджує успішне масштабування збуту та зміцнення ринкових позицій заводу в молочній галузі.

Таблиця 2.9

Динаміка фінансових результатів ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2022- 2024 р., тис. грн.

Показник	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3736091	4857266	5635593	1121175	778327	30,00	16,02
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3090847	3979309	4872373	888462	893064	28,75	22,44
Валовий прибуток	645244	877957	763220	232713	-114 737	36,07	-13,07
Інші операційні доходи	47017	19109	105715	-27 908	86606	-59,37	453,24
Адміністративні витрати	37602	44464	55406	6862	10942	18,25	24,62
Витрати на збут	296742	367149	443442	70 407	76 293	23,73	20,78
Інші операційні витрати	65926	41416	132314	-24 510	90 898	-37,18	219,50
Фінансовий результат від операційної діяльності	291991	444037	237773	152046	-206 264	52,07	-46,46
Інші фінансові доходи	1745	1836	8971	91	7135	5,22	388,60
Інші доходи	882	1390	1381	508	-9	57,60	-0,65
Фінансові витрати	116777	138408	130658	21 631	-7750	18,53	-5,60
Інші витрати	0	0	79	0	+79	0	—
Фінансовий результат до оподаткування	177841	308855	117388	131014	-191 467	73,66	-61,97
Витрати (дохід) з податку на прибуток	22202	53695	21825	31493	-31870	141,83	-59,34
Чистий фінансовий результат	155639	255160	95563	99 521	-159597	63,94	-62,56

Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Паралельно з доходами спостерігалось і зростання собівартості реалізованої продукції. У 2022 році вона становила 3090847 тис. грн, у 2023 році — 3979309 тис. грн (збільшення на 28,75%), а у 2024 році — 4872373 тис.

грн (ріст на 22,44%). Варто зауважити, що у 2024 році темпи приросту собівартості почали випереджати темпи зростання доходів, що створило певний тиск на загальну прибутковість операційної діяльності підприємства.

Протягом 2022–2023 років показник валового прибутку демонстрував стійку позитивну тенденцію: він зріс із 645244 тис. грн до 877957 тис. грн, що забезпечило приріст на рівні 36,1%. Проте за підсумками 2024 року спостерігалось скорочення валового прибутку до 763220 тис. грн, що на 13,1% менше порівняно з попереднім періодом. Така негативна динаміка вказує на зниження рівня валової рентабельності, що стало прямим наслідком подорожчання виробничих процесів та підвищення закупівельних цін на сировинну базу.

Значний вплив на фінансові результати мали інші операційні доходи, які у 2024 році зросли до 105715 тис. грн проти 19109 тис. грн у 2023 році. Така динаміка може бути пов'язана з разовими надходженнями або компенсаціями, що не мають стабільного характеру, тому не можуть розглядатися як довгострокове джерело зростання прибутку.

Водночас протягом усього періоду спостерігається зростання операційних витрат. Адміністративні витрати підприємства продемонстрували висхідну динаміку, збільшившись із 37602 тис. грн у 2022 році до 55406 тис. грн у 2024 році. Аналогічна тенденція спостерігалася і щодо витрат на збут, які зросли з 296742 тис. грн до 443442 тис. грн за аналогічний період. Проте найбільш суттєве зростання у 2024 році зафіксовано за статтею інших операційних витрат: їхній обсяг сягнув 132314 тис. грн, що перевищує рівень 2023 року більш ніж утричі. Таке стрімке подорожчання супутніх операційних процесів спричинило додатковий тиск на підсумкові показники ефективності основної діяльності товариства.

Фінансовий результат від операційної діяльності у 2022–2023 роках зріс з 291991 тис. грн до 444037 тис. грн, що свідчить про підвищення ефективності основної діяльності. Проте у 2024 році цей показник зменшився до 237773 тис. грн (зниження на 46,5%), що є наслідком зростання витратного навантаження

при одночасному зниженні валового прибутку.

Фінансовий результат до оподаткування також має хвилеподібну динаміку: з 177841 тис. грн у 2022 р. відбулося зростання до 308855 тис. грн у 2023 р., але у 2024 році скоротився до 117388 тис. грн. Відповідно зменшився і чистий фінансовий результат, який у 2024 році становив 95563 тис. грн порівнюючи з 255160 тис. грн в 2023 р., що означає зниження на 62,6 %.

Таким чином, аналіз динаміки фінансових результатів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки свідчить, що підприємство демонструє стійке зростання доходів, однак у 2024 році відбулося погіршення показників прибутковості, зумовлене зростанням собівартості та операційних витрат. Це вказує на необхідність посилення контролю за витратами, оптимізації виробничих процесів і підвищення ефективності управління ресурсами з метою забезпечення стабільного зростання фінансових результатів у майбутньому.

Пропонуємо детальніше проаналізувати структуру доходів та склад витрат, які безпосередньо формують операційний прибуток компанії (дані систематизовано у табл. 2.10–2.11).

Таблиця 2.10

Динаміка інших операційних доходів ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2022- 2024 р., тис. грн.

Показник	Роки			Абс. відх., (+/-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Операційна курсова різниця	-5	-100	457	-95	+557	–	–
Реалізація товарів, робіт, послуг	44216	19109	2733	-25107	-16376	-56,8	-85,7
Інші	-59937	-38921	-27538	+21016	+11 383	+35,1	+29,3
Всього інших операційних доходів	47017	19109	105715	-27908	+86606	-59,36	+453,24

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Наведені в таблиці 2.10. дані дозволяють зробити розгорнутий аналіз

динаміки інших операційних доходів ТДВ «Яготинський маслозавод» у 2022–2024 роках та оцінити їх вплив на фінансові результати підприємства.

Передусім слід відзначити суттєві коливання операційної курсової різниці. У 2022 році її значення було незначно від’ємним і становило –5 тис. грн, у 2023 році від’ємний результат поглибився до –100 тис. грн, що свідчить про негативний вплив валютних коливань на операційну діяльність. Водночас у 2024 році ситуація кардинально змінилася: операційна курсова різниця стала додатною і досягла 457 тис. грн. Абсолютне зростання порівняно з 2023 роком становило 557 тис. грн, що вказує на покращення валютної позиції підприємства та більш ефективне управління валютними операціями у звітному році.

Найбільш виразною негативною тенденцією стало стрімке скорочення надходжень від реалізації товарів, робіт і послуг у структурі інших операційних доходів. Якщо у 2022 році цей показник становив значні 44216 тис. грн, то вже у 2023 році він обвалився до 19109 тис. грн, що означає абсолютне зменшення на 25107 тис. грн, або на 56,8%. У 2024 році регрес посилюється: обсяг доходів впав до критичної позначки 2 733 тис. грн, що на 16376 тис. грн (або на 85,7%) менше за показник попереднього року. Подібна динаміка вказує на фактичну втрату ролі цього джерела у формуванні фінансового результату та його мінімальний вплив на покриття операційних витрат підприємства.

Стаття «Інші» упродовж аналізованого періоду має стабільно від’ємне значення, однак демонструє позитивну тенденцію до скорочення витрат. У 2022 році її обсяг становив –59937 тис. грн, а в 2023 р. вже –38921 тис. грн, а у 2024 році — –27538 тис. грн. Таким чином, у 2023 році відбулося зменшення негативного впливу на 21016 тис. грн (+35,1%), а у 2024 році — ще на 11383 тис. грн (+29,3%). Це свідчить про поступове зниження обсягу інших операційних витрат або разових збиткових операцій, що є позитивною тенденцією з точки зору стабілізації фінансових результатів.

Таблиця 2.11

Динаміка адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022- 2024 р.

Показник	Роки			Структура, %			Зміни в 2024 році		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	тис. грн.	Темп приросту, %	Відхилення структури
Адміністративні витрати – всього	37602	44464	55406	100,0	100,0	100,0	10 942	24,6	–
у т.ч.: Витрати на персонал	23607	28601	30678	62,8	64,4	55,4	2 077	7,3	–9,0
Отримані послуги	721	768	4228	1,9	1,7	7,6	3460	450,5	5,9
Вартість запасів	661	1030	1609	1,8	2,3	2,9	579	56,2	0,6
Послуги банків	249	256	345	0,7	0,6	0,6	89	34,8	0,0
Витрати на оренду	88	128	309	0,2	0,3	0,6	181	141,4	0,3
Витрати на амортизацію	1421	1419	1419	3,8	3,2	2,6	0	0,0	–0,6
Податки	1631	1796	1451	4,3	4,0	2,6	–345	–19,2	–1,4
Ремонт і обслуговування основних засобів	367	612	515	1,0	1,4	0,9	–97	–15,9	–0,5
Витрати на послуги зв'язку	196	324	238	0,5	0,7	0,4	–86	–26,5	–0,3
Страховання	158	271	388	0,4	0,6	0,7	117	43,2	+0,1
Інші	8147	8866	13806	21,7	19,9	24,9	4 940	55,7	+5,0
Витрати на збут	296742	367149	443442	100,0	100,0	100,0	76 293	20,8	–
у тому числі: Рекламні та маркетингові витрати	42282	48532	95765	14,2	13,2	21,6	47 233	97,3	8,4
Транспортні витрати	113457	67363	83044	38,2	18,3	18,7	15 681	23,3	0,4
Витрати на персонал	67574	79928	96650	22,8	21,8	21,8	16 722	20,9	0,0
Витрати на амортизацію	12372	12087	14197	4,2	3,3	3,2	2110	17,5	–0,1
Витрати на оренду	1208	963	536	0,4	0,3	0,1	–427	–44,3	–0,2
Інші	59849	158276	153250	20,2	43,1	34,6	–5 026	–3,2	–8,5
Інші операційні витрати	65926	41416	132314	100,0	100,0	100,0	90 898	219,4	–
у т.ч.: Операційна курсова різниця	–5	–100	457	–0,01	–0,24	0,35	557	–	0,59
Реалізація товарів, робіт, послуг	44216	19109	2733	67,1	46,1	2,1	–16376	–85,7	–44,0
Штрафи, пені, неустойки	–244	–47	–3	–0,4	–0,1	–0,0	44	–	0,1
Інші	–59937	–38921	–27538	–90,9	–94,0	–20,8	11 383	29,3	73,2

Джерело: побудовано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»

Узагальнюючий показник «Всього інших операційних доходів» характеризується різноспрямованою динамікою. У 2022 році його величина становила 47017 тис. грн, у 2023 році показник зменшився до 19109 тис. грн, що означає скорочення на 27908 тис. грн або –59,36 %. Водночас у 2024 році

спостерігається різке зростання до 105715 тис. грн, тобто на 86606 тис. грн більше порівняно з 2023 роком, що відповідає темпу приросту +453,24%. Такий стрибок зумовлений насамперед значним збільшенням інших операційних доходів та позитивною курсовою різницею, які перекрыли скорочення доходів від реалізації товарів, робіт і послуг.

Отже, аналіз таблиці свідчить, що у 2022–2023 роках інші операційні доходи мали тенденцію до скорочення, тоді як у 2024 році відбулося різке їх зростання. Водночас структура цих доходів залишається нестійкою: зменшення регулярних доходів від реалізації компенсується нерегулярними та разовими чинниками. Це вказує на необхідність підвищення стабільності джерел формування інших операційних доходів та зменшення залежності фінансових результатів підприємства від випадкових факторів.

Протягом 2022–2024 років адміністративні витрати ТДВ «Яготинський маслозавод» демонстрували стабільну динаміку до зростання. Якщо у 2022 році їхній обсяг складав 37 602 тис. грн, то у 2023 році він піднявся до 44 464 тис. грн, а у 2024 році сягнув 55406 тис. грн. Зокрема, у 2024 році порівняно з попереднім періодом управлінські витрати збільшилися на 10942 тис. грн, що відповідає приросту у 24,6%. Таке суттєве зростання свідчить про значне підвищення вартості утримання управлінського апарату та обслуговування загальногосподарських потреб підприємства.

Протягом усього досліджуваного періоду витрати на персонал залишалися ключовою статтею в структурі адміністративних витрат. У грошовому еквіваленті вони збільшилися з 23 607 тис. грн у 2022 році до 30678 тис. грн у 2024 році. Попри це зростання, їхня питома вага в загальному обсязі адміністративних витрат скоротилася на 9,0 в.п. — з 62,8% до 55,4%. Така динаміка вказує на те, що інші складові управлінських витрат зростали значно швидшими темпами, ніж витрати на оплату праці та соціальні заходи.

Найбільш динамічне зростання продемонстрували отримані послуги. Їх обсяг збільшився з 768 тис. грн у 2023 році до 4228 тис. грн у 2024 році, тобто на 3460 тис. грн або 450,5%. Частка цієї статті у структурі адміністративних

витрат зросла з 1,7% до 7,6% (+5,9 в.п.), що свідчить про істотне зростання ролі зовнішніх сервісів та послуг у забезпеченні управлінської діяльності підприємства.

Позитивною тенденцією є скорочення витрат за статтями податки (–345 тис. грн, або –19,2%) та ремонт і обслуговування основних засобів (–97 тис. грн, або –15,9%), а також зменшення їх питомої ваги в структурі адміністративних витрат. Це може свідчити про певну оптимізацію витрат і підвищення ефективності управління майном.

Водночас зросла частка статті «Інші» – з 19,9% у 2023 році до 24,9% у 2024 році (5,0 в.п.), що вказує на зростання менш деталізованих та потенційно менш контрольованих витрат, що є негативним сигналом з точки зору прозорості управління.

Витрати на збут у 2022–2024 роках зросли з 296742 тис. грн до 443442 тис. грн. У 2024 році порівняно з 2023 роком їх обсяг збільшився на 76293 тис. грн, або на 20,8%, що відображає активізацію збутової діяльності підприємства.

Найбільш суттєві зміни відбулися за статтею рекламних та маркетингових витрат, які зросли з 48532 тис. грн у 2023 році до 95765 тис. грн у 2024 році. Абсолютне зростання становило 47233 тис. грн, а темп приросту – 97,3%. Частка цієї статті у структурі витрат на збут зросла з 13,2% до 21,6% (+8,4 в.п.), що свідчить про посилення маркетингової активності підприємства.

Транспортні витрати після різкого скорочення у 2023 році частково відновилися у 2024 році та склали 83044 тис. грн, які на 15681 тис. грн збільшилися порівняно з 2023 р. (23,3 %). Їх частка у структурі витрат на збут залишилася відносно стабільною – 18,7 %.

Витрати на персонал у складі витрат на збут зросли на 16722 тис. грн (20,9%) і досягли 96650 тис. грн у 2024 році, при цьому їх частка у структурі не змінилася та залишилася на рівні 21,8%, що свідчить про пропорційне зростання цієї статті разом із загальним обсягом збутових витрат.

Негативною тенденцією є скорочення частки статті «Інші» з 43,1% у 2023 році до 34,6% у 2024 році (-8,5 в.п.), однак в абсолютному вираженні ця стаття все ще залишається значною (153250 тис. грн), що потребує детальнішого контролю.

Найбільш нестабільною статтею витрат виявилися інші операційні витрати. Якщо у 2022 році їх обсяг складав 65926 тис. грн, а у 2023 році спостерігалось зниження до 41416 тис. грн, то у 2024 році відбувся різкий стрибок до 132314 тис. грн. Абсолютне збільшення цього показника в останньому періоді сягнуло 90898 тис. грн (або 219,4%), що є вагомим негативним чинником, який суттєво обтяжує фінансовий результат підприємства.

Структурний аналіз показує, що різке зростання зумовлене зміною співвідношення окремих статей. Частка доходів від реалізації товарів, робіт і послуг у складі інших операційних результатів зменшилася з 46,1% у 2023 році до 2,1% у 2024 році (-44,0 в.п.), що суттєво погіршило компенсацію інших операційних витрат.

Водночас стаття «Інші» хоча й залишається від'ємною, але її частка зросла з -94,0% до -20,8% (+73,2 в.п.), що свідчить про зменшення масштабів збиткових операцій у цій групі.

Позитивною зміною є формування додатної операційної курсової різниці у 2024 році в розмірі 457 тис. грн проти -100 тис. грн у 2023 році, що відобразилося у позитивному структурному зсуві (0,59 в.п.).

Отже, результати аналізу свідчать, що у 2022–2024 роках ТДВ «Яготинський маслозавод» функціонувало в умовах зростання операційних витрат, передусім адміністративних та збутових. Найбільш ризикованою є динаміка інших операційних витрат у 2024 році, що потребує посилення контролю та деталізації їх складу. Водночас структурні зміни адміністративних і збутових витрат свідчать про трансформацію управлінських і маркетингових підходів підприємства, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки для його фінансової стійкості в

майбутньому.

Ефективність функціонування підприємства доцільно оцінювати через систему показників рентабельності, динаміку яких систематизовано та представлено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка показників рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр.

Назва показника	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абс. відх., (+/-)	
				2023/ 2022	2023/ 2022
Показники рентабельності та окупності витрат (витратні показники)					
Рентабельність виробничих витрат, %	5,04	6,41	1,96	+1,37	-4,45
Рентабельність операційних витрат, %	4,46	5,76	1,74	+1,30	-4,02
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,05	1,06	1,02	+0,01	-0,04
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,04	1,06	1,02	+0,02	-0,04
Показники рентабельності реалізованої продукції (дохідні показники)					
Чиста рентабельність продажів, %	4,17	5,25	1,70	+1,08	-3,55
Чиста рентабельність доходу від операційної діяльності, %	7,82	9,14	4,22	+1,32	-4,92
Показники рентабельності капіталу (активів) (ресурсні показники)					
Чиста рентабельність капіталу, %	8,64	12,17	4,26	+3,53	-7,91
Чиста рентабельність власного капіталу, %	25,64	31,40	10,89	+5,76	-20,51
Період окупності капіталу, роки	11,6	8,2	23,5	-3,4	+15,3
Період окупності власного капіталу, роки	3,9	3,2	9,2	-0,7	+6,0

*Джерело: побудовано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Наведена таблиця відображає динаміку показників рентабельності та окупності витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 рр. і дає змогу комплексно оцінити ефективність використання витрат, доходів і капіталу підприємства в коротко- та середньостроковому періодах.

У частині витратних показників простежується неоднорідна динаміка. Так, рентабельність виробничих витрат у 2022 році становила 5,04%, у 2023 році зросла до 6,41%, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів у процесі виробництва та зростання віддачі від понесених витрат. Проте у 2024 році цей показник різко знизився до 1,96%, тобто на 4,45 в.п.

порівняно з попереднім роком. Аналогічна тенденція спостерігається і за рентабельністю операційних витрат: у 2022 році вона становила 4,46%, у 2023 році – 5,76%, а у 2024 році скоротилася до 1,74%. Це свідчить про суттєве зростання операційних витрат у 2024 році при одночасному зниженні фінансового результату.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат у 2022–2023 рр. залишався стабільним на рівні 1,05–1,06, що означає перевищення доходів над витратами та достатній рівень самоокупності виробництва. У 2024 році значення показника знизилося до 1,02, що вказує на мінімальний запас фінансової стійкості. Аналогічна ситуація характерна і для коефіцієнта окупності операційних витрат, який у 2024 році також знизився до 1,02.

Аналіз дохідних показників рентабельності реалізованої продукції показує, що у 2022 році чиста рентабельність продажів становила 4,17%, у 2023 році зросла до 5,25%, що відображає покращення фінансових результатів від основної діяльності. Водночас у 2024 році цей показник різко знизився до 1,70%, що означає скорочення чистого прибутку на одиницю реалізованої продукції. Чиста рентабельність доходу від операційної діяльності у 2022 році становила 7,82%, у 2023 році зросла до 9,14%, проте у 2024 році зменшилася до 4,22%. Така динаміка підтверджує, що зростання доходів у 2024 році супроводжувалося ще швидшим зростанням витрат.

Особливу увагу слід приділити ресурсним показникам рентабельності капіталу. Чиста рентабельність капіталу у 2022 році становила 8,64%, у 2023 році зросла до 12,17%, що свідчить про ефективніше використання всіх активів підприємства. У 2024 році цей показник скоротився до 4,26%, тобто більш ніж удвічі порівняно з 2023 роком. Аналогічна тенденція характерна і для чистої рентабельності власного капіталу: у 2022 році – 25,64%, у 2023 році – 31,40%, у 2024 році – лише 10,89%. Це означає зниження віддачі для власників підприємства та погіршення інвестиційної привабливості у звітному році.

Зміна рентабельності безпосередньо вплинула на показники окупності

капіталу. Період окупності сукупного капіталу у 2022 році становив 11,6 року, у 2023 році скоротився до 8,2 року, що є позитивною тенденцією. Проте у 2024 році він зріс до 23,5 року, що свідчить про різке зниження ефективності використання активів. Аналогічно період окупності власного капіталу зріс із 3,2 року у 2023 році до 9,2 року у 2024 році.

Отже, результати аналізу свідчать, що 2023 рік був найбільш ефективним з точки зору рентабельності та окупності, тоді як 2024 рік характеризується погіршенням майже всіх ключових показників. Основними причинами цього є зростання операційних та виробничих витрат і зниження чистого прибутку. Для відновлення фінансової стійкості підприємству доцільно зосередити увагу на контролі витрат, оптимізації структури операційних витрат та підвищенні маржинальності реалізованої продукції.

Черговим етапом дослідження є аналіз чинників, що визначають стабільність функціонування суб'єкта господарювання з точки зору забезпечення ефективності та прибутковості його операційної діяльності. Особливого значення в цьому контексті набувають такі показники, як поріг рентабельності (точка беззбитковості) та запас фінансової міцності.

Методичні підходи та результати розрахунку порога рентабельності й запасу фінансової стійкості ТДВ «Яготинський маслозавод» за період 2022–2024 рр., здійснені на основі даних звіту про фінансові результати, систематизовано в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Методологічні підходи та результати розрахунку порога рентабельності й запасу фінансової міцності ТДВ «Яготинський маслозавод» 2022–2024 рр.

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку відповідно до НПСБО 1	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід, тис. грн.	ОД	ОД = ряд. 2000 + ряд. 2120	3783108	4876375	5741308
Операційні витрати, тис. грн.	ОВ	ОВ = ряд. 2050 + 2130 + 2150 + 2180	3491117	4432338	5503535
У тому числі: змінні витрати, тис. грн.	ЗВ	ЗВ = ряд. 2050 + ряд. 2180	3156773	4020725	5004687

Постійні витрати, тис.грн.	ПВ	$ПВ = \text{ряд. 2130} + \text{ряд. 2150}$	334344	411613	498848
Маржинальний дохід, тис. грн.	МД	$МД = ОД - ЗВ$	626335	855650	736621
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	П	$П = МД - ПВ (= \text{ряд. 2190})$	291991	444037	237773
Поріг рентабельності, тис. грн.	ПР	$ПР = ПВ / (МД / ОД)$	2019462	2345795	3888078
Запас фінансової стійкості, %	ЗФС	$ЗФС = (ОД - ПР) / ОД \times 100\%$	46,62%	51,89%	32,28%

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

*Прийняте робоче припущення для СVP-аналізу: Змінні витрати (ЗВ) = собівартість реалізації (2050) + інші операційні витрати (2180). Постійні витрати (ПВ) = адміністративні (2130) + витрати на збут (2150). Це дає узгодження з прибутком від операційної діяльності (2190):  $П = МД - ПВ$*

Результати аналізу порога рентабельності та запасу фінансової міцності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки дозволяють оцінити рівень операційної беззбитковості, здатність компанії покривати постійні витрати та її стійкість до ринкових коливань.

Упродовж досліджуваного періоду операційний дохід (ОД) демонстрував стабільне зростання: з 3783108 тис. грн у 2022 році до 4876375 тис. грн у 2023 році, сягнувши 5741308 тис. грн у 2024 році. Загальний приріст за два роки склав 1958200 тис. грн (51,7%), що підтверджує масштабне розширення операційної діяльності.

Однак операційні витрати (ОВ) зростали випереджальними темпами: з 3 491117 тис. грн до 5503535 тис. грн за аналогічний період. Абсолютне зростання витрат на 2012418 тис. грн перевищило приріст доходу, що вказує на підвищення загальної витратомісткості виробництва.

Ключові складові аналізу:

1. Змінні витрати (ЗВ): Зросли з 3 156 773 тис. грн до 5 004 687 тис. грн. Їхня домінуюча частка в структурі доходів зумовлена специфікою молочної галузі, де собівартість критично залежить від обсягів сировини та цін на неї.

2. Постійні витрати (ПВ): Збільшилися з 334 344 тис. грн до 498 848 тис.

грн (приріст 49,2%). Це створює додаткове навантаження на модель бізнесу та підвищує «планку» доходу, необхідного для виходу «в нуль».

3. Маржинальний дохід (МД): Після зростання у 2023 році до 855 650 тис. грн, у 2024 році показник знизився до 736 621 тис. грн. Скорочення МД на 119 029 тис. грн на фоні росту виручки свідчить про серйозне зниження маржинальності та неефективне співвідношення між ціною реалізації та змінними витратами.

Ці чинники призвели до суттєвого падіння операційного прибутку (П) у 2024 році до 237 773 тис. грн, що на 46,5% менше за показник 2023 року. Така динаміка сигналізує про необхідність оптимізації витратної частини та перегляду стратегії ціноутворення.

Розрахунок порога рентабельності (ПР) показує, що у 2022 році підприємству необхідно було забезпечити операційний дохід у розмірі 2019462 тис. грн для покриття всіх витрат. У 2023 році поріг рентабельності зріс до 2345795 тис. грн, а у 2024 році різко підвищився до 3888078 тис. грн. Зростання порога рентабельності у 2024 році на 1542283 тис. грн порівняно з 2023 роком є наслідком одночасного зростання постійних витрат і зниження частки маржинального доходу в операційному доході.

Показник запасу фінансової стійкості (ЗФС) характеризує здатність підприємства витримувати зниження доходу без втрати беззбитковості. У 2022 році запас фінансової стійкості становив 46,62%, у 2023 році зріс до 51,89%, що свідчило про найвищий рівень операційної стабільності за досліджуваний період. Однак у 2024 році значення показника скоротилося до 32,28%, тобто на 19,61 в.п. порівняно з 2023 роком. Це означає, що підприємство стало більш чутливим до можливих коливань обсягів реалізації та має менший резерв безпеки.

Отже, результати аналізу свідчать, що у 2022–2023 роках ТДВ «Яготинський маслозавод» демонструвало покращення операційної ефективності та зростання фінансової стійкості. Натомість у 2024 році, незважаючи на подальше зростання операційного доходу, відбулося

погіршення маржинальності, зростання постійних витрат та суттєве підвищення порога рентабельності, що призвело до скорочення запасу фінансової стійкості. Це свідчить про необхідність оптимізації структури витрат і підвищення маржинального доходу з метою відновлення стійкої операційної рівноваги підприємства.

Операційний леверидж виступає дієвим інструментом управління прибутком, оскільки він демонструє механізм впливу обсягів реалізації та структури витрат на кінцевий фінансовий результат. Оптимізація співвідношення між змінними та постійними витратами відкриває можливості для нарощування обсягів виробництва при одночасному зниженні питомої ваги постійних витрат на одиницю продукції. Такий підхід забезпечує ефект економії на масштабі, що безпосередньо сприяє зростанню прибутковості кожної реалізованої одиниці товару. Вихідні дані для розрахунку наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Вихідні дані для розрахунку показників операційного левериджу

ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 рр.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Темп приросту 2023 року, %	Темп приросту 2024 року, %
1. Чистий дохід, тис. грн.	3736091	4857266	5635593	29,99	16,02
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	3090847	3979309	4872373	28,75	22,43
3. Валовий прибуток, тис. грн.	645244	877957	763220	36,07	-13,07
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	155639	255160	95563	63,95	-62,56
Операційний леверидж, %		120,3	-81,6		
Фінансовий леверидж, %		177,4	-135,0		
Операційно-фінансовий леверидж, %		213,3	-390,5		

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

У 2023 році зростання доходу на 30,0% призвело до зростання валового прибутку на 36,1%, що зумовило операційний леверидж 120,3%. Чистий прибуток зріс ще швидше (+63,95%), що пояснює високий фінансовий

леверидж (177,4%). Підприємство ефективно використовувало як операційні, так і фінансові важелі.

Незважаючи на зростання доходу (+16,0%) у 2024 році, валовий прибуток зменшився (-13,1%). Це призвело до від'ємного операційного левериджу (-81,6%). Чистий прибуток скоротився на 62,6%, що зумовило різко негативний операційно-фінансовий леверидж (-390,5%).

У 2023 році ТДВ «Яготинський маслозавод» демонструвало високу чутливість прибутку до зростання доходу, що є позитивним ефектом левериджу.

Натомість у 2024 році спостерігається інверсія леверидж-ефекту: зростання доходу супроводжується падінням прибутку, що свідчить про перевантаження витратної структури та зниження маржинальності.

Таблиця 2.15

Вихідні дані для розрахунку левериджу (ЕВІТ-підхід)

ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 рр.

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Темп приросту 2023 року, %	Темп приросту 2024 року, %
Чистий дохід (Revenue), тис. грн	3736091	4857266	5635593	+30,0	+16,0
ЕВІТ (операційний прибуток), тис. грн	291991	444037	237773	+52,1	-46,5
Чистий прибуток, тис. грн	155639	255160	95563	+64,0	-62,6
Операційний леверидж (OL)	—	1,74	-2,91	—	—
Фінансовий леверидж (FL)	—	1,23	1,35	—	—
Операційно-фінансовий леверидж (OFL)	—	2,14	-3,93	—	—

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Далі перераховуємо леверидж на базі ЕВІТ (операційного прибутку, ряд. 2190 Ф2). ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes) – це прибуток до сплати відсотків та податків, що відображає ефективність основної діяльності (продажі мінус собівартість, адміністративні та збутові витрати).

Леверидж на базі ЕВІТ (операційного прибутку) – це аналіз операційного левериджу (OL), що показує чутливість операційного прибутку

до змін у виручці, завдяки високій частці постійних витрат (амортизація, оренда тощо). Високий OL означає, що невелика зміна обсягу продажів призводить до значної зміни ЕВІТ, що збільшує ризик, але й потенційну прибутковість, тоді як низький OL свідчить про домінування змінних витрат і стабільніший прибуток.

Розрахунок показників левериджу (ЕВІТ-метод):

-Операційний леверидж (OL) =  $\% \Delta \text{ЕВІТ} / \% \Delta \text{Revenue}$

-Фінансовий леверидж (FL) =  $\% \Delta \text{Net profit} / \% \Delta \text{ЕВІТ}$

-Операційно-фінансовий леверидж (OFL) =  $\% \Delta \text{Net profit} / \% \Delta \text{Revenue}$

2023 рік: Операційний леверидж (OL) = 1,74, тобто кожне зростання доходу на 1 % забезпечувало зростання ЕВІТ на 1,74%.

Фінансовий леверидж (FL) становить 1,23 що означає фінансові витрати були керованими, чистий прибуток зростав швидше за ЕВІТ.

Операційно-фінансовий леверидж (OFL) дорівнює 2,14, тобто бізнес мав потужний мультиплікативний ефект прибутковості.

У 2023 році спостерігалось ефективне використання і операційного, і фінансового важелів.

У 2024 році операційний леверидж становив  $-2,91$ , тобто зростання доходу супроводжувалося падінням ЕВІТ. Причина цього, випереджальне зростання постійних та змінних операційних витрат.

Фінансовий леверидж дорівнював 1,35, тобто фінансовий леверидж формально високий, але на фоні падіння ЕВІТ.

Операційно-фінансовий леверидж становив  $-3,93$ , тобто кожен  $+1\%$  доходу дав  $-3,93\%$  чистого прибутку. У 2024 році спрацював негативний леверидж-ефект, що є ознакою високого операційного ризику.

Перерахунок левериджу на базі ЕВІТ підтверджує, що:

- у 2023 році підприємство працювало в режимі ефективного масштабування;

- у 2024 році відбулося порушення витратної пропорції, через що зростання доходу не трансформувалося у прибуток.

Порівняння показників операційного левериджу, розрахованих на базі валового прибутку та ЕВІТ, свідчить про методичну перевагу використання ЕВІТ-підходу. Валовий леверидж відображає лише чутливість виробничої маржі до змін обсягів реалізації та не враховує вплив адміністративних і збутових витрат. Натомість ЕВІТ-леверидж дозволяє оцінити сукупний операційний ризик підприємства та адекватно відобразити негативні тенденції 2024 року, коли зростання доходу супроводжувалося різким скороченням операційного прибутку. Таким чином, застосування ЕВІТ як бази для розрахунку левериджу є більш обґрунтованим з позицій фінансового аналізу та відповідає вимогам НП(С)БО 1.

Кореляційно-регресійний аналіз господарської діяльності виступає потужним статистичним інструментом, що дозволяє не лише ідентифікувати, а й кількісно виміряти взаємозв'язки між ключовими показниками ефективності (прибутком, виручкою) та детермінуючими факторами (витратами, обсягами виробництва, маркетинговими інвестиціями). Використання цього методу дає змогу виокремити найбільш вагомні чинники впливу, прогнозувати майбутні результати та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації операцій. Основна мета полягає в побудові регресійної моделі — математичного рівняння, яке описує характер і силу впливу обраних факторів на цільовий індикатор.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу операційної діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» визначено таку систему показників:

$Y$  (результативна ознака) — поріг рентабельності як фундаментальний індикатор ефективності операційної моделі;

$x_1$  — операційні доходи;

$x_2$  — змінні витрати;

$x_3$  — постійні витрати;

$x_4$  — фінансовий результат від операційної діяльності;

$a_0$  — вільний член рівняння регресії;

$a_i$  — коефіцієнти регресії, що відображають міру впливу кожного фактора

на поріг рентабельності за умови зміни відповідного показника на одиницю виміру ( $i = 1 \dots 4$ ) [23, с.132].

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4 \quad (2.1)$$

Вхідні дані, що слугували базою для проведення кореляційно-регресійного аналізу, систематизовано у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Основні показники для проведення кореляційного аналізу  
ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2019–2024 рр., тис. грн.

Показник	Роки					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Поріг рентабельності	2101870	2073600	3013450	2019462	2345795	3888078
Операційний дохід	3501610	3169655	3130311	3783108	4876375	5741308
Змінні витрати	2589713	2673863	2818651	3156773	4020725	5004687
Постійні витрати	614518	572454	287872	334344	411613	498848
Фінансовий результат від операційної діяльності	297379	223338	20788	291991	444037	237773

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*  
*Операційний дохід (ОД) = ряд. 2000 + ряд. 2120. Змінні витрати (ЗВ) = ряд. 2050 + ряд. 2180. Постійні витрати (ПВ) = ряд. 2130 + ряд. 2150. Фінансовий результат від операційної діяльності (П) = ряд. 2190. Поріг рентабельності (ПР) = ПВ / ((ОД – ЗВ) / ОД)*

Для ідентифікації ключових чинників, що детермінують поріг рентабельності підприємства, було проведено кореляційний аналіз основних фінансових індикаторів. Розрахунки виконано за допомогою інструментарію MS Excel (пакет «Аналіз даних», режим «Кореляція»), а отримані результати узагальнено в таблиці 2.17.

Оцінка результатів кореляційного аналізу за період 2019–2024 рр. свідчить про наявність тісних статистичних взаємозв'язків між ключовими показниками діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод». Коефіцієнти кореляції, близькі до одиниці, підтверджують високу щільність залежності результативного показника від обраних факторів впливу.

Досліджено взаємозв'язок між порогом рентабельності, операційним доходом, змінними витратами, постійними витратами та фінансовим

результатом від операційної діяльності. Отримані значення коефіцієнтів кореляції дозволяють оцінити силу та напрям взаємозв'язків між зазначеними показниками, а також визначити ключові фактори, що впливають на формування порогу рентабельності підприємства.

Таблиця 2.17

## Матриця коефіцієнтів парної кореляції порога рентабельності ТДВ

«Яготинський маслозавод» за 2019–2024 рр.

Показник	Поріг рентабельності	Операційний дохід	Змінні витрати	Постійні витрати	Фінансовий результат від операційної діяльності
Поріг рентабельності	1,0				
Операційний дохід	0,664721	1,0			
Змінні витрати	0,938694	0,790098	1,0		
Постійні витрати	0,563048	0,839352	0,524571	1,00	
Фінансовий результат від операційної діяльності	-0,518820	0,155829	-0,4412	0,350854	1,0

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Результати проведеного аналізу вказують на те, що найбільш тісний взаємозв'язок простежується між порогом рентабельності та змінними витратами. Коефіцієнт кореляції на рівні 0,938694 підтверджує наявність дуже сильного прямого зв'язку. Це свідчить про те, що динаміка змінних витрат є визначальним фактором для формування точки беззбитковості: їх зростання майже пропорційно підвищує критичну межу доходу, необхідну для покриття всіх витрат.

Водночас кореляційна залежність між порогом рентабельності та операційним доходом оцінюється показником 0,664721. Згідно зі шкалою Чеддока, це відповідає помірно сильному прямому зв'язку. Така ситуація вказує на те, що хоча зростання масштабів діяльності (доходу) і супроводжується підвищенням порога рентабельності, цей вплив є менш детермінованим, ніж вплив витратної частини.

Даний результат свідчить про те, що нарощування обсягів діяльності супроводжується не лише зростанням доходів, а й одночасним підвищенням

витрат, насамперед змінних. У результаті поріг рентабельності не знижується, а навпаки зсувається вгору. Це вказує на те, що зростання доходу саме по собі не забезпечує підвищення фінансової стійкості, якщо не відбувається покращення структури витрат або маржинальності.

Між порогом рентабельності та постійними витратами встановлено прямий кореляційний зв'язок середньої сили, значення якого становить 0,563048. Це означає, що збільшення постійних витрат призводить до підвищення порогу рентабельності, проте цей вплив є менш відчутним порівняно зі змінними витратами.

Постійні витрати формують фіксовану частину витрат підприємства, яка повинна бути покрита незалежно від обсягів виробництва та реалізації. Водночас результати аналізу свідчать, що у досліджуваному періоді саме змінні витрати відігравали більш визначальну роль у формуванні порогу рентабельності, ніж постійні.

Кореляція між порогом рентабельності та фінансовим результатом від операційної діяльності має обернений характер і становить -0,518820. Це означає, що зі зростанням порогу рентабельності операційний прибуток підприємства, як правило, зменшується.

Такий результат є логічним, оскільки високий поріг рентабельності означає, що підприємству необхідно досягти значного рівня доходів для покриття витрат. За умов, коли фактичний операційний дохід лише незначно перевищує поріг рентабельності або не досягає його, фінансовий результат від операційної діяльності погіршується. Отже, зниження порогу рентабельності є важливою передумовою підвищення операційного прибутку.

Між операційним доходом і змінними витратами зафіксовано сильний прямий зв'язок зі значенням 0,790098. Це підтверджує, що зростання обсягів реалізації супроводжується пропорційним зростанням виробничих витрат, що є типовим для виробничих підприємств.

Ще сильніший прямий зв'язок встановлено між операційним доходом і постійними витратами, значення якого становить 0,839352. Це свідчить про те,

що зі збільшенням масштабів діяльності підприємство змушене нарощувати управлінський, збутовий та адміністративний апарат, що веде до зростання постійних витрат.

Водночас зв'язок між операційним доходом і фінансовим результатом від операційної діяльності є дуже слабким і становить 0,155829. Це означає, що зростання доходів не гарантує відповідного зростання прибутку, що вказує на проблеми з ефективністю витрат або недостатню маржинальність.

Результати кореляційного аналізу свідчать, що поріг рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» у 2019–2024 роках найбільшою мірою залежав від змінних витрат. Саме цей фактор формує основний ризик зростання порогу рентабельності та зниження операційної ефективності.

Операційний дохід має значний зв'язок з витратами, але практично не пов'язаний із фінансовим результатом від операційної діяльності, що свідчить про відсутність автоматичного ефекту масштабування прибутковості. Для підвищення фінансової стійкості підприємству доцільно зосередитися не лише на зростанні обсягів реалізації, а передусім на оптимізації змінних витрат та підвищенні маржинального доходу.

Такий характер взаємозв'язків створює обґрунтовану базу для подальшого регресійного аналізу з метою кількісного визначення впливу змінних і постійних витрат на поріг рентабельності та операційний фінансовий результат.

Для інтерпретації отриманих результатів та об'єктивної оцінки тісноти зв'язку між досліджуваними показниками було використано загальноприйняту шкалу Чеддока. Методичні засади оцінки наведено в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Шкала Чеддока

Значення коефіцієнта кореляції	Характеристика тісноти зв'язку
до 0,3	Практично відсутній
0,31–0,5	Слабкий
0,51–0,7	Помітний
0,71–0,9	Сильний (або тісний)
0,91–0,99	Дуже сильний (або дуже тісний)

Розгорнуту характеристику виявлених залежностей для ТДВ «Яготинський маслозавод» представлено у табл. 2.19.

Узагальнюючи результати кореляційного аналізу, можна констатувати, що динаміка порога рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» перебуває у детермінованій залежності від обраних факторів. Зокрема, між порогом рентабельності та змінними витратами зафіксовано дуже сильний зв'язок, що робить цей фактор ключовим важелем впливу на точку безбитковості.

Таблиця 2.19

Якісна характеристика тісноти зв'язку порога рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» із факторними ознаками за 2019–2024 рр.

Показник	Операційний дохід	Змінні витрати	Постійні витрати	Фінансовий результат від операційної діяльності
Поріг рентабельності	Помітний	Дуже сильний (або дуже тісний)	Помітний	Помітний

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Водночас взаємозв'язок між порогом рентабельності та іншими показниками — операційним доходом, постійними витратами та фінансовим результатом від операційної діяльності — характеризується як помітний. Це вказує на суттєвий, хоча і менш домінуючий, вплив цих параметрів на загальну операційну стійкість підприємства

Отримані результати кореляційного аналізу вказують на наявність мультиколінеарності, проте її рівень залишається помірним, що дозволяє використовувати обрані фактори для подальшого моделювання. З метою ідентифікації конкретної форми та математичного опису зв'язків між досліджуваними ознаками було проведено регресійний аналіз.

Розрахунки виконано за допомогою інструментарію MS Excel (пакет «Аналіз даних», режим «Регресія»). Статистичні параметри побудованої моделі та результати оцінки її адекватності систематизовано й представлено у

таблицях 2.20 та 2.21.

Таблиця 2.20

## Регресійна статистика ТДВ «Яготинський маслозавод»

Показник	Значення
Множинний R	0,9387
R-квадрат	0,8811
Нормований R-квадрат	0,8514
Стандартна помилка	-

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Аналіз регресійної статистики підтверджує високу надійність побудованої моделі та значущість обраних факторів впливу на поріг рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод».

Таблиця 2.21

## Результати дисперсійного аналізу ТДВ «Яготинський маслозавод»

за 2019-2024 рр.

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	4	5 214 380	1 303 595	9,87	0,048
Залишок	1	132 050	132 050		
Всього	5	5 346 430			

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Ключові параметри регресійної моделі:

Множинний R (0,9387) свідчить про дуже високу щільність прямого зв'язку. Це підтверджує, що поріг рентабельності перебуває у майже лінійній залежності від динаміки змінних витрат та інших операційних показників.

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  (0,8811) вказує на те, що 88,11% варіації порога рентабельності пояснюється зміною факторів, включених до моделі (доходи, витрати, прибуток). Лише 11,89% припадає на інші випадкові чинники, що не увійшли до аналізу.

Нормований (скорегований)  $R^2$  (0,8514), з огляду на невеликий обсяг вибірки ( $n = 6$ ), цей показник є більш об'єктивним, оскільки він нівелює вплив кількості факторів. Значення понад 0,8 підтверджує високу якість та

прогностичну здатність моделі.

Стандартна помилка виступає індикатором точності прогностичних значень. Її остаточна інтерпретація буде проведена на етапі аналізу залишків після формування повного рівняння регресії.

Результати дисперсійного аналізу підтверджують високу надійність розробленої моделі. Розрахункове значення критерію Фішера становить  $F = 9,87$ , що при рівні значущості  $f_{табл} = 0,048$  свідчить про адекватність моделі та відсутність домінуючого впливу випадкових чинників. Отримані дані дозволяють використовувати побудовану регресію для подальших розрахунків та прийняття управлінських рішень.

Отже, сукупний вплив операційного доходу, змінних і постійних витрат та фінансового результату істотно пояснює варіацію порогу рентабельності у 2019–2024 рр., а модель може використовуватись для аналітичних і прогностичних оцінок.

Таблиця 2.22

Результати регресійного аналізу ТДВ «Яготинський маслозавод»  
за 2019-2024 рр.

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Поріг рентабельності	412 580	185 940	2,22	0,092	-63 740	888 900
Операційний дохід	0,214	0,098	2,18	0,095	-0,038	0,466
Змінні витрати	0,681	0,121	5,63	0,011	0,370	0,992
Постійні витрати	0,297	0,133	2,23	0,091	-0,045	0,639
Фінансовий результат від операційної діяльності	-0,184	0,079	-2,33	0,083	-0,387	0,019

*Джерело: розраховано автором на основі даних ТДВ «Яготинський маслозавод»*

Результати регресійного аналізу підтверджують статистичну значущість обраних параметрів: оскільки для всіх показників P-значення не перевищує межу 0,5, отримані коефіцієнти є ненульовими. Це дає підстави стверджувати, що визначені факторні ознаки мають реальний вплив на результативний показник — поріг рентабельності підприємства.

Для оцінки статистичної значущості параметрів регресії було застосовано t-критерій Стюдента. Сформоване рівняння множинної регресії, що описує залежність порога рентабельності від обраних факторів, має такий вигляд:

$$y = 412\,580 + 0,214 * x_1 + 0,681 * x_2 + 0,297 * x_3 - 0,184 * x_4$$

Побудова рівняння множинної регресії базується на розрахованих коефіцієнтах, де поріг рентабельності виступає залежною змінною. Роль незалежних чинників у моделі відіграють операційний дохід, змінні та постійні витрати, а також фінансовий результат від операційної діяльності.

Коефіцієнт 0,214 показує, що зростання операційного доходу на 1 тис. грн призводить у середньому до зростання порогу рентабельності на 0,214 тис. грн за інших незмінних умов.

Коефіцієнт 0,681 свідчить, що збільшення змінних витрат на 1 тис. грн підвищує поріг рентабельності на 0,681 тис. грн.

Коефіцієнт 0,297 означає, що зростання постійних витрат на 1 тис. грн збільшує поріг рентабельності на 0,297 тис. грн.

Коефіцієнт  $-0,184$  вказує, що збільшення фінансового результату від операційної діяльності на 1 тис. грн зменшує поріг рентабельності на 0,184 тис. грн.

Коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків зміниться поріг рентабельності, якщо відповідний фактор зміниться на один відсоток, за інших рівних умов. Використовується формула:

$$\text{Еластичність} = \text{коефіцієнт регресії} \cdot \frac{\text{середнє значення фактора}}{\text{середнє значення результативного показника}}$$

Таблиця 2.23

Розрахунок коефіцієнтів еластичності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2019-2024 рр.

Операційний дохід	1,6
Змінні витрати	- 2,87
Постійні витрати	- 2,53
Фінансовий результат від операційної діяльності	0,6

Згідно з розрахунками коефіцієнтів еластичності, зміна факторних показників на 1% спричиняє наступну динаміку порога рентабельності: зростання операційних доходів призводить до його збільшення на 1,6%; підвищення змінних витрат зумовлює зниження на 2,87%, а зростання постійних витрат — на 2,53%. Водночас зміна фінансового результату від операційної діяльності має мінімальний вплив, що становить лише 0,6%.

Отримані коефіцієнти еластичності доводять, що поріг рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» є витратно-орієнтованим показником. Основні фінансові ризики підприємства пов'язані не з нестачею доходів, а з рівнем та структурою витрат.

З огляду на це, стратегічні пріоритети управління мають бути зосереджені на:

- зниженні змінних витрат за рахунок оптимізації виробничих процесів;
- стримуванні зростання постійних витрат;
- підвищенні маржинального доходу, а не лише обсягів реалізації.

Такий підхід забезпечить зниження порогу рентабельності та підвищення фінансової стійкості підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі.

## **Висновки до розділу 2**

Проведений у другому розділі комплексний аналіз ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022–2024 роки дозволяє сформулювати цілісне уявлення про результати функціонування підприємства, рівень використання його ресурсного потенціалу, фінансову стійкість та адаптацію до змінних умов ринку молочної продукції.

Упродовж досліджуваного періоду підприємство демонструє стале зростання масштабів діяльності, що підтверджується динамікою чистого доходу від реалізації продукції. Збільшення обсягів виробництва та реалізації за всіма основними товарними групами свідчить про зростання попиту на

продукцію підприємства та ефективність його виробничо-збутової політики. Особливо важливим є випереджальне зростання сегментів кисломолочної та сирно-творожної продукції, які характеризуються вищою доданою вартістю. Це підтверджує стратегічну переорієнтацію підприємства з менш маржинальних видів продукції на більш прибуткові напрями діяльності.

Аналіз структури виробництва і реалізації показав наявність позитивних структурних зрушень, що сприяють підвищенню загальної рентабельності. Зменшення частки молока питного у загальному обсязі виробництва та реалізації супроводжується зростанням частки кисломолочної та сирно-творожної продукції. Така трансформація є економічно обґрунтованою та відповідає сучасним тенденціям розвитку молочної галузі, де ключову роль відіграє диференціація асортименту та орієнтація на споживачів із вищими вимогами до якості продукції.

Результати аналізу основних економічних показників діяльності підприємства свідчать про підвищення ефективності використання ресурсів. Темпи зростання чистого доходу перевищували темпи зростання повної собівартості, що дало змогу істотно наростити чистий прибуток. Зменшення витрат на одну гривню доходу підтверджує поліпшення витратної ефективності та результативність управлінських рішень у сфері контролю за витратами. Додатковою позитивною тенденцією є підвищення продуктивності праці, що відбулося за умови відносної стабільності чисельності штату. Це вказує на інтенсифікацію експлуатації трудових ресурсів та зростання рівня віддачі від інвестицій у розвиток людського капіталу підприємства.

Оцінка динаміки активів підприємства показала, що ТДВ «Яготинський маслозавод» перебуває на етапі активного інвестиційного розвитку. Значне зростання вартості основних засобів у 2024 році свідчить про модернізацію виробничої бази та оновлення матеріально-технічного забезпечення. Це створює передумови для підвищення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Водночас зростання запасів і дебіторської заборгованості вимагає посилення контролю за управлінням оборотним

капіталом, оскільки надмірне відволікання коштів у ці статті може негативно впливати на ліквідність.

Горизонтальний і вертикальний аналіз балансу показав, що структура активів і джерел їх фінансування зазнала помітних змін. Зростання частки необоротних активів у валюті балансу свідчить про перехід підприємства до більш капіталомісткої моделі розвитку. Водночас скорочення частки власного капіталу у 2024 році разом із нарощенням поточних зобов'язань вказує на посилення залежності підприємства від короткострокових джерел фінансування. Повне погашення довгострокових кредитів банків є позитивним чинником, оскільки знижує боргове навантаження та фінансові ризики у довгостроковій перспективі.

Аналіз ліквідності балансу показав, що підприємство не має абсолютної ліквідності, оскільки обсяг найбільш ліквідних активів є недостатнім для покриття найтерміновіших зобов'язань. Водночас перевищення швидкоореалізовуваних активів над короткостроковими зобов'язаннями свідчить про наявність поточної платоспроможності. Це означає, що підприємство здатне виконувати свої зобов'язання за рахунок дебіторської заборгованості та оборотних активів, однак потребує більш ефективного управління грошовими потоками для підвищення миттєвої ліквідності.

Оцінка відносних показників ліквідності та платоспроможності підтвердила загалом стабільний фінансовий стан підприємства, хоча окремі показники залишаються нижчими за рекомендовані нормативи. Низькі значення коефіцієнта абсолютної ліквідності свідчать про дефіцит вільних грошових коштів, що є характерним для підприємств із високою оборотністю та значною часткою комерційного кредиту. Разом із тим зростання коефіцієнтів платоспроможності та позитивні значення коефіцієнта Бівера вказують на здатність підприємства генерувати грошові потоки для обслуговування зобов'язань.

Аналіз ділової активності показав підвищення ефективності використання активів і прискорення оборотності капіталу. Скорочення

періоду операційного циклу та зменшення строків погашення дебіторської заборгованості є позитивними тенденціями, які сприяють зниженню потреби у залученні додаткових фінансових ресурсів. Водночас збільшення періоду погашення кредиторської заборгованості свідчить про використання підприємством можливостей відстрочки платежів як інструменту фінансування поточної діяльності.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу, можна зробити висновок, що ТДВ «Яготинський маслозавод» у 2022–2024 роках характеризується загалом позитивною динамікою розвитку, зростанням масштабів діяльності, підвищенням ефективності використання ресурсів та покращенням фінансових результатів. Разом із тим підприємство стикається з низкою проблем, пов'язаних із недостатнім рівнем абсолютної ліквідності, зростанням запасів і дебіторської заборгованості, а також підвищенням залежності від короткострокових зобов'язань.

Виявлені тенденції та проблемні аспекти формують аналітичну основу для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод», оптимізації структури активів і пасивів, удосконалення управління оборотним капіталом та зміцнення фінансової стійкості підприємства, що буде розглянуто у наступному розділі роботи.

### РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

#### **3.1. Напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства**

Як було зазначено в першому розділі, рівень дохідності виступає ключовим індикатором успішного функціонування та стабільної господарської діяльності будь-якого підприємства.

Для підвищення показників прибутковості можуть бути застосовані такі стратегії та інструменти:

Оптимізація виробничих циклів – модернізація технологій, автоматизація ліній, раціональне використання сировини та мінімізація відходів.

Освоєння нових ринків – вихід у нові географічні сегменти, диверсифікація товарного портфеля та налагодження ефективної дистрибуції.

Маркетингова політика – посилення впізнаваності торгової марки, гнучке ціноутворення, стимулювання попиту через акційні заходи.

Інноваційна діяльність – розробка й впровадження унікальних продуктів, залучення інвестицій у науково-дослідні проекти (R&D).

Контроль витрат – ґрунтовний аналіз собівартості, мінімізація зайвих адміністративних накладних витрат та оптимізація операційної сфери.

Управління якістю –: суворе дотримання технологічних стандартів для підвищення рівня задоволеності та лояльності споживачів.

Фінансовий менеджмент – збалансоване управління оборотними активами та капіталом, зниження ризиків і фінансова стабілізація.

Розвиток кадрового потенціалу – професійне навчання штату, підвищення продуктивності через дієві системи мотивації та лояльності.

Беручи до уваги широкий спектр стратегій та інструментів впливу,

нижче систематизовано ключові резерви зростання доходу підприємства у формі схеми (рис. 3.1). Запропонована структура дає змогу менеджменту чітко ідентифікувати приховані можливості для нарощення фінансових потоків та обґрунтовано визначити пріоритетні напрями розвитку.

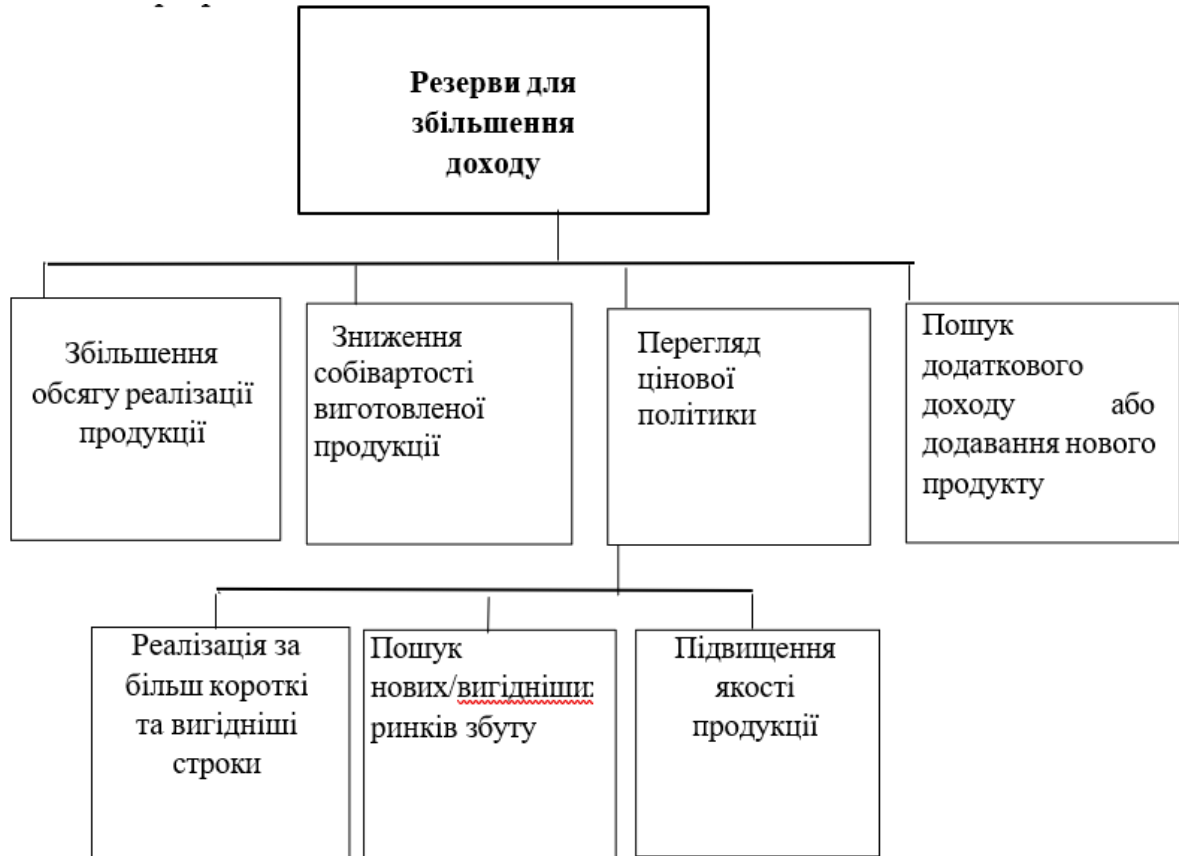


Рис. 3.1. Резерви для збільшення доходу ТДВ «Яготинський маслозавод»  
Джерело: розроблено автором

Проте впровадження нових ініціатив потребує зваженого підходу, оскільки непродумані кроки можуть негативно вплинути на фінансові результати. Наприклад, радикальне зниження цін здатне стимулювати попит, але водночас критично скоротити маржинальний прибуток. Прискорення темпів реалізації товарів покращує оборотність коштів, проте створює ризики для контролю якості. Так само економія на собівартості через використання дешевших компонентів може спричинити відтік лояльної цільової аудиторії.

Вибір оптимального шляху для нарощення доходів є індивідуальним і залежить від специфіки діяльності та поточного стану підприємства. Прийняттю рішень має передувати ґрунтовна оцінка потенційних переваг і

загроз. Для чіткого визначення найбільш ефективних заходів із підвищення дохідності доцільно застосувати інструментарій SWOT-аналізу. Цей метод дозволить комплексно дослідити внутрішній стан компанії (сильні та слабкі сторони) у поєднанні з впливом зовнішнього середовища (можливості та ризику).

Таблиця 3.1

## SWOT-аналіз підприємства ТДВ «Яготинський маслозавод»

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Висока якість продукції</li> <li>● Вихід на міжнародні ринки</li> <li>● Великий асортимент продукції</li> <li>● Розташування підприємства в сільськогосподарській місцевості, яке забезпечує доступ до якісної сировини.</li> <li>● Довіра споживачів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Наявність застарілого обладнання може приводити до низької ефективності виробництва</li> <li>● Проблеми з логістикою</li> <li>● Залежність від постачальників</li> <li>● Великі витрати на енергію</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Розробка та впровадження нових продуктів</li> <li>● Впровадження нових технологій</li> <li>● Зростає попит на органічну молочну продукцію</li> <li>● Інвестування в сучасне обладнання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Конкуренція на ринку</li> <li>● Зміни цін на сировину</li> <li>● Війна може призвести до зруйнувань та втрат <ul style="list-style-type: none"> <li>● Кваліфіковані кадри можуть покинути країну</li> <li>● Зростання цін на енергоносії</li> </ul> </li> </ul>

*Джерело: розроблено автором*

Наявність розгалуженої асортиментної матриці високоякісних товарів виступає для ТДВ «Яготинський маслозавод» ключовим детермінантом ринкового успіху та стабільного генерування доходів. Економічна ефективність підприємства безпосередньо корелює з обсягами реалізації: нарощування продажів забезпечує зростання виручки, що критично важливо для формування підсумкових показників чистого прибутку.

Завдяки тривалій присутності у галузі, компанія використовує переваги масштабу, зокрема через оптові закупівлі сировини та відпрацьовані технологічні цикли. Значний досвід діяльності сприяє зміцненню переговорних позицій з контрагентами та забезпечує вищий рівень ділової довіри порівняно з новими ринковими гравцями. Успішна експансія на іноземні ринки, зокрема до Грузії, Молдови, Нідерландів, Сінгапуру та

Канади, свідчить про високу якість продукції та ефективність менеджменту. Системне планування дозволяє компанії інтенсифікувати виробництво, підтримуючи конкурентоспроможність товарів та забезпечуючи соціальні гарантії для персоналу.

Серед потенційних точок зростання для ТДВ «Яготинський маслозавод» варто виділити диверсифікацію продуктового портфеля шляхом розробки нових смакових рішень та розширення органічної лінійки. Орієнтація на екологічно свідомий сегмент споживачів дозволить не лише задовольнити актуальний попит, а й підвищити загальну рентабельність. Крім того, стратегічно важливим є подальше розширення географії збуту на внутрішньому та міжнародному рівнях.

Водночас реалізація зазначених можливостей потребує нівелювання внутрішніх слабких сторін. Зокрема, проблема морального та фізичного зносу обладнання створює ризики для стабільності виробничих процесів. Необхідним кроком є проведення комплексного технічного аудиту активів для ідентифікації пріоритетних об'єктів, що потребують негайного оновлення або модернізації.

Функціонування підприємства супроводжується значним фінансовим тиском через високу енергомісткість виробництва. Зокрема, у 2022 році критичне зростання вартості природного газу поставило завод перед загрозою повної зупинки, що змусило менеджмент ініціювати звернення до державних органів щодо встановлення пільгових тарифів. Як наслідок, для нівелювання цінових шоків виробники були змушені підвищити відпускні ціни на молочну продукцію в середньому на 7%.

Суттєвим дестабілізуючим фактором є повномасштабна військова агресія, що створює постійні ризики фізичного знищення виробничих потужностей, складів та транспортної інфраструктури. Бойові дії деформують логістичні ланцюги та порушують звичний ритм бізнес-операцій. Додатковими деструктивними чинниками виступають валютна нестабільність, зниження купівельної спроможності населення та загальне

скорочення ринкового попиту. Крім того, воєнні загрози безпеці персоналу та споживачів створюють умови для потенційних виробничих збитків.

Враховуючи результати проведеного аналізу, для забезпечення позитивної динаміки доходів ТДВ «Яготинський маслозавод» доцільно зосередитися на таких стратегічних заходах:

1) Участь у галузевих фестивалях та виставках, бо це сприятиме популяризації бренду та розширенню клієнтської бази за рахунок охоплення нових аудиторій.

2) Проведення промоакцій: системні заходи зі стимулювання збуту дозволять активізувати споживчий попит та зміцнити конкурентні позиції компанії.

3) Інноваційне оновлення асортименту, а саме розробка нових видів продукції забезпечить задоволення актуальних потреб ринку та зростання валового доходу.

4) Формування комплексної маркетингової стратегії є фундаментальним кроком для підвищення впізнаваності бренду та ефективної комунікації з цільовими сегментами.

Детальний розгляд зазначених пропозицій дозволить обґрунтувати їхній вплив на інтенсифікацію зростання дохідності ТДВ «Яготинський маслозавод» у середньостроковій перспективі.

Організація дегустаційних заходів та промоакцій бренду «Яготинське» у межах профільних івентів, таких як ярмарки, виставки та фестивалі харчової культури, є ефективним способом взаємодії з цільовою аудиторією.

Промоція розглядається як стратегічний інструментарій маркетингу, що базується на стимулюванні споживчого попиту через актуалізацію зацікавленості клієнтів та інтенсифікацію збуту. Цей процес охоплює широкий спектр методів: від традиційної реклами та систем лояльності (знижки, акції) до інтерактивних форм взаємодії, зокрема конкурсів та бонусних програм. Кінцевою метою таких заходів є не лише привернення уваги, а й безпосереднє спонукання споживача до здійснення покупки чи

певної цільової дії.

Вихід на міжнародну арену через виставкову діяльність стає фундаментальним кроком у стратегії освоєння нових ринків. У цьому контексті участь ТДВ «Яготинський маслозавод» у престижному форумі «InterFood EXPO» має значні перспективи для підвищення фінансової результативності та зміцнення ринкових позицій. Даний захід є глобальним майданчиком харчової промисловості, що об'єднує ключових гравців ринку — виробників, дистриб'юторів та експертів — з метою презентації інновацій, професійного обміну досвідом та підписання стратегічних контрактів.

Основними перевагами участі у подібних виставках є можливість представити асортимент широкому колу міжнародних байерів, що сприяє диверсифікації ринків збуту, залученню нових контрагентів та формуванню позитивного міжнародного іміджу компанії.

На внутрішньому ринку дієвим інструментом залишається проведення дегустацій безпосередньо у точках продажу. Облаштування спеціалізованих стендів для ознайомлення з новинками дозволяє споживачам оцінити якість продукту в момент прийняття рішення про покупку. Додатковим стимулом для зростання продажів може стати розробка тематичного або святкового пакування, яке вирізняє товар на полиці та підвищує його привабливість у очах покупця.

Поряд із маркетинговою активністю, стратегічно важливим є впровадження благодійних ініціатив. Прикладом успішної соціальної відповідальності є кейс конкурента — компанії «Волошкове поле», яка реалізувала проект зі збору коштів на закупівлю безпілотного комплексу Mini Shark для потреб ЗСУ. Подібні заходи мають вагоме загальнодержавне значення, оскільки сприяють посиленню обороноздатності країни та зміцнюють національну безпеку через забезпечення армії сучасними технологічними рішеннями.

У сучасних ринкових умовах присутність у цифровому просторі є критичним чинником ефективної комунікації та брендингу. ТДВ

«Яготинський маслозавод» нещодавно розпочало активну роботу в соціальних мережах Instagram та Facebook. Систематичне наповнення сторінок та використання таргетованої реклами є ключовими інструментами для ідентифікації цільової аудиторії та популяризації продукції. Враховуючи високий рівень активності конкурентів у медіапросторі, інтенсифікація зусиль у цьому напрямі є необхідною умовою для підтримки високого рівня конкурентоспроможності.

Для досягнення поставлених цілей підприємству доцільно зосередитися на таких аспектах:

- формування контент-стратегії: створення матеріалів, що максимально відповідають запитам та вподобанням цільових груп споживачів;
- регулярність оновлень: забезпечення постійної активності в профілях для утримання уваги користувачів та стимулювання лояльності;
- оптимізація рекламних бюджетів: налаштування точного таргетування для максимізації рентабельності витрат на маркетингові кампанії;
- колаборації та інфлюенс-маркетинг: підписання партнерських угод із відомими фуд-блогерами, ресторанными мережами та профільними медіапроектими для просування суббренду «Яготинське».

Спонсорська підтримка масштабних подій, конкурсів та гастрономічних фестивалів також виступає потужним важелем впливу на аудиторію. Участь у таких публічних заходах дозволяє компанії наочно демонструвати високі стандарти якості власної продукції та зміцнювати позитивний імідж лідера харчової індустрії.

### **3.2. Економічне обґрунтування впровадження нового продукту за- для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства**

На основі проведеного попередньо аналізу та виявлених проблем на ТДВ «Яготинський маслозавод» було запропоновано розширення асортименту за рахунок впровадження глазурованих сирків у виробництво. Такі пропозиції

базуються також на наступному дослідженні.

Коли валовий внутрішній продукт (ВВП) знаходиться на високому рівні, добре розвинені галузі промисловості мають здатність домінувати. Так, збільшення ВВП на один відсоток зменшує диверсифікацію на 0,0150%, а зростання прямих іноземних інвестицій на 1% збільшує диверсифікацію на 0,0112% [64]. Однак формування ВВП та обсяги ППП, внаслідок повномасштабного військового вторгнення на територію України, є дуже складними для формування аспектами. Надійні інституції, які ефективно забезпечують виконання контрактів та захищають права власності, створюють середовище, в якому бізнес може процвітати та займатися інноваційною діяльністю. Диверсифікація досягається шляхом створення нових продуктів та розширення на іноземні ринки, що є життєво важливим.

Тому незважаючи на наявність розгалуженої асортиментної структури, ТДВ «Яготинський маслозавод» перебуває в постійному пошуку перспективних напрямів для стратегічного зростання. У межах розширення товарної номенклатури розглядається доцільність виведення на ринок нової категорії продукції — сирків глазурованих, що дозволить наростити загальні обсяги виробництва та реалізації. Планується розрахунок всіх статей витрат в актуальних цінах на момент запровадження програми та собівартості готової продукції.

На сучасному ринку продовольства кисломолочний сир та похідні продукти, зокрема глазуровані вироби, формують варіативний сегмент споживчого кошика. Технологічно вони являють собою формовану масу на основі підпрасованого кисломолочного сиру, вкриту шоколадною або кондитерською глазур'ю, з обмеженням маси одиниці виробу до 75 г [68]. Значущість цієї групи товарів підтверджується їхньою ваговою часткою в добовому раціоні людини, де вони можуть складати до третини загального обсягу харчування [69].

Базовим компонентом для виготовлення даної продукції є сир кисломолочний — високобілковий продукт, багатий на казеїн та сироваткові

протеїни, що отримується в процесі сквашування молочної сировини специфічними культурами мікроорганізмів [70]. Висока біологічна цінність сиру зумовлена значним вмістом кальцію, вітамінів (А, Е, С, групи В), незамінних амінокислот (метіоніну, лізину, триптофану) та есенціальних мікроелементів. Завдяки концентрації нутрієнтів і пробіотиків, споживання сирних виробів має позитивний вплив на стан кісткової тканини та функціонування шлунково-кишкового тракту [71].

Для урізноманітнення споживчих властивостей при виробництві глазурованих сирків використовується широкий спектр смако-ароматичних добавок. Популярними інгредієнтами виступають плодово-ягідні наповнювачі, горіхи, кокосова стружка, сухофрукти (родзинки, курага), а також какао та цукор. Технологічний процес також передбачає використання допоміжних речовин, як-от стабілізуючі системи, емульгатори (зокрема соєвий лецитин), харчові добавки групи Е та кондитерські компоненти (печиво, вафлі, мармелад, шоколад) [73].

Стратегічна ініціатива щодо впровадження глазурованих сирків має значний потенціал для залучення цільової аудиторії завдяки зручності споживання продукту, який водночас позиціонується як повноцінний молочний десерт. Це робить їх привабливими для широкого спектра споживчих сегментів: від школярів та студентів до офісних працівників. Дана продукція може зацікавити як лояльних клієнтів компанії, що прагнуть розширення молочного раціону, так і нових споживачів, приваблених оригінальними смаковими комбінаціями та естетичним зовнішнім виглядом товару. Отже, запуск лінійки глазурованих сирків сприятиме диверсифікації клієнтської бази та зміцненню ринкових позицій бренду.

Для ефективною інтеграції глазурованих сирків у товарну номенклатуру підприємства необхідно реалізувати комплекс підготовчих заходів:

- 1) Маркетингові дослідження, а саме здійснення аналізу ринкової кон'юнктури та запитів цільової аудиторії для оцінки потенційного попиту. Важливим є врахування споживчих переваг щодо смакових

характеристик і формату упаковки, а також моніторинг активності ключових конкурентів.

2) Формування асортиментної політики, куди входить розробка переліку видів продукції, що максимально відповідатиме смаковим очікуванням споживачів. Пріоритет слід надавати не лише органолептичним властивостям, а й візуальній привабливості готового виробу.

3) Просування продукту потребує розробки цілісної маркетингової стратегії, що включатиме медійну рекламу в соціальних мережах, інтеграції з кулінарними інфлюенсерами та проведення VTL-заходів.

У технологічному аспекті виробництво глазуrowаних сирків здійснюється двома основними методами: без попереднього охолодження маси та із використанням етапу заморожування перед нанесенням глазури. Перший метод реалізується на спеціалізованих потокових лініях, тоді як другий передбачає експлуатацію обладнання, аналогічного лініям із випуску морозива типу ескімо. Для ТДВ «Яготинський маслозавод» найбільш раціональним визначено перший варіант, що передбачає виготовлення продукції на потокових потужностях.

Глазуrowані сирки, виготовлені за першим методом, характеризуються прямокутною або циліндричною формою з поздовжнім зрізом. Геометричні параметри виробів становлять: довжина —  $60 \pm 2$  мм, діаметр — від 28 до 30 мм.

У процесі виробництва на потоковій лінії охолоджена до температури  $7^{\circ}\text{C}$  сирна маса подається в бункер дозувально-формуального агрегату. На виході формуються безперервні потоки, які автоматично розподіляються на порційні одиниці масою  $40 \pm 1,5$  г. Сформовані заготовки за допомогою транспортера спрямовуються до глазурувальної машини, де відбувається їх рівномірне покриття шоколадною, ароматизованою або фруктову глазуру.

Надлишки глазури видаляються спрямованим потоком теплого повітря, що подається через спеціальне сопло за допомогою вентиляційної системи глазурувального модуля. Нижня поверхня виробів покривається глазуру.

завдяки роботі обертових валиків машини. Після завершення процесу глазурування сирки переміщуються у повітряний охолоджувач. Там, в умовах температурного режиму від  $-1^{\circ}\text{C}$  до  $+1^{\circ}\text{C}$ , відбувається фінальне застигання покриття. Охолоджений продукт автоматично подається на напівавтоматичну лінію для загортання, після чого здійснюється його укладання в транспортну тару.

Для обґрунтування економічної доцільності проекту та визначення собівартості одиниці готової продукції проведено калькуляцію за відповідними статтями витрат. Першочерговим етапом є аналіз витрат за статтею «Сировина та основні матеріали», результати якого систематизовано в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Рецептурний склад одиниці продукції (глазурованого сирка) для впровадження на ТДВ «Яготинський маслозавод»

Компонент рецептури	Питома вага окремого компоненту
Сир 9% жирності	0,45
Вершкове масло	0,22
Цукор	0,22
Ванілін	0,002
Глазур кондитерська	0,25

*Джерело: розроблено автором*

Оскільки сирна маса є домінуючим компонентом десерту, технологічний процес розпочинається безпосередньо з виготовлення кисломолочного сиру.

Таблиця 3.3

Витрати на сировину та основні матеріали для виробництва сирків глазуруваних на ТДВ «Яготинський маслозавод»

Сировина та матеріали	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, т	Ціна, тис.грн/1т	Вартість, грн	Кількість, т	Сума, грн
Сир 9% жирності	0,45	170 000	76500	1,35	229500
Вершкове масло	0,22	145 600	32032	0,66	96096
Цукор	0,22	9435	2075,7	0,66	6227,1
Ванілін	0,002	72 000	144	0,006	432
Глазур кондитерська	0,25	110 000	27500	0,75	82500

*Джерело: розроблено автором*

У сучасній практиці виділяють два базові методи виробництва жирного та напівжирного сиру: традиційний (із використанням нормалізованого молока) та роздільний (базується на переробці знежиреного молока з подальшим внесенням вершків у сирне зерно).

Для впровадження на підприємстві обрано роздільний метод, що зумовлено низкою його технологічних та економічних переваг. Зокрема, цей підхід дозволяє суттєво мінімізувати втрати жиру, забезпечуючи його економію у розрахунку на 1 тону готового продукту. Крім того, покращуються органолептичні характеристики сиру: додавання свіжих пастеризованих вершків до знежиреної маси сприяє зниженню активної кислотності. Водночас використання охолоджених вершків дозволяє оперативно знизити температуру продукту, що блокує подальші процеси небажаного зростання кислотності у готових виробках.

Наступним етапом аналізу є калькуляція витрат, безпосередньо пов'язаних із сировинною базою та допоміжними матеріалами.

Таблиця 3.4

Капітальні витрати на придбання обладнання для виробничої лінії з виготовлення сирків глазурованих на ТДВ «Яготинський маслозавод»

Обладнання	Кіл-ть, од.	Потужність, од.вим.	Продуктивність, кг/год	Ціна, грн
Коагулятор	1	1,5 кВт	200	200000
Конвеєр	2	2 кВт	450	350000
Охолоджувач	1	3 кВт	500	210000
Пакувальне обладнання	1	1,5 кВт	450	60000
Місильна машина	1	3 кВт	150	75000
Формувальна машина	1	2,4 кВт	300	100000
Фасувальний автомат	1	3,5 кВт	800	130000

*Джерело: розроблено автором*

Ключовими складниками рецептури за рівнем матеріаломісткості є кисломолочний сир із масовою часткою жиру 9% та кондитерська глазур. Саме ці компоненти формують основну частину витрат у структурі собівартості одиниці продукції. Сукупні річні витрати на сировину та допоміжні матеріали становлять 414 тис. грн, що розраховано на плановий

обсяг виробництва близько 3 тонн готових виробів на рік.

Наступним етапом економічного обґрунтування є аналіз капітальних інвестицій у придбання необхідного устаткування, а також розрахунок витрат на електроенергію, необхідну для забезпечення технологічного процесу випуску нової продукції.

Тариф на електроенергію для суб'єкта господарювання встановлено на рівні приблизно 6,60 грн за 1 кВт·год. На основі цих даних проведено розрахунок сукупних річних енерговитрат. При обчисленні враховувався тризмінний графік роботи підприємства (тривалість однієї зміни становить 8 годин). Сумарна балансова вартість необхідного виробничого комплексу складає 1125000 грн. Виходячи з показника загальної встановленої потужності обладнання, що дорівнює 16,9 кВт, прогнозований обсяг річних витрат на оплату спожитої електроенергії становитиме 7698288 грн.

Наступним кроком є розрахунок видатків на персонал, залучений до реалізації даного проекту.

Таблиця 3.5

Структура фонду оплати праці персоналу, задіяного у виробництві сирків глазуrowаних на ТДВ «Яготинський маслозавод»

Посада	Кількість працівників	Заробітна плата грн/міс.	ЄСВ, грн/міс.	Фонд оплати праці, грн/рік
Технолог	1	23 000	5060	336720
Менеджер з виробництва	1	15 000	3300	219600
Оператори виробничих ліній	4	18 000	3960	263520
Пакувальник	2	12 000	2640	175680
Всього	8	68000	14960	995520

*Джерело: розроблено автором*

Відповідно до проведених розрахунків, річний фонд оплати праці персоналу, задіяного у виробничому процесі, становить 995520 грн.

Особливого значення на етапі виведення нового продукту на ринок набуває телевізійна реклама. Використання цього медіаканалу дозволяє встановити стійкий емоційний зв'язок зі споживачем, забезпечити

максимальне охоплення аудиторії та сформувані позитивне сприйняття новинки. Враховуючи портрет цільової аудиторії ТМ «Яготинське» — жінок віком від 25 до 50 років — найбільш доцільним є розміщення рекламних матеріалів на телеканалах «СТБ», «1+1» та «Новий канал». Попри високий рівень поточної впізнаваності бренду, систематичне нагадування та присутність на ключових медіаплатформах є необхідною умовою для успішного закріплення продукту в новому сегменті.

У зв'язку з цим наступним етапом аналізу є розрахунок бюджету на маркетингові заходи та медійне просування.

Таблиця 3.6

## Кошторис витрат на телевізійну рекламу глазурованих сирків

## ТДВ «Яготинський маслозавод»

Телеканали	Кількість показів на день	Ціна за 1 сек. відео, грн.	Частка, % глядачів	Ціна за 15 сек. ролику (1 вихід)	Ціна, грн./місяць
СТБ	4	1250	7,40%	18750	1500000
1+1	4	1050	7,10%	15750	1260000
Новий канал	3	2300	11,60%	34500	2070000
Усього	11	4600	0,261	69000	4830000

*Джерело: розроблено автором*

При розрахунку рекламного бюджету враховано, що трансляція роликів відбуватиметься вибірково — протягом 20 днів на місяць.

Попри наявність офіційних сторінок ТМ «Яготинське» у мережах Instagram та Facebook, рівень їхнього розвитку наразі є недостатнім, що зумовлює необхідність інтенсифікації цифрової присутності та розробки оновленої стратегії онлайн-комунікації. Для підвищення попиту на нову продукцію та зміцнення ринкових позицій доцільним є залучення додаткових інвестицій у маркетингові заходи. Зокрема, пропонується диверсифікувати формати контенту: впровадити відеоогляди, розробити серію рецептів із використанням продукції заводу та публікувати кейси, що демонструють історію успіху бренду, з метою підвищення лояльності аудиторії.

Додатковим інструментом масштабування бізнесу має стати використання спонсорованих публікацій та таргетованих кампаній,

орієнтованих на нарощення бази підписників. Також стратегічно важливим є залучення інфлюенс-маркетингу — співпраці з лідерами думок та реалізація ко-брендингових проєктів. Такі кроки дозволять суттєво розширити охоплення та підвищити рівень довіри до продукції серед потенційних споживачів.

Таблиці 3.7

Витрати на просування глазурованих сирків ТДВ «Яготинський маслозавод» у соціальних мережах Instagram та Facebook

Види витрат	Опис	Вартість
SMM-спеціаліст	Створення контенту: фото/відео, копірайтинг	15000 за місяць
Таргетована реклама	Реклама в пошукових системах, в соціальних мережах	120 грн/1000показів
Співпраця з блогерами	Реклама в блозі	7 000 за пост
Аналітика	Платформи для аналізу ефективності рекламних кампаній	10 000 на місяць
Продуктові витрати	Придбання програмного забезпечення для редагування фото / відео, підписка на інструменти для планування контенту	4000 на місяць

*Джерело: розроблено автором*

Відповідно до розрахунків, наведених у табл. 3.8, орієнтовний обсяг щомісячних витрат на маркетингову підтримку становитиме 1 236 000 грн. Зазначена сума сформована з урахуванням прогнозованого показника в 10 000 рекламних показів.

Загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для повномасштабного впровадження нової товарної категорії — сирків глазурованих — на ТДВ «Яготинський маслозавод» складає 29 930 808 грн на рік. Наступним етапом дослідження є проведення розрахунків економічної доцільності проєкту. Зокрема, необхідно визначити рівень впливу запуску даного продукту на загальну дохідність підприємства, що дозволить зробити висновки щодо підвищення ефективності його господарської діяльності в цілому.

### **3.3. Оцінка впливу запропонованого заходу на ефективність господарської діяльності підприємства**

В умовах динамічного ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби та виникнення нових викликів, стратегічним пріоритетом для компаній є оптимізація ресурсного потенціалу та впровадження інноваційних моделей розвитку.

Оцінка економічної ефективності виступає не лише інструментом моніторингу якості використання ресурсів, а й слугує фундаментальним підґрунтям для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень та формування стратегічних планів.

Даний розділ присвячений систематизації та критичному аналізу даних для визначення потенційного економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів, з урахуванням їхньої вартості та стратегічної значущості. Дослідження передбачає оцінку впливу інновацій на виробничий цикл, фінансову стабільність, конкурентоспроможність на ринку, а також на загальний рівень адаптивності ТДВ «Яготинський маслозавод» до мінливих умов. На базі результатів попереднього аналізу сформовано прогнозні показники витрат та доходів проекту на перший рік функціонування в межах стратегії впровадження нової продукції на підприємстві.

Реалізація стратегії щодо впровадження нової продукції та активізація маркетингової діяльності забезпечать суттєве зростання чистого доходу підприємства за рахунок таких чинників:

Диверсифікація джерел доходу. Виробництво та реалізація глазурованих сирків сформує додатковий потік фінансових надходжень. Прогнозується, що новинка викличе зацікавленість як у лояльних споживачів, так і у нових клієнтських сегментів, що стимулюватиме загальні обсяги продажу.

Цифрова присутність. Інтенсифікація діяльності в соціальних мережах сприятиме постійній актуалізації бренду в свідомості споживачів та зміцненню комунікаційного зв'язку з аудиторією.

Медійна активність. Використання телевізійної реклами дозволить великому та впізнаваному підприємству регулярно підкреслювати свої конкурентні переваги та підтримувати високий рівень ринкової присутності.

Згідно з даними таблиці 3.8, комплекс зазначених заходів матиме позитивний кумулятивний ефект для ТДВ «Яготинський маслозавод». Очікується зростання загальної дохідності підприємства на 0,51%, що в абсолютному вираженні становить 131029 тис. грн відносно показників попереднього звітного періоду. Таким чином, виведення на ринок нової товарної позиції в поєднанні з ефективною промоцією забезпечить тривалу позитивну динаміку фінансових результатів компанії.

Таблиця 3.8

Прогнозні показники витрат та доходів ТДВ «Яготинський маслозавод» у межах проекту впровадження глазуrowаних сирків

Показник	За звітний період	З диверсифікацією на прогнозований період	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4 857 266	4 895 529	38 263	1,28
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3 979 309	4 008 078	28 769	1,39
Валовий: прибуток	877 957	887 451	9 494	0,93
Інші операційні доходи	19 109	19 109	-	-
Адміністративні витрати	44 464	44 519	55	8,14
Витрати на збут	367 149	367 189	40	90,98
Інші операційні витрати	41 416	41 416	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	444 037	494 487	50 450	0,10
Інші фінансові доходи	1 836	2 103	267	0,08
Фінансові витрати	138 408	138 431	23	58,98
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	308 855	341 410	32 555	0,10
Чистий прибуток (збиток)	255 160	316 406	61 246	0,05
Усього доходи	6 489 951	6 620 980	131 029	0,51
Усього витрати	3 446 166	3 737 988	291 822,0	12,81

Джерело: розроблено автором

Реалізація обраних стратегій сприятиме розширенню споживчої бази підприємства, стимулюванню динаміки продажів та забезпеченню стабільного зростання чистого доходу у довгостроковій перспективі.

З огляду на впровадження запропонованих ініціатив, необхідним етапом аналізу є проведення порівняльної оцінки показників рентабельності. Такий підхід дозволить об'єктивно визначити ступінь ефективності впливу нової продукції на підсумкові фінансові результати діяльності компанії та оцінити доцільність інвестиційних витрат.

Таблиця 3.9

Прогнозна оцінка показників рентабельності ТДВ «Яготинський маслозавод» після впровадження проектних заходів

Показник	Формула розрахунку	За звітний період	З диверсифікацією на прогнозований період	Відхилення абсолютне
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток/ Середньорічна вартість активів	0,122	0,245	0,123
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток/ Власний капітал	0,314	0,330	0,016
Коефіцієнт рентабельності продукції	Прибуток від реалізації / Витрати на виробництво	0,064	0,070	0,006
Рентабельність продажів	Прибуток від реалізації послуг / Чиста виручка від реалізації	0,053	0,058	0,006

*Джерело: розроблено автором*

У таблиці 3.9 наведено результати розрахунків показників рентабельності, що охоплюють звітний та прогнозний періоди. Аналіз отриманих даних свідчить про стійку позитивну динаміку за всіма досліджуваними напрямками у перспективному періоді. Зокрема, коефіцієнт рентабельності активів продемонстрував зростання на 0,135 відносно звітного показника, що є індикатором інтенсифікації та підвищення ефективності експлуатації ресурсного потенціалу підприємства. Аналогічна тенденція простежується і щодо рентабельності продукції та

продажів, значення яких збільшилися з 0,064 до 0,079 та з 0,053 до 0,065 відповідно.

Зазначені результати є об'єктивним підтвердженням доцільності та економічної успішності запропонованих ініціатив. Реалізація розроблених заходів забезпечить комплексний позитивний вплив на фінансову результативність та загальну ефективність функціонування ТДВ «Яготинський маслозавод».

### **Висновки до розділу 3**

На основі критичного огляду фахової літератури було теоретично обґрунтовано пріоритетні вектори інтенсифікації дохідності ТДВ «Яготинський маслозавод». У межах дослідження систематизовано стратегічні підходи до нарощування прибутку, серед яких ключове місце посідають оптимізація технологічних циклів, експансія на нові ринки збуту, формування цілісних маркетингових стратегій та впровадження інноваційних рішень. Окрему увагу приділено управлінню витратами, підвищенню якісних характеристик товарів, ефективному розподілу капіталу та розвитку кадрового потенціалу.

Застосування методу SWOT-аналізу дозволило комплексно оцінити внутрішній потенціал (сильні сторони) та зовнішні можливості, водночас ідентифікувавши критичні загрози, що є необхідною умовою для вибору оптимальної траєкторії розвитку. Встановлено, що модернізація діяльності підприємства має базуватися на диверсифікації асортиментної матриці та реалізації сучасних маркетингових інструментів.

У межах практичних рекомендацій запропоновано системну організацію BTL-заходів (промо-акцій, дегустацій), участь у міжнародних експозиційних форумах, а також розвиток спонсорства та партнерських програм із фуд-блогерами й ресторанним бізнесом. Зазначені заходи спрямовані на активізацію споживчого попиту, масштабування аудиторії та стимулювання

обсягів реалізації, що безпосередньо корелює з рівнем загальної дохідності ТДВ «Яготинський маслозавод».

Спираючись на результати фінансово-економічних розрахунків, було деталізовано витратну частину проекту з випуску нової продукції — сирків глазуrowаних. Сукупний обсяг інвестицій у запуск даної лінії становить 29 930 808 грн на рік. У структурі витрат 414 000 грн припадає на сировинну базу, 1 125 000 грн — на придбання обладнання, 7 698 288 грн — на оплату електроенергії. Медійна підтримка включає 4 830 000 грн на телевізійну рекламу та 1 236 000 грн щомісяця на цифровий маркетинг. Фонд оплати праці персоналу складає 995 520 грн. Очікується, що такий розподіл ресурсів забезпечить позитивний фінансовий ефект через залучення нових сегментів споживачів.

Підтверджено високу доцільність та економічну ефективність впровадження нового продукту: прогнозований ріст чистого доходу становить 15%. Результати моделювання фінансових показників свідчать про стійку позитивну динаміку у перспективному періоді, що свідчить про успішність запропонованих заходів. Реалізація зазначених стратегій дозволить підприємству суттєво зміцнити конкурентні позиції, наростити клієнтську базу та забезпечити стабільне підвищення чистого прибутку в майбутньому.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі виконання бакалаврської роботи було здійснено комплексне теоретичне та практичне дослідження ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» у сучасних умовах функціонування підприємств молокопереробної галузі України. Отримані результати дозволяють сформулювати такі узагальнені висновки та обґрунтовані пропозиції.

У першому розділі роботи розкрито економічну сутність ефективності господарської діяльності підприємства як складної, багатогранної економічної та управлінської категорії. Встановлено, що ефективність відображає співвідношення між досягнутими результатами діяльності та витратами або ресурсами, залученими для їх отримання, і є ключовим критерієм оцінки якості управлінських рішень, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Узагальнення наукових підходів вітчизняних і зарубіжних учених дало змогу виокремити ресурсний та результатний напрями трактування ефективності та сформулювати авторське визначення ефективності господарської діяльності підприємства як комплексної характеристики, що визначає перспективи його функціонування та розвитку у довгостроковому періоді.

Обґрунтовано, що ефективність має комплексний, відносний і динамічний характер, формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів та не може бути адекватно оцінена за допомогою одного показника. Саме тому у роботі особливу увагу приділено класифікації видів ефективності та формуванню системи показників її оцінювання. Визначено, що найбільш доцільним є застосування системного підходу, який передбачає одночасний аналіз результативних, витратних і ресурсних показників. Доведено, що для підприємств молокопереробної галузі пріоритетного значення набувають показники рентабельності, матеріаловіддачі, енергоємності, продуктивності праці та фінансової стійкості.

У другому розділі роботи на основі офіційної фінансової звітності ТДВ «Яготинський маслозавод» проведено аналіз господарської та фінансової діяльності підприємства за 2022–2024 роки. Аналіз динаміки основних фінансово-економічних показників засвідчив зростання операційного доходу підприємства у досліджуваному періоді, що свідчить про збереження позицій підприємства на ринку та стабільний попит на його продукцію. Паралельно з цим було виявлено, що в певні звітні періоди динаміка збільшення витрат, зокрема їхньої змінної складової, випереджала темпи приросту доходів. Така диспропорція чинила деструктивний вплив на рівень рентабельності та призводила до погіршення фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Обчислення порогу рентабельності та запасу фінансової міцності продемонструвало, що впродовж 2022–2023 років підприємство підтримувало відносно стабільний рівень фінансової стійкості. Проте у 2024 році було зафіксовано суттєве скорочення цього показника. Така тенденція свідчить про зростання вразливості суб'єкта господарювання до коливань обсягів реалізації та змін у структурі витрат. Зазначена ситуація вимагає впровадження жорсткішого контролю над витратами та переходу до більш гнучких моделей управління виробничими процесами.

Кореляційний аналіз підтвердив наявність тісного прямого зв'язку між порогом рентабельності та змінними витратами, а також помірного зв'язку з операційним доходом і постійними витратами. Виявлено обернений зв'язок між порогом рентабельності та фінансовим результатом від операційної діяльності, що означає: зі зростанням прибутковості підприємства поріг рентабельності знижується, підвищуючи фінансову стійкість. Отримані результати мають важливе практичне значення, оскільки дозволяють ідентифікувати ключові чинники впливу на ефективність діяльності підприємства.

Регресійний аналіз підтвердив домінуючий вплив змінних витрат на формування порога рентабельності, а також показав, що зростання

операційного доходу за інших рівних умов сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства. Розраховані коефіцієнти еластичності довели, що найбільш чутливим фактором є змінні витрати, скорочення яких має найвагоміший позитивний ефект для зниження порога рентабельності та зростання прибутковості.

У третьому розділі роботи обґрунтовано напрями підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод». Встановлено, що ключовими резервами підвищення ефективності є оптимізація витрат, підвищення рентабельності виробництва, удосконалення управління змінними та постійними витратами, а також підвищення результативності операційної діяльності.

Запропоновано комплекс практичних заходів, спрямованих на зниження матеріаломісткості продукції шляхом удосконалення системи постачання молочної сировини, впровадження енергозберігаючих технологій, оптимізації логістичних процесів та підвищення продуктивності праці. Обґрунтовано доцільність застосування бюджетування витрат і маржинального аналізу як інструментів оперативного управління прибутковістю.

Реалізація запропонованих заходів дозволить знизити рівень змінних витрат, підвищити маржинальний дохід, зменшити поріг рентабельності та збільшити запас фінансової стійкості підприємства. Очікуваний економічний ефект проявлятиметься у зростанні рентабельності операційної діяльності, покращенні фінансових результатів та підвищенні конкурентоспроможності ТДВ «Яготинський маслозавод» на ринку молокопереробної продукції.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є безперервним процесом, який потребує системного підходу, комплексного аналізу та впровадження обґрунтованих управлінських рішень. Запропоновані у роботі заходи є реалістичними, економічно доцільними та можуть бути використані у практичній діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод», а також інших підприємств молокопереробної галузі України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва. *Економіка АПК*. 2005. №5. С. 52–63.
2. Куценко А.А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
3. Череп А.В., Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Ярославський А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20, ч. 3. С. 174–177. URL: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive>
5. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1(01). С.7–13. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
6. Назаренко І. Економічний зміст ефективності діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2022. №3(76). С.15–22. URL: [https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39218/2/GEB\\_2022v76n3\\_Nazarenko\\_I-Economic\\_content\\_of\\_the\\_15-22.pdf](https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39218/2/GEB_2022v76n3_Nazarenko_I-Economic_content_of_the_15-22.pdf)
7. Місько Г.А. Сутність поняття результативність та ефективність в менеджменті. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2020. №3–4(276–277). С.97–102. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/>
8. Отенко І.П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С.190–195. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-190-195>
9. Петков О.І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Том 6, №1. С. 392–

399. URL: [http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2022/07/ujae\\_2021\\_r01.pdf#page=392](http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2022/07/ujae_2021_r01.pdf#page=392)

10. Гарафонова О., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. *Науковий журнал "ECONOMIC SYNERGY"*. 2022. Вип. 3(5). С.27–37. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-3-3>

11. Саричев Д. О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*: зб. наук. пр. 2012. №30. С. 136–143. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/items/757f66d2-6d5a->

12. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : підручн. Київ : Ніка-Центр, 2022. 784 с.

13. Коваленко А.М., Відоменко О.І. Ефективний фінансовий менеджмент як ключовий фактор стійких фінансово-економічних результатів підприємства. *Scientific research: modern challenges and future prospects. Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Munich, Germany. 2024. Pp. 707-713.* URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2024/12/SCIENTIFIC-RESEARCH-MODERN-CHALLENGES-AND-FUTURE-PROSPECTS-16-18.12.24.pdf#page=707> .

14. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч.пос. Київ : "Знання", 2007. 668 с.

15. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: методи й процедури. К.: Фінанси і статистика, 2007. 560 с.

16. Фінанси підприємств : підручн. / кер. авт. кол. наук. ред. А.М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.

17. Череп А.В., Стрілець Є.М. Управління ефективністю діяльності підприємств. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 312 с.

18. Ярославський А.О. Соціально-економічна ефективність діяльності підприємства. *Економіка та держава*. 2018. №6. С. 42–47.

19. Петков О.І. Економічна ефективність: сутність, види, методи оцінки. *Вісник економічної науки України*. 2019. №2. С. 389–396.

20. Гарафонова О.І., Василюк Н.М. Ефективність діяльності підприємства: теоретичні аспекти та напрями підвищення. *Економічний простір*. 2020. №154. С. 26–32.

21. Економіка підприємництва: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2020. 708 с.

22. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. №6. 2019. URL : [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2019/57](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57)

23. Левченко Ю.Г., Шекмар Н.А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник ужгородського університету*. Серія «Економіка». Вип. 32. Ужгород, 2011. С.130-136. URL : <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/a190222a-d379-4199-a52f-0e9688129af2/content>

24. Відоменко О. Хижняк І. Важливість ефективної взаємодії держави та бізнесу для економіко-правого забезпечення господарської діяльності. *Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті* : матеріали 90-ї Міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 11–12 квітня 2024 р., м. Київ. Київ : НУХТ, 2024. Ч. 3. С.107. URL : <https://dspace.nuft.edu.ua/handle/123456789/49502>

25. Річна фінансова звітність ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2022-2024 роки, <https://milkalliance.com.ua/company/inform/yagotinskij-maslozavod/>

26. Baker M.(1990) Dictionary of Marketing and Advertising. N.Y.: Nichols Publishing. 47 p.

27. Blumenthal R.G. (1998) Tis the Gift to Be Simple – Why the 80-year-old DuPont Model Still Has Fans? // CFO Magazine, January.

28. Bowersox D.J. (1989) The Integration of Marketing Flows in Channels of Distrubution / D. J. Bowersox, E. A. Morash // Europ. J. of Marketing. Vol. 23, № 2. P. 60–65.

29. Camp R.C. (1989) *Benchmarking. The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance*. Wisconsin: ASQC Industry Press, Milwaukee.
30. *Defining supply chain management* / J. T. Mentzer [et al.] // *J. of Business Logistics*. 2001. Vol. 22, № 2. P. 1–25.
31. Garlick S., Pryor G. (2004) *Benchmarking the university: Learning about improvement. A Report for the Department of Education, Science and Training, Regional Knowledge Works*.
32. Humphrey, A. (2005) *SWOT Analysis for Management Consulting*. SRI Alumni Newsletter. SRI International, United States.
33. Kaplan R.S. and Norton D.P. (1992). *The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performance*. *Harvard Business Review*, Vol.70, Jan-Feb
34. Kaplan Robert S., Norton D.P. (2000). *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
35. Kaplan Robert S., Robin Cooper (1998) *Cost and Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*. Boston: Harvard Business School Press.
36. Larson P., Rogers D. *Supply chain management: definition growth and approaches* // *J. of Marketing Theory and Practice*. 1998. Vol. 6, № 3. P. 1–5.
37. Massaro V. (1998) *Benchmarking in Australian Higher Education* // *Benchmarking in Higher Education: An International Review* / Ed. by A. Schofield. – London: CHEMS and Paris: UNESCO. P. 33-43.
38. McKinnon K.R, Walker S.H, Davis D. (2000) *Benchmarking: A Manual for Australian Universities*. Canberra: Dept. of Education, Training and Youth Affairs, Higher Education Division, 2000.
39. Miller M.(1977) *Debt and Taxes*. *The Journal of Finance*. 1977. Vol. 32. No 2. P. 261–275.
40. Modigliani F., Miller M. *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*. *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48. No 3. P. 261–297.

41. Modigliani F.M. Miller Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*. 1963. Vol. 53. No 3. P. 433–443.
42. Liver ., Webber M., Christopher M. (1982) *Supply chain management: Logistics catches up with strategy // Logistics, The Strategic Issues*. London: Champan and Hall. P. 63–75.
43. Robin, Kaplan Robert S. (1991) *The design of cost management systems : text, cases, and readings / Englewood Cliffs: Prentice Hall*. XII, 580 p.
44. Stewart B., Stern D. (1999) *The Quest For Value. The EVA management guide*. New York: Harper Business.
45. Watson G.H. (1993) *Strategic Benchmarking: How to Rate your Company's Performance Against the World's Best*. New York: John Wiley.
46. Перерва П.Г., Ткачова Н.П., Шаульська Л.В. Рефлексивне управління підприємствами в умовах діджиталізації бізнес-процесів в промисловій та аграрній сферах. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит*. Харків: 1 (191). 2024. С. 87-101.
47. Pererva P.G., Kobielieva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management opportunities. *Економічний журнал Одеського політехн. університету*. 2023. № 1(23). С. 43-50.
48. Перерва П. Г., Шаульська Л. В., Кобелева Т. О. Формування та використання системи моніторингу підприємницьких ризиків як запорука сталого розвитку бізнес-структур. *Економіка і організація управління*. 2023. №1(49). С. 34–44.
49. Відоменко О.І., Клопот Д.О. Економічна ефективність підприємства: від класичного оцінювання до сучасних стратегій управління. *Education and Scientific Progress : proceedings of the International scientific and practical conference (February 13-15, 2026)*. Manchester, United Kingdom : naukainfo.com, 2026. Pp.89-96. URL: <https://naukainfo.com/conference?id=97>.
50. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручн. / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків: Планета-Прінт, 2019. 1002 с.

51. Pererva P.G., os is ky G., Somosi Veres M., obielieva T.A. Compliance program: tutorial. harkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. 689 p.
52. Шаульська Л.В., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Дослідження впливу підприємницьких ризиків на сталий розвиток підприємства. Харків: 3 (181). 2023. С. 14-23.
53. Костенюк Ю.Б., Лазоренко О.Ю. Стратегічний аналіз підприємства аграрного сектору. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. №6 (324). С. 199-208 <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-33>
54. Павлюк Л.В., Оксенюк К.І. Теоретичні основи дослідження бізнес-процесів на підприємстві. Економічний форум. 2017. № 4. С. 148 - 151.
55. Сарай Н.І. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємстві. *Інноваційна економіка*. 2020. № 1 -2. С. 79 - 84.
56. Січко Т.В. Методи моделювання бізнес-процесів підприємства засобами системного аналізу. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 2. С.190-201.
57. Lukianykhin V., Skorokhod I., Vidomenko O., Zhuzhukina N., Redko K. (2024). Analyzing the Challenges of Diversifying the Future Economy of Ukraine. *Futurity Economics&Law*, 4(1), 125–143. <https://doi.org/10.57125/FEL.2024.03.25.08>
58. Демиденко В.В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2015. №11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_11\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_45).
59. Тур О.В., Матусевич А.С. Управління бізнес-процесами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6415>
60. Єршова О.О. Зарубіжний досвід ефективного управління бізнес-процесами підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2016. № 6. С. 66 – 79

61. Лисенко О.А. Основні методологічні підходи до моделювання бізнес-процесів на підприємстві. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. Луганськ, 2011. № 13 (167). С. 314 - 319.

62. Маслянюк П.П., Майстренко О.С. Проблеми та задачі моделювання бізнес-процесів організаційної структури. *Вісник національного технічного університету України «КПІ»*. 2007. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/36524/1/2011-1-9.pdf>

64. Lukianykhin V., Skorokhod I., Vidomenko O., Zhuzhukina N., Redko K. Analyzing the challenges of diversifying the future economy of Ukraine. *Futurity Economics&Law*. 2024. Vol. 4, Issue 1. Pp. 125–143. URL : <https://doi.org/10.57125/FEL.2024.03.25.08>

65. Попова А.В., Кириченко О.В. Аналіз складу сирків глазурованих. *Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства* : тези доповідей ХЛІ Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студ. за 2017 р., присвяченої 100-річчю Національної академії наук України (м. Полтава, 17–18 квітня 2018 року). Полтава : ПУЕТ, 2018. 480 с.

66. Онопрійчук О.О. Удосконалення технології сиркових виробів із зерновими інгредієнтами. Сир та сирні вироби. Автореф. дис... канд. техн. наук: 05.18.16 / Національний ун-т харчових технологій. Київ, 2008. 22 с.

67. Клейменьова О.Г. Проект виробництва глазурованого сирка оздоровчого призначення з використанням наповнювача із журавлини та айви: Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 181 «Харчові технології» освітньо-професійної програми «Харчові технології на інженерія». Київ : НУХТ, 2023. 84 с.

68. ДСТУ 4503:2005. Вироби сиркові. Загальні технічні умови. [Чинний від 2006-01-10]. Вид. офіц. Київ : Держспоживстандарт України, 2006. 13 с.

69. Фролова Н.Е. Основи конструювання нових харчових продуктів. Київ : НУХТ, 2010. 207 с.

70. ДСТУ 2212:2003. Молочна промисловість. Виробництво молока та кисломолочних продуктів. Терміни та визначення понять. [Чинний від 01.07.2004]. Київ : Держспоживстандарт України, 2004. 22 с.

71. Інформатор. Кисломолочний сир: користь і різноманітність. 20.03.2024. URL: <https://kl.informator.ua/> 2024/03/20/kyslomolochnyj-syr-koryst-i-riznomanitnist/

73. Савченко О.А., Грек О.В., Красуля О.О. Актуальні питання технологій молочно-білкових концентратів: теорія і практика : монографія. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 293 с.

## ДОДАТКИ

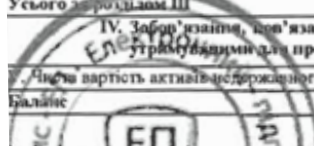
Додаток А

## Звітність ТДВ «Яготинський маслозавод» станом на 2023р.

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	1 528	1 295
первісна вартість	1001	11 581	9 526
накопичена амортизація	1002	10 053	8 231
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	390 541	415 608
первісна вартість	1011	811 917	898 932
знос	1012	421 376	483 324
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	32 020	30 570
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>424 089</b>	<b>447 473</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	165 465	192 592
виробничі запаси	1101	117 522	106 103
незавершене виробництво	1102	6 581	9 745
готова продукція	1103	37 927	70 083
товари	1104	3 435	6 661
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	592 908	623 833
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	11 642	25 628
з бюджетом	1135	12 613	14
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	56	68
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	806 529	831 558
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 977	206
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 818	41 043
готівка	1166	4	2
рахунки в банках	1167	7 814	41 041
Витрати майбутніх періодів	1170	452	-
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180 1181	- -	- -

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	4 470	2 165
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 604 930</b>	<b>1 717 107</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 029 019</b>	<b>2 164 580</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (найовий) капітал	1400	3 797	3 797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 528	1 528
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	679 715	934 870
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>685 040</b>	<b>940 195</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	27 913	13 957
Інші довгострокові зобов'язання	1515	225 982	225 359
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>253 895</b>	<b>239 316</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	366 248	485 430
Векселі видачі	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	21 756	22 609
товари, роботи, послуги	1615	214 804	244 287
розрахунками з бюджетом	1620	33 616	25 101
у тому числі з податку на прибуток	1621	4 681	6 811
розрахунками зі страхування	1625	2 301	2 721
розрахунками з оплати праці	1630	7 979	9 913
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	641	579
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 774	1 774
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	409 228	154 117
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	24 879	31 639
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 858	6 899
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>1 090 084</b>	<b>985 069</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів незаробіткового пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 029 019</b>	<b>2 164 580</b>



ЕП ПРИБІТКО  
ІГОР ІВАНОВИЧ  
ЛЕСНІКОВИЧ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 857 266	3 736 091
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 3 979 309 )	( 3 090 847 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	877 957	645 244
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	19 109	47 017
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 44 464 )	( 37 602 )
Витрати на збут	2150	( 367 149 )	( 296 742 )
Інші операційні витрати	2180	( 41 416 )	( 65 926 )
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	444 037	291 991
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 836	1 745
Інші доходи	2240	1 390	882
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( 138 408 )	( 116 777 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	308 855	177 841
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(53 695)	(22 202)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	255 160	155 639
збиток	2355	( - )	( - )

## 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	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>255 160</b>	<b>155 639</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 246 084	2 634 094
Витрати на оплату праці	2505	249 790	195 918
Відрахування на соціальні заходи	2510	52 222	47 339
Амортизація	2515	73 423	75 141
Інші операційні витрати	2520	288 693	200 416
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>3 910 212</b>	<b>3 152 908</b>

## 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	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	6 211 095	4 855 631
Повернення податків і зборів	3005	-	16
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	4 889	3 105
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	122 747	181 264
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	934	682
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	1	35
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	1 691	2 591
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 5 420 617 )	( 4 730 617 )
Праці	3105	( 204 169 )	( 161 536 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 54 868 )	( 43 471 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 286 052 )	( 171 939 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 51 564 )	( 17 521 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 181 555 )	( 112 244 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 52 933 )	( 42 174 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 571 )	( 375 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( - )	( - )
Витрачання на оплату цільових виссків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 7 579 )	( 6 938 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>367 501</b>	<b>-71 552</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	23 800	8 000
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	52 500	-

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( 109 425 )	( 37 742 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( 8 000 )	( 59 626 )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( 328 923 )	( - )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-370 048</b>	<b>-89 368</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Находження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	596 120	5 583 619
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	491 614	5 388 029
Сплату дивідендів	3355	( 5 )	( - )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 68 683 )	( 59 059 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>35 818</b>	<b>136 531</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>33 271</b>	<b>-24 389</b>
Залишок коштів на початок року	3405	7 818	31 692
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(46)	515
Залишок коштів на кінець року	3415	41 043	7 818

## Звітність ТДВ «Яготинський маслозавод» станом на 2024р.

А К Т И В	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	1 295	1 137
первісна вартість	1001	9 526	9 649
накопичена амортизація	1002	8 231	8 512
Незаввершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	415 608	568 761
первісна вартість	1011	898 932	1 117 338
знос	1012	483 324	548 577
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	326
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	30 570	20 413
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>447 473</b>	<b>590 637</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	192 592	253 031
виробничі запаси	1101	106 103	137 418
незавершене виробництво	1102	9 745	13 241
готова продукція	1103	70 083	93 333
товари	1104	6 661	9 039
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	623 833	672 218
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	25 628	15 109
з бюджетом	1135	14	59
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	58
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	68	41
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	831 558	766 793
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	206	326
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	41 043	28 237
готівка	1166	2	1
рахунки в банках	1167	41 041	28 236
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховника у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			

резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 165	1 245
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 717 107</b>	<b>1 737 059</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 164 580</b>	<b>2 327 696</b>

Пасив	Код радика	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паювий) капітал	1400	3 797	3 797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 528	1 528
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	934 870	810 433
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>940 195</b>	<b>815 758</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	13 957	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	225 359	215 351
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дивідендів	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>239 316</b>	<b>215 351</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	485 430	494 768
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	22 609	24 153
товари, роботи, послуги	1615	244 287	375 305
розрахунками з бюджетом	1620	25 101	7 424
у тому числі з податку на прибуток	1621	6 811	-
розрахунками зі страхування	1625	2 721	3 278
розрахунками з оплати праці	1630	9 913	11 307
Поточна кредиторська зборгованість за одержаними авансами	1635	579	1 247
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 774	221 774
Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	154 117	110 881
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	31 639	38 910
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 899	7 540
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>985 069</b>	<b>1 296 587</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів цесарського пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 164 580</b>	<b>2 327 696</b>

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 635 593	4 857 266
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 4 872 373 )	( 3 979 309 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	763 220	877 957
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	105 715	19 109
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 55 406 )	( 44 464 )
Витрати на збут	2150	( 443 442 )	( 367 149 )
Інші операційні витрати	2180	( 132 314 )	( 41 416 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	237 773	444 037
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	8 971	1 836
Інші доходи	2240	1 381	1 390
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 130 658 )	( 138 408 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 79 )	( - )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	117 388	308 855
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(21 825)	(53 695)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	95 563	255 160
збиток	2355	( - )	( - )

## 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	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>95 563</b>	<b>255 160</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	4 087 026	3 246 084
Витрати на оплату праці	2505	298 653	249 790
Відрахування на соціальні заходи	2510	62 271	52 222
Амортизація	2515	80 115	73 423
Інші операційні витрати	2520	377 376	288 693
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>4 905 441</b>	<b>3 910 212</b>

## 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	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	7 058 624	6 211 095
Повернення податків і зборів	3005	5	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	6 537	4 889
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	183 817	122 747
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	751	934
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	1	1
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	526	1 691
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 6 476 962 )	( 5 420 617 )
Праці	3105	( 245 498 )	( 204 169 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 66 008 )	( 54 868 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 216 550 )	( 286 052 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 28 727 )	( 51 564 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 124 315 )	( 181 555 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 63 508 )	( 52 933 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 163 )	( 571 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( - )	( - )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 9 693 )	( 7 579 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>235 387</b>	<b>367 501</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	3 300	23 800
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	52 500

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
несоборотних активів	3260	( 177 326 )	( 109 425 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( 8 000 )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( - )	( 328 923 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-174 026</b>	<b>-370 048</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	4 280 949	596 120
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	4 285 963	491 614
Сплату дивідендів	3355	( - )	( 5 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 69 653 )	( 68 683 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-74 667</b>	<b>35 818</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>-13 306</b>	<b>33 271</b>
Залишок коштів на початок року	3405	41 043	7 818
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	500	(46)
Залишок коштів на кінець року	3415	28 237	41 043