

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

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

« ____ » _____ 2021 р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Заїнчковський А. О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

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

освітньо-професійної програми _____ «Економіка підприємства»

на тему: _____ «Напрями підвищення економічної ефективності
_____ підприємства»

Виконав здобувач 5 курсу групи ЗЕП 5-6 Петренко Олександр Миколайович
(прізвище та ініціали)

Керівник Заїнчковський Анатолій Олександрович _____
(прізвище та ініціали) (підпис)

Рецензент Петухова О.М. _____
(прізвище та ініціали) (підпис)

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

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2021 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права
Заїнчковський А. О.
«19» жовтня 2020 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Петренка Олександра Миколайовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Напрями підвищення економічної ефективності підприємства»

керівник роботи Заїнчковський Анатолій Олександрович
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «19» жовтня 2020 року № 843-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 01 лютого 2021 року,

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та звітність за 2017-2019 роки ТДВ «Яготинський маслозавод», мережа Інтернет.

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

Вступ. Розділ 1. Теоретико-методичні засади ефективності діяльності підприємства 1.1. Поняття та сутність економічної ефективності підприємства 1.2. Фактори, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства та напрями її підвищення. 1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства. Розділ 2. Аналіз господарської діяльності та економічної ефективності ТДВ «Яготинський маслозавод». 2.1. Загальна характеристика функціонування підприємства. 2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства. 2.3. Оцінка фінансових результатів та фінансового стану підприємства. 2.4. Оцінка та аналіз ефективності діяльності підприємства. Розділ 3. Напрямки підвищення ефективності діяльності пат «Яготинський маслозавод». 3.1. Напрямки підвищення економічної ефективності підприємства. 3.2. Економічне обґрунтування введення нового продукту. 3.3. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу презентація

АНОТАЦІЯ

На здобуття освітнього ступеня «бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка підприємства» Петренка Олександра Миколайовича на тему: «Напрями підвищення економічної ефективності підприємства». Національний університет харчових технологій «НУХТ», Київ, 2021 р.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

У першому розділі розглянуто теоретичні та методичні засади економічної ефективності підприємства. У другому розділі проаналізовано господарську діяльність, здійснено оцінку фінансового стану та економічної ефективності ТДВ «Яготинський маслозавод». У третьому розділі розроблено, запропоновано та обґрунтовано заходи, щодо підвищення економічної ефективності ТДВ «Яготинський маслозавод». У висновках підведений підсумок дослідження. У списку використаної літератури подано джерела, на основі яких було здійснено дослідження.

Ключові слова: ефективність, економічна ефективність, власний капітал, позиковий капітал, активи, прибуток, витрати, рентабельність.

АННОТАЦИЯ

На получение образовательной степени «бакалавр» по специальности 051 «Экономика» образовательно-профессиональной программы «Экономика предприятия» Петренко Александра Николаевича на тему: «Направления повышения экономической эффективности предприятия». Национальный университет пищевых технологий «НУХТ», Киев, 2021

Квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы экономической эффективности предприятия. Во втором разделе проанализировано хозяйственную деятельность, осуществлена оценка финансового состояния и экономической эффективности ОДО «Яготинский маслозавод». В третьем разделе разработано, предложено и обосновано мероприятия по повышению экономической эффективности ОДО «Яготинский маслозавод». В выводах подведен итог исследования. В списке использованной литературы подано источники, на основе которых было проведено исследование.

Ключевые слова: эффективность, экономическая эффективность, собственный капитал, заемный капитал, активы, прибыль, расходы, рентабельность.

SUMMARY

For obtaining the degree of «bachelor» in the specialty 051 «Economics» educational and professional program «Economics of Enterprise» Petrenko Alexander on the topic: «Directions for improving the economic efficiency of the enterprise». National University of Food Technologies «NUFT», Kyiv, 2021.

Qualification work consists of an introduction, three sections, conclusions, list of references and appendices.

The first section considers the theoretical and methodological principles of economic efficiency of the enterprise. The second section analyzes the economic activity, assesses the financial condition and economic efficiency of TDV «Yagotyn Dairy Plant». In the third section, measures have been developed, proposed and substantiated to increase the economic efficiency of Yagotyn Dairy Plant. The conclusions summarize the study. The list of used literature contains the sources on the basis of which the research was conducted.

Key words: efficiency, economic efficiency, equity, loan capital, assets, profit, expenses, profitability.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Поняття та сутність економічної ефективності підприємства	6
1.2. Фактори, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства та напрями її підвищення	16
1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства	23
Висновки до розділу 1	32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД».....	35
2.1. Загальна характеристика функціонування підприємства	35
2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства	38
2.4. Оцінка та аналіз економічної ефективності підприємства	71
Висновки до розділу 2	81
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»	85
3.1. Напрямки підвищення економічної ефективності підприємства	85
3.2. Економічне обґрунтування введення нового продукту	93
3.3. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства.....	104
Висновки до розділу 3	109
ВИСНОВКИ	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	117
ДОДАТКИ.....	126

ВСТУП

Актуальність теми. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, вихід на міжнародний ринок передбачає здійснення перш за все не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності. Саме це спонукає підприємців та керівників до постійного пошуку резервів та шляхів підвищення ефективності використання у процесі своєї діяльності всіх ресурсів. У той же час підвищення ефективності господарювання вітчизняних підприємств сприятиме соціально-економічному розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед таких проблем, як якість, результативність, оптимальність, надійність, саме ефективність в управлінні стала вивчатися як самостійне поняття. Питання сутності, визначення, оцінки та підвищення ефективності розглядали в своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені – економісти, як В. Андрійчук, П. Друкер, Г. А. Г. Грязнова, Г. Іванов, Емерсон, Б. Жнякін, С. М. Ілляшенко, Ф. Кене, А. Куценко, Т. Котарбинський, С. Мочерний, І. Павленко, А. М. Поручник, Д. М. Н. О. Татаренко, Черваньов, О. М. Ястремська, В. Петті, С. Покропивний, Д. Рікардо, К. Салига, Н. Терещенко та ін. Більш за всіх можна відзначити таких вчених як: В. А. Сідун, В. М. Шаповал та інші.

Однак необхідно зазначити, що не зважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру з визначення сутності, кількісного вимірювання, аналізу економічної ефективності підприємства залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження різноманітних підходів щодо визначення економічної сутності поняття «ефективність» визначення напрямів підвищення економічної ефективності підприємства.

Відповідно до сформульованої мети в роботі було поставлено та вирішено наступні **завдання**:

- проаналізовано сутність поняття «економічна ефективність»;
- досліджено фактори, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства;
- розкрито систему показників оцінки ефективності діяльності підприємства;
- проаналізовано виробничо-господарську діяльність підприємства;
- оцінено економічну ефективність діяльності підприємства;
- запропоновано напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є підприємство молочної промисловості – товариство з додатковою відповідальністю «Яготинський маслозавод».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань щодо напрямів підвищення економічної ефективності підприємства.

Методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи для досягнення поставленої мети та завдань у роботі були використані наступні методи дослідження: *метод теоретичного дослідження* – для теоретичного обґрунтування ефективності діяльності підприємства; *метод аналізу і синтезу* – для узагальнення проведених теоретичних досліджень; *метод порівняння* – зіставлення фактичних даних звітного року з даними за попередні роки; *абстрактно-логічний метод* – для формулювання висновків дослідження.

Теоретична та методологічна база дослідження: законодавчі та нормативні акти України, монографії, навчальні посібники, підручники, наукові статті, опубліковані в наукових періодичних виданнях та у мережі Інтернет, фінансова звітність ТДВ «Яготинський маслозавод».

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що сформульовані і запропоновані у роботі методичні підходи, пропозиції та висновки можуть використовуватися для розв'язання актуальних проблем

визначення економічної ефективності діяльності підприємства. Результати дослідження можуть бути застосовані в практиці діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод».

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 116 сторінках комп'ютерного тексту (без бібліографії та додатків) у тому числі 33 таблиці, 16 рисунків. У додатку розміщена фінансова звітність ТДВ «Яготинський маслозавод». Список використаних джерел налічує 91 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та сутність економічної ефективності підприємства

Визначенню сутності поняття ефективності присвячена велика кількість наукових праць. Слово «ефективність» походить від слова «ефект», що в буквальному з латинського «effectus» означає виконання, дія, або від «efficio» – дію, виконую. Згідно з Великим тлумачним словником української мови, ефект – результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, а ефективність – характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості [81].

Незаперечним фактом є те, що ефективність – це складна, багатогранна, комплексна категорія. На думку більшості науковців ефективність є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки. Крім того, категорія ефективності розвивалася у часі і має тривалу та складну історію становлення.

Проаналізувавши існуючі на сьогодні визначення категорії «ефективність», можна виділити два основні підходи до її визначення [83, с. 178].

Перший підхід: характеризує «ефективність» у значенні результативності – відповідає на питання: яких результатів було досягнуто і за яку ціну, які і в якій кількості ресурси було витрачено на досягнення отриманих результатів тощо; розглядає ефективність як співвідношення результатів та витрат; критеріями підходу є «витрати-результат» [83, с. 178].

Другий підхід: характеризує «ефективність» з позиції досягнення мети – відповідає на питання: чи досягли ми поставленої мети і наскільки ми до неї наблизились тощо; критеріями підходу є «результат-мета» [83, с. 178].

Розглянемо обидва підходи більш детально. Тлумачення категорії «ефективність» згідно з першим підходом наведено в таблиці 1.1, а відповідно до другого підходу – в таблиці 1.2.

Таблиця 1.1

**Тлумачення категорії «ефективність» згідно з першим підходом в
значенні результативності**

Автори, джерело	Точка зору
В. Петті, Ф. Кене [66, с. 102].	Категорія «ефективність» розглядалася в значенні результативності в XVII ст. представниками класичної політекономії.
Д. Рікардо [40, с. 208].	Категорію «ефективність» визначив як «відношення отриманого результату до певного виду витрат»; саме з того часу вона набула статус самостійної економічної категорії.
В. Паретто, Й. Шумпетер [46, с. 82].	Під «ефективністю» розуміли відношення витрат і результатів.
К. Макконелл, С. Брю [83, с. 179].	Відзначили, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту.
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [83, с. 179].	Вважають, що ефективність у цілому характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів.
Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [61, с. 276].	Оцінюють ефективність як зовнішнє поняття, яке враховує розподіл ресурсів.
Т. С. Хачатуров [16, с. 197].	Визначив категорію «ефективність» як «відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат»

Таблиця 1.2

**Тлумачення категорії «ефективність» згідно з другим підходом з позиції
досягнення мети**

Автори, джерело	Точка зору
Д. Хан [91, с.71].	Розглядає «ефективність» як вміння правильно робити накреслення.
П. Друкер [90, с. 237].	Вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, причому як перше поняття, так і друге є однаково важливими.
А. Д. Виварець, Л. В. Дістергефт [6, с. 191].	Стверджують, що у найбільш загальному сенсі ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети.

Автори, джерело	Точка зору
Основоположники праксеології, зокрема Я. Зеленецький [65, с. 153].	Основи цього підходу були закладені в кінці XIX ст. в новій області соціологічних досліджень – у праксеології, яка розглядає способи діяльності з точки зору їх ефективності. Ефективною вважалася діяльність результативна, продуктивна або плідна (що досягає поставленої мети), правильною, точною, адекватною (що максимально наближається до заданої зразком норми), чистою (що максимально уникає непередбачених наслідків і непотрібних додаткових включень), надійною (оскільки прийоми діяльності тим більш надійні, чим більше об'єктивна можливість досягнення цими прийомами наміченого результату) і послідовною. При цьому ефективність, вигідність і економічність є основними критеріями ефективної діяльності.
Е. Долан [83, с. 180].	Визначає «ефективність» як вибір вірних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства.
Ю. П. Сурмін [81].	Визначає ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей.

Як бачимо, функція досягнення мети має важливе значення при визначенні ефективності. Підхід до розгляду «ефективності» з позиції досягнення мети не суперечить підходу до розгляду «ефективності» в значенні результативності, проте він має більш складний характер, а критеріями цього підходу є відповідність фактичного результату поставленій меті як характеристики якості отриманого результату [83, с. 178].

Отже, як бачимо, існує багато підходів до визначення поняття «ефективність». Одні автори та науковці пов'язують ефективність з ефектом, інші розглядають як співвідношення результату та витрат. При цьому ефект розглядається як певна форма результату.

В економічній літературі достатньо часто ототожнюються поняття «ефективність» та «результативність». В деяких випадках їх представляють у вигляді взаємопов'язаних величин (явищ), що забезпечують успішне функціонування підприємства. Для того щоб бути успішним протягом тривалого періоду, щоб вижити і досягти своїх цілей, підприємство повинно бути як ефективним, так і результативним [33, с.43].

Поняття «ефективність» інтерпретується як «результативність», що пояснюється насамперед тим, що буквально «ефективність» означає

результативність, дієвість, продуктивність тощо. Але це різні поняття, бо «результативність» – це складне, багатоелементне, багатокритеріальне явище, яке характеризується низкою показників міри досягнення встановлених цілей суб'єкта господарювання та є «зовнішнім проявом» (негативним або позитивним) його діяльності. Натомість як, «ефективність» є «внутрішнім проявом» діяльності підприємства, що спрямована на підвищення внутрішньої економічності його роботи, досягнення встановлених результатів завдяки економії виділених на їх отримання ресурсів тощо [49, с. 171].

Відокремлення ж поняття «ефективність» як економічної категорії відбулося на початку ХІХ ст. у працях Д. Рікардо, який розділив поняття «ефективність» і «результативність», надаючи «ефективності» специфічне значення, що виражається зіставленням результату і певного виду витрат. Тому слід погодитись з думкою Д. Рікардо відносно розмежування цих понять [27].

Для усунення протиріч щодо ототожнення понять «результативність» та «ефективність» пропонуємо скористатись визначеннями, наведеними в стандарті ISO:9000:2000:

– ефективність – співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами;

– результативність – ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів [41, с. 43].

Підсумовуючи вище наведені факти можна зробити висновки, що результативність – це досягнення певного результату, який не обов'язково повинен бути позитивним. А ефективність – це завжди позитивна величина, що характеризує приріст результатів у співвідношенні із засобами їх досягнення.

Діяльність підприємства має бути як результативною, так і ефективною. За словами П. Друкера, результативність є наслідком того, що робляться потрібні слушні речі; а ефективність – наслідок того, що правильно створюються ці самі речі. Перше і друге є однаково важливим [8].

Розглянемо, що розуміють під поняттям «ефективність» інші автори, наведені у табл. 1.3.

Тлумачення категорії «ефективність»

Автори, джерело <i>1</i>	Трактування поняття «ефективність» <i>2</i>
О. Яценко [90, с. 237].	це відносний показник результативності і він може бути тільки позитивною величиною.
А. Іванов [39, с. 19].	внутрішня ефективність, економічність, що вимірює найкраще використання ресурсів, зовнішня ефективність, що вимірює досягнення цілей підприємства, економічність, що відбиває характеристики взаємин із зовнішнім середовищем
Г. Емерсон [53, с. 215].	це основна мета управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства.
Т. Котарбинський [51, с. 291].	це результативність, яку визначає загальна теорія ефективної організації діяльності.
В. Андрійчук [5, с. 9].	це результативність певної дії, процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили.
С. Мочерний [88, с. 14].	здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат.
І. Павленко [64].	комплексна оцінка кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін.
Б. Жнякін, В. Краснова [69, с. 3].	це співвідношення результату (ефекту) з витратами, що викликали цей ефект.
А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк [24, с. 127].	здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють, як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат.
В. В. Ковальов [9, с. 17].	відносний показник, що співвідносить отриманий ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту, один з показників оцінки фінансово-господарської діяльності.
А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін [10, с. 201].	складна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства і рентабельністю його капіталу, ресурсів або продукції.
П. А. Орлов [23, с. 58].	співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення і результатів діяльності.
В. І. Лямець, А. Д. Тевяшев [44, с. 57].	це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, співвіднесена з ресурсними витратами.
О. Л. Устенко [22, с. 87].	комплексне вираження кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період часу.
С. Т. Поклонський, В. Г. Мухопадов [59, с. 12].	ступінь результативності затрат і рівень економічного прогресу суспільства.

1	2
Р. Макміллан [17, с. 305].	це виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів. Під оптимальною комбінацією продукції, зазвичай, розуміють таку їх комбінацію, яка була б обрана індивідуальними споживачами на досконалому ринку в залежності від ціни. А оптимальною комбінацією ресурсів буде така, яка дасть змогу виробляти продукцію з мінімальними альтернативними витратами.
О. Шнипко [85, с. 34].	комбінація ресурсів, що дозволяє досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами. Такий висновок базується на тому, що суперництво між підприємствами за економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції з метою отримання максимального прибутку спонукає виробників до більш раціонального використання основних фондів.

Аналізуючи теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до економічної сутності «ефективності», Білик М. Д. називає такі характеристики:

- якісний результат певної діяльності, що характеризує її продуктивність;
- результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;
- співвідношення конкретного кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання [77, с. 365].

Мочерний С. В., Єрохін С. А. та Каніщенко Л. О. стверджують, що економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона є конкретною формою вияву дії закону економії часу. В умовах капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником економічної ефективності є норма прибутку, а також продуктивність, віддача основних засобів і місткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки та ін. [47, с. 282].

Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі розглядають економічну ефективність діяльності підприємства з п'яти взаємопов'язаних точок зору:

- задоволення потреб зацікавлених сторін (хто є основними учасниками програми або проекту, на що вони сподіваються і які мають потреби);
- вклад зацікавлених сторін (чого саме підприємство бажає і потребує від зацікавлених сторін на взаємовигідній основі);

- інноваційні стратегії (які інноваційні стратегії необхідно розробити для того, щоб задовольнити побажання й потреби зацікавлених сторін, враховуючи при цьому власні інтереси);
- процеси (які бізнес-процеси необхідно налагодити, аби реалізувати стратегії);
- можливості (які саме можливості необхідні для управління бізнес-процесами) [8, с. 13].

Наведені вище визначення різних авторів свідчать про відсутність єдиного підходу до категорії «ефективність». Ми погоджуємось з Мочерним С. В., Єрохіним С. А. та Каніщенко Л. О., що **економічна ефективність** – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці.

А. Куценко [3, с. 8] зазначає, що ефективність визначається за трьома підходами – цільовим, системним і вибірковим (рисунок 1.1), кожний з яких має свої переваги та недоліки. Тому досягти позитивних результатів можливо завдяки комбінування цих підходів.

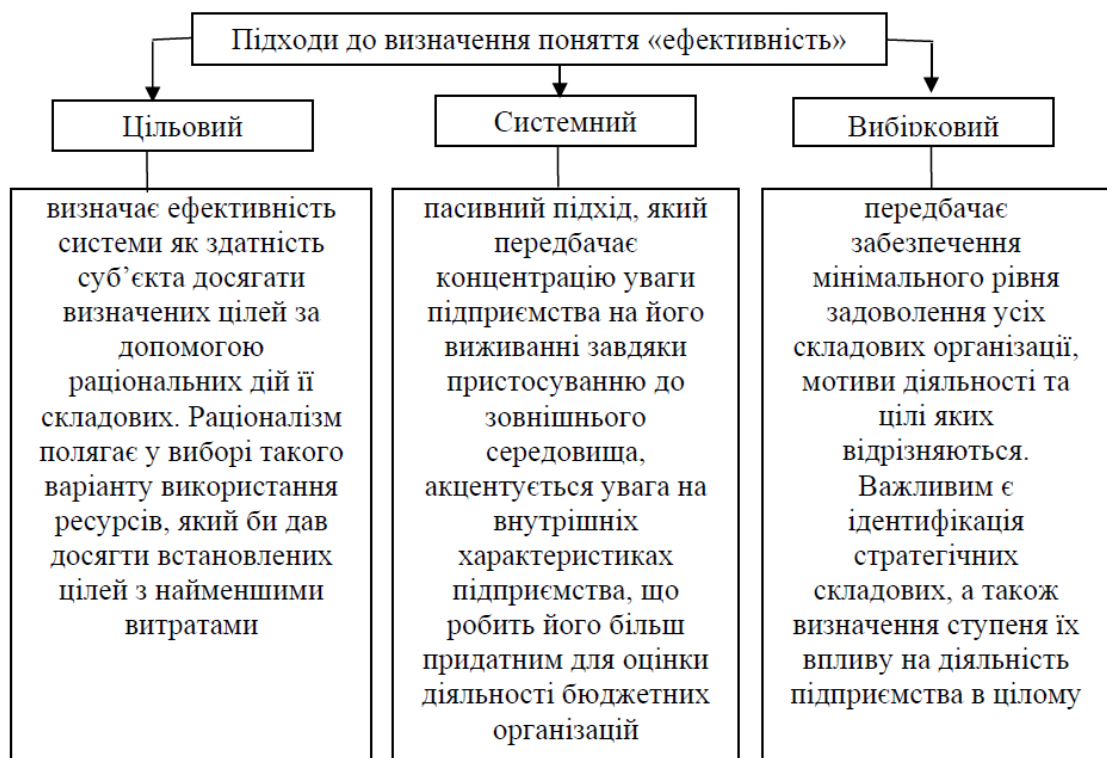


Рис. 1.1. Підходи до визначення поняття «ефективність»

Джерело: складено автором за [3, с. 8-10].

Ефективність на макроекономічному рівні – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Економічний зміст ефективності полягає у збільшенні результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці [37, с. 516].

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату [37, с. 516].

Розкриттю сутності ефективності діяльності підприємства допоможе розмежування і чітке визначення таких категорій: результат діяльності підприємства; ефект; ефективність діяльності підприємства; критерій ефективності [37, с. 517].

Ефективність як міра отриманих підприємством результатів, віднесених до витрачених для їх отримання ресурсів, застосовується для різноманітних аналітичних оцінок та обґрунтування господарських рішень.

Тому можуть бути виділені окремі види ефективності для певних практичних потреб діяльності підприємства.

У науковій літературі існує понад 20 класифікацій ефективності. Найбільш поширеною є класифікація, згідно з якою ефективність виступає в трьох видах: економічна, соціальна, соціально-економічна. Ця класифікація ефективності є основою всіх інших поділів і тому є загальною.

Н. Терещенко та О. Ємельянова зміст економічної ефективності розкривають з таких позицій: співвідношення між витратами рідкісних ресурсів і виробленим у результаті їх використання обсягом товарів і послуг; виробництво продукції відповідної вартості за умов найменших витрат; досягнення найбільшого обсягу виробництва товару або послуги із використанням ресурсів відповідної вартості;

ситуація, за якої неможливо забезпечити більш повне задоволення потреб однієї людини, не зменшуючи при цьому рівень задоволення потреб іншої людини; отримання якомога більшого із потрібних обмежених ресурсів; міра витрат на досягнення поставлених цілей [11, с. 6-9].

Слід зазначити, що формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, місткості основних засобів, трудомісткості продукції тощо.

Отже, зазначає А. Куценко, економічна ефективність відображається через різні показники, які характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. Даний вид ефективності не відображає всієї специфіки відносин, що притаманні певній діяльності. Її критерій – мінімізація витрат або максимізація результатів. Соціальна ефективність проявляється як результат впливу заходів економічного характеру на формування способу життя людини. Її критерій – задоволення потреб соціального характеру відповідно до ресурсів, що спрямовані на досягнення цих цілей. Економічна та соціальна ефективність тісно пов'язані між собою. Підвищення економічної ефективності сприяє зростанню соціальної ефективності. Збільшення соціальної ефективності також є неможливим без підвищення економічної ефективності.

Соціально-економічна ефективність є похідною від двох вищезазначених видів ефективності та поєднує їх властивості. Її критерій – максимізація результатів у розрахунку на сукупні ресурси, що забезпечують найбільш повне задоволення потреб працюючих [3, с. 12-13].

Результат діяльності підприємства визначається особливостями цієї діяльності, загалом характеризує наслідки його діяльності в операційній, інвестиційній, фінансовій, соціальній, екологічній, науково-технічній та інших сферах [37, с. 517].

Операційні результати можуть бути визначені з урахуванням кількості виготовленої (реалізованої) продукції. Проте не завжди результат діяльності визначається кількістю якісної продукції. Можлива ситуація, коли результатом

діяльності підприємства є неякісна продукція (брак). Брак – це негативний, але все-таки результат. Тому в обліку до показника «товарна продукція» неякісні (браковані) товари не включаються [37, с. 517].

Результатом фінансової діяльності може бути отримана плата за надані в оренду основні засоби, отримані дивіденди і проценти, доходи від пайової участі в діяльності інших підприємств тощо. Науково-технічними результатами можуть бути доходи від продажу прав на створені на підприємстві об'єкти інтелектуальної власності [37, с. 517].

Інтегровану вартісну оцінку сукупних результатів діяльності підприємства можна визначити за допомогою сукупного доходу підприємства, доданої вартості та кінцевого фінансового результату – прибутку до оподаткування [37, с. 517].

Соціальні, екологічні та інші неекономічні результати діяльності підприємства враховуються у розрахунках ефективності діяльності, якщо вони мають вартісне вираження. Зазначимо, що соціальні й екологічні результати діяльності підприємства можуть бути негативними. Такими, наприклад, будуть наслідки роботи підприємства, якщо воно забруднює навколишнє середовище, або соціальні наслідки автоматизації виробництва на підприємстві, розташованому в регіоні, який має надлишок трудових ресурсів, за умов, що така механізація буде супроводжуватися скороченням кількості працівників.

Ефект – категорія, яка відображає перевищення результатів діяльності над витратами, пов'язаними з її здійсненням, у певному періоді часу. Характеризується показниками, що відрізняються складом витрат і результатів та способами визначення витрат і результатів, здійснених у різні періоди. Проте абсолютна величина ефекту часто не вказує на ступінь результативності роботи підприємства. Ефект діяльності може бути однаковим, але ступінь використання залучених ресурсів – різним [37, с. 518].

Ефективність діяльності підприємства – це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників. Поняття «ефективність» передбачає порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрачених ресурсів [37, с. 518].

Оскільки підприємство є відкритою системою і діє в межах певної національної економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін. Як економічна категорія ефективність має багато різновидів:

- економічна ефективність відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;
- соціальна – відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;
- екологічна – відображає відповідність витрат й екологічних результатів інтересам держави і суспільства;
- інші види ефективності [37, с. 519].

Отже, визначення економічної ефективності господарської діяльності має важливе як наукове, так і практичне значення. З її допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних її структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, інформації [83, с. 183].

1.2. Фактори, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства та напрями її підвищення

Кожен з показників діяльності підприємства залежить від безлічі різних факторів. Якщо детально вивчати вплив чинників на величину економічного показника, то буде отримано найбільш точний результат аналізу і оцінка якості діяльності підприємства. Отже одним з найважливіших методичних питань в аналізі економічної діяльності є дослідження і вимірювання впливу різного роду факторів на значення досліджуваних економічних показників. Без всебічного і глибокого аналізу факторів неможливо прийти до обґрунтованого висновку про

результативність діяльності, не можна виявити резерви виробництва, а й, відповідно, обґрунтувати управлінські рішення [20].

Значення комплексної класифікації факторів полягає в тому, що на її основі можна моделювати господарську діяльність, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою підвищення ефективності виробництва [20].

Залежно від спрямованості дії всі фактори можна об'єднати в дві групи: позитивні і негативні. Позитивні – це такі фактори, які благотворно впливають на діяльність підприємства, а негативні – навпаки [75].

Залежно від місця виникнення всі фактори можна класифікувати на внутрішні і зовнішні [43, с. 17].

До внутрішніх належать фактори, які залежать від діяльності самого підприємства і характеризують роботу колективу і зображені на рис. 1.2 [43, с. 17].

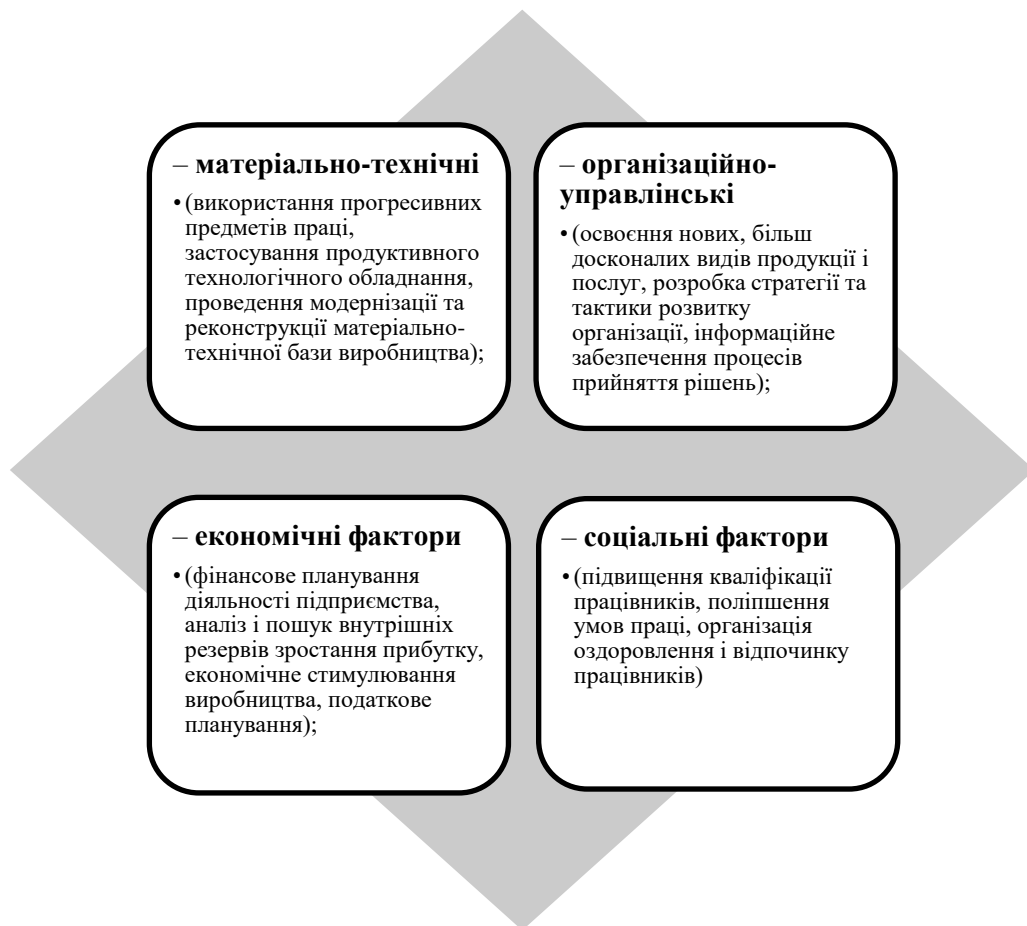


Рис. 1.2. Внутрішні фактори, які впливають на економічну ефективність діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [43, с. 17].

Наприклад, на підприємстві розроблена і впроваджена ефективна система матеріального стимулювання, яка значно підвищила мотивацію праці працівників, що сприяло підвищенню ефективності виробництва. Інший приклад. На підприємстві з шкідливими умовами праці нічого не робилося для їх поліпшення, в результаті різко підвищилися стомлюваність і захворюваність робітників, що в кінцевому підсумку призвело до зниження обсягу реалізації продукції. У першому випадку внутрішній фактор зіграв позитивну роль, у другому – негативну [43, с. 18].

Всі внутрішні фактори можна розділити на об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні – це такі фактори, виникнення яких не залежить від суб'єкта управління, наприклад стихійні лиха. Суб'єктивні фактори, а вони становлять абсолютну більшість, повністю залежать від суб'єкта управління, і вони повинні бути завжди в полі зору і аналізу [43, с. 18].

Кожне підприємство мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх факторів через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також враховувати вплив на неї зовнішніх чинників [55].

До зовнішніх відносяться фактори, що не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання виробничих і фінансових ресурсів даного підприємства. Тут треба зауважити, що, наприклад, соціальні фактори можуть бути і залежні від діяльності виробничого колективу, оскільки вони входять в орбіту планування соціального розвитку підприємства. Те ж стосується природних і зовнішньоекономічних умов [43, с. 19].

Зовнішні фактори можна класифікувати у наступні групи:

- пов'язані зі зміною кон'юнктури внутрішнього і світового ринку. В основному це проявляється в зміні попиту та пропозиції, а також у коливанні цін;
- пов'язані зі змінами політичної обстановки як усередині країни, так і в більш глобальному масштабі;
- пов'язані з інфляційними процесами;
- пов'язані з діяльністю держави [43, с. 19].

У сучасних умовах саме від держави значною мірою залежить ефективність діяльності підприємств, насамперед створення цивілізованого ринку і правил гри на цьому ринку, тобто створення правової основи,

забезпечення належного правопорядку в країні і її національної безпеки, стабілізація економіки, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, захист конкуренції, розробка, прийняття й організація виконання господарського законодавства [75].

Фактори можуть також ділитися на загальні та специфічні. До загальних відносяться фактори, які діють у всіх галузях економіки (характер виробництва і його галузеві особливості, стан матеріально-технічної бази). Специфічними є ті, які діють в умовах окремої галузі економіки або підприємства (співвідношення між формами організації управління, між формами управління і методами управління, рівень механізації і автоматизації управлінських робіт, рівень кваліфікації працівників і ефективність їх праці). Такий розподіл факторів дозволяє повніше врахувати особливості окремих підприємств, галузей виробництва і зробити більш точну оцінку їх діяльності [75].

За терміном дії на результати виробництва розрізняють фактори постійні та змінні. Постійні фактори впливають на досліджуване явище безперервно протягом усього часу. Вплив же змінних факторів проявляється періодично, наприклад, освоєння нової техніки, нових видів продукції, нової технології виробництва [75].

Велике значення для оцінки діяльності підприємств має розподіл факторів на інтенсивні та екстенсивні. Інтенсивні фактори характеризують ступінь зусилля, напруженості праці в процесі виробництва (зростання продуктивності праці, фондівіддачі). До екстенсивних відносяться чинники, які пов'язані з кількісним, а не якісним приростом результативного показника (збільшення обсягу виробництва продукції) [75].

Якщо при аналізі ставиться мета виміряти вплив кожного фактора на результати господарської діяльності, то їх поділяють на кількісні і якісні, складні і прості, прямі і непрямі [20].

Кількісними вважаються фактори, які виражають кількісну визначеність явищ (кількість робітників, устаткування, ресурсів і т.д.). Якісні чинники визначають внутрішні якості, ознаки та особливості досліджуваних об'єктів (продуктивність праці, рентабельність) [20].

Більшість досліджуваних в аналізі чинників складаються з декількох елементів. Однак є й такі, які не розкладаються на складові частини. У зв'язку з цим фактори діляться на складні (комплексні) і прості (елементні). Прикладом складного чинника є продуктивність праці, а простого – кількість робочих днів у звітному періоді [20].

Значення комплексної класифікації факторів полягає в тому, що на її основі можна моделювати господарську діяльність, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою підвищення ефективності виробництва [20].

Жорстка конкурентна боротьба на ринку вимагає від підприємств підвищення ефективності діяльності, поліпшення споживчих якостей продукції та послуг, розширення асортименту, активізації підприємництва, ініціативи тощо [55].

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення. Для того щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги. Основними шляхами їх отримання є такі:

- стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності;
- безпосередньо послабити конкурентів;
- змінити ринкове середовище [37, с. 536].

Оскільки реалізація останніх двох напрямків потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності [37, с. 536].

Під шляхами підвищення ефективності діяльності підприємства розуміють сукупність конкретних заходів щодо покращення ефективності виробництва [13, с. 29].

При обґрунтуванні та аналізі усіх показників економічної ефективності враховуються фактори зростання ефективності виробництва за основними напрямами розвитку та покращення виробництва. Ці напрями охоплюють комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія живої праці, витрат і ресурсів, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції [55].

Основними факторами підвищення ефективності діяльності підприємства є:

- прискорення науково-технічного прогресу, підвищення технічного рівня виробництва, інноваційна політика;
- структурна перебудова економіки, її орієнтація на виробництво товарів народного споживання, прискорений розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей;
- вдосконалення розвитку диверсифікації, спеціалізації і кооперування, комбінування і територіальної організації виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці на підприємствах і в об'єднаннях;
- вдосконалення державного регулювання і системи мотивації до праці;
- посилення соціально-психологічних факторів, підвищення відповідальності і творчої ініціативи працівників, всебічного розвитку особистості, посилення соціальної спрямованості в розвитку виробництва [36, с. 52].

Фактори підвищення ефективності можуть бути класифіковані за трьома основними ознаками:

- за джерелами підвищення ефективності: зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, економії часу, раціонального використання природних ресурсів;
- за основними напрямками розвитку та вдосконалення виробництва, які представляють комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія суспільної праці;
- залежно від сфери реалізації фактори поділяють на народно-господарські, міжгалузеві, регіональні, галузеві та внутрішньовиробничі [55].

Підприємство працює в певному економічному середовищі, яке впливає на його діяльність. Досконалість податкової та амортизаційної систем, кредитна і фінансова політика держави, стабільність і прогресивність норм чинного законодавства, рівень регулювання цін у національній економіці, система ліцензування – ці та інші, незалежні від підприємства, чинники безперечно впливають на ефективність його діяльності (рис. 1.2). Це зумовлює виділення серед чинників підвищення ефективності діяльності групи неконтрольованих підприємством чинників. Удосконалення механізму економічного впливу на

підприємства – основна функція держави на шляху підвищення ефективності роботи суб'єктів національної економіки [37, с. 537].

На рис. 1.3 представлена класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємства.



Рис. 1.3. Класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [37].

Значне підвищення ефективності функціонування підприємств можливе за умови застосування сучасних управлінських методів. Як показує досвід провідних підприємств світу за допомогою ефективного менеджменту, можна

суттєво знизити витрати виробництва і підвищити ефективність функціонування підприємства. Важливим поштовхом до цього є використання мотиваційного механізму залучення працівників підприємств до участі в його управлінні, посилення стимулів до створення і впровадження раціоналізаторських пропозицій [55].

Проблема визначення ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик [11, с. 86].

Насправді ця проблема комплексна, а тому для її вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання дає змогу розробити напрямки підвищення ефективності його діяльності [11, с. 86].

Оскільки, на сьогоднішній день не має чіткого формування, заходів і методів підвищення ефективності, кожне підприємство повинно самостійно виробити систему показників, за допомогою яких воно зможе оцінити, розробити заходи по підвищенню своєї ефективності та досягти поставлених цілей [35, с. 77].

1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства

Підвищення ефективності є життєво важливим, особливо в умовах ресурсодефіцитної економічної ситуації. Для оцінки рівня ефективності потрібні як фінансові, так і нефінансові визначники ефективності. Визначення ефективності – це кількісна оцінка її рівня, його мета – встановити, чи зростає ефективність. Сутність проблеми підвищення ефективності полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти максимального результату. Оцінки ефективності діяльності підприємства здійснюється за допомогою певних

кількісних характеристик, які відображають (добре чи погано, точно або не дуже) відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності, а також деяких якісних характеристик. Кожне підприємство відповідно до інтересів і цілей діяльності за критерієм ефективності формує систему конкретних прямих показників оцінки рівня ефективності, за якими оцінюється відповідність своїм цілям та інтересам. Прямі показники оцінки рівня ефективності визначаються як співвідношення результатів діяльності та витрат [34, с. 102].

Категорія «витрати» охоплює ресурси різного виду, які використовує у своїй діяльності підприємство. На різних етапах оцінки ефективності можуть використовуватися показники витрат, що належать до всієї сукупності ресурсів або до певних їх видів. Взагалі витрати можуть мати як вартісне, так і натуральне вираження. Проте визначення витрат у натуральному вираженні є лише проміжним етапом, оскільки основні показники ефективності визначаються на основі вартісних оцінок [32, с. 177].

Потребує осмислення та вирішення і проблема часового інтервалу при оцінці ефективності. Інколи витрати і результати важко пов'язати в межах одного періоду. При оцінці ефективності необхідно враховувати, що витрати підприємства, пов'язані з його діяльністю, можуть бути здійснені у різні періоди часу, а моменти досягнення результатів можуть не збігатися з моментами здійснення витрат. Тому при оцінці ефективності має значення не тільки загальна величина витрат і результатів, а й розподіл їх у часі. Крім того, не всі витрати можна вартісно визначити. Наприклад, зусилля менеджменту з налагодження зв'язків, підвищення репутації підприємства тощо не можна визначити кількісно, проте саме вони можуть призвести до зростання результату в майбутніх періодах [56, с. 452].

Чіткої, регламентованої системи показників із заданими кількісними значеннями їх параметрів, придатних для оцінки ефективності діяльності підприємств різних за видами економічної діяльності, формою власності, розмірами і цілями діяльності, не існує [15, с. 175].

Застосовують два підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства – грошовий і ресурсний. За грошового підходу результати і витрати визначаються в

надходженнях (приплив) і витратах (відплив) грошових коштів. За ресурсного підходу результати характеризуються обсягом виготовленої продукції, а витрати – обсягом витрачених ресурсів різного виду. Однак незважаючи на те, що витрати і результати вимірюються у грошовому вираженні, вони вважаються отриманими, коли продукція виготовлена, а витрати – здійсненими в момент споживання відповідного ресурсу. Відірваність у часі між виробництвом і оплатою продукції, споживанням і оплатою, наприклад, сировини, при цьому часто не беруть до уваги. Основна відмінність між грошовим і ресурсним підходом полягає в різних підходах до витрат і результатів та моменту часу, до якого їх зараховують. За умов ресурсного підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент їх здійснення, результати, наприклад виготовлена продукція, – в момент виробництва. За грошового підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент оплати. Сам по собі факт випуску готової продукції дає підприємцю лише моральне задоволення. На фінансовий стан підприємства це вплине тоді, коли на його рахунок надійдуть гроші за відвантажену продукцію. Тому грошовий підхід потребує посиленої уваги до питань збуту продукції. Водночас за цього підходу важливо врахувати різницю в часі між отриманням ресурсу та його оплатою.

З іншого боку, деякі види результатів і витрат важко або неможливо оцінити в системі цін, що діє. Наприклад, шкідливі викиди за грошового підходу не враховуються, якщо тільки за них не потрібно сплачувати штраф. За ресурсного підходу вони враховуються, причому для їх вартісного визначення використовуються спеціальні ціни, що відображають втрати для суспільства від подібних викидів [37, с. 522].

Однією з головних передумов забезпечення ефективності діяльності підприємства є оцінка її рівня. Оцінювання ефективності починається із встановлення критеріїв ефективності, тобто головної ознаки оцінювання ефективності. Зміст критерію ефективності витікає з необхідності максимізації одержуваних результатів або мінімізації витрат, виходячи з цілей підприємства. Такими цілями можуть бути забезпечення існування підприємства, досягнення стійкого розвитку, структурна перебудова, соціальна стратегія тощо. Тому

актуальним завданням є визначення критеріїв ефективності діяльності підприємства [67].

Діяльність підприємства є сукупністю процесів поточного функціонування, спрямованого на забезпечення максимально можливого та стабільного досягнення певних цілей. Для досягнення стратегічних цілей підприємства розробляються виробнича, маркетингова та фінансова стратегії підприємства, які повинні узгоджуватися між собою. Це визначає необхідність проведення комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства та її результатів [87, с. 35].

На рис. 1.4 наведено основні критерії оцінювання результатів діяльності, які згруповано за напрямками діяльності.



Рис. 1.4. Основні критерії оцінювання результатів діяльності підприємства
Джерело: складено автором на основі [67].

З рис. 1.4 бачимо, що основними критеріями оцінювання маркетингової діяльності є обсяг продажів, частка ринку та імідж компанії. Обсяг продажів є абсолютним показником, визначається як обсяг виручки, одержаний від

реалізації товарів та послуг. Більш доцільним є визначення приросту обсягу продажів, що надає можливість проаналізувати ефективність здійснених витрат та заходів стимулювання продажів. Частка ринку є відносним показником, що характеризує відсоток від всієї цільової аудиторії, яку охопило підприємство або відсоток продажів підприємства у загальному обсязі продажів аналогічних товарів на певному ринку. Імідж компанії характеризує оцінку підприємства та його продукції важливими цільовими групами за певними суттєвими для підприємства параметрами (якість продукції, ціна, дизайн тощо).

В свою чергу, фінансову діяльність запропоновано оцінювати за допомогою таких критеріїв, як ефективність використання фінансових ресурсів, визначення загроз. Ефективність використання фінансових ресурсів визначається за допомогою таких показників, як рентабельність капіталу, період повернення капітальних вкладень, точка беззбитковості. Визначення загроз здійснюється за допомогою таких показників, як ліквідність та платоспроможність підприємства [67].

Стратегічні рішення у сфері виробництва продукції виробляються за такими напрямками, як розташування виробничих потужностей, використання виробничого персоналу, організація виробництва, управління якістю продукції, розвиток виробничої інфраструктури, організація взаємовідносин з постачальниками та іншими партнерами, управління виробництвом. Критеріями оцінювання виробничої стратегії є витрати на виробництво продукції, якість продукції, якість виробництва, відповідність пропозиції попиту. Витрати на виробництво характеризують виражені у грошовій формі витрати підприємства на виробництво продукції, питома вага витрат праці та фондівіддача. Якість продукції є відносним показником, який відображає ступінь відповідності характеристик товару певним вимогам. Якість виробництва – кількість одиниць браку на одиницю продукції, обсяг витрат на покращення якості. Відповідність пропозиції попиту відображають відповідність асортименту, споживчих, естетичних та інших характеристик товару попиту споживачів, широта асортименту, швидкість оновлення продукції [67].

Отже, відповідно до обраної стратегічної мети визначаються конкретні показники (критерії) ефективності, які відображають основні характеристики результатів [67].

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна – ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і непублічних [62, с. 95].

Зазначимо, що оцінка ефективності здійснюється за певний період. Оцінюючи ефективність роботи підприємства, наприклад, за минулий рік, підсумовуємо діяльність підприємства в минулому, оцінюємо те, що вже відбулося. І якою б ефективною не виявилася діяльність підприємства в минулому періоді, це зовсім не означає, що така тенденція буде пролонгована на майбутнє. Тобто при оцінці ефективності слід чітко усвідомити, що вона як здійснюється за минулі періоди і має на меті підбиття підсумків, так і має прогнозуватися на майбутнє з розробкою шляхів і способів її досягнення, минулі оцінки можуть бути використані при проектуванні показників на майбутнє з урахуванням як тенденцій, що склалися, так і прогнозів щодо зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, під впливом яких здійснює діяльність підприємство [54, с. 232].

Досліджуючи методологічні питання ефективності управління, І. Маркіна виділила три основних види ефективності [12]:

- потрібнісну (співвідношення цілей до потреб, ідеалів, норм);
- результативну (співвідношення досягнутого результату до намічених цілей);
- затратну (співвідношення затрат до досягнутих результатів).

На її думку, ці види ефективності утворюють такий ланцюжок: потрібнісна ефективність визначає зміст результативної, а результативна – затратної.

Використовують декілька методичних підходів оцінки ефективності діяльності підприємства [37, с. 524].

Традиційний підхід. Базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства [37, с. 524].

Багаточинниковий підхід. Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними [37, с. 524].

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balancea Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA) [37, с. 524].

Оцінку ефективності діяльності підприємства пропонується проводити за наступним алгоритмом:

- 1) визначення (уточнення) напрямків діяльності підприємства та його стратегічних цілей.
- 2) формування системи показників оцінки ефективності у відповідності з напрямками діяльності підприємства та його цілями.
- 3) оцінка ефективності діяльності підприємства по обраній системі показників.

4) аналіз відхилень від запланованих показників ефективності діяльності підприємства та визначення шляхів їх покращення [35, с. 74].

Пропонуємо використовувати систему показників оцінки економічної ефективності підприємства на основі традиційного підходу.

1) Узагальнюючі показники – показники першого рівня визначають ефективність використання відразу всіх ресурсів підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Узагальнюючі показники оцінки економічної ефективності підприємства

Показники	Формула
Рентабельність активів	Прибуток до оподаткування / Середньорічна вартість активів
	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів
Рентабельність власного капіталу	Прибуток до оподаткування / Середньорічна вартість власного капіталу
	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу
Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності / Операційні витрати
Рентабельність продукції	Прибуток до оподаткування / Собівартість реалізованої продукції
Рентабельність продажу	Валовий прибуток / Чистий дохід від реалізації продукції
Рентабельність підприємства	Чистий прибуток / (Середньорічна вартість основних засобів + Середньорічна вартість оборотних коштів + Середньорічна вартість нематеріальних активів)

Джерело: складено автором на основі [37]

2) Показники другого рівня характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів і дають змогу менеджерам зосередити увагу на використанні окремого ресурсу. Вивчення динаміки зазначених показників може виявити, з ефективною використання яких активів у підприємства виникає найбільше проблем (табл. 1.5).

Показники другого рівня, які характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів

Показники	Формула
Показники ефективності використання основних засобів	
Віддача основних засобів	Річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях / Середньорічна вартість основних засобів
Місткість основних засобів	Середньорічна вартість основних засобів / Річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях
Озброєність праці основними засобами	Середньорічна вартість основних засобів / Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства
Рентабельність основних засобів	(Чистий прибуток підприємства / Середньорічна вартість основних засобів) × 100
Показники ефективності використання оборотних коштів	
Коефіцієнт обертання оборотних коштів	Чистий дохід від реалізації продукції за звітний період / Середній залишок оборотних коштів
Тривалість одного обороту оборотних коштів	Число календарних днів у періоді, який аналізується (360) / Коефіцієнт обертання оборотних коштів
Рентабельність оборотних коштів	(Чистий прибуток підприємства / Середній залишок оборотних коштів) × 100
Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	Середній залишок оборотних коштів / Чистий дохід від реалізації продукції за звітний період
Показники ефективності використання трудових ресурсів	
Продуктивність праці	Річний обсяг виробленої продукції / Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства
Трудомісткість	Загальні витрати праці на виробництво продукції / Річний обсяг виробленої продукції
Частка приросту обсягу продукції за рахунок зростання продуктивності праці	((Рівень продуктивності праці у звітному році – Рівень продуктивності праці у базовому році) × Середньооблікова чисельність персоналу у звітному році / Приріст обсягу виробництва продукції) × 100
Показники ефективності використання нематеріальних активів	
Віддача нематеріальних активів	Річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях / Середньорічна вартість нематеріальних активів
Рентабельність нематеріальних активів	(Чистий прибуток підприємства / Середньорічна вартість нематеріальних активів) × 100

Джерело: складено автором на основі [38]

Система показників для аналізу економічної ефективності підприємства повинна: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва [38, с. 115].

Отже, особливе місце в забезпеченні ефективності діяльності підприємств займає оцінка. Оцінка рівня забезпечення ефективності діяльності підприємств є важливим елементом процесу управління підприємством, що виступає специфічним інструментом вибору подальшого розвитку підприємства.

Висновки до розділу 1

Дослідивши теоретичні засади економічної ефективності діяльності підприємства, можна зробити наступні висновки:

1. Ефективність є складним і багатоаспектним економічним поняттям, яку слід розглядати як комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів та як міру досягнення поставлених цілей.

На сьогодні можна виділити два основні підходи до визначення категорії «ефективність». Перший підхід передбачає тлумачення категорії «ефективність» в значенні результативності, відповідає на питання: яких результатів було досягнуто і за яку ціну, які і в якій кількості ресурси було витрачено на досягнення отриманих результатів тощо; розглядає ефективність як співвідношення результатів та витрат. Згідно з другим підходом ефективність визначається з позиції досягнення мети, відповідає на питання: чи досягли ми поставленої мети і наскільки ми до неї наблизились.

В економічній літературі достатньо часто ототожнюються поняття «ефективність» та «результативність», однак це різні поняття. Результативність – це досягнення певного результату, який не обов'язково повинен бути

позитивним. А ефективність – це завжди позитивна величина, що характеризує приріст результатів у співвідношенні із засобами їх досягнення.

2. На результати діяльності підприємства та її ефективність впливають різноманітні фактори, які виявляють як позитивний, так і негативний вплив. Практичне значення комплексної класифікації факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства, зводиться до того, що на її основі можна моделювати діяльність, тобто безпосередньо впливати, а також здійснювати пошук резервів для підвищення ефективності ринкової діяльності.

Проблема підвищення ефективності виробництва та діяльності підприємства в цілому полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні чинники підвищення ефективності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва. Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

3. Розв'язання питань підвищення та підтримки ефективності управління діяльністю підприємства неможливо без комплексного оцінювання її рівня. Результати оцінки складають основу для прийняття управлінських рішень, при цьому вони можуть бути використані як для визначення стратегічних, так і тактичних цілей.

Застосовують два підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства – грошовий і ресурсний. За грошового підходу результати і витрати визначаються в надходженнях (приплив) і витратах (відплив) грошових коштів. За ресурсного підходу результати характеризуються обсягом виготовленої продукції, а витрати – обсягом витрачених ресурсів різного виду.

Необхідно формувати відповідну систему критеріїв та показників для оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Пропонуємо використовувати систему показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі традиційного підходу, який передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність операційної діяльності, рентабельність продукції, рентабельність продажу, рентабельність підприємства) та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства, а саме ефективність використання основних засобів, оборотних коштів, трудових ресурсів та нематеріальних активів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

2.1. Загальна характеристика функціонування підприємства

Товариство з додатковою відповідальністю «Яготинський маслозавод» (юридична адреса – Україна, Київська область, Яготинський район, м. Яготин, вул. Шевченка, будинок 213) є одним із найбільших національних виробників молочної продукції [86].

12.04.2018 року Загальними зборами акціонерів ПАТ «Яготинський маслозавод», з метою мінімізації витрат товариства, пов'язаних з обслуговуванням такої організаційно-правової форми, як публічне акціонерне товариство, прийняте рішення про припинення Публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» шляхом його перетворення у Товариство з додатковою відповідальністю «Яготинський маслозавод» [74].

ТДВ «Яготинський маслозавод» входить до складу групи компаній «Молочний альянс». АТ «Молочний альянс» – компанія з централізованою структурою управління фінансами, закупівлями, маркетингом, виробництвом, логістикою та продажами. До складу Групи входять підприємства з виробництва сирів, цільномолочної та кисломолочної продукції, підприємства зі збору та обробки молока та молочної продукції, а також компанії, які здійснюють реалізацію продукції в Україні та за кордоном. Після приєднання до групи компаній «Молочний Альянс» у 2006 році на ТДВ «Яготинський маслозавод» відбулася суттєва реконструкція і технічне переоснащення [50].

«Молочний Альянс» лідирує за обсягами продажів молока в Україні. На його частку припадає 22% цього ринку. Компанія також є №1 по виробництву і експорту сухої молочної сироватки. Свою продукцію група експортує в 35 країн, в тому числі в арабсько-мусульманські. У грудні 2015-го вона отримала сертифікати на експорт молочної продукції під ТМ «Славія» в Китай [72].

ТДВ «Яготинський маслозавод» має філію «Яготинське для дітей», яка розпочала свою роботу 25 жовтня 2012 року [50].

Головними конкурентами є «Терра Фуд», «Danone Україна», «Альміра», група компаній «Комо», ПАТ «Житомирський маслозавод», ТОВ «Люстдорф», «Milkiland Україна», «Вімм-Білл-Данн Україна», «Волошкове поле», ТОВ «Гадячсир», ТОВ «Білоцерківський молочний комбінат», ТОВ «Українська молочна компанія».

Основні види діяльності:

- перероблення молока, виробництво масла та сиру;
- оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
- роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами [60].

На сьогодні Яготинський маслозавод випускає молочну продукцію під ТМ «Яготинське»: масло, молоко, сметану, кефір, ряжанку, термостатну молочну продукцію, м'які і кисломолочні сири, йогурти, ноу-хау підприємства – питну закваску з наповнювачами та без них, а також функціональний кисломолочний продукт Геролакт, Какао на молоці, Велике молоко та кефір [86].

Візитівкою заводу вже багато років вважається вершкове масло ТМ «Яготинське», яке за майже 60-річну історію свого існування отримало безліч нагород, високу репутацію та любов українців. Гордістю підприємства також є унікальний кисломолочний продукт – закваска «Яготинська» з підвищеним вмістом спеціально підібраних корисних молочнокислих бактерій, які забезпечують продукту м'який приємний смак і виняткову користь для організму. Яготинський маслозавод першим розробив і налагодив випуск готових до вживання заквасок, створивши нову товарну категорію на українському молочному ринку. Про стрімкий розвиток категорії заквасок свідчить постійне зростання обсягів виробництва та реалізації цього продукту на підприємстві (з 300 до 30 000 літрів на добу за десять років існування закваски) [86].

Спеціалістами Яготинського маслозаводу розроблені нові, оригінальні види продукції на основі незбираного молока без використання консервантів. Постійні інновації, глибока інтеграція із сільськогосподарським виробником

приватного сектору та багаті молочні традиції – ось що робить марку «Яготинське» синонімом невідомої вітчизняної доброти [86].

Успіхи у роботі підприємства пояснюються з взаємовигідною співпрацею з виробниками молока – колективними сільськогосподарськими підприємствами, оскільки для стабільної якості продукції завод переорієнтувався на переробку молока від великих господарств, де виробляється молоко екстра та вищого гатунку. Зараз від господарств на завод надходить 97% молока [86].

З метою поліпшення якості продукції на Яготинському маслозаводі встановлено сучасне високотехнологічне обладнання закритого циклу від світових виробників, яке виключає безпосереднє втручання людини у виробничий процес, починаючи від забору сировини і закінчуючи фасуванням готової продукції. Це гарантує безпеку і якість продукту [86].

З моменту заснування підприємства продукція Яготинського маслозаводу високо оцінюється на загальнодержавному рівні, має багато нагород і дипломів.

Директор підприємства є найвищою посадовою особою. Умови праці директора визначаються контрактом, укладеним з головним правлінням товариства. У своїй діяльності директор підпорядковується безпосередньо Правлінню товариства. Усі документи, на підставі яких видаються грошові кошти та товарно-матеріальні цінності, а також кредитні та розрахункові зобов'язання підписуються директором і головним бухгалтером або особами, як уповноважені. Структурна схема управління на підприємстві зображена у Додатку А.

Підприємство має лінійно-функціональну організаційну структуру. Організаційна структура управління представляє собою сукупність певним чином пов'язаних між собою управлінських ланок. Вона характеризується кількістю органів управління, порядком їх взаємодії та функціями, які вони виконують. Головне призначення організаційної структури – забезпечити ефективну діяльність управлінського персоналу [60].

ТДВ «Яготинський маслозавод» складається з таких структурних підрозділів: основне виробництво; допоміжне виробництво; апарат управління; непромисловий персонал.

До складу основного виробництва входять: дільниця по виробництву масла тваринного, незбираної і нежирної молочної продукції; маслоробна дільниця; сироварно-цільномолочна дільниця; приймально-апаратна дільниця; лабораторія; тарний склад; склад готової продукції. Допоміжне виробництво включає в себе: механічну дільницю; компресорне господарство; енергодільницю. До складу непромислового персоналу входить персонал торгівлі та транспортного обслуговування центрзавозу продукції в торгівельну мережу та центровивозу сировини.

Підприємство повністю укомплектоване всіма цехами, завод має свій енергетичний, ремонтний та транспортний цехи. Робота основних та допоміжних цехів налагоджена, продукція виробляється вчасно та безперервно, високої якості. Організація виробництва на високому рівні.

2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства

За 2019 рік реалізовано молочної продукції, товарів, послуг на суму 3 495 741 тис грн., за 2018 рік 3 201 672 тис. грн. В порівнянні з 2018 роком сума реалізації збільшилась на 9%.

За звітній період 2019 року підприємство було належним чином забезпечено молочною сировиною, пакувальними матеріалами та компонентами, технологічним обладнанням іншими необхідними ресурсами необхідними для безперебійного виробництва продукції.

За 2019 рік виконання плану виробництва можна оцінити оцінкою «задовільно». Процес виробництва продукції здійснюється відповідно до планів виробництва.

В порівнянні з виробництвом за 2018 рік виробництво в 2019 році становило:

- сирково - творожна група – 104%;
- цільномолочна група продукції розділена на:
- кисломолочну групу – 91% ;
- групу «Молоко» – 100%;

- групу «Сметана» – 103%;
- масла – 77% .

Найбільше зниження виробництва в порівнянні з виробництвом в 2019 року спостерігається по групі «Масло», що відбулося через зниження надходження вершків від підприємств холдингу МА.

В 2019 році введено нові асортиментні позиції, а саме: Сир кисломолочний 5% та 9,5% стабілопак фас. 350 гр , Кефір 1% пюр-пак фас 900 г.

Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства характеризується системою техніко-економічних показників, вибір яких залежить від спеціалізації підприємства [30, с. 160].

Основні техніко-економічні показники підприємства – це система вимірників, абсолютних і відносних показників, яка характеризує господарсько-економічну діяльність підприємства. Техніко-економічний аналіз (таблиця 2.1.) дозволяє розкрити залежність результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства від експлуатаційних, технічних і організаційних чинників, визначити ступінь впливу кожного з них на виконання плану, виявити наявні резерви виробництва, розкрити недоліки в роботі [30, с. 160].

З таблиці 2.1 бачимо, що чистий дохід від реалізації продукції за 2017-2019 р.р. зростав, що свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції та зміцнення позицій на ринку і про те, що на продукцію підприємства є попит. Собівартість реалізованої продукції також зростає, це пов'язано із підвищенням цін на сировину, матеріали, паливо, електроенергію, тощо.

Середньорічна вартість основних засобів у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшилась на 15,37%, а у 2019 році порівняно з 2018 роком 29,87%, причиною цього може бути придбання нових об'єктів з метою розширення виробництва.

Середньорічна вартість оборотних засобів збільшилася у 2018 році порівняно з 2017 роком на 20,74%, а у 2019 році порівняно з 2018 роком на 27,82%, що свідчить про розширення господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

**Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності
ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки**

Показники	Од. виміру	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	2024684	2706103	3201772	681419	495569	33,66	18,31
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1521831	2052854	2342351	531023	289497	34,89	14,10
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	168836	194789	252970	25953	58181	15,37	29,87
Середньорічна вартість оборотних засобів	тис. грн.	491970	593994	759258,5	102024	165264,5	20,74	27,82
Валовий прибуток	тис. грн.	502853	653249	859321	150396	206072	29,91	31,55
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	206904	259436	367869	52532	108433	25,39	41,80
Фінансовий результат до оподаткування	тис. грн.	158059	200703	309559	42644	108856	26,98	54,24
Чистий прибуток	тис. грн.	129631	164523	253732	34892	89209	26,92	54,22
Середньооблікова чисельність працівників*	осіб	800	781	768	-19	-13	-2,38	-1,66
Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	648	618	609	-30	-9	-4,63	-1,46
Віддача основних засобів	грн./грн.	11,99	13,89	12,66	1,9	-1,23	15,85	-8,88
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	об.	4,12	4,56	4,22	0,44	-0,34	10,68	-7,53
Продуктивність праці	тис. грн./особу	3124,51	4378,81	5257,26	1254,3	878,45	40,14	20,06
Місткість основних засобів	грн/грн	76,78	84,46	100,30	7,68	15,84	X	X
Рентабельність виробництва	%	19,62	20,86	25,07	1,24	4,21	X	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Валовий прибуток за аналізовані роки також мав тенденцію до зростання з кожним роком, що свідчить про підвищення ефективності виробництва на підприємстві.

Прибуток від операційної діяльності у 2018 році зріс на 25,4% у 2019 році на 41,8% порівняно з попередніми роками, що свідчить про те, що основна діяльність підприємства є успішною.

Прибуток до оподаткування і чистий прибуток збільшилися у 2018 році у порівнянні з 2017 роком на 26,98%, у 2019 році порівняно з 2018 роком на 54,24%, що свідчить про розширення діяльності підприємства та гарні результати його роботи.

Середньооблікова чисельність працівників мала тенденцію до зниження. У 2018 році вона зменшилась на 19 осіб, у 2019 році – на 13 осіб, переважно за рахунок зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу, а саме на 30 осіб і 9 осіб відповідно.

Віддача основних засобів у 2018 році порівняно з 2017 роком на підприємстві збільшилась на 1,9 грн, що свідчить про збільшення кількості виробленої продукції з 1 грн., вкладеної в основні засоби і покращення використання основних засобів. Збільшення віддачі основних засобів пов'язане зі збільшенням обсягу виробленої продукції. Але у 2019 році зменшилася на 1,23 грн, що говорить про погіршення використання ефективності основних засобів на підприємстві.

Оборотні кошти у 2018 році зробили більше оборотів і краще використовувались, ніж у 2017 році. Причиною збільшення коефіцієнта оборотності є збільшення виручки від реалізації. У 2019 році коефіцієнт оборотності зменшився на 7,5% за рахунок зростання середньорічної вартості оборотних засобів більшими темпами, ніж чистий дохід.

Продуктивність праці за аналізований період збільшилась, що свідчить про підвищення ефективності використання персоналу підприємства. Причиною збільшення показника є збільшення обсягів виробленої продукції. Рентабельність основних засобів з кожним досліджуваним роком мала тенденцію до збільшення, що свідчить про підвищення ефективності

використання основних засобів. Причиною збільшення показника є збільшення чистого прибутку підприємства.

Спостерігаємо тенденцію збільшення рентабельності виробництва, що свідчить про підвищення ефективності виробництва. Причиною збільшення показника є збільшення чистого прибутку підприємства.

Важливою запорукою максимізації прибутку підприємства є забезпеченість виробничого процесу необхідними активами в необхідній кількості та їх ефективне використання для нормального функціонування підприємства. Активи – ресурси у формі матеріальних або нематеріальних цінностей, використання яких має в майбутньому призвести до отримання прибутку.

Динаміка і структура активів підприємства за 2017-2019 роки представлена в таблиці 2.2.

Майно підприємства складається з необоротних активів і оборотних активів приблизно 30% та 70% відповідно. У 2018 році необоротні активи збільшились на 61,26% порівняно з 2017 роком за рахунок збільшення основних засобів на 22%, що може свідчити про купівлю нового обладнання і збільшення нематеріальних активів у 5 разів. У 2019 році необоротні активи збільшились на 24,48% порівняно з 2018 роком за рахунок збільшення основних засобів на 35%.

Оборотні активи у 2018 році порівно з 2017 роком збільшились на 27,93% за рахунок збільшення запасів, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами, із внутрішніх розрахунків, а також за рахунок збільшення витрат майбутніх періодів. Незважаючи на те, що абсолютна сума оборотних активів збільшилася на 27,93% питома вага їх у структурі активів зменшилася на 4,68 в.п.

У 2019 році питома вага оборотних активів майже не зазнала змін, але абсолютна величина їх збільшилася на 184965 тис. грн або на 27,74 %.

Таблиця 2.2

Динаміка структури активів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки
(станом на кінець року, тис. грн.)

Види активів	Значення показника, на кінець року						Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
	2017		2018		2019		2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Необоротні активи	182421	25,93	294181	30,61	366209	30,07	111760	72028	61,26	24,48
Нематеріальні активи	499	0,07	2498	0,26	0	0	1999	-2498	400,60	-100,00
Основні засоби	175456	24,94	214122	22,28	288984	23,73	38666	74862	22,04	34,96
2. Оборотні активи	521212	74,07	666776	69,39	851741	69,93	145564	184965	27,93	27,74
Активи - всього	703633	100	960957	100	1217950	100	257324	256993	36,57	26,74

Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

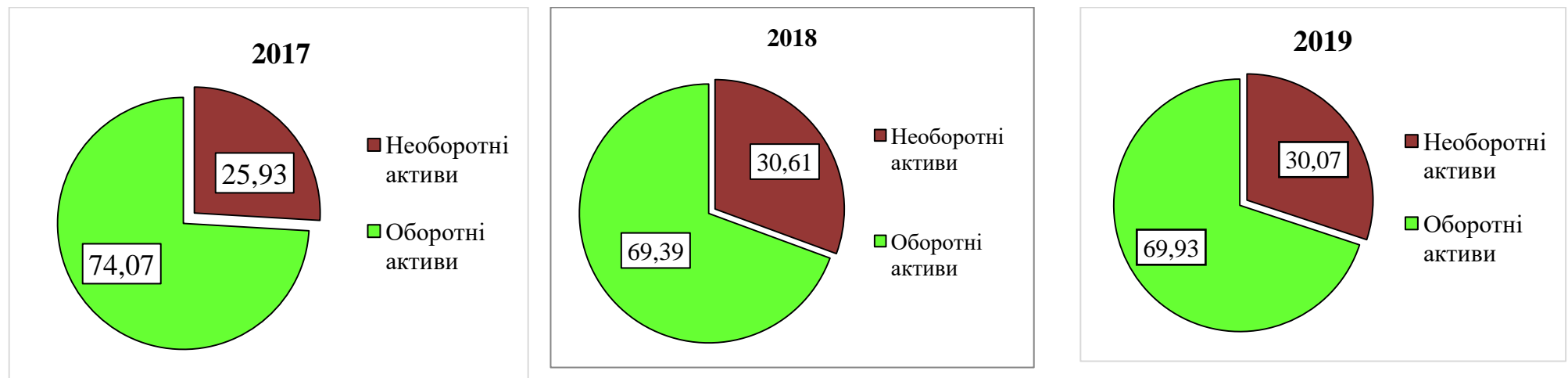


Рис. 2.1. Структура активів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Загальна сума активів підприємства за аналізований період збільшувалася. У 2018 році активи збільшились на 36,57% порівняно з 2017 роком, у 2019 році порівняно 2018 року активи збільшились на 26,74%. Збільшення активів підприємства є позитивним явищем і сприяє підвищенню платоспроможності підприємства.

У 2017-2019 роках більшу частку активів склали оборотні активи. Частка оборотних активів підприємства зменшилась з 74,07% до 69,93%. Основні засоби займають найбільшу питому вагу в складі необоротних активів, найменшу питому вагу займають нематеріальні активи.

Сукупне майно підприємства складається з необоротних приблизно 30% і оборотних активів – 70%. У 2018 році необоротні активи збільшились на 61,26% порівняно з 2017 роком за рахунок збільшення основних засобів на 22%, що може свідчити про купівлю нового обладнання і збільшення нематеріальних активів у 5 разів. У 2019 році необоротні активи збільшились на 24,48% порівняно з 2018 роком за рахунок збільшення основних засобів на 35%, але нематеріальні активи у 2019 році відповідно до балансу підприємства відсутні, що може бути пов'язано з їх продажем.

Оборотні активи у 2018 році порівно з 2017 роком збільшились на 145564 тис. грн. або на 27,93% за рахунок збільшення запасів, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами, із внутрішніх розрахунків, а також за рахунок збільшення витрат майбутніх періодів. Незважаючи на те, що абсолютна сума оборотних активів збільшилася на 27,93% питома вага їх у структурі активів зменшилася на 4,68 в.п.

У 2019 році питома вага оборотних активів майже не зазнала змін, але абсолютна величина їх збільшилася на 184965 тис. грн або на 27,74 %. Загальна сума активів підприємства за аналізований період збільшувалася. У 2018 році активи збільшились на 257324 тис. грн. або на 36,57% порівняно з 2017 роком, у 2019 році порівняно 2018 року активи збільшились на 256993

тис. грн. або на 26,74%. Збільшення активів підприємства є позитивним явищем і сприяє підвищенню платоспроможності підприємства.

У 2017-2019 роках більшу частку активів склали оборотні активи. Частка оборотних активів підприємства зменшилась з 74,07% до 69,93%. Основні засоби займають найбільшу питому вагу в складі необоротних активів, найменшу питому вагу займають нематеріальні активи. Частка необоротних активів збільшилась з 25,93% до 30,07% за рахунок збільшення вартості нематеріальних активів і основних засобів у 2018 році і у 2019 році збільшення вартості основних засобів, оскільки нематеріальні активи у 2019 році відсутні.

Динаміка і структура основних засобів підприємства за 2017-2019 роки представлена в таблиці 2.3.

За даними таблиці 2.3, можна побачити, що на підприємстві використовуються основні засоби тільки виробничого призначення. Найбільшу питому вагу у 2017-2019 роках займають машини та обладнання, їх питома вага у 2017 році складає – 69,82%, у 2018 році – 65,88% і у 2019 році 61,51. З кожним досліджуваним роком спостерігається незначне зменшення питоми ваги машин і обладнання у загальній структурі основних засобів при постійному зростанні їх вартості у 2018 році на 15,13%, у 2019 році на 26,03% до попередніх років.

Друге місце у структурі основних засобів у 2017-2019 роках займають будівлі та споруди, їх питома вага у 2017 році складала 27,29%, у 2018 – 27,35% і у 2019 році 23,94.

Третє місце у структурі основних засобів у 2017-2019 роках займають інші основні засоби виробничого призначення. Їх питома вага у 2017 році складає 2,43%, у 2018 році – 6,41% і у 2019 році – 13,99. Спостерігається зростання як питоми ваги, так і вартості інших основних засобів виробничого призначення.

Таблиця 2.3

Динаміка структури основних засобів (за залишковою вартістю) на ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Групи основних засобів	Значення показника, на кінець періоду						Абсолютне відхилення,		Відносне відхилення, %		Відхилення по структурі ОЗ	
	2017		2018		2019		тис. грн.					
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	9	10	11	12	13	14
1. Виробничого призначення:	175456	100	214122	100	288984	100	38666	74862	22,04	34,96	0	0
будівлі та споруди	47878	27,29	58552	27,35	69176	23,94	10674	10624	22,29	18,14	0,06	-3,41
машини та обладнання	122511	69,82	141053	65,88	177766	61,51	18542	36713	15,13	26,03	-3,94	-4,37
транспортні засоби	805	0,46	787	0,37	1623	0,56	-18	836	-2,24	106,23	-0,09	0,19
земельні ділянки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
інші	4262	2,43	13730	6,41	40419	13,99	9468	26689	222,15	194,38	3,98	7,58
2. Невиробничого призначення:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
будівлі та споруди	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
машини та обладнання	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
транспортні засоби	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
земельні ділянки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
інвестиційна нерухомість	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
інші	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього	175456	100	214122	100	288984	100	38666	100	22,04	34,96	0	0

Джерело: Складено та розроблено автором на основі регулярної інформації про основні засоби емітента (за залишковою вартістю)

Наочно структура основних засобів підприємства за 2017-2019 роки представлена на рис. 2.2.

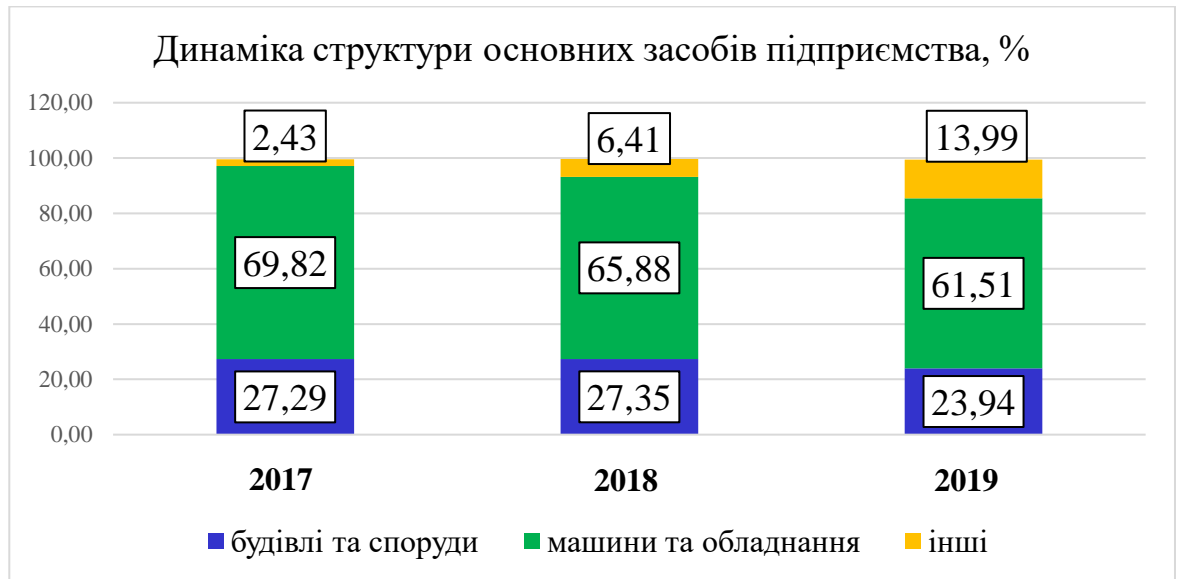


Рис. 2.2. Структура основних засобів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Джерело: Складено автором на основі регулярної інформації про основні засоби емітента (за залишковою вартістю)

Проаналізувавши обсяги, динаміку та структуру основних засобів на ТДВ «Яготинський маслозавод» необхідно також провести оцінку стану основних засобів на ньому.

Для оцінки технічного стану основних засобів визначаються коефіцієнти зношеності та придатності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники технічного стану основних засобів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показник	Нормативне значення	Значення показника			Абсолютне відхилення	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт зносу ОЗ	<0,5	0,45	0,44	0,42	-0,01	-0,02
Коефіцієнт придатності	>0,5	0,55	0,56	0,58	0,01	0,02

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт зносу показує ступінь зношеності основних засобів підприємства. Визначається як відношення суми зносу за весь період функціонування основних засобів до їх первісної вартості. За даними таблиці 2.4 можна побачити, що основні засоби не зношені. За період з 2017 по 2019 рік коефіцієнт зносу зменшувався з 0,45 у 2017 році до 0,42 у 2019 році. Це говорить про те, що підприємство вчасно оновлює свої основні засоби.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує частку їхньої залишкової вартості у первісній, або яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності. Визначається як відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості або $1 - K_{\text{зносу}}$. За період з 2017 по 2019 рік коефіцієнт придатності основних засобів, хоч і незначно, але збільшувався з 0,55 до 0,58.

Співвідношення коефіцієнтів придатності та зносу основних засобів представлено на рис. 2.3.

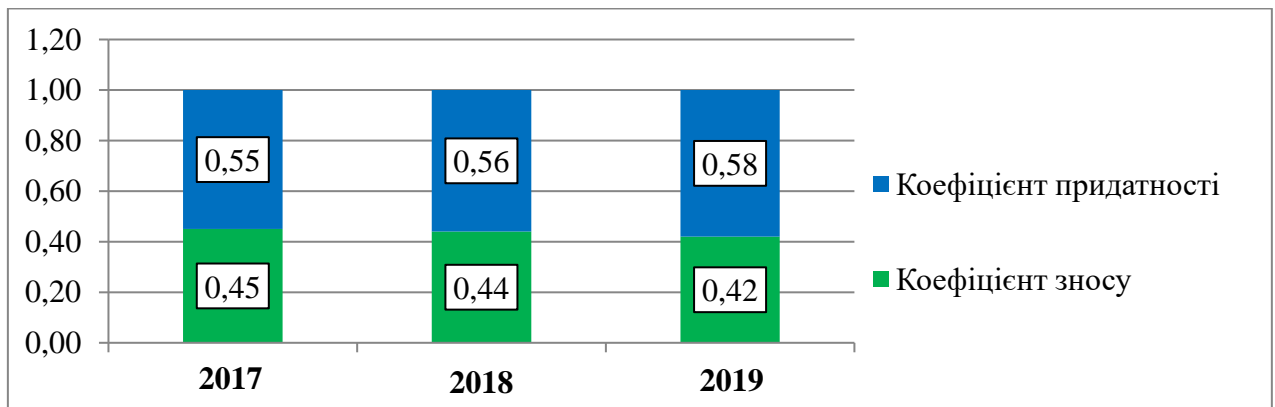


Рис. 2.3. Співвідношення коефіцієнтів придатності та зносу основних засобів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Оборотні кошти є більш мобільні порівняно з основними засобами. За умов звичайної господарської діяльності вони безперервно здійснюють кругообіг, знаходячись на стадії виробництва, то у сфері обігу, змінюючи при цьому свою форму у відносно короткий термін.

Вивчення структури оборотних коштів має важливе значення для розробки напрямків поліпшення їх використання. Аналіз структури оборотних

коштів дає змогу виявити резерви удосконалення виробництва, економії сировини і матеріальних ресурсів, прискорення обертання оборотного капіталу заводу.

Динаміка і структура оборотних активів на ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки представлена в таблиці 2.5.

У 2017-2019 роках найбільшу питому вагу у загальній структурі оборотних активів займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, її частка у 2017 році складала 40,77%, у 2018 році – 42,80% . Її зростання свідчить про збільшення продажу в кредит і може бути пов'язане з підвищенням попиту на продукцію підприємства або з неплатоспроможністю частини покупців та з тим, що підприємство здійснює неправильний вибір партнерів та не проводить оцінку їх кредитоспроможності і фінансового стану. У 2019 році хоча і абсолютна величина дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшилася на 30504 тис. грн або на 10,69%, але її частка у загальній структурі оборотних засобів зменшилася на 5,7 в.п.

Друге місце у структурі оборотних активів підприємства у 2017-2019 роках займає дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків, її частка у 2017 році становила 29,07%, у 2018 році – 34,99% і у 2018 році 44,67. Її зростання як абсолютної величини так і питоми ваги пов'язане із збільшенням заборгованості філії перед підприємством.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (у тому числі з податку на прибуток) у 2018-2019 роках зменшилась порівняно з 2017 роком, тобто зменшилась дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету.

Дебіторська заборгованість за виданими авансами у 2018-2019 роках збільшилась більше ніж у два рази порівняно з 2017 роком, тобто збільшилась сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів.

Таблиця 2.5

Динаміка структури оборотних активів на ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	Значення показника						Абсолютне відхилення,		Відносне відхилення, %	
	2017		2018		2019		тис. грн.		2018 до 2017	2019 до 2018
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2018 до 2017	2019 до 2018		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Запаси:	104155	19,98	122105	18,31	111350	13,07	17950	-10755	17,23	-8,81
- виробничі запаси	56680	10,87	51510	7,73	70728	8,30	-5170	19218	-9,12	37,31
- незавершене виробництво	3885	0,75	4279	0,64	6042	0,71	394	1763	10,14	41,20
- готова продукція	42338	8,12	64448	9,67	30856	3,62	22110	-33592	52,22	-52,12
- товари	1252	0,24	1868	0,28	3724	0,44	616	1856	49,2	99,36
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	212497	40,77	285378	42,8	315882	37,09	72881	30504	34,3	10,69
Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
- з бюджетом	951	0,01	24	0,00	37	0,00	-927	13	1764,71	54,17
- у тому числі з податку на прибуток	902	0,17	0	0	0		-902	0	-100	0,00
- за виданими авансами	3675	0,71	8154	1,22	8745	1,03	4479	591	121,88	7,25
- із внутрішніх розрахунків	151493	29,07	233296	34,99	380464	44,67	81803	147168	54	63,08
Інша поточна дебіторська заборгованість	5351	1,03	418	0,06	913	0,11	-4933	495	-92,19	118,42
Грошові кошти та їх еквіваленти:										
- готівка	396	0,08	14	0,002	23	0,003	-382	9	-96,46	64,29
- рахунки в банках	34308	6,58	13416	2,01	33129	3,89	-20892	19713	-60,9	146,94
Витрати майбутніх періодів	419	0,08	884	0,13	187	0,02	465	-697	110,98	-78,85
Інші оборотні активи	7967	1,53	3087	0,46	1011	0,12	-4880	-2076	-61,25	-67,25
Усього	521212	100	666776	100	851741	100	145564	184965	27,93	27,74

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Дебіторська заборгованість за нарахованими доходами відсутня, тобто підприємство не одержує проценти і роялті.

Інша поточна заборгованість у 2018 році зменшилась більш ніж у 12 разів, тобто зменшилась заборгованість підзвітних осіб, заборгованість за претензіями, заборгованість з відшкодування нанесених збитків. Але у 2019 році порівняно з 2018 роком вона зросла більше ніж у 2 рази і на кінець року становила 913 тис. грн.

Третє місце у структурі оборотних активів у 2017-2019 роках займають запаси, їх частка у 2017 році складала 19,98%, у 2018 році –18,31%, у 2019 році 13,07. Зменшення запасів за досліджуваний період відбулось в результаті зменшення виробничих запасів і товарів, що свідчить про ефективне розпорядження запасами. Збільшення у 2019 році незавершеного виробництва на 1763 тис. грн або на 41,2% і товарів на 1856 тис. грн або на 99,36% може свідчити про розширення масштабів діяльності.

Грошові кошти та їх еквіваленти у 2018-2019 роках порівняно з 2017 роком зменшились за рахунок зменшення поточних рахунків в банках в національній та іноземній валюті і готівки. Зменшення грошових коштів є негативним явищем, але на рахунках необхідно мати мінімальну суму грошових коштів, яка може знадобитися для поточної операційної діяльності.

Витрати майбутніх періодів у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшились на 465 тис. грн або на 111%, що може бути пов'язано із збільшенням витрат на підготовку і освоєння нових видів продукції, витрат на оплату телефонних послуг, передплати періодичних видань. У 2019 році порівняно з 2018 роком витрати майбутніх періодів зменшилися на 697 тис. грн або на 78,85%.

Оборотні активи протягом 2017-2019 років збільшились, але збільшення відбулося за рахунок зростання дебіторської заборгованості, що призводить до нестабільності фінансового стану підприємства.

Структура оборотних активів підприємства за 2017-2019 роки представлена на рис. 2.4.

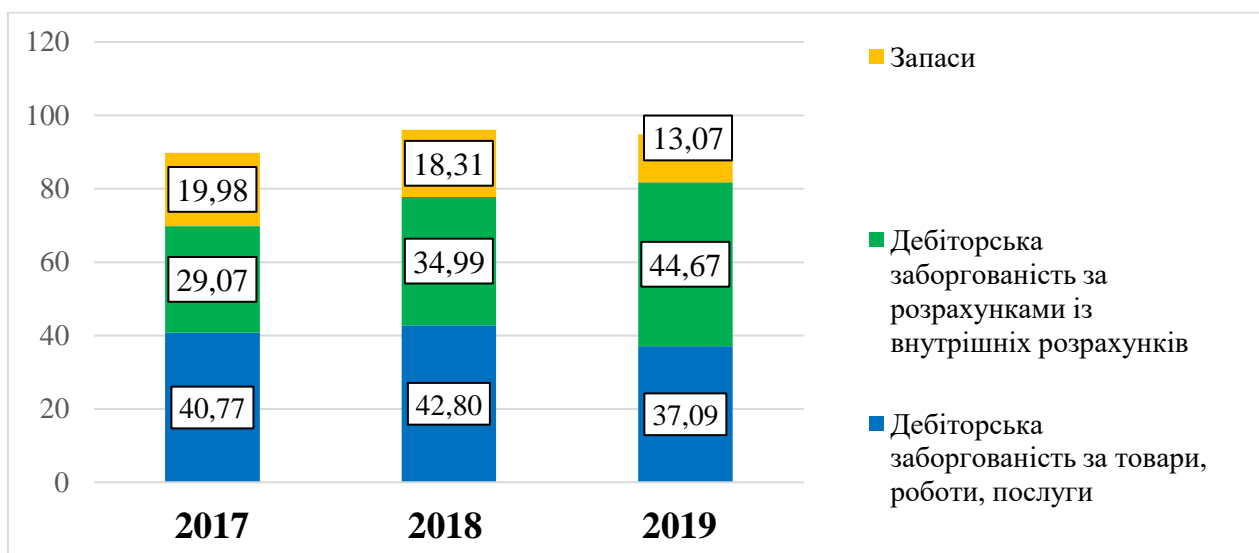


Рис. 2.4. Структура оборотних активів ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Трудові ресурси підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентоздатність.

У процесі аналізу стану трудових ресурсів підприємства необхідно вирішити такі завдання:

- аналіз наявності й складу працюючих на підприємстві.
- аналіз структури персоналу.
- аналіз якісного рівня кадрів;
- аналіз руху персоналу.

Під час аналізу трудових ресурсів підприємства фактичну середньооблікову кількість працівників порівнюють з плановими даними та даними за попередній період, знаходять абсолютні відхилення і причини змін кількості. Вивчають також можливі зрушення у структурі працюючих і дають оцінку стану загальної забезпеченості підприємства робочою силою. Після цього слід докладно проаналізувати якісні показники наявної робочої сили. Особливу увагу треба приділяти показникам кваліфікаційного рівня робітників, стажу роботи, професійному складу.

Проведемо оцінку забезпечення підприємства трудовими ресурсами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Забезпечення ТДВ «Яготинський маслозавод» трудовими ресурсами за
2017-2019 роки**

Показники	Значення показника, осіб			Абсолютне відхилення, осіб		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8
Чисельність всього:	800	781	768	-19	-13	-2,38	-1,66
В т.ч. ПВП, з нього	648	618	607	-30	-11	-4,63	-1,78
робітники	545	515	501	-30	-14	-5,50	-2,72
службовці	5	5	5	0	0	0	0
керівники	34	34	36	0	2	0	5,88
спеціалісти	64	64	65	0	1	0	1,56
Непромисловий персонал	152	163	161	11	-2	7,24	-1,23

Джерело: Складено автором на основі звіту з праці

Чисельність персоналу з кожним досліджуваним роком зменшувалася. У 2018 році чисельність персоналу зменшилась на 19 осіб або на 2,38% порівняно з 2017 роком за рахунок зменшення чисельності робітників на 30 осіб. У 2019 році чисельність персоналу зменшилась на 13 осіб або на 1,66% за рахунок зменшення на 11 осіб робітників та 2 особи непромислово-виробничого персоналу.

Проведемо аналіз якісного складу працівників підприємства (табл. 2.7).

За досліджувані роки на підприємстві найбільше працівників у віці 35-49 років. Аналіз якісного складу працівників за статтю показав, що на підприємстві більше жінок, ніж чоловіків у 2019 році їх питома вага становила 54%. Аналіз якісного складу працівників за рівнем освіти показав, що працівників, які закінчили заклади освіти I-II рівнів акредитації більше, ніж з вищою освітою. У 2019 році їх співвідношення становило 77,5% і 22,5% відповідно.

Таблиця 2.7

Якісний склад працівників ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	Значення показника, осіб			Абсолютне відхилення, осіб		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
Загальна чисельність працівників	800	781	768	-19	-13	-2,38	-1,66
Якісний склад працівників за віком							
Кількість працівників у віці (років): 18-34	328	314	311	-14	-3	-4,27	-0,96
35-49	334	337	329	3	-8	0,90	-2,37
50-55	75	71	70	-4	-1	-5,33	-1,41
>55	63	59	58	-4	-1	-6,35	-1,69
Якісний склад працівників за статтю							
жінки	434	405	415	-29	10	-6,68	2,47
чоловіки	366	376	353	10	-23	2,73	-6,12
Якісний склад працівників за рівнем освіти							
Кількість працівників, які закінчили заклади освіти: I-II рівнів акредитації	608	603	595	-5	-8	-0,82	-1,33
III-IV рівнів акредитації	192	178	173	-14	-5	-7,29	-2,81

Джерело: Складено автором на основі даних відділу кадрів

Особливого значення набуває оцінювання рівня персоналу підприємства, що дає можливість визначити, чи повністю використовується трудовий потенціал підприємства, чи забезпечене підприємство працівниками у необхідній кількості, достатньої кваліфікації та визначеними особистими якостями, чи наявна система мотивування дає можливість одержати максимальний результат від діяльності працівників. Показники оцінювання рівня персоналу підприємства представлені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Показники оцінювання рівня трудового потенціалу ТДВ «Яготинський
маслозавод» за 2017-2019 роки**

Показник	Значення показника			Абсолютне відхилення	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Коефіцієнт фізичного старіння персоналу	0,079	0,076	0,076	-0,003	-0,00048
Частка працівників у віці до 35 років, %	41	40,2	40,49	-0,8	0,29
Частка працівників з вищою освітою, %	24	22,79	22,53	-1,21	-0,26
Частка працівників із середньою спеціальною освітою, %	76	77,21	77,47	1,21	0,26
Річний виробіток на одного працівника, тис. грн./особу	3124,51	4378,81	5257,26	1254,3	878,45

Джерело: Складено автором на основі даних відділу кадрів та річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт фізичного старіння персоналу розраховується як відношення чисельності працівників пенсійного віку до середньооблікової чисельності працівників. Позитивною тенденцією є зменшення. Даний показник у 2018-2019 роках порівняно з 2017 роком незначно зменшився, оскільки зменшилась кількість працівників пенсійного віку.

Частка працівників у віці до 35 років розраховується як відношення чисельності працівників у віці до 35 років до середньооблікової чисельності працівників. Позитивною тенденцією є збільшення. Даний показник збільшився, тобто частка працівників в найбільш продуктивному віці збільшилась.

Частка працівників з вищою освітою розраховується як відношення чисельності працівників з вищою освітою до середньооблікової чисельності працівників. Позитивною тенденцією є збільшення. Даний показник зменшився, оскільки зменшилась кількість працівників, які закінчили заклади освіти III-IV рівнів акредитації.

Частка працівників із середньою спеціальною освітою розраховується як відношення чисельності працівників із середньою спеціальною освітою до середньооблікової чисельності працівників. Позитивною тенденцією є зменшення. Даний показник збільшився, оскільки зменшилась загальна кількість працівників, серед яких були працівники з вищою освітою.

Річний виробіток на одного працівника характеризує кількість продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу. Розраховується як відношення обсягу виробленої продукції до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу. Позитивною тенденцією є збільшення. Даний показник збільшився, тобто збільшилась кількість продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу, що свідчить про ефективне використання трудових ресурсів на підприємстві.

2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства

Аналіз фінансових результатів необхідний для вивчення результатів діяльності підприємства за певний період часу з метою визначення ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні підприємства та надання необхідної інформації для керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства.

Динаміку фінансових результатів діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки наведено у таблиці 2.9.

З таблиці 2.9 можна побачити, що чистий дохід від реалізації продукції протягом 2017-2019 років зростав. Собівартість реалізованої продукції також зростала причиною цього було збільшення обсягів виробництва, подорожчення вартості сировини, матеріалів, палива, електроенергії, тощо. Валовий прибуток також мав тенденцію до зростання.

Таблиця 2.9

Динаміка фінансових результатів діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2016-2018 роки

Показники, тис. грн	Роки			Відхилення			
	2017	2018	2019	абсолютне, тис. грн		відносне, %	
				2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2024684	2706103	3201672	681419	495569	33,66	18,31
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1521831	2052854	2342351	531023	289497	34,89	14,10
Валовий: прибуток	502853	653249	859321	150396	206072	29,91	31,55
Інші операційні доходи	4568	3220	5034	-1348	1814	-29,51	56,34
Адміністративні витрати	18457	22668	26531	4211	3863	22,82	17,04
Витрати на збут	268928	363425	446501	94497	83076	35,14	22,86
Інші операційні витрати	13132	10940	23454	-2192	12514	-16,69	114,39
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	206904	259436	367869	52532	108433	25,39	41,80
Інші фінансові доходи	4289	3382	5477	-907	2095	-21,15	61,95
Інші доходи	792	619	116	-173	-503	-21,84	-81,26
Фінансові витрати	53774	62046	62482	8272	436	15,38	0,70
Інші витрати	152	688	1421	536	733	352,63	106,54
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	158059	200703	309559	42644	108856	26,98	54,24
Витрати (дохід) з податку на прибуток	28428	36180	55827	7752	19647	27,27	54,30
Чистий фінансовий результат: прибуток	129631	164523	253732	34892	89209	26,92	54,22

Інші операційні доходи у 2018 році зменшилися на 29,51% порівняно з 2017 роком, причиною цього може бути зменшення доходу від оренди активів та доходу від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів). У 2019 році зросли на 1814 тис. грн або на 56,34%.

Адміністративні витрати підприємства за аналізований період також зростали. У 2018 році збільшилися 22,82% порівняно з 2017 роком, у 2019 році на 17,04% порівняно з 2018 роком причиною цього може бути збільшення організаційних витрат, витрат на утримання апарату управління підприємством.

Витрати на збут протягом досліджуваних років також зростали. У 2018 році зросли на 35,14% порівняно з 2017 роком, у 2019 році на 22,86 проти 2018 року. Причиною цього може бути збільшення витрат на пакувальні матеріали, витрат на рекламу та дослідження ринку, витрат на транспортування.

Інші операційні витрати за 2017-2019 роки не мали стабільної динаміки. У 2018 році вони зменшились на 2192 тис. грн або на 16,69% порівняно з 2017 роком, причиною цього може бути зменшення витрат на дослідження та розробки, собівартості реалізованих виробничих запасів та втрат від знецінення запасів, що зберігаються на складах. У 2019 році зросли на 12514 тис. грн або на 14,39%, що говорить про збільшення вище зазначених витрат.

Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) за досліджувані роки зростав. У 2018 році порівняно з 2017 роком на 25,39%, у 2019 році порівняно з 2018 роком на 41,8%. Це говорить про ефективну роботу підприємства.

Інші фінансові доходи у 2018 році зменшились на 21,15% порівняно з 2017 роком, причиною цього може бути зменшення дивідендів, відсотків та інших доходів від фінансових операцій. У 2019 році інші фінансові доходи

зросли на 2095 тис. грн або на 61,95%, це говорить про те, що підприємство покращило свою фінансову діяльність.

Інші витрати протягом 2017-2019 років зростали. У 2018 році зросли у 4,5 рази порівняно з 2017 роком, у 2019 році зросли у 2 рази порівняно з 2018 роком. причиною цього може бути збільшення собівартості реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів.

Витрати з податку на прибуток за аналізований період зросли у 2018 році порівняно з 2017 роком на 27,3%, у 2019 році порівняно з 2018 роком на 54,3%. Це пояснюється зростання прибутку до оподаткування.

Фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат (прибуток) за 2018-2019 роки зростали однаковими темпами. У 2018 році порівняно з 2017 роком на 27%, у 2019 році порівняно з 2018 роком на 54,2%.

Динаміка витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки представлена в таблиці 2.10.

З таблиці 2.10 можна побачити, що найбільшу питому вагу за аналізований період займає собівартість реалізованої продукції – більше 80%. Абсолютне значення якої з кожним роком зростає – у 2018 році порівняно з 2017 роком на 531023 тис. грн або 34,9%, а у 2019 році проти 2018 року на 289497 тис. грн або 14,1%. Це пояснюється збільшенням цін на сировину, а саме закупівлю молока, підвищення електроенергії тощо.

Витрати на збут протягом досліджуваних років зростали. У 2018 році зросли на 35,14% порівняно з 2017 роком, у 2019 році на 22,86 проти 2018 року. Причиною цього може бути збільшення витрат на пакувальні матеріали, витрат на рекламу та дослідження ринку, витрат на транспортування.

Адміністративні витрати у загальній структурі витрат підприємства за аналізований період займали менше 1%. У 2019 році збільшились на 22,82% порівняно з 2018 роком, причиною цього може бути збільшення організаційних витрат, витрат на утримання апарату управління підприємством.

Таблиця 2.10

Динаміка структури витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	2017		2018		2019		Відхилення 2018 до 2017			Відхилення 2019 до 2018		
	сума, тис. грн.	пит. вага, %	сума, тис. грн.	пит. вага, %	сума, тис. грн.	пит. вага, %	абсол., тис. грн.	віднос., %	пунк-в струк- ри	абсол., тис. грн.	віднос., %	пунк-в струк- ри
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Собівартість реалізованої продукції	1521831	81,11	2052854	81,70	2342351	80,69	531023	34,89	0,59	289497	14,10	-1,01
Адміністративні витрати	18457	0,98	22668	0,90	26531	0,91	4211	22,82	-0,08	3863	17,04	0,01
Витрати на збут	268928	14,33	363425	14,46	446501	15,38	94497	35,14	0,13	83076	22,86	0,92
Інші операційні витрати	13132	0,70	10940	0,44	23454	0,81	-2192	-16,69	-0,26	12514	114,39	0,37
Фінансові витрати	53774	2,87	62046	2,47	62482	2,15	8272	15,38	-0,40	436	0,70	-0,32
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0			0	0	0	0	0	0
Інші витрати	152	0,01	688	0,03	1421	0,05	536	352,63	0,02	733	106,54	0,02
Разом	1876274	100	2512621	100	2902740	100	636347	33,92	X	390119	15,53	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Інші операційні витрати у структурі загальних витрат за 201-2019 роки становили менше 0,8% та не мали стабільної динаміки. У 2018 році вони зменшились на 2192 тис. грн або на 16,69% порівняно з 2017 роком, причиною цього може бути зменшення витрат на дослідження та розробки, собівартості реалізованих виробничих запасів та втрат від знецінення запасів, що зберігаються на складах. У 2019 році зросли на 12514 тис. грн або на 14,39%, що говорить про збільшення вище зазначених витрат.

Фінансові витрати протягом 2017-2019 років зростали. У 2018 році збільшились на 8272 тис. грн або на 15,38% порівняно з 2017 роком, а у 2019 році 436 тис. грн або на 0,7%, причиною цього може бути збільшення відсотків за користування короткостроковими і довгостроковими позиками банків.

Втрати від участі в капіталі відсутні, тобто відсутній збиток, понесений у зв'язку з інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші витрати у загальній структурі витрат займали незначну частку, а саме менше 0,05% і не мали стабільної динаміки. У 2018 році збільшились у 4,5 рази порівняно з 2017 роком, причиною цього може бути збільшення собівартості реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів, в у 2019 році зменшилися у 2 рази порівняно з 2018 роком.

Витрат з податку на прибуток та надзвичайних витрат (втрати від стихійного лиха, втрати від технологічних катастроф і аварій) не було.

За 2018-2019 роки загальна сума всіх витрат підприємства мала тенденцію до збільшення. У 2018 році вони збільшились на 636347 тис. грн або на 33,92% порівняно з 2017 роком, у 2019 році на 390119 тис. грн або на 15,53%.

Структура витрат підприємства за 2017-2019 роки представлена на рис. 2.5.

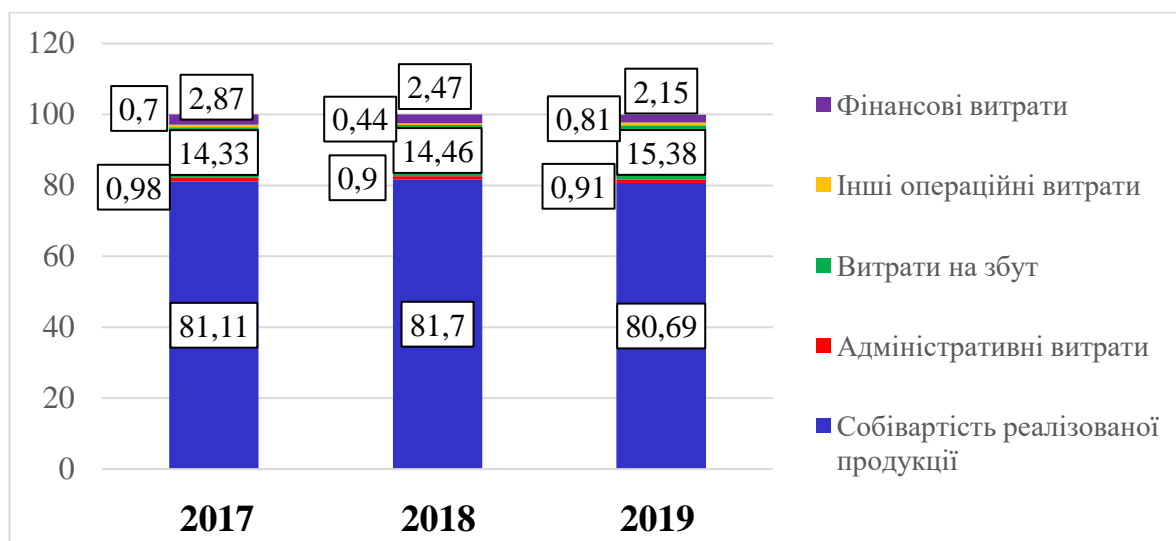


Рис. 2.5. Структура витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки
Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Динаміка і структура операційних витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки представлена в таблиці 2.11.

З таблиці 2.11 та рис. 2.6. можна побачити, що найбільшу питому вагу у структурі операційних витрат займають матеріальні затрати, тобто витрати на сировину і матеріали, паливо та електроенергію.

Таблиця 2.11

Динаміка структури операційних витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	2017		2018		2019		Відхилення 2018 до 2017			Відхилення 2019 до 2018		
	сума, тис. грн.	пит. вага, %	сума, тис. грн.	пит. вага, %	сума, тис. грн.	пит. вага, %	абсол., тис. грн.	віднос., %	пунк-в струк-ри	абсол., тис. грн.	віднос., %	пунк-в струк-ри
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Матеріальні затрати	1409205	79,90	1763122	79,20	1944364	76,81	353917	25,11	-0,69	181242	10,28	-2,39
Витрати на оплату праці	61650	3,50	74980	3,37	109285	4,32	13330	21,62	-0,13	34305	45,75	0,95
Відрахування на соціальні заходи	13480	0,76	16408	0,74	23122	0,91	2928	21,72	-0,03	6714	40,92	0,17
Амортизація	26299	1,49	27668	1,24	37373	1,48	1369	5,21	-0,25	9705	35,08	0,24
Інші операційні витрати	253166	14,35	343904	15,45	417386	16,49	90738	35,84	1,10	73482	21,37	1,04
Разом	1763800	100	2226082	100	2531530	100	462282	26,21	X	305448	13,72	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Другу позицію займають інші операційні витрати, збільшення яких може бути пов'язане зі збільшенням оплати робіт і послуг консультативного або інформаційного характеру, витрат на сплату процентів за користування кредитами, витрат, пов'язаних з оплатою послуг комерційних банків. Третю позицію займають витрати на оплату праці, збільшення яких пов'язано зі збільшенням основної та додаткової заробітної плати.

Структура операційних витрат підприємства за 2017-2019 роки представлена на рис. 2.6.

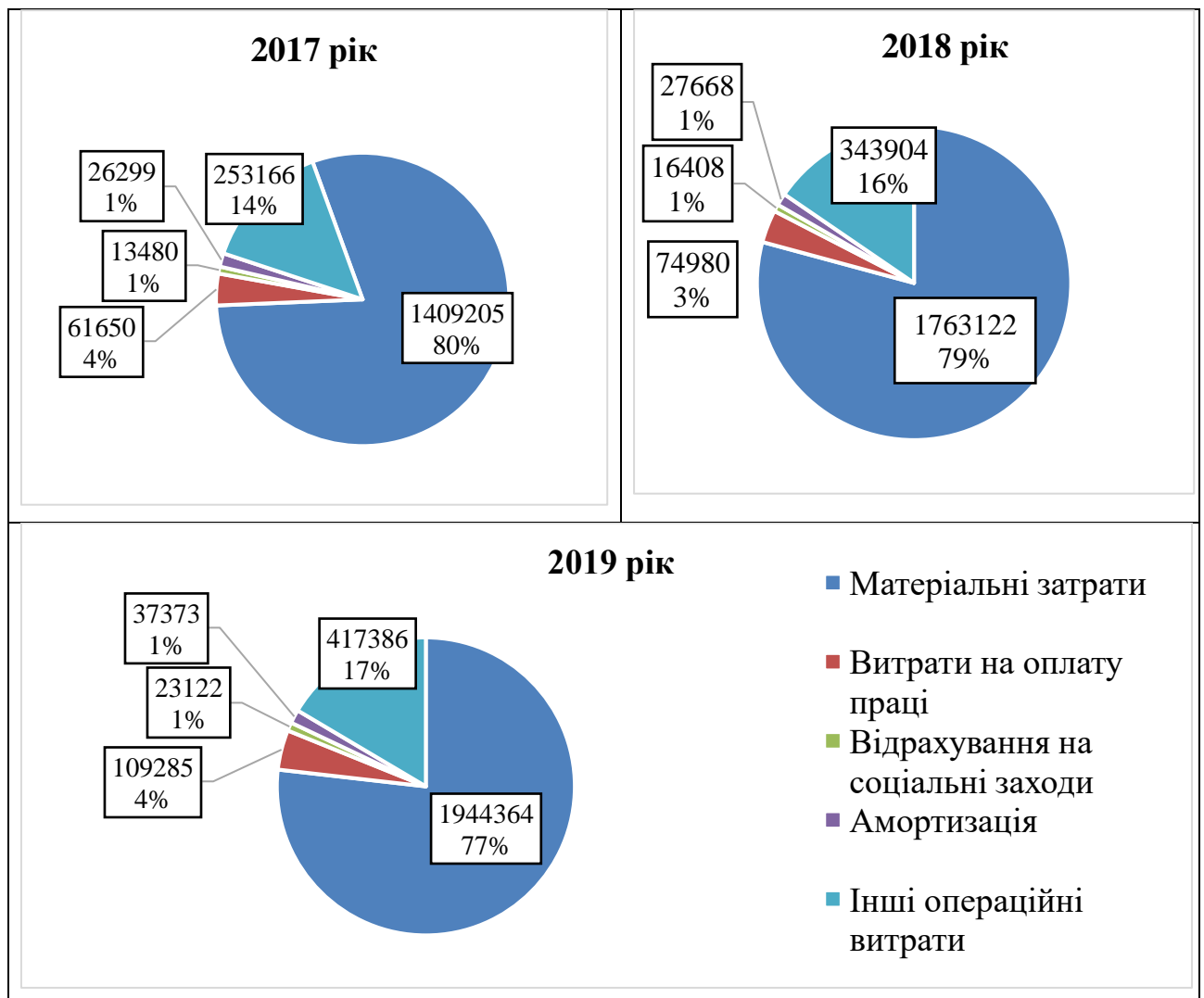


Рис. 2.6. Структура операційних витрат ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки.

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Загальний обсяг операційних витрат на ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки зростає. У 2018 році порівно з 2017 роком зріс на 462282 тис. грн

або на 26,21% порівняно за рахунок збільшення: матеріальних затрат у 2018 році на 353917 або на 25,11%, у 2019 році 181242 тис. грн або на 10,28%, витрат на оплату праці у 2018 році на 13330 тис. грн або на 21,62%, у 2019 році на 34305 тис. грн або на 45,75 % та інших операційних витрат у 2018 році на 90738 тис. грн або на 35,84%, у 2019 році на 73482 тис. грн або на 21,37%..

Фінансово-економічний стан підприємства – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Вона залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Основними напрямками аналізу фінансово стану підприємства є: показники ліквідності та платоспроможності підприємства; показники фінансової стійкості підприємства; показники ділової активності підприємства; показники рентабельності.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності.

Ліквідність і платоспроможність є складовими оцінювання фінансового стану та визначення загрози банкрутства підприємства. Ліквідність – це здатність активів швидко перетворюватись на гроші. Платоспроможність підприємства – це його здатність вчасно і в достатніх обсягах розраховуватись за зобов'язаннями.

Проаналізуємо показники ліквідності та платоспроможності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Показники оцінки ліквідності та платоспроможності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показник	Формула	Рекомендоване значення	Значення показника			Абсолютне відхилення	
			2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання і забезпечення	1-1,5	2,09	2,00	1,86	-0,08	-0,14

продовження таблиці 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання і забезпечення	0,6-0,8	1,48	1,60	1,52	0,12	-0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Гроші та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання і забезпечення	0,1-0,2	0,08	0,13	0,04	0,05	-0,10
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	Оборотні активи – Поточні зобов'язання і забезпечення	>0	241051	261105	308472	20054	47367

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) у 2017-2019 роках більший за рекомендоване значення, що свідчить про те, що підприємство має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2017-2019 роках більший за рекомендоване значення, це свідчить про те, що підприємство може погашати поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів (грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показав, що у 2017 році підприємство може погасити негайно лише 8% від суми поточних зобов'язань, у 2018 році – 13%, у 2019 році – 4%, тобто підприємство не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.

Чистий оборотний капітал у 2017-2019 роках більший за рекомендоване значення, тобто підприємство спроможне оплатити за рахунок оборотних активів свої поточні зобов'язання, що свідчить про те, що підприємство має фінансові ресурси для розширення діяльності.

Якщо підприємство має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для забезпечення безперервності своєї діяльності, яка насамперед пов'язана з виробництвом

та реалізацією продукції, а також здатністю вчасно і повністю погашати свої зобов'язання, то такий фінансовий стан підприємства вважається стійким.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Показники оцінки фінансової стійкості ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показник	Формула	Рекомендо- ване значення	Значення показника			Абсолютне відхилення	
			2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта пасиву балансу	>0,5	0,33	0,34	0,42	0,01	0,08
Коефіцієнт фінансової залежності	Валюта пасиву балансу / Власний капітал	<2	3,03	2,98	2,40	-0,05	-0,58
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Власний капітал – Необоротні активи) / Власний капітал	>0	0,20	0,23	0,27	0,03	0,04
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал / (Довгострокові зобов'язання і забезпечення + Поточні зобов'язання і забезпечення)	>1	0,49	0,51	0,72	0,01	0,21
Коефіцієнт боргового навантаження	Позиковий капітал / Валюта пасиву балансу	0,4-0,6	0,67	0,66	0,58	-0,01	-0,08

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) показав, що 33%, 34% і 42% активів підприємства сформовані за рахунок власних коштів, що свідчить про несуттєву фінансову стійкість і залежність від кредиторів та про те, що підприємство не може покрити всі свої зобов'язання за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності у 2019 році знизився з 3,03 до 2,40, це свідчить про зниження частки позичених коштів у фінансуванні підприємства і

про зменшення залежності підприємства від позикових коштів, тобто підприємство стало менш залежним від кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2017-2019 роках має позитивне значення, що свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних.

Коефіцієнт фінансової стійкості збільшився, що свідчить про зменшення залежності підприємства від залучених коштів та підвищення його фінансової стійкості.

Коефіцієнт боргового навантаження (коефіцієнт концентрації позикового капіталу) у 2019 році зменшився з 0,67 до 0,58, тобто зменшилась частка позикових коштів у загальній сумі балансу.

Аналіз ділової активності посідає вагомe місце в фінансово-економічному аналізі підприємства. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства є аналіз ділової активності підприємства, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити результативність господарсько-фінансової діяльності підприємства та визначити перспективи його розвитку.

Проаналізуємо показники ділової активності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Показники ділової активності (оборотності) ТДВ «Яготинський
маслозавод» за 2017-2019 роки**

Показник	Формула	Норматив	Значення показника			Абсолютне відхилення	
			2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість активів	Зростання	3,04	3,25	2,94	0,21	-0,31
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість оборотних активів	Зростання	4,12	4,56	4,22	0,44	-0,34

продовж. табл. 2.14

1	2	3	4	5	6	7	8
Тривалість обертання оборотних коштів	Число календарних днів у періоді, який аналізується / Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Зменшення	87	79	85	-8	6,37
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість запасів	Зростання	12,8	18,15	20,07	5,34	1,92
Тривалість обертання запасів	Число календарних днів у періоді, який аналізується / Коефіцієнт оборотності запасів	Зменшення	28	20	17,94	-8,28	-2,06
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна сума кредиторської заборгованості	Зростання	8,4	8,75	6,68	0,35	-2,07
Тривалість обертання кредиторської заборгованості	Число календарних днів у періоді, який аналізується / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення	43	41	53,86	-1,7	12,86
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна сума дебіторської заборгованості	Зростання	5,98	6	5,19	0,02	-0,81
Тривалість обертання дебіторської заборгованості	Число календарних днів у періоді, який аналізується / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення	60	60	69,33	-0,2	9,33
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна сума власного капіталу	Зростання	9,12	8,49	7,48	-0,63	-1,01

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності активів за досліджуваний період не мав стабільної динаміки. У 2018 році порівняно з 2017 роком він мав тенденцію до збільшення, що свідчить про ефективність використання активів на підприємстві та збільшення швидкості обороту сукупного капіталу, тобто швидкості його переходу зі стадії виробничих запасів у готову продукцію та швидкості перетворення продукції у грошову форму. У 2019 році коефіцієнт оборотності активів зменшився, що говорить про погіршення ефективності використання активів на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшився, тобто у 2018 році оборотні кошти зробили більше оборотів і краще використовувались. Тривалість обертання оборотних коштів зменшилась, тобто оборотні кошти проходять усі стадії одного кругообігу за меншу кількість днів. У 2019 році спостерігаємо зворотну ситуацію, оскільки коефіцієнт оборотності оборотних коштів знизився.

Коефіцієнт оборотності запасів за 2017-2019 роки збільшився, що свідчить про ефективність управління запасами і продуманість тактики формування виробничих запасів та запасів готової продукції. Тривалість обертання запасів зменшилась, тобто зменшилась кількість днів, протягом яких запаси проходять усі стадії одного кругообігу, що свідчить про ефективність управління запасами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2018 році порівно з 2017 роком збільшився, що свідчить про підвищення швидкості погашення кредиторської заборгованості. Тривалість обертання кредиторської заборгованості зменшилась, тобто зменшилась кількість днів, протягом яких підприємство віддає борги кредиторам. У 2019 році спостерігаємо зворотну ситуацію, оскільки коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 2,07 оберти.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився, що свідчить про збільшення швидкості погашення дебіторської заборгованості, зменшення обсягів продажу в кредит. Тривалість обертання дебіторської заборгованості збільшилась, тобто збільшилась кількість днів, протягом яких підприємство отримує назад свої гроші. У 2019 році

порівняно з 2018 роком спостерігається зворотна ситуація, оскільки коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився на 0,81 оберти.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу за 2017-2019 роки зменшився, що свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу.

2.4. Оцінка та аналіз економічної ефективності підприємства

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку необхідно здійснювати постійний аналіз економічної ефективності підприємства.

Спочатку проаналізуємо показники ефективності використання основних засобів підприємства.

Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, застосовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідношення темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягів основних засобів, озброєності праці та інші (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Показники ефективності використання основних засобів ТДВ

«Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг виробленої продукції	тис. грн.	2024684	2706103	3201772	681419	495569	33,66	18,31
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	168836	194789	252970	25953	58181	15,37	29,87

продовження таблиці 2.15

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Середньо-облікова чисельність ПВП	осіб	648	618	609	-30	-9	-4,63	-1,46
Чистий прибуток	тис. грн.	129631	164523	253732	34892	89209	26,92	54,22
Віддача основних засобів	грн./грн.	11,99	13,89	12,66	1,9	-1,23	15,85	-8,86
Місткість основних засобів	грн./грн.	0,08	0,07	0,08	-0,01	0,01	-13,68	12,87
Озброєність праці основними засобами	тис. грн./ос.	260,55	315,19	415,39	54,64	100,2	20,97	31,79
Рентабельність основних засобів	%	76,78	84,46	100,30	7,68	15,84	X	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Віддача основних засобів характеризує кількість виробленої продукції з 1 грн., вкладеної в основні засоби. Розраховується діленням річного обсягу виробленої продукції у вартісних одиницях на середньорічну вартість основних засобів. Віддача основних засобів у 2018 році збільшилась на 1,9 грн./грн. або на 18,85% порівняно з 2017 роком, тобто збільшилась кількість виробленої продукції з 1 грн., вкладеної в основні засоби, що свідчить про покращення використання основних засобів. Збільшення віддачі основних засобів пов'язане зі збільшенням обсягу виробленої продукції.

У 2019 році віддача основних засобів зменшилася на 1,23 грн./грн. або на 8,86%, за рахунок збільшення більшими темпами вартості основних засобів (29,87%) порівняно з чистим доходом (18,31%).

Місткість основних засобів характеризує вартість основних засобів, необхідну для випуску продукції на суму в 1 грн. Розраховується діленням середньорічної вартості основних засобів на річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях. Показники віддачі основних засобів і місткість основних

засобів є оберненими один до одного. При збільшенні одного показника відбувається зменшення іншого і навпаки. Тому даний показник у 2018 році зменшився – на 0,01 грн./грн. або на 13,68%, тобто підприємству потрібно буде вкладати в основні виробничі засоби менше, для того щоб отримати необхідний обсяг продукції. Але у 2019 році даний показники зріс на 0,01 грн/грн або на 12,87%.

Показник озброєність праці основними засобами характеризує рівень забезпеченості основними виробничими засобами промислово-виробничого персоналу підприємства. Розраховується діленням середньорічної вартості основних засобів на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства. Даний показник за аналізований період зростав з 260,55 тис. грн/особу у 2017 році до 415,39 тис. грн/особу у 2019 році. Збільшення фондоозброєності свідчить про те, що обсяг основних засобів на одного працівника збільшується, що є позитивною тенденцією.

Рентабельність основних засобів вказує на частку прибутку підприємства, отриманого за рік, від вартості основних засобів. Розраховується діленням річного прибутку підприємства на середньорічну вартість основних засобів. Рентабельність основних засобів у 2018 році збільшилася на 7,68 відсоткових пунктів (далі – в.п.), а у 2019 році на 15,84 в.п. це означає, що збільшилась частка прибутку від вартості основних засобів.

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством.

Одним з важливих критеріїв оцінки ефективності використання оборотних коштів на підприємстві є визначення їх оборотності. Здійснення виробничої діяльності вимагає відволікання грошових коштів на запаси, незавершене виробництво, готову продукцію. Відповідно, чим коротшим є цикл трансформації коштів, тим ефективніше діяльність підприємства.

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства представлено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

**Показники ефективності використання оборотних коштів на ТДВ
«Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки**

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	2024684	2706103	3201772	681419	495569	33,66	18,31
Чистий прибуток	тис. грн.	129631	164523	253732	34892	89209	26,92	54,22
Середньорічна вартість оборотних коштів	тис. грн.	491970	593994	759258,5	102024	165264,5	20,74	27,82
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	оборотів	4,12	4,56	4,22	0,44	-0,34	10,7	-7,53
Тривалість обороту оборотних коштів	днів	87	79	85	-8	6	-9,66	8,07
Рентабельність оборотних коштів	%	26,35	27,7	33,42	1,35	5,72	X	X
Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	грн.	0,24	0,24	0,24	0	0	0	-2,41

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів характеризує кількість оборотів, здійснених оборотними коштами за певний проміжок часу. Розраховується діленням чистого доходу від реалізації продукції на середній залишок оборотних коштів підприємства. У 2018 році оборотні кошти зробили 4,56 оборотів за рік і краще використовувались, ніж у 2017 році. Причиною збільшення коефіцієнта є збільшення виручки від реалізації. Збільшення показника є позитивним явищем, оскільки свідчить про те, що підприємство покращує політику управління

запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами. У 2019 році коефіцієнт оборотності на 7,5%, тобто за вказаний період кількість оборотів оборотних коштів скоротилася на 0,34 оборотів.

Тривалість одного обороту оборотних коштів вимірюється у днях і показує час, за який оборотні кошти здійснять один оберт, чим він менший, тим краще використовуються оборотні кошти. Розраховується діленням числа календарних днів у періоді, який аналізується (360) на коефіцієнт обертання оборотних коштів. За аналізований період тривалість одного обороту не мала стабільної динаміки. У 2018 році вона зменшилась з 87 днів (2017 рік) до 79 днів (2018 рік), тобто оборотні кошти стали краще використовуватись. У 2019 році тривалість обороту оборотних коштів зросла на 6 днів або 8% і становила 85 днів, що свідчить про триваліший термін повернення коштів на рахунок підприємства. Це говорить про погіршення використання оборотних коштів підприємства.

Рентабельність оборотних коштів характеризує частку прибутку від вартості оборотних коштів, яку отримують на підприємстві за рік. Розраховується діленням річного прибутку підприємства на середній залишок оборотних коштів підприємства. У 2017 році рентабельність оборотних коштів збільшилась на 1,35 процентних пункти порівняно з 2017 роком, у 2019 році порівняно з 2018 роком – на 5,72 процентних пункти, це означає, що збільшилась частка прибутку від вартості оборотних коштів.

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів характеризує кількість оборотних коштів, яка необхідна для виготовлення і реалізації продукції вартістю в 1 грн. Розраховується діленням середнього залишку оборотних коштів підприємства на чистий дохід від реалізації продукції. Протягом досліджуваних років необхідно було 0,24 грн. для виготовлення продукції вартістю в 1 грн.

Показники ефективності використання промислово-виробничого персоналу підприємства представлені в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Показники ефективності використання промислово-виробничого персоналу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг виробленої продукції	тис. грн.	2024684	2706103	3201772	681419	495569	33,66	18,31
Середньо-облікова чисельність ПВП	осіб	648	618	609	-30	-9	-4,63	-1,46
Продуктивність праці	тис. грн./особу	3124,51	4378,81	5257,261	1254,3	878,45	40,14	20,06
Трудомісткість	осіб/тис. грн.	0,0003	0,0002	0,0002	-0,0001	0,00	-33,33	-4,89
Частка приросту обсягу виробництва за рахунок зростання продуктивності праці	%	92,15	113,76	118,313	21,61	4,55	X	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Продуктивність праці характеризує ефективність витрат праці та показує здатність працівника випустити певну кількість продукції за одиницю часу. Спостерігаємо тенденцію збільшення даного показника, що є позитивною тенденцією та свідчить про збільшення кількості продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу.

Трудомісткість – це показник, який характеризує витрати праці на виробництво одиниці продукції. Даний показник зменшився, тобто зменшились витрати праці на виготовлення одиниці продукції.

Частка приросту обсягу продукції за рахунок зростання продуктивності праці збільшується. Найбільше значення спостерігається у 2019 році і становила 118,45%, а найменше – у 2017 році і становила 92,15%.

Показники руху персоналу підприємства представлені в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Показники руху персоналу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показники	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	800	781	768	-19	-13	-2,375	-1,66
Зараховано, осіб	206	219	153	13	-66	6,31	-30,14
Вибуло, осіб	225	294	235	69	-59	30,67	-20,07
У тому числі за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, осіб	225	294	235	69	-59	30,67	-20,07
Коефіцієнт обороту з прийому	0,26	0,28	0,20	0,02	-0,08	7,69	-28,85
Коефіцієнт обороту зі звільнення	0,28	0,38	0,31	0,1	-0,07	35,71	-19,48
Коефіцієнт загального обороту кадрів	0,54	0,66	0,51	0,12	-0,15	22,22	-23,45
Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників	0,92	0,74	0,65	-0,18	-0,09	-19,57	-12,02
Коефіцієнт плинності кадрів	0,28	0,38	0,31	0,1	-0,07	35,71	-19,48

Джерело: Складено автором на основі звіту з праці

Коефіцієнт обороту з прийому показує частку прийнятих на підприємство працівників у середньообліковій чисельності працюючих. Найвище значення даного показника спостерігається у 2018 році, оскільки було більше прийнятих на роботу працівників.

Коефіцієнт обороту зі звільнення показує частку звільнених працівників у середньообліковій чисельності працюючих. Найвище значення даного показника

спостерігається у 2018 році, оскільки було більше звільнених з роботи працівників.

Коефіцієнт загального обороту кадрів показує частку прийнятих та звільнених працівників у середньообліковій чисельності працюючих. Найвище значення даного показника спостерігається у 2019 році, оскільки було більше прийнятих на роботу та звільнених з роботи працівників. Збільшення даного показника може бути наслідком погіршення умов праці.

Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників показує відношення кількості прийнятих працівників до кількості звільнених працівників. Протягом 2017-2019 років кількість звільнених працівників перевищувала кількість прийнятих. Найвище значення даного показника спостерігається у 2018 році, оскільки кількість прийнятих була незначно меншою, ніж кількість звільнених.

Коефіцієнт плинності кадрів показує частку звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни у середньообліковій чисельності працюючих. Найвище значення даного показника спостерігається у 2018 році, оскільки було більше звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни працівників. Збільшення даного показника є негативним явищем, оскільки приводить до необхідності найму нових працівників, що пов'язано з витратами на їх підготовку, простоями на звільненому робочому місці, продуктивність праці нових показників є не настільки високою, як досвідчених працівників, оскільки вони освоюють та пристосовуються до нових умов праці, що потребує певного часу, щоб оволодіти необхідними знаннями та досвідом.

Коефіцієнт обороту з прийому, коефіцієнт обороту зі звільнення та коефіцієнт плинності кадрів представлені на рис. 2.7.

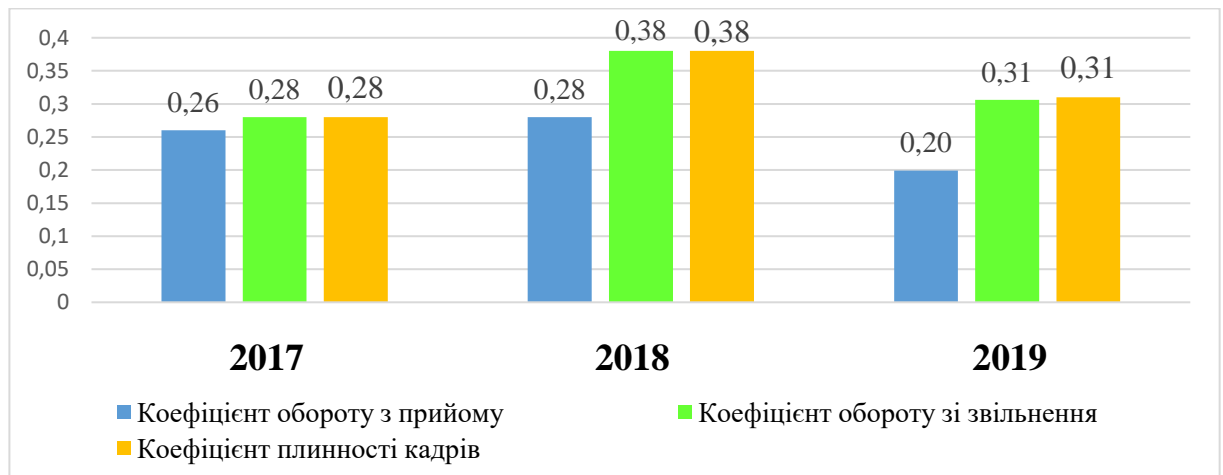


Рис. 2.7. Показники руху персоналу ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Джерело: Складено автором на основі звіту з праці

Відносні показники економічної ефективності підприємства представлені в таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Відносні показники ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки

Показник	Значення показника			Абсолютне відхилення	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	2	3	4	5	6
Рентабельність активів (за прибутком до оподаткування), %	23,73	24,11	28,41	0,38	4,30
Рентабельність активів (за чистим прибутком), %	19,46	19,77	23,29	0,31	3,52
Рентабельність власного капіталу (за прибутком до оподаткування), %	71,19	62,97	68,08	-8,22	5,11
Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком), %	58,39	51,62	55,80	-6,77	4,18
<i>продовження</i> Рентабельність операційної діяльності, %	11,73	11,65	14,53	-0,08	2,88
Рентабельність продукції, %	10,39	9,78	13,22	-0,61	3,44
Рентабельність продажу, %	24,84	31,76	20,40	6,92	-11,36
Рентабельність підприємства, %	19,60	20,82	25,07	1,22	4,25

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Рентабельність активів характеризує ефективність використання всіх активів підприємства. Показує скільки чистого прибутку в розрахунку на грошові одиниці приносить кожна одиниця активів, що є в розпорядженні компанії. Даний показник за аналізований період збільшився, що свідчить про хорошу роботу підприємства та підвищення ефективності використання активів підприємства.

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу, скільки чистого прибутку отримано підприємством на кожну гривню вкладень в підприємство. У 2018 році даний показник зменшився, що свідчить про зниження ефективності вкладення власного капіталу у діяльність підприємства, що є негативним результатом. У 2019 році рентабельність власного капіталу збільшилась, що свідчить про ефективність вкладень в підприємство.

Рентабельність операційної діяльності характеризує окупність витрат в операційній діяльності. Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат, тобто вигідність для підприємства виробництва продукції. У 2018 році даний показник незначно зменшився. У 2019 році рентабельність операційної діяльності збільшилась, що свідчить про вигідність для підприємства виробництва продукції.

Рентабельність продукції характеризує ступінь прибутковості продукції щодо витрат, пов'язаних з її виробництвом та реалізацією, або щодо ціни і характеризує ефективність реалізації продукції. Даний показник відображає, яка продукція більш прибуткова, тобто вигідніша для виробництва. У 2018 році даний показник зменшився, що свідчить про зменшення ефективності реалізації продукції. У 2019 році рентабельність продукції збільшилась, що характеризує ефективність реалізації продукції.

Рентабельність продажу характеризує розмір прибутку, що надходить на підприємство з кожної гривні від продажу продукції. Даний показник дає змогу зробити висновок про ефективність виробничої діяльності підприємства та ефективність політики ціноутворення. У 2018 році рентабельність продажу

збільшилась, що свідчить про зростання попиту на продукцію та підвищення ефективності продажів підприємства. У 2019 році даний показник зменшився на 11,36 в.п.

Рентабельність підприємства характеризує ефективність роботи підприємства загалом та прибутковість діяльності підприємства. Рентабельність підприємства протягом досліджуваних років збільшилась, що свідчить про загальну ефективність діяльності підприємства, тобто всі ресурси, які є в розпорядженні підприємства використовуються ефективно.

Висновки до розділу 2

Провівши аналіз виробничо-господарської діяльності та економічної ефективності ТДВ «Яготинський маслозавод», можна зробити наступні висновки.

ТДВ «Яготинський маслозавод» входить до складу групи компаній «Молочний альянс», який лідирує за обсягами продажів молока в Україні. Яготинський маслозавод є одним із найбільших національних виробників молочної продукції та користується популярністю споживачів не лише завдяки яготинському маслу, а й таким продуктам, як питна закваска, молоко, кефір, какао на молоці. Якість продукції підприємства підтверджується багатьма нагородами та дипломами.

Аналіз техніко-економічних показників ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки показав тенденцію збільшення чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, середньорічної вартості основних та оборотних засобів, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку до оподаткування, чистого прибутку, коефіцієнта оборотності оборотних коштів, продуктивності праці, рентабельності основних засобів та рентабельності виробництва та зменшення у 2019 році віддачі основних засобів та середньооблікової чисельності виробничо-промислового персоналу.

Сукупне майно підприємства складається з необоротних і оборотних активів у співвідношенні 30% на 70% відповідно. У 2018 році необоротні активи збільшились на 61,26% порівняно з 2017 роком за рахунок збільшення основних засобів на 22%, що може свідчити про купівлю нового обладнання і збільшення нематеріальних активів у 5 разів. У 2019 році необоротні активи збільшились на 24,48% порівняно з 2018 роком за рахунок збільшення основних засобів на 35%, але нематеріальні активи у 2019 році відповідно до балансу підприємства відсутні, що може бути пов'язано з їх продажем.

Оборотні активи за аналізований період також збільшились за рахунок збільшення запасів, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами, із внутрішніх розрахунків, а також за рахунок збільшення витрат майбутніх періодів. У цілому майно підприємства збільшилося, що є позитивним явищем і сприяє підвищенню платоспроможності підприємства.

Найбільшу питому вагу у структурі основних засобів у 2017-2019 роках складають машини та обладнання, друге місце займають будівлі та споруди, третє місце займають інші основні засоби виробничого призначення. Аналіз показників технічного стану основних засобів показав, що основні засоби не зношені і придатні для експлуатації в процесі господарської діяльності.

У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу у 2017-2019 роках займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Друге місце у структурі оборотних коштів підприємства займає дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків. Третє місце у структурі оборотних коштів займають запаси.

Аналіз структури витрат показав, що найбільшу питому вагу у структурі витрат підприємства займає собівартість реалізованої продукції. Другу позицію в структурі витрат підприємства у 2017-2019 роках займають витрати на збут. Решту займають адміністративні витрати, інші операційні витрати, фінансові витрати та інші витрати. Найбільшу питому вагу у структурі операційних витрат займають матеріальні затрати більше 80%.

ТДВ «Яготинський маслозавод» має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, оскільки коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) та коефіцієнт швидкої ліквідності більші за рекомендоване значення. Підприємство залежить від кредиторів та не може покрити всі свої зобов'язання за рахунок власних коштів. Більшість показників ділової активності характеризують позитивну динаміку, що свідчить про підвищення ділової активності підприємства.

Чисельність персоналу у 2019 році зменшилась на 19 осіб порівняно з 2018 роком за рахунок зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу. Проаналізувавши якісний склад працівників за віком можна побачити, що на підприємстві найбільше працівників у віці 35-49 років. Проаналізувавши якісний склад працівників за статтю, можна побачити, що на підприємстві більше жінок, ніж чоловіків. Працівників із середньою спеціальною освітою більше, ніж з вищою освітою.

Проаналізувавши показники руху працівників підприємства, можна побачити, що ситуація є досить нестабільною. Звільнених працівників було більше, ніж прийнятих. Працівники звільнялися за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням, що є негативним явищем, оскільки може свідчити про незадоволеність умовами праці і її оплатою, змістом роботи та відсутність кар'єрного росту. Плинність кадрів збільшилась, оскільки збільшилась кількість працівників, звільнених з власної ініціативи та за порушення трудової дисципліни, тому керівництву необхідно прийняти певні заходи для зниження плинності кадрів, наприклад, поліпшувати умови праці, морально-психологічний клімат у колективі, удосконалювати систему морального і матеріального заохочення.

Ефективність використання основних засобів покращилась, незважаючи на незначне зниження у 2019 році віддачі основних засобів.

Ефективність використання оборотних коштів в цілому покращилась.

Ефективність використання персоналу підвищилась, оскільки продуктивність праці збільшилась, а трудомісткість зменшилась, тобто

збільшилась кількість продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу та зменшились затрати праці для виробництва одиниці продукції.

Проаналізувавши відносні показники економічної ефективності можна зробити висновки, що рентабельність активів і рентабельність підприємства були найвищими у 2019 році за рахунок того, що підприємство отримало більші прибутки, ніж у 2017 і 2018 роках. Рентабельність власного капіталу, рентабельність операційної діяльності, рентабельність продукції і рентабельність продажу у 2019 році зменшилась, оскільки збільшилась середньорічна вартість власного капіталу, операційні витрати, собівартість реалізованої продукції.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

3.1. Напрямки підвищення економічної ефективності підприємства

Будь-яке підприємство прагне до підвищення ефективності своєї діяльності, однак тільки розуміння того, від чого залежить ця ефективність, може привести до позитивних результатів [58, с. 77].

Важливо знайти дійові напрямки підвищення ефективності функціонування підприємств [35, с. 76].

Серед основних шляхів підвищення економічної ефективності підприємства можна виділити три основні напрямки підвищення: ресурсний, технологічний та організаційний (рис. 3.1) [35, с. 76].



Рис. 3.1. Напрями підвищення економічної ефективності підприємства

Джерело: складено автором на основі [35, 57].

Перший з напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства – ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці [35, с. 76].

У межах ресурсного напрямку виділяють напрямки підвищення ефективності використання основних засобів, оборотних активів та трудових ресурсів [35, с. 76].

Забезпечення підприємства основними засобами в необхідній кількості й ефективніше їх використання є одним із найважливіших факторів збільшення обсягів виробництва продукції на підприємстві, здобуття ним конкурентоспроможної позиції на ринку [18, с. 230].

Напрями підвищення ефективності використання основних виробничих засобів можуть бути різноманітними:

1. Підвищення якості сировини, тобто збільшення кількості корисних речовин в сировині і його технологічність. З підвищенням якості сировини вихід товарної продукції підвищується, а при тих самих діючих основних виробничих фондах підвищується фондівіддача. З урахуванням досягнень вітчизняної і зарубіжної практики це дозволяє збільшити фондівіддачу на 20-25% [57, с. 170].

2. Зменшення втрат корисних речовин у відходах. Промислова утилізація відходів на місці їх виникнення дозволяє збільшити об'єми продукції до 20%, а фондівіддачу на 10-15% [21, с. 76].

3. Впровадження досягнень сучасного науково-технічного прогресу і, в першу чергу, безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій і техніки для їх здійснення. Це збільшує вихід продукції з того ж обсягу переробленої сировини і фондівіддачу. Сюди можна віднести впровадження нових систем автоматизованого управління основними виробничими засобами.

На ТДВ «Яготинський маслозавод» віддача основних засобів у 2019 році зменшилася 1,23 грн або на 8,88%, що є негативною тенденцією в діяльності підприємства. Для того, щоб підвищувати віддачу основних засобів необхідно збільшувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів

за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних і невикористовуваних у виробництві.

Інтенсивні напрямки підвищення ефективності використання основних засобів: удосконалення структури основних засобів підприємства; технічне переозброєння підприємства; механізація й автоматизація виробництва; оптимізація структури виробничого обладнання (ліквідація проблемних місць); удосконалення технологічних процесів; ліквідації проблемних етапів у виробничому процесі; скорочення тривалості виробничого циклу; комплексне використання і покращення якості сировини; застосування прогресивних форм організації виробництва і праці; забезпечення максимального завантаження виробничої потужності підприємства; підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, який обслуговує об'єкти основних засобів [37, с. 537].

Екстенсивні напрямки підвищення ефективності використання основних засобів: скорочення простоїв устаткування внаслідок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва висококваліфікованим персоналом, сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами; підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування; зменшення кількості непрацюючого устаткування [37, с. 539].

Одним з головних факторів підвищення ефективності основних засобів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва [19, с. 66].

Значними резервами підвищення ефективності використання основних засобів є збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок ліквідації незадіяного обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо); скорочення строків ремонту обладнання.

Таким чином, покращення використання основних засобів сприяє вирішенню широкого кола економічних проблем, спрямованих на підвищення

ефективності виробництва: збільшення обсягів випуску продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, економію капітальних вкладень та підвищення доходності підприємства [89, с. 3].

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів – це одне з основних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства [57, с. 170].

Одним з основних факторів успіху будь-якого підприємства є здійснення ефективного використання його оборотних активів. Ефективність оборотних активів залежить від повноти реалізації заходів, спрямованих на забезпечення оптимальності їх використання та прискорення їх оборотності. Раціональна ефективна політика використання оборотних засобів створює необхідні умови для ефективної виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства [7, с. 57].

Ефективне використання оборотних активів є одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах; забезпечується це прискоренням їхньої оборотності на всіх стадіях кругообігу [28, с. 186].

На етапі формування виробничих запасів: створення оптимальних обсягів виробничих запасів; застосування при формуванні виробничих запасів принципу оптимального співвідношення ціни та якості; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов та їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту [37, с. 539].

У сфері виробництва: скорочення тривалості виробничого процесу; упровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій; зниження матеріало- і енергомісткості продукції; економне використання матеріальних ресурсів; комплексна переробка сировини та використання відходів; організація використання вторинних ресурсів; модернізація виробничої інфраструктури підприємства; формування системи мотивації за раціональне використання матеріальних ресурсів [37, с. 539].

У сфері обігу: удосконалення маркетингової діяльності підприємства; прискорення процесу реалізації готової продукції; стимулювання збуту

продукції; удосконалення системи розрахунків за відвантажену продукцію; ефективне управління дебіторською заборгованістю; пошук оптимальних схем взаємодії з банківськими установами з приводу залучення коштів і здійснення розрахунків [37, с. 539].

Якщо говорити про поліпшення використання оборотних активів, не можна не сказати і про економічне значення економії оборотних фондів. Зниження питомих витрат сировини, матеріалів, палива забезпечує виробництву великі економічні вигоди. Воно, насамперед, дає можливість з даної кількості матеріальних ресурсів виробити більше готової продукції і тому виступає як одна із серйозних передумов збільшення масштабів виробництва. Економія матеріальних ресурсів у величезній мірі сприяє зниженню собівартості промислової продукції. Істотно впливаючи на зниження собівартості продукції, економія матеріальних ресурсів надає позитивний вплив і на фінансовий стан підприємства. Економічна ефективність поліпшення використання й економія оборотних фондів досить великі, оскільки вони впливають на всі сторони виробничої і господарської діяльності підприємства.

Ефективність використання оборотних активів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Чим менше вони затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхній кругообіг [7, с. 59].

Прискорення оборотності оборотних активів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва [31, с. 136].

Прискорення обертання оборотних активів призводить як до підвищення ефективності їх використання, так і зростання ефективності діяльності підприємства.

Раціональне використання трудових ресурсів є важливим резервом підвищення економічної ефективності підприємства, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та віддачі основних засобів [82, с. 239].

Напрямки підвищення ефективності роботи персоналу: формування оптимального складу персоналу; механізація й автоматизація виробництва; заміна діючих технічних засобів на прогресивніші; модернізація устаткування; впровадження прогресивних технологічних процесів; удосконалення управління та організації виробництва і праці; збільшення реального фонду робочого часу; створення відповідного морально-психологічного клімату в колективі; моральне заохочення працівників; поліпшення системи підготовки і перепідготовки персоналу [37, с. 540].

На підвищення ефективності роботи персоналу впливають такі засоби, як:

- удосконалення системи премій і оплати праці (він повинен містити встановлені залежності між оплатою праці та рівнем доходів підприємства, і залежати від вироблення кожного працівника);
- удосконалення роботи з персоналом (забезпечення умов особистої ініціативи працівника, облік їх професійних навичок і фахових особливостей, створення здорової робочої обстановки у колективі, технічне оснащення робочих місць);
- впровадження інформаційних технологій (завдяки їм створюються умови для сучасного обміну інформацією, підвищується оперативність);
- підвищення мотивації персоналу (мотивація працівника може знижуватися, якщо результати його роботи винагороджуються не належним чином, тобто результати своєї роботи чи зусилля працівника не сприймаються ним як інструмент, щоб одержати винагороди; робітник може мати низьку мотивацію, коли він має максимальний рівень оплати і підвищення продуктивності та поліпшення роботи не може позначитися на його оплаті);
- ефективна система управління персоналом (чітке розмежування повноважень, правил і обов'язків тощо);
- впровадження нових технологій у продуктивний процес (нове обладнання і устаткування тощо);
- підвищення кваліфікації, навчання й атестації персоналу підприємства;

– здійснення заходів із соціального захисту персоналу (декретні відпустки, путівки в оздоровчі медичні заклади, виплата матеріальних заохочень за стаж роботи).

Ефективне використання трудових ресурсів стає одним з основних чинників, що визначає економічну ефективність підприємства та є вирішальним у розв'язанні всіх інших його проблем [71, с. 112].

У межах другого, технологічного, напрямку основним є вирішення проблеми технологічного відставання, що особливо актуальне для вітчизняних підприємств. До другого напрямку можна віднести: прискорення впровадження результатів науково-технічного та організаційного прогресу в практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності продукції; удосконалення і постійне коригування всіх видів діяльності для забезпечення їх вимогам сучасності [35, с. 76].

За третім, організаційним, напрямком здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому, насамперед, необхідно звернути увагу на ефективність управління. За допомогою ефективного менеджменту, а саме, застосування системи менеджменту якості, бережливого виробництва можна суттєво знизити витрати виробництва і підвищити ефективність діяльності підприємства. Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. В конкретних умовах діяльності підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому.

Кожен із зазначених напрямків на економічну ефективність підприємства впливає різною мірою. На кожному етапі діяльності підприємства менеджери мають звертатися до найбільш актуальних і суттєвих за результативністю з них.

Проте стратегічний план розвитку підприємства повинен передбачати застосування всіх можливих напрямків підвищення ефективності [84, с. 66].

Рентабельність є одним із найважливіших показників, який характеризує кінцевий результат роботи підприємства.

Для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток і цього можна досягти наступними методами: нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг; зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість; з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси [42, с. 22].

Також до шляхів підвищення рентабельності підприємства можна віднести: покращення маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу; вироблення тільки тієї продукції, що безумовно буде купуватися, при цьому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити свою увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. Також потрібно покращувати продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва; приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності; усунення каналів втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок); підвищення оптових або інших відпускних цін на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції.

Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства, слугують зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондівіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності [68, с. 188].

3.2. Економічне обґрунтування введення нового продукту

Проаналізувавши ефективність діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод», можна побачити, що ефективність використання основних засобів, оборотних коштів та трудових ресурсів підвищилась, тому для підвищення конкурентоздатності підприємства та ефективності його діяльності можна розширити асортимент йогуртів, ввівши новий смак.

Ключовим моментом у завоюванні позицій на ринку щодо численних конкурентів є своєчасне оновлення асортименту, підготовка і організація виробництва нових видів продукції.

Ринок молока та молочних продуктів є однією із найважливіших складових агропродовольчого ринку. Від його розвитку залежить забезпечення населення України життєво необхідними продуктами харчування, що виробляються з молока. На сьогодні виробництво молока і молокопродуктів в Україні є одним із найбільш перспективних напрямів розвитку в аграрному секторі [80, с. 251].

Продукція молочної промисловості користується попитом майже всім населенням світу. Сучасний ринок продуктів раціонального харчування займає велику частину з молочних виробів. Завдяки правильному харчуванню та популярності здорового способу життя, ринок молочних продуктів збільшується завдяки великій кількості обсягів продажу, розширеній кількості асортименту продукції та засобам масової інформації [80, с. 251].

Йогурт – це кисломолочний продукт з підвищеним вмістом сухих знежирених речовин молока, вироблений з використанням суміші заквашувальних мікроорганізмів [78].

Високий вміст білків і оптимальне співвідношення природного кальцію та фосфору зумовлюють надзвичайну корисність йогуртів з точки зору раціонального харчування. Крім того, зважаючи на стабільний попит, вони виступають товаром, що добре продається і забезпечує високу рентабельність як виробникам, так і торговельним компаніям [78].

Сьогодні саме йогурт помітно витіснив багато інших кисломолочних продуктів. Враховуючи ринкові дослідження, слід зазначити, що попит на цей продукт самий стабільний і він постійно зростає [78].

Основними показниками конкурентоспроможності, які найбільше впливають на вибір йогурту споживачами є його смакові характеристики, корисність та поживність продукту [78].

Нині український ринок йогуртів практично задовольняє існуючий споживчий попит на цю продукцію. Конкуренція на вітчизняному ринку йогуртів досить жорстка, але якість, на жаль, поки що не є головним засобом у боротьбі за українського споживача. Про це свідчать результати товарознавчої оцінки якості йогуртів п'яти найвідоміших торгових марок. З метою підвищення гарантій щодо забезпечення якості йогуртів доцільно підсилити відповідальність виробників та державний контроль за виробництвом і дотриманням встановлених вимог до показників якості йогуртів [78].

Результати маркетингових досліджень показали, що більш за всіх йогурти купують споживачі у віці від 25 до 40 років (30 %) та від 18 до 25 років (27%). Рівень прибутку у потенціальних споживачів загалом середній, це 55% всіх опитаних. Що стосується роду занять, то 45% споживачів йогуртів – працюючі, 38% – студенти, 12% – школярі, 5% – непрацюючі. Зазвичай споживачі купують йогурти у супермаркетах (42% опитаних, у звичайних продовольчих магазинах (34%), в універсалах, міні-маркетах (19%), у кіоску – лише 4%, а на ринку – тільки 1 %. Найбільше споживачів купують йогурти 1 раз на тиждень – 30%, щодня купують 18%, 28% купують йогурти декілька раз на тиждень, 14% – один раз на місяць, а останні 10% купують йогурти кілька раз на місяць. Найважливішими факторами при виборі йогуртів для споживачів є якість (40%), смак (23%), дизайн упаковки (13%), ціна (15%), реклама (9%) [70, с. 145].

Питні йогурти в липні 2020 року збільшили свою частку на 1,28% по відношенню до липня минулого року, до 23,22%. Густі йогурти зайняли 10,23% ринку кисломолочних продуктів за сумою продажів за липень 2020 року, ряжанка – 5,72%, закваска – 5,68% [48].

Розподіл ринку кисломолочних продуктів представлений на рис. 3.2.

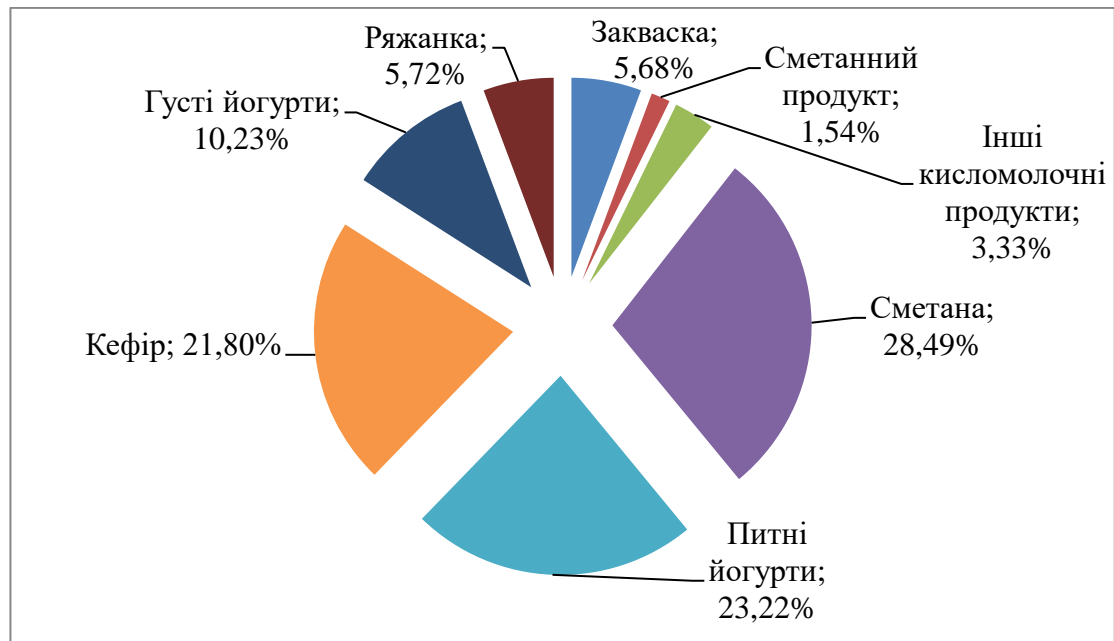


Рис. 3.2. Розподіл ринку кисломолочних продуктів, липень 2020 рік

Складено: автором за основи [48]

Йогурти – категорія кисломолочних продуктів, яка постійно розвивається. Розрізняють два основних види йогуртів – питні йогурти та густі. Обсяг продажів питних йогуртів на вітчизняному ринку більш ніж в 2 рази перевищує продаж густих йогуртів [48].

Виробництво йогуртів в Україні характеризується високою концентрацією, оскільки більше половини продажів цього продукту у вітчизняних мережах забезпечує виробництво компанії «Danone Україна». Також до п'ятірки лідерів з виробництва йогуртів входять «Вімм-Білл-Данн Україна», «Лакталіс Україна», «Придніпровський МК», «Західна молочна група» [48].

Лідер з продажу в категорії питні йогурти залишається незмінним і найближчим часом навряд чи знайдуться компанії, які зможуть його потіснити, це «Danone Україна». У липні 2020 року обсяг продажів цієї компанії в категорії питні йогурти склав 31,63 млн. грн. Частка компанії на вітчизняному ринку становить 37,1%. Друге місце з упевненістю займає «Вімм-Білл-Данн Україна» з часткою ринку в 16,8%, в липні продажі цієї компанії в мережах в грошовому вираженні склали 14,31 млн. грн. Трійку лідерів замикає «Придніпровський МК», його частка становить 8,1% на ринку питних йогуртів. Продажі продукції

компанії через мережевий роздріб в липні 2020 року склали 6,88 млн. грн. Четверте і п'яте місце займають «Західна молочна група» і «Молочний Альянс» відповідно. Продажі «Західної молочної групи» склали 6,07 млн. грн., частка на ринку – 7,1%. Група компаній «Молочний Альянс» займає 6,3% від вітчизняного ринку питних йогуртів, сума продажів в національних мережах України становить 5,32 млн. грн. [48].

Розподіл ринку питних йогуртів по виробникам представлений на рис. 3.3.

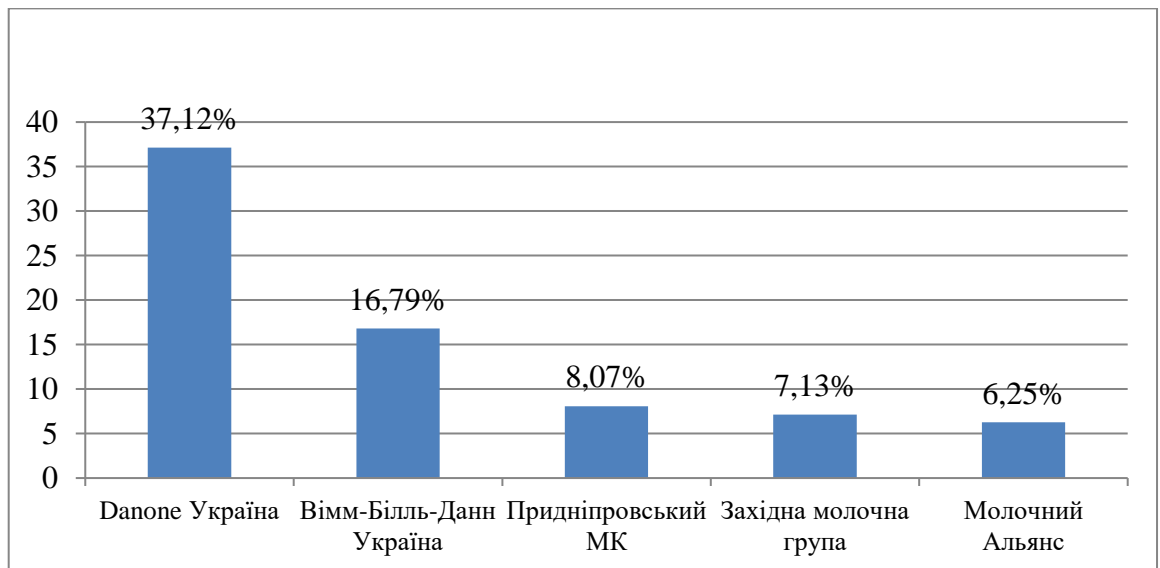


Рис. 3.3. Розподіл ринку питних йогуртів по виробникам

Складено: автором за основи [48]

Обсяг продажів категорії густі йогурти на порядок менше, ніж питних. Так частка густих йогуртів в структурі кисломолочних продуктів, що реалізуються через мережевий роздріб, в липні 2017 року склала 10,23%, в той час як питних 23,22%.

Серед виробників густих йогуртів беззастережне лідерство утримує компанія «Danone Україна» з часткою ринку в 74,29%. Продажі компанії в національних мережах України в липні 2017 року склали 27,88 млн. грн. Ось уже два місяці поспіль друге місце з продажу в мережах займає виробник «Лакталіс Україна» з часткою ринку в 10,9% і продажами в 4,08 млн. грн. «Придніпровський МК», який ще в травні цього року займав другу строчку в рейтингу Топ-5 виробників густих йогуртів, опустився на 3 позицію, скоротивши частку в нац. мережах до 4,4%. Сума продажів компанії за липень склала 1,64

млн. грн. Продукція під власними торговими марками мереж становить 2,95% всього ринку густих йогуртів і займає четверте місце. Продажі Private Label за липень 2017 року склали 1,11 млн. грн. Компанія «Вімм-Білл-Данн Україна» замикає п'ятірку лідерів продажів в мережах з часткою ринку в 2,75% і продажами в 1,03 млн. грн. [48].

Розподіл ринку густих йогуртів по виробникам представлений на рис. 3.4.

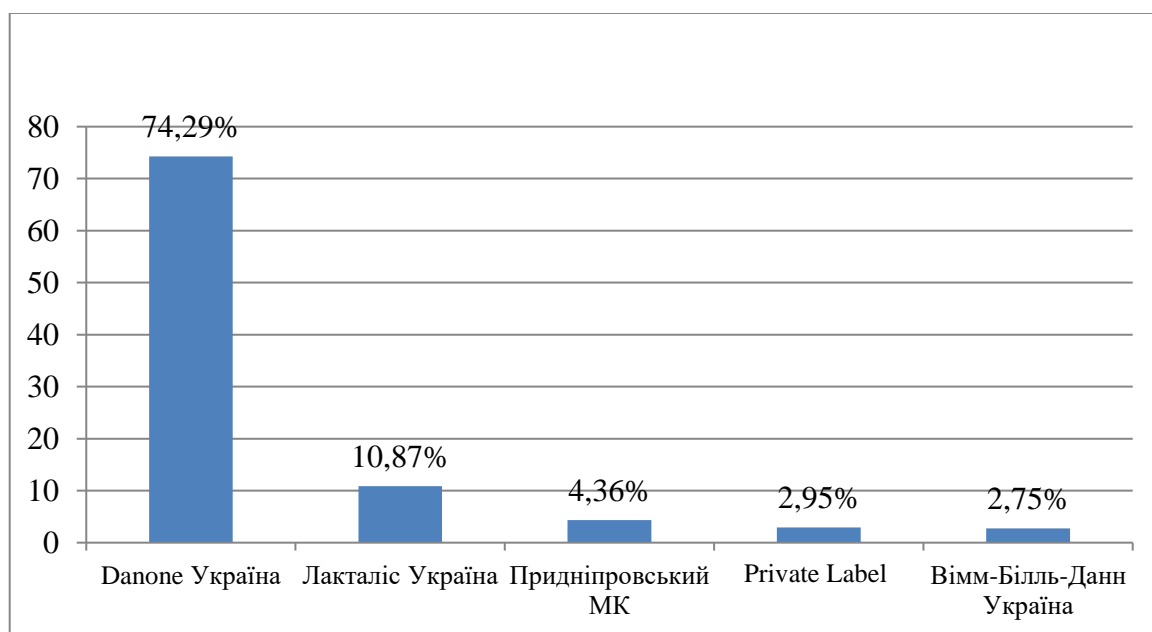


Рис. 3.4. Розподіл ринку густих йогуртів по виробникам

Складено: автором за основи [48]

Найбільшим експортером йогуртів у першому кварталі 2017 року стало ДП Фуд Майстер, частка якого в зарубіжних постачаннях складає 65% в натуральному вираженні. На другому місці з часткою 15% – Комбінат Придніпровський. На третьому місці – Херсонський міський молокозавод французької групи Danone з часткою 14%. Замикає список лідерів компанія Інтер Фуд, що входить до групи компаній Терра Фуд, з питомою вагою експорту 6% [78].

За даними маркетингового дослідження «Ринок йогуртів», практично весь експорт українського йогурту здійснювався у дві країни: Молдову (71%) та Грузію (23%). Рейтинг ринків збуту йогуртів в першому кварталі 2017 року: Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Об'єднані Арабські Емірати [51].

Більше 2/3 всіх імпортованих поставок на український ринок йогуртів в 2020 році здійснювалися з Польщі (77%). Ще 8% продукції було завезено з Франції, і 7% – з Греції [78].

Ринок йогуртів в Україні – один з тих, які найбільш швидко розвиваються, і йогурти, як продукт харчування, отримують у нас все більшої популярності. Частка питних йогуртів перевищує частку густих йогуртів в структурі споживання більш ніж в два рази.

У сегменті фруктових йогуртів в Україні найбільшу частку традиційно займає полуничний смак (близько 25% від загального споживання). Що стосується категорії чистих йогуртів, без наповнювача, то в багатьох європейських країнах їм належить майже половина ринку [78].

Для виробника йогурт – це продукт, з невисокою собівартістю, що приносить великі обсяги прибутку. Йогурт – продукт з невисоким вмістом молока, що дозволяє використовувати для його виробництва невелику кількість, але якісного молока. До того ж, даний продукт дає виробнику неосяжні можливості розширення асортиментних позицій [45].

ТДВ «Яготинський маслозавод» має такі види йогуртів: йогурт «Чорниця», йогурт «Манго», йогурт «Персик та сік маракуйї», йогурт «Вишня-ревінь», йогурт «Льон-ваніль», йогурт «Курага-лісовий горіх – злаки, йогурт «Кіноа – зернята» йогурт «Вишня – гранат» йогурт класичний, йогурт безлактозний, йогурт «Грецький, йогурт «Турецький», йогурт з ароматом полуниці, йогурт з ароматом персика, йогурт зі смаком вишні та чорної смородини.

Для більшої конкурентоспроможності та розвитку підприємства в цілому, ми пропонуємо ввести новий смак «йогурт з грушею та злаками» для збільшення прибутковості, а отже і результативності та економічної ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод».

Йогурт буде зроблений з натуральних інгредієнтів, без ароматизаторів. Це поєднання високих смакових властивостей з корисними якостями молочного продукту. Для покращення споживних властивостей йогурт буде зроблений на основі натурального грушевого пюре та злаків. Груша містить багато корисних

речовин і вітамінів. Від інших фруктів груша відрізняється поживністю, що у поєднанні з низькою калорійністю робить її одним з найбільш корисних фруктів. Йогурт зі злаками вважається найкориснішим з подібних кисломолочних продуктів. Користь йогурту зі злаками полягає в наявності великої кількості вітамінів, мінералів та інших речовин, важливих для нормальної діяльності організму.

Йогурт буде не питним, але не дуже густим, тому при бажанні його можна споживати і з іншою їжею, зокрема з пластівцями. Упаковка, в якій знаходиться сам йогурт буде картонною, до якої зверху буде прикріплена ложка для того, щоб його можна було брати в дорогу.

Упаковка не міститиме дуже кольорових малюнків, акцент буде зроблений на натуральності всіх компонентів, які входять до складу йогурту. Тож це буде світло-жовта упаковка з зображенням груші та злаків, а назва буде написана зеленим кольором. Все це оформлення буде мати природний характер. Вторинна упаковка – картонні ящики. Таким чином, продукція буде цілком придатна і зручна для цілей транспортування.

Якщо інші йогурти містять багато консервантів, які негативно впливають на кишковий тракт людини та мають у своєму складі шматочки фруктів, які можуть бути консервованими або замороженими, то новий йогурт цього не міститиме. Ще однією перевагою такого йогурту є те, що його можна споживати маленьким дітям, адже він корисний.

Йогурт буде розфасовуватися порціями по 400 грам. Термін придатності нерозкритої упаковки з дати виробництва до 14 днів при температурі +4 до +6°C.

Отже, незважаючи на асортимент йогуртів на сьогоднішній день, який вражає своєю різноманітністю та широтою, новий йогурт зможе бути конкурентоспроможним на вітчизняному ринку молочних продуктів.

Збут продукції буде здійснюватися за допомогою реалізації товарів, як оптовим покупцям, так і через власну торговельну мережу. Основними каналами розподілу виробленого продукту будуть:

1. Підприємство-виробник → Оптова торгівля → Роздрібна торгівля → Споживач;

2. Підприємство-виробник → Споживач;

Даний проект потребує заходів щодо просування і закріплення продукту на ринку. Одним з основних способів просування товару на ринок буде реклама. Інформацію споживачам про новий продукт буде надано за допомогою реклами на телебаченні та реклами в Інтернеті (банерна реклама).

Вартість розміщення реклами на ТБ буде постійно падати або зростати за рахунок того, що попит постійно змінюється, і це залежить від пори року або, навіть, просто часу доби. Вартість реклами на популярних каналах коштує від 7000 до 100000 за 30 секунд в залежності від часу доби і рейтингу програми, фільму під час яких буде транслюватися реклама. Вартість банера на місяць на популярних сторінках становить від 5000 грн. На всю рекламу планується витратити $20000 \cdot 30 \cdot 3 = 1800000$ грн.

На підприємстві підбір і розстановка кадрів здійснюється з урахуванням індивідуальних професійно-кваліфікаційних якостей працівника, складності і відповідальності роботи. У цеху з виробництва йогурту буде зайнято 8 робітників, з них: 5 робітників, зайняті виробництвом продукції і 3 робітники, зайняті обслуговуванням устаткування і робочих місць з місячним окладом 10200 грн. та 1 технолог з місячним окладом 11100 грн.

Оскільки підприємство випускає йогурти з різними смаками, то для виробництва нового йогурту воно має технологічне устаткування. За даними планово-економічного відділу щомісячна сума амортизаційних відрахувань становить 9663 грн.

Добова потужність технологічного устаткування – 5000 кг. Витрати електроенергії на 1 кг йогурту становлять 0,34 грн.

Вартість сировини і матеріалів на 1 кг йогурту представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Вартість сировини і матеріалів на 1 кг йогурту

Сировина і матеріали для йогурту	Ціна, грн.
Молоко коров'яче незбиране	7,6
Молоко коров'яче знежирене	6,5
Закваски чистих культур молочнокислих мікроорганізмів	4,3
Груша	3,1
Злаки	2,7
Фруктоза кристалічна	1,3
Пектин	1,4
Картонна упаковка	0,6
Ложка	0,5
Усього	28

Джерело: складено автором за даними проекту

Собівартість 1 кг нового продукту представлена в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Собівартість 1 кг нового продукту

Стаття калькуляції	Сума поточних витрат за місяць, грн.	Сума поточних витрат у розрахунку на 1 кг
Сировина і матеріали	$28 \cdot 5000 \cdot 22 = 3080000$	28
Електроенергія	$0,34 \cdot 5000 \cdot 22 = 37400$	0,34
Заробітна плата робітників	$8 \cdot 10200 = 81600$	$81600 : (5000 \cdot 22) = 0,74$
Нарахування на заробітну плату робітників	$0,22 \cdot 81600 = 17952$	$17952 : (5000 \cdot 22) = 0,163$
Амортизаційні відрахування за основними засобами	9663	$9663 : (5000 \cdot 22) = 0,09$
Загальновиробничі витрати: – заробітна плата технолога	11100	$11100 : (5000 \cdot 22) = 0,1$
– нарахування на заробітну плату технолога	$0,22 \cdot 11100 = 2442$	$2442 : (5000 \cdot 22) = 0,02$
Усього	3240157	29,45

Джерело: складено автором за даними проекту

Собівартість 400 г нового продукту представлена в табл. 3.3

Собівартість 400 г нового продукту

Стаття калькуляції	Витрати на 400 г, грн.
Сировина і матеріали	11,2
Електроенергія	0,14
Заробітна плата робітників	0,3
Нарахування на заробітну плату робітників	0,07
Амортизаційні відрахування: за основними засобами	0,04
Загальновиробничі витрати: – заробітна плата технолога	0,04
– нарахування на заробітну плату менеджера	0,008
Виробнича собівартість	11,78
Адміністративні витрати	0,78
Витрати на збут	1,17
Повні витрати	13,73

Джерело: складено автором за даними підприємства

Вартість адміністративних витрат приймаємо в розмірі 10% від виробничої собівартості. Адміністративні витрати = $11,78 \times 0,1 = 1,18$ грн.

Витрати на збут приймаємо в розмірі 15% від виробничої собівартості.

Витрати на збут = $11,78 \times 0,15 = 1,77$ грн.

Відпускна ціна без ПДВ = Повна собівартість продукції + Прибуток підприємства

Прибуток підприємства = Повна собівартість продукції \times Рентабельність продукції

Рентабельність одиниці продукції, що виготовляється на підприємстві складає 30%.

Прибуток підприємства = $13,73 \times 0,25 = 3,43$ грн.

Відпускна ціна без ПДВ = $13,73 + 3,43 = 17,16$ грн.

Відпускна ціна з ПДВ = Відпускна ціна без ПДВ + ПДВ

ПДВ = Відпускна ціна без ПДВ \times Ставка ПДВ / 100 = $17,16 \times 0,2 = 3,43$ грн.

Відпускна ціна з ПДВ = $17,16 + 3,43 = 20,6$ грн.

Роздрібна ціна товару = Відпускна ціна з ПДВ + Торговельна націнка

Торговельна націнка = Відпускна ціна з ПДВ \times Відсоток торговельної націнки = $20,6 \times 0,12 = 2,47$ грн.

Роздрібна ціна товару = $20,6 + 2,47 = 23$ грн.

Результати розрахунків представлені в табл. 3.4

Таблиця 3.4

Розрахунок роздрібною ціни йогурту, за 400 г

Показники	Значення показника
Повні витрати, грн.	13,73
Рентабельність, %	25
Прибуток, грн.	3,43
Відпускна ціна без ПДВ	17,16
ПДВ	3,43
Відпускна ціна з ПДВ за 400 г	20,6
Торгівельна націнка, %	12
Роздрібна ціна 400 г йогурту, грн.	23

Джерело: складено автором за даними проекту

Прогнозується у 2021 році виготовити та реалізувати 2000 тис. упаковок, Ціна за 1 упаковку (400 г) у 2021 рік становитиме 23 грн.

Чистий дохід від реалізації становитиме $2000 \cdot 23 = 46000$ тис. грн

Розраховуємо чистий прибуток від реалізації проекту, який одержить підприємство в 2021 році (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Прогнозований чистий прибуток в результаті реалізації проекту

Показники	Проект
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	46000
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	$11,78 \cdot 2000 = 23560$
Валовий прибуток, тис. грн.	$46000 - 23560 = 22440$
Адміністративні витрати, тис. грн.	$1,18 \cdot 2000 = 2360$
Витрати на збут, тис. грн.	$(1,77 \cdot 2000) + 1800 = 5340$
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	$22440 - 2360 - 5340 = 14740$
Ставка податку на прибуток, 18%	$14740 \cdot 0,18 = 2653,2$
Чистий прибуток, тис. грн.	$14740 - 2653,2 = 12086,8$

Джерело: складено автором за даними проекту

З таблиці 3.6 можна побачити, що при реалізації проекту підприємство буде мати чистий прибуток від впровадження нового виду йогурту зі смаком груші та злаків у розмірі 12086,8 тис. грн. що свідчить про ефективність запропонованого заходу.

Даний проект фінансується виключно за рахунок власних коштів ТДВ «Яготинський маслозавод» за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

3.3. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства

Проведемо вплив впровадження проекту введення нового продукту на основні фінансові показники та показники ефективності діяльності підприємства.

Розраховуємо вплив запропонованого заходу на фінансові результати діяльності підприємства (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Вплив впровадження проекту на основні фінансові показники діяльності підприємства

Показник	Фактичне значення, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
	До впровадження проекту 2019 рік	Фінансові результати проекту	Після впровадження проекту		
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції	3201772	46000	3247772	46000	1,44
Собівартість реалізованої продукції	2342351	23560	2365911	23560	1,01
Валовий прибуток	252970	22440	275410	22440	8,87
Адміністративні витрати	26531	2360	28891	2360	8,90
Витрати на збут	446501	5340	451841	5340	1,20

продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6
Прибуток до оподаткування	309559	14740	324299	14740	4,76
Чистий прибуток	253732	12086,8	265819	12086,8	4,76

Джерело: складено автором за даними підприємства та проекту

З таблиці 3.7 можна зробити висновок, що відбулось збільшення всіх показників після впровадження проекту. Чистий прибуток зріс на 12086,8 тис. грн. або на 4,76%.

Зміна чистого прибутку до і після впровадження проекту представлена на рис. 3.5.

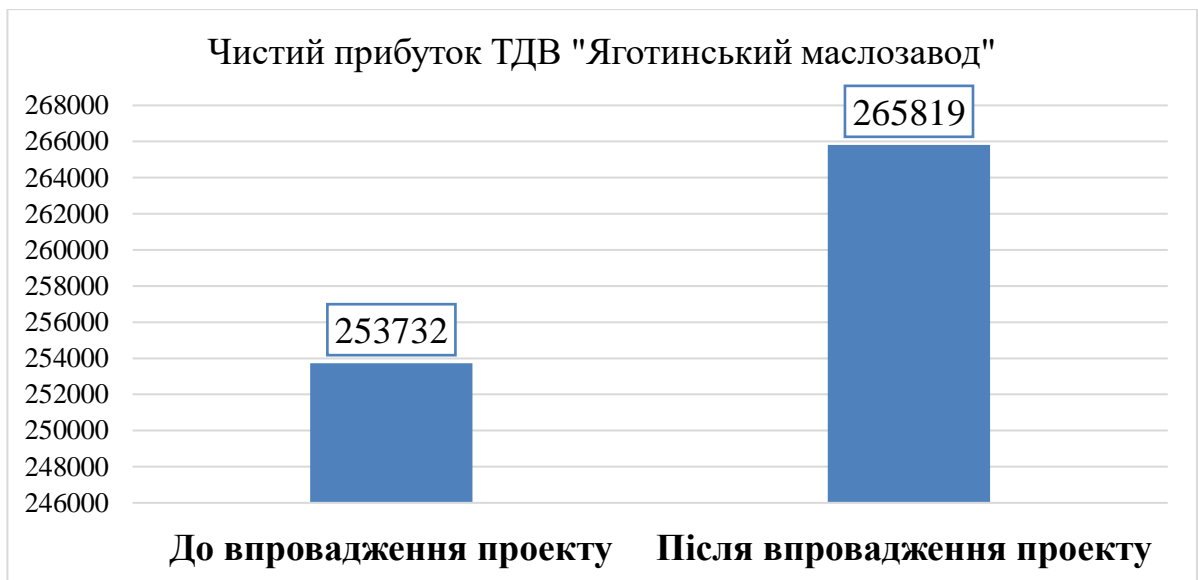


Рис. 3.5. Зміна чистого прибутку до і після впровадження проекту

Джерело: побудовано автором за даними таблиці 3.7.

Розраховуємо як запропонований проект вплине на показники ефективності діяльності підприємства, при умовно незмінних середньорічної вартості основних засобів та середньорічної вартості оборотних коштів.

Зміна показників ефективності використання основних засобів підприємства представлена в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Зміна показників ефективності використання основних засобів ТДВ
«Яготинський маслозавод»**

Показник	Од. виміру	Фактичне значення		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
		До впровадження проекту	Після впровадження проекту		
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	3201772	3247772	46000	1,44
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	252970	252970	0	0,00
Чистий прибуток	тис. грн.	253732	265819	12086,8	4,76
Віддача основних засобів	грн./грн.	12,66	12,84	0,18	1,44
Місткість основних засобів	грн./грн.	0,08	0,08	-0,0011	-1,42
Рентабельність основних засобів	%	100,30	105,08	4,78	x

Джерело: складено автором за даними підприємства та проекту

З таблиці 3.8 бачимо, що після впровадження проекту віддача основних засобів збільшилась на 0,18 грн або на 1,44%, це говорить про збільшення кількості виробленої продукції з 1 грн., вкладеної в основні засоби. Місткість основних засобів зменшилась на 1,42%, це означає, що підприємству потрібно буде вкладати в основні виробничі засоби менше, для того щоб отримати необхідний обсяг продукції. Рентабельність основних засобів збільшилась на 4,78 в.п, це означає, що збільшилась частка прибутку від вартості основних засобів. Це свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів.

Зміна показників ефективності використання оборотних коштів підприємства представлена в табл. 3.8.

**Зміна показників ефективності використання оборотних коштів
ТДВ «Яготинський маслозавод»**

Показник	Од. виміру	Фактичне значення		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
		До впровадження проекту	Після впровадження проекту		
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	3201772	3247772	46000	1,44
Середньорічна вартість оборотних коштів	тис. грн.	491970	491970	0	0,00
Чистий прибуток	тис. грн.	253732	265819	12086,8	4,76
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	обертів	6,51	6,60	0,0935	1,44
Тривалість обертання оборотних коштів	днів	55,32	54,53	-0,78	-1,42
Рентабельність оборотних коштів	%	51,57	54,03	2,46	x
Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	грн.	0,154	0,151	0,002	-99,9

Джерело: складено автором за даними підприємства проекту

З таблиці 3.9 бачимо, що після впровадження проекту коефіцієнт обертання оборотних коштів збільшився на 1,44 оберти, тобто оборотні кошти зробили більше оборотів і краще використовувались. Тривалість обороту оборотних коштів зменшилась, тобто оборотні кошти краще використовуються. Рентабельність оборотних коштів збільшилась на 2,46 в.п, це означає, що збільшилась частка прибутку від вартості оборотних коштів. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів зменшився, тобто зменшилась кількість оборотних коштів, яка необхідна для виготовлення і реалізації продукції

вартістю в 1 грн. Це свідчить про підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Зміна відносних показників ефективності діяльності підприємства представлена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Зміна відносних показників ефективності діяльності
ТДВ «Яготинський маслозавод»**

Показник	Фактичне значення		Абсолютне відхилення
	До впровадження проекту	Після впровадження проекту	
Рентабельність активів (за прибутком до оподаткування), %	28,41	29,27	0,86
Рентабельність активів (за чистим прибутком)	23,29	24	0,71
Рентабельність продукції, %	13,22	13,49	0,27
Рентабельність продажу, %	20,40	20,57	0,17
Рентабельність підприємства, %	25,07	25,78	0,71

Джерело: складено автором за даними підприємства та проекту

З таблиці 3.10 бачимо, що після впровадження проекту рентабельність активів збільшилась, тобто ефективність використання всіх активів підприємства збільшилась. Рентабельність продукції збільшилась, це означає, що ефективність реалізації продукції збільшилась. Рентабельність продажу збільшилась, це означає, що ефективність виробничої діяльності підприємства підвищилась. Рентабельність підприємства також збільшилась, тобто загальна ефективність діяльності підприємства підвищилась.

Отже, можна зробити висновок, що відбулось збільшення всіх показників, що свідчить про покращення ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод».

Висновки до розділу 3

Проаналізувавши напрями підвищення ефективності діяльності підприємства, можна зробити наступні висновки:

1. У залежності від стратегічних цілей кожне підприємство обирає власні напрями підвищення ефективності діяльності. В економіці, виділяється три найвагоміші шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства: ресурсний, технологічний, організаційний. Ресурсний метод відображає, в першу чергу, необхідність аналізу ефективності використання наявного матеріального та трудового капіталу підприємства. В межах технологічного методу основним є завдання вирішення питання технологічного відставання, яке є життєво важливим та актуальним для вітчизняних підприємств. В рамках організаційного методу відбувається пошук можливостей та способів підвищення ефективності виробничих процесів, які мають місце на підприємстві.

2. Дослідивши напрями та заходи підвищення функціонування підприємства, виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємства, серед яких потрібно виділити:

– технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг);

– устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності підприємства. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

– матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг),

раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

– готову продукцію (вироби). Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим підприємство має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень;

– працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

– організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи;

– методи роботи. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

– стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства;

– структурні зміни в суспільстві. Зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них

відбуваються в таких сферах: технології, наукові дослідження та розробки, які супроводжуються революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); масштаби виробництва та діяльності; склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Всі перелічені напрямки дадуть максимальний ефект при системному використанні кожного з них. Таким чином, знайшовши способи підвищення ефективності виробничих процесів, оновивши технологічну базу та оптимально використавши наявні ресурси можна очікувати зростання показників ефективності виробничої діяльності підприємства.

3. Підвищення ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» відбулось за рахунок введення нового йогурту, який дасть змогу розширити вже існуючий асортимент продукції, що дозволить охопити більше коло споживачів і це призведе до отримання більшого прибутку. На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що даний проект позитивно вплине на фінансові результати підприємства. Після впровадження проекту ефективність використання основних засобів, оборотних коштів та персоналу підвищиться, а також збільшаться відносні показники ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод».

ВИСНОВКИ

Дослідження сукупності теоретичних, методичних та практичних засад аналізу ефективності діяльності підприємства дозволило сформулювати висновки, які висвітлюють вирішення основних завдань кваліфікаційної роботи відповідно до поставленої мети.

Ефективність – це складна та багатогранна категорія. В економічному змісті під ефективністю розуміється максимально оптимальне використання всіх ресурсів підприємства. Ефективність функціонування підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає ступінь використання ресурсних витрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі. Вона показує ступінь використання трудових, матеріальних, фінансових, природних та інших ресурсів, ступінь забезпечення позитивного результату (ефекту) господарювання в умовах конкурентного ринку та досягнення запланованих результатів з точки зору поставлених перед системою чи її елементами цілей. З її допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили. Правильно обрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечать бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки.

Підвищення ефективності діяльності підприємства може здійснюватись за різними напрямками. Це більш раціональне використання основних виробничих засобів підприємства, збільшення випуску продукції з одиниці основних засобів, підвищення фондівіддачі та кращого використання машин та обладнання. Підвищенню ефективності підприємства також сприяють ефективне використання ресурсів, зниження матеріаломісткості продукції, зменшення витрат матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції, зростання продуктивності праці, економія робочого часу. Рівень продуктивності праці є

одним із найважливіших показників економічної ефективності виробництва. Різні фактори підвищення ефективності здійснюють неоднаковий вплив на продуктивність праці. Основні з них – це фактори підвищення технічного рівня виробництва, зростання фондоозброєності, покращення організації виробництва та праці, зростання якості продукції.

Проблема підвищення ефективності підприємства є комплексною, і для її вирішення необхідно ретельно здійснювати дослідження всіх підрозділів підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Проаналізувавши всі існуючі фактори підвищення ефективності та чинники, які впливають на неї, з впевненістю можна сказати, що тільки за допомогою комплексного підходу, який буде діяти у всіх трьох напрямках – організаційному, технологічному та ресурсному, вдасться досягти ефективної діяльності підприємства.

Провівши аналіз виробничо-господарської діяльності та економічної ефективності ТДВ «Яготинський маслозавод», можна зробити наступні висновки.

ТДВ «Яготинський маслозавод» входить до складу групи компаній «Молочний альянс», який лідирує за обсягами продажів молока в Україні. Яготинський маслозавод є одним із найбільших національних виробників молочної продукції та користується популярністю споживачів не лише завдяки яготинському маслу, а й таким продуктам, як питна закваска, молоко, кефір, какао на молоці. Якість продукції підприємства підтверджується багатьма нагородами та дипломами.

Аналіз техніко-економічних показників ТДВ «Яготинський маслозавод» за 2017-2019 роки показав тенденцію збільшення чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, середньорічної вартості основних та оборотних засобів, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку до оподаткування, чистого прибутку, коефіцієнта оборотності оборотних коштів, продуктивності праці, рентабельності основних засобів та рентабельності виробництва та зменшення у 2019 році віддачі основних засобів та середньооблікової чисельності виробничо-промислового персоналу.

Сукупне майно підприємства складається з необоротних і оборотних активів у співвідношенні 30% на 70% відповідно. У 2018 році необоротні активи збільшились на 61,26% порівняно з 2017 роком за рахунок збільшення основних засобів на 22%, що може свідчити про купівлю нового обладнання і збільшення нематеріальних активів у 5 разів. У 2019 році необоротні активи збільшились на 24,48% порівняно з 2018 роком за рахунок збільшення основних засобів на 35%, але нематеріальні активи у 2019 році відповідно до балансу підприємства відсутні, що може бути пов'язано з їх продажем.

Оборотні активи за аналізований період також збільшились за рахунок збільшення запасів, дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторської заборгованості за розрахунками за виданими авансами, із внутрішніх розрахунків, а також за рахунок збільшення витрат майбутніх періодів. У цілому майно підприємства збільшилося, що є позитивним явищем і сприяє підвищенню платоспроможності підприємства.

Найбільшу питому вагу у структурі основних засобів у 2017-2019 роках складають машини та обладнання, друге місце займають будівлі та споруди, третє місце займають інші основні засоби виробничого призначення. Аналіз показників технічного стану основних засобів показав, що основні засоби не зношені і придатні для експлуатації в процесі господарської діяльності.

У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу у 2017-2019 роках займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Друге місце у структурі оборотних коштів підприємства займає дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків. Третє місце у структурі оборотних коштів займають запаси.

Аналіз структури витрат показав, що найбільшу питому вагу у структурі витрат підприємства займає собівартість реалізованої продукції. Другу позицію в структурі витрат підприємства у 2017-2019 роках займають витрати на збут. Решту займають адміністративні витрати, інші операційні витрати, фінансові витрати та інші витрати. Найбільшу питому вагу у структурі операційних витрат займають матеріальні затрати більше 80%.

ТДВ «Яготинський маслозавод» має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, оскільки коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) та коефіцієнт швидкої ліквідності більші за рекомендоване значення. Підприємство залежить від кредиторів та не може покрити всі свої зобов'язання за рахунок власних коштів. Більшість показників ділової активності характеризують позитивну динаміку, що свідчить про підвищення ділової активності підприємства.

Чисельність персоналу у 2019 році зменшилась на 19 осіб порівняно з 2018 роком за рахунок зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу. Проаналізувавши якісний склад працівників за віком можна побачити, що на підприємстві найбільше працівників у віці 35-49 років. Проаналізувавши якісний склад працівників за статтю, можна побачити, що на підприємстві більше жінок, ніж чоловіків. Працівників із середньою спеціальною освітою більше, ніж з вищою освітою.

Проаналізувавши показники руху працівників підприємства, можна побачити, що ситуація є досить нестабільною. Звільнених працівників було більше, ніж прийнятих. Працівники звільнялися за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням, що є негативним явищем, оскільки може свідчити про незадоволеність умовами праці і її оплатою, змістом роботи та відсутність кар'єрного росту. Плинність кадрів збільшилась, оскільки збільшилась кількість працівників, звільнених з власної ініціативи та за порушення трудової дисципліни, тому керівництву необхідно прийняти певні заходи для зниження плинності кадрів, наприклад, поліпшувати умови праці, морально-психологічний клімат у колективі, удосконалювати систему морального і матеріального заохочення.

Ефективність використання основних засобів покращилась, незважаючи на незначне зниження у 2019 році віддачі основних засобів.

Ефективність використання оборотних коштів в цілому покращилась.

Ефективність використання персоналу підвищилась, оскільки продуктивність праці збільшилась, а трудомісткість зменшилась, тобто

збільшилась кількість продукції, виробленої одним працівником за одиницю робочого часу та зменшились затрати праці для виробництва одиниці продукції.

Проаналізувавши відносні показники економічної ефективності можна зробити висновки, що рентабельність активів і рентабельність підприємства були найвищими у 2019 році за рахунок того, що підприємство отримало більші прибутки, ніж у 2017 і 2018 роках. Рентабельність власного капіталу, рентабельність операційної діяльності, рентабельність продукції і рентабельність продажу у 2019 році зменшилась, оскільки збільшилась середньорічна вартість власного капіталу, операційні витрати, собівартість реалізованої продукції.

Для підвищення економічної ефективності діяльності ТДВ «Яготинський маслозавод» було запропоновано ввести новий продукт «йогурт з грушею та злаками». За рахунок цього на підприємстві збільшиться чистий прибуток, рентабельність продукції і рентабельність продажу, тобто відбудеться підвищення ефективності його діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про акціонерні товариства [закон України від 17.09.2008 № 514-VI] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17/page3>
2. Про індексацію грошових доходів населення [закон України: від 03.07.1991 № 1282-XII] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>
3. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2021 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2021 і 2022 роки [постанова: від 01.07.2020 № 399] / Кабінет Міністрів України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/399-2017-%D0%BF>
4. Активи підприємства та джерела їх утворення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://buklib.net/books/26834/>
5. Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: навч. посіб. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2011. — 292 с.
6. Аптекарь, С. С. Теоретичні аспекти категорії ефективність / С. С. Аптекарь, Рязанова Ю. В. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2018. — № 1. — С. 191-196.
7. Батракова, Т. І. Напрями підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства / Т. І. Батракова, В. В. Бондар // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — № 15. — С. 57-60.
8. Батракова, Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування / Т. І. Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. — 2017. — № 2. — С. 13-19.
9. Білошкурський, М. В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами: монографія. — Умань : Видавець «Сочінський», 2012. — 180 с.

10. Бойчик, І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. М. Бойчик. — К.: Атіка, 2014. — 480 с.
11. Ващенко, А. А. Ефективність виробничо-господарської діяльності в механізмі управління промисловими підприємствами / А. А. Ващенко // Економічний вісник. — 2020. — № 1. — С. 80–87.
12. Власова, Н. О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна, О. А. Круглова, Н. О. Гайдар. — Х.: видавництво Іванченка І. С., 2012. — 197 с.
13. Воронін, О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу / О. Воронін // Економіка України. — 2012. — № 10. — С. 29-37.
14. Габор, С. С. Ефективність як економічна категорія / С. С. Габор, В. С. Габор // Інноваційна економіка. — 2012. — № 7. — С. 14-17.
15. Гайдар, Н. О. Ефективність господарської діяльності торговельного підприємства: показники та методика оцінки / Н. О. Гайдар // Економічний простір : зб. наук. праць. — 2012. — № 42. — С. 174-181.
16. Герєга, Г. Ф. Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств / Г. Ф. Герєга // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — № 23. — С. 196–201.
17. Гетьман, О. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 488 с.
18. Гречко, А. В. Дослідження методів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства / А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. — 2015. — № 16. — С. 230-235.
19. Драгун, Г. К. Шляхи покращення використання основних засобів / Г. К. Драгун // Управління розвитком. — 2019. — 12 (152). — С. 66-68.
20. Дробишева, О. О. Особливості та класифікація факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/1_drobisheva.htm

21. Дробишева, О. О. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві / О. О. Дробишева, С. О. Вінченко // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — № 7. — С. 76-81.
22. Економіка підприємства: навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін.; під ред. А. В. Шегди. — К.: Знання-Прес, 2014. — 335с.
23. Економіка підприємств: навч. посіб. / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос, Г. Б. Іваницька, Н. Ф. Павленчик; під ред. Г. В. Черевка. — Л.: Априорі, 2019. — 384 с.
24. Економіка підприємства: навч. посіб. / М. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров; під ред. М. В. Афанасьєва. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. — 410 с.
25. Економіка та фінанси підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1640022164757/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_pi_dpriyemstva_sutnist_harakteristika
26. Єлистратова, Г. І. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств / Г. І. Єлистратова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2013. — № 2. — С. 120-124.
27. Жучкова, Г. А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти визначення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517>
28. Занько, В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В. В. Занько, Н. М. Філатова // Економічний простір. — 2018. — № 62. — С. 186-193.
29. Зигрій, О. В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності: розрахунковий підхід / О. В. Зигрій // Інноваційна економіка. — 2014. — №52. — С. 243-248.
30. Івахненко, В. Курс економічного аналізу: навч. посіб. / В. Івахненко. — К.: Знання-Прес, 2012. — 207 с.
31. Казачков, І. О. Напрямки удосконалення процесу управління оборотними коштами підприємства / І. О. Казачков, О. Е. Даньченко // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2018. — № 7. — С. 136-143.

32. Касич, А. О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А. О. Касич, І. Г. Хімич // Бізнес Інформ. — 2017. — № 12. — С. 176-179.
33. Касьян, Л. Е. Взаємозв'язок ефективності та результативності в управлінні підприємствами / Л. Е. Касьян // Вісник Хмельницького національного університету. — 2019. — № 3. — С. 42-45.
34. Кобелєв, В. М. Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства / В. М. Кобелєв, Д. Ю. Слатін, К. Ю. Соколов // Вісник НТУ «ХП». — 2014. — № 33. — С. 100-111.
35. Кобелєв, В. М. Шляхи підвищення економічної ефективності підприємства / В. М. Кобелєв, І. Ю. Мірошніченко // Вісник НТУ «ХП». — 2015. — № 60. — С. 73-77.
36. Ковальов, А. І. Аналіз фінансового стану підприємства: підруч. / А. І. Ковальов, В. П. Привалов. — М.: Центр економіки і маркетингу, 2012. — 541 с.
37. Ковальчук, І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. — К.: Знання, 2008. — 679 с.
38. Косянчук, Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Ф. Косянчук, С. В. Кучма // Вісник Хмельницького національного університету. — 2017. — № 3. — С. 113-116.
39. Куценко, А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко. — П.: РВВ ПУСКУ, 2012. — 205 с.
40. Лігоненко, Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» та «результативність» управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. — 2019. — № 10 (88). — С. 207–216.
41. Літвінова, В. О. Економічна ефективність: сутність та форми / В. О. Літвінова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2018. — № 2 (26). — С. 43-45.

42. Мадзігон, В. Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства / В. Мадзігон // Молодь і ринок. — 2017. — №3 (74). — С. 21-25.

43. Мадрига, Г. М. Теоретичні підходи до аналізу факторів впливу на ефективність діяльності малих підприємств / Г. М. Мадрига // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2012. — № 739. — С. 16–21.

44. Макаровська, Т. П. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т. П. Макаровська, Н. М. Бондар. — К.: МАУП, 2013. — 298 с.

45. Маркетингове дослідження ринку йогуртів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-jogurtov-ukrainy.html>

46. Морщенок, Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. С. Морщенок, О. М. Біляк // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2018. — № 7. — С. 82-89.

47. Мочерний, С. В. Основи економічної теорії: навч. посіб. / С.В. Мочерний, С. А. Єрохін, Л. О. Канищенко та ін. — К.: Знання, 2012. — 301 с.

48. Огляд українського ринку йогуртів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mrc-brand.com/news_3/main.php?entry_id=1443617330&title=обзор-украинского-рынка-йогуртов

49. Олексюк, О. І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О. І. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. — 2019. — Вип. 22. — С. 169–173.

50. Опис бізнесу публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/72685/156/templ>

51. Опікунова, Н. В. Ефективність управління як інтегрований результат взаємодії компонентів управління / Н. В. Опікунова, Ю. В. Гужва, Ю. С. Ключка // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2018. — № 46. — С. 290-294.

52. Оплата праці на підприємстві [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/20/1629.html>
53. Осипов, В. І. Економіка підприємства: підруч. / В. І. Осипов. — О.: Маяк, 2015. — 724 с.
54. Отенко, В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. І. Отенко // Бізнес Інформ. — 2019. — № 5. — С. 232-237.
55. Пасека, Д. В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm
56. Пилипенко, С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства / С. М. Пилипенко // Вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. — 2017. — № 5. — С.452-456.
57. Пинтя, Г. К. Особливості обліку основних засобів підприємства та аналізу ефективності їх використання / Г. К. Пинтя, Н. Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХП». — 2018. — № 4. — С. 169-170.
58. Погорелов, С. М. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства / С. М. Погорелов, О. В. Леденко, О. А. Матяж // Вісник НТУ «ХП». — 2015. — № 26. — С. 76-82.
59. Поклонський, С. Т. Економіка підприємства: навч. посіб. / С. Т. Поклонський, В. Г. Мухопадов. — К.: Віктар, 2012. — 178 с.
60. Примітки до фінансової звітності публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/95550/162/templ>
61. Рац, О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір. — 2020. — № 15. — С. 275-285.
62. Романчук, А. Л. Оцінка ефективності діяльності сучасного підприємства: теоретичний та методичний аспекти / А. Л. Романчук // Науковий

вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. — 2020. — № 1 (57). — С. 95-105.

63. Руда, Р. В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2019. — № 4 (20). — С. 109-111.

64. Рябкова, О. В. Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-246

65. Савенко, Н. В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення / Н. В. Савенко // Інноваційна економіка. — 2012. — № 2. — С.153-162.

66. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. — К.: Знання, 2015. — 662 с.

67. Сидора, Т. Ю. Критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1298>

68. Сідун, В. А. Економіка підприємства: навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. — К.: Центр навчальної літератури, 2012. — 356 с.

69. Стрілець, Є. М. Ефективність як економічна категорія: навч. посіб. / Є.М. Стрілець. — З.: КПУ, 2013. — 59 с.

70. Тарасенко, І. Ю. Аналіз результатів маркетингових досліджень товарної групи молочних виробів / І. Ю. Тарасенко, Д. В. Райко // Вісник НТУ «ХП». — 2015. — № 4. — С.145-147.

71. Топалов, С. А. Підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства / С. А. Топалов, Г. В. Зубова // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — № 7. — С. 111-119.

72. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agronews.ua/node/70317>

73. Тютюнник, Ю. М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю. М. Тютюнник // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2020. — №1. — С. 117-121.

74. Український молочний стандарт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agroprofi.com.ua/statti/520-molochni-riki-jagotinski-beregi>

75. Фактори, що впливають на ефективне функціонування підприємства в умовах ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bibliograph.com.ua/economika-predpriyatiya-5/4.htm>

76. Фаріон, В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон // Інноваційна економіка. — 2013. — №48. — С. 27-33.

77. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2012. — 592 с.

78. Фірсова, Н. М. Ринок йогурту. Конкурентоспроможність продукту на національному та міжнародному ринках [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://mev.khnu.km.ua/load/rinok_jogurtu_konkurentospromozhnist_produk_tu_na_nacionalnomu_ta_mizhnarodnomu_rinkakh/65-1-0-398

79. Формування фінансових результатів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://buklib.net/books/32144/>

80. Ціхановська, В. М. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України / В. М. Ціхановська // Економіка. Управління. Інновації. — 2019. — № 1 (16). — С. 250-267.

81. Чучук, Ю. В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2765>

82. Шахно, А. Ю. Основні напрямки підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства / А. Ю. Шахно, А. Ю. Шахно, Г. А. Лашкун, Б. Ю. Голобородько // Економічний аналіз. — 2014. — № 3. — С. 237-245.

83. Шляга, О. В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи / О. В. Шляга, С. С. Карнаушенко // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — № 7. — С. 177-184.

84. Шляга, О. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / О. В. Шляга, М. В. Гальцев // Науковий вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — № 7. — С. 66-75.

85. Шнипко, О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / О. Шнипко // Економіка України. — 2012. — № 7. — С. 23-35.

86. Яготинський маслозавод [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://milkalliance.com.ua/company/enterprises/yagotinskij-maslozavod/>

87. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства / О. Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2012. — № 5. — С. 35-37.

88. Ячменьова, В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О. Й. Сулима. — С.: ВД АРІАЛ, 2012. — 472 с.

89. Яшан, Ю. В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів / Ю. В. Яшан // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. — 2012. — № 23. — С. 1-6.

90. Ященко, О. І. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності / О. І. Ященко, О. П. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 18.6. — С. 237-238.

91. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: учеб. пособ. / Д. Хан — М.: Финансы и статистика, 2012.— 800 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

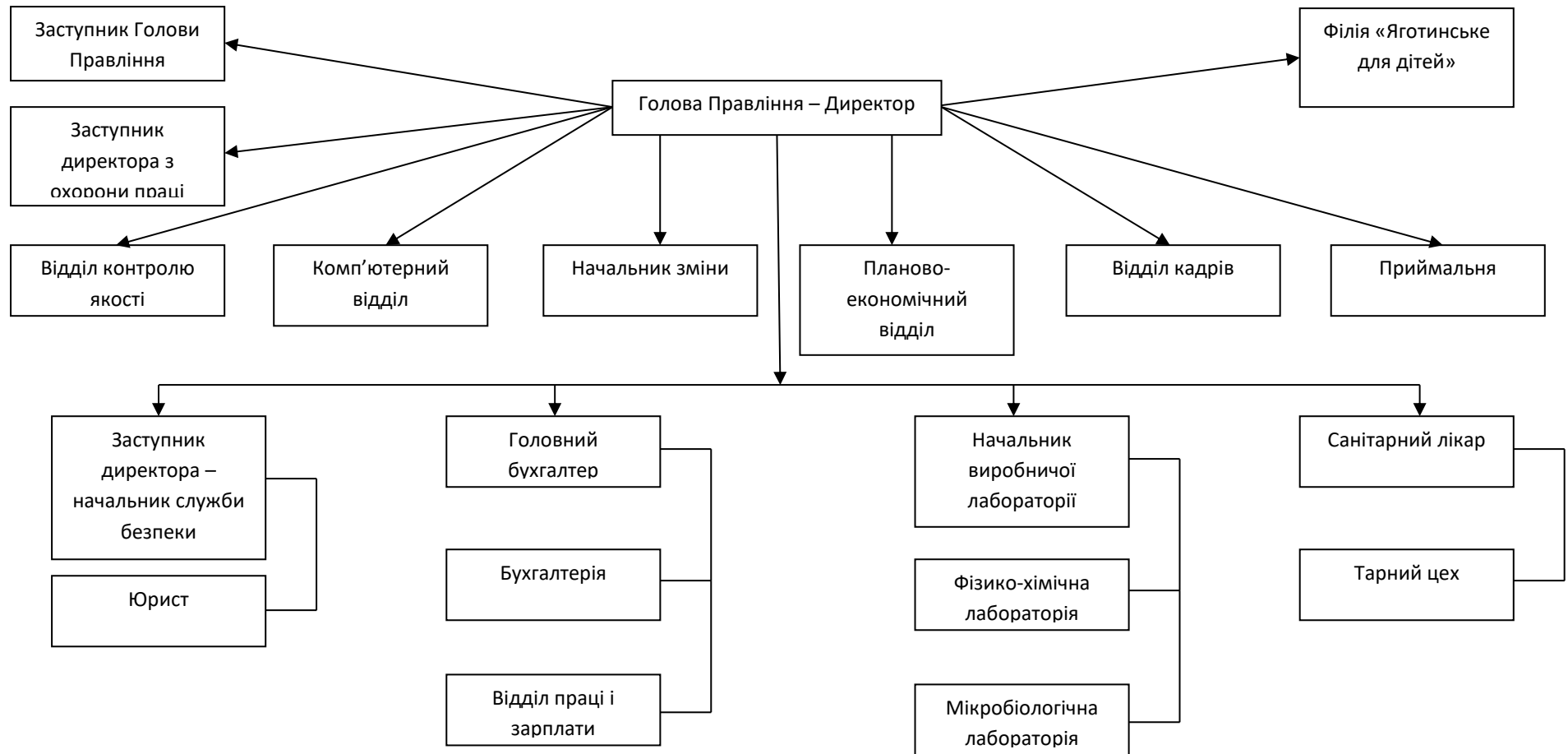


Рис. Організаційна структура ТДВ «Яготинський маслозавод»

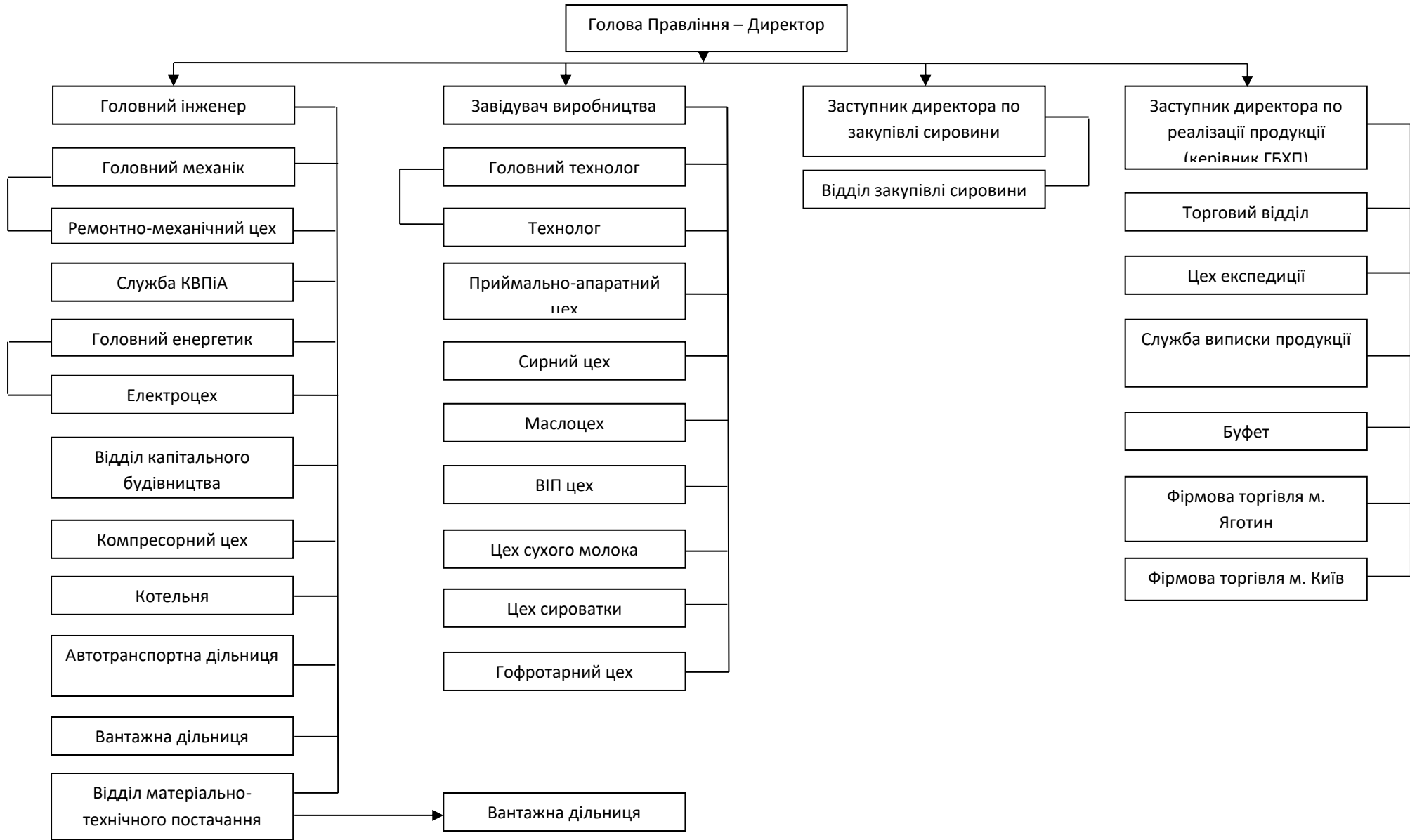


Рис. Організаційна структура ТДВ «Яготинський маслозавод» (продовження)

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	499	2498
первісна вартість	1001	2447	4587
накопичена амортизація	1002	1948	2089
Незавершені капітальні інвестиції	1005	364	336
Основні засоби:	1010	175456	214122
первісна вартість	1011	320012	384869
знос	1012	144556	170747
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	6102	77225
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	182421	294181
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	104155	122105
Виробничі запаси	1101	56680	51510
Незавершене виробництво	1102	3885	4279
Готова продукція	1103	42338	64448
Товари	1104	1252	1868
Поточні біологічні активи	1110	0	0

продовж. додатку Б

1	2	3	4
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	212497	285378
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	3675	8154
з бюджетом	1135	951	24
у тому числі з податку на прибуток	1136	902	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	151493	233296
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5351	418
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	34704	13430
Готівка	1166	396	14
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	419	884
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	7967	3087
Усього за розділом II	1195	521212	666776
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	703633	960957
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3797	3797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	232711	397186
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	236508	400983

продовж. додатку Б

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	207018	201670
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	207018	201670
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	75964
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:			
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	72125	116092
за розрахунками з бюджетом	1620	11435	11153
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	8733
за розрахунками зі страхування	1625	551	841
за розрахунками з оплати праці	1630	2047	2918
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	601	594
із внутрішніх розрахунків	1645	162248	124334
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	4969	5976
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	6131	20432
Усього за розділом III	1695	260107	358304
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	703633	960957

ДОДАТОК В

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

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2706103	2024684
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2052854	-1521831
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	653249	502853
Валовий: збиток	2095	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Інші операційні доходи	2120	3220	4568
Адміністративні витрати	2130	-22668	-18457
Витрати на збут	2150	-363425	-268928
Інші операційні витрати	2180	-10940	-13132
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	259436	206904
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3382	4289
Інші доходи	2240	619	792
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-62046	-53774
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-688	-152
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	200703	158059
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	36180	28428
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	164523	129631
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

продовж. додатку В

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	164523	129631

III. Елементи операційних витрат

Матеріальні затрати	2500	1763122	1409205
Витрати на оплату праці	2505	74980	61650
Відрахування на соціальні заходи	2510	16408	13480
Амортизація	2515	27668	26299
Інші операційні витрати	2520	343904	253166
Разом	2550	2226082	1763800

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Середньорічна кількість простих акцій	2600	361592	361592
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	361592	361592
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

ДОДАТОК Д

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

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	3055744	2340197
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	1612	1397
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	91704	2534
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	31	20
Інші надходження	3095	632	90
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	-2932033	-2061954
Праці	3105	-61458	-50128
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-16409	-17318
Зобов'язань з податків і зборів	3115	-69475	-110285
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-26544	-32949
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	-25919	-63367
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-1090	-1012
Інші витрачання	3190	-25941	-8404
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	44407	96149
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	252	2580
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	12	1726
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	10000	5000
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0

продовж. додатку Д

Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	0	-6102
необоротних активів	3260	-62422	-44485
Виплати за деривативами	3270	0	0
Витрачання на надання позик	3275	-5000	-5000
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	0	0
Інші платежі	3290	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-57158	-46281
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	687916	37306
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	113082
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	0	0
Погашення позик	3350	591418	74044
Сплату дивідендів	3355	-100008	0
Витрачання на сплату відсотків	3360	-5609	-1526
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	0	0
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	0	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	0	0
Інші платежі	3390	0	-108351
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-9119	-33533
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-21870	16335
Залишок коштів на початок року	3405	34704	17455
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	596	914
Залишок коштів на кінець року	3415	13430	34704

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	216956	288984
первісна вартість	1011	389792	497008
знос	1012	172836	208024
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		0
інші фінансові інвестиції	1035	77225	77225
Інші необоротні активи	1090		0
Усього за розділом I	1095	294181	366209
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	122105	111350
Виробничі запаси	1101	51510	70728
Незавершене виробництво	1102	4279	6042
Готова продукція	1103	64448	30856
Товари	1104	1868	3724
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	285378	315882
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	8154	8745
з бюджетом	1135	24	37
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
із внутрішніх розрахунків	1145	233296	380464
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	418	913
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	13430	33152
Готівка	1166	14	23
Рахунки в банках	1167	0	
Витрати майбутніх періодів	1170	884	187
Інші оборотні активи	1190	3087	1011
Усього за розділом II	1195	666776	851741
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
	1200	0	
Баланс	1300	960957	1217950

Продовж. додатку Е

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3797	3797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	397186	450918
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	400983	454715
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	201670	163493
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Усього за розділом II	1595	201670	163493
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	75964	154819
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:			
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	116092	155939
за розрахунками з бюджетом	1620	11153	13066
за у тому числі з податку на прибуток	1621	8733	9087
за розрахунками зі страхування	1625	841	1266
за розрахунками з оплати праці	1630	2918	4645
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640 1645	594 124334	1789 215979
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	5976	9567
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	20432	42732
Усього за розділом III	1695	358304	599742
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	960957	1217950

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3201672	2706103
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2342351	-2052854
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	859321	653249
Інші операційні доходи	2120	5034	3220
Адміністративні витрати	2130	-26531	-22668
Витрати на збут	2150	-446501	-363425
Інші операційні витрати	2180	-23454	-10940
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	367869	259436
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	5477	3382
Інші доходи	2240	116	619
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-62482	-62046
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-1421	-688
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	309559	200703
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-55827	-36180
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	253732	164523
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

продовж. додатку Ж

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	253732	164523

III. Елементи операційних витрат

Матеріальні затрати	2500	1944364	1763122
Витрати на оплату праці	2505	109285	74980
Відрахування на соціальні заходи	2510	23122	16408
Амортизація	2515	37373	27668
Інші операційні витрати	2520	417386	343904
Разом	2550	2531530	2226082

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

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

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	3685041	3055744
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	2031	1612
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	159105	91704
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	522	632
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	-3424461	-2932033
Праці	3105	-87029	-61458
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-23294	-16409
Зобов'язань з податків і зборів	3115	-106774	-69475
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-55474	-26544
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	-27351	-25919
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-1277	-1090
Витрачання на оплату авансів	3135	0	0
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	0	0
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	0	0
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	0	0
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	0	0
Інші витрачання	3190	12915	-25941
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	19226	44407
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:	3200		0

Продовж. додатку 3

фінансових інвестицій			
необоротних активів	3205	1993	252
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	0	12
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	5000	10000
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	0	0
необоротних активів	3260	-100332	-62422
Виплати за деривативами	3270	0	0
Витрачання на надання позик	3275	-5000	-5000
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	0	0
Інші платежі	3290	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-98339	-57158
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	689060	687916
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		0
Інші надходження	3340	355	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	0	0
Погашення позик	3350	749896	591418
Сплату дивідендів	3355	0	-100008
Витрачання на сплату відсотків	3360	-13190	-5609
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	0	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	0	0
Інші платежі	3390	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-73671	-9119
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	20216	-21870
Залишок коштів на початок року	3405	13430	34704
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-494	596
Залишок коштів на кінець року	3415	33152	13430