**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Інститут (факультет) _Навчально-науковий інститут економіки і управління_**
**Кафедра ___економіки і права_____**

| | |
|---|---|
| **«До захисту в ЕК»** | **«До захисту допущено»** |
| Директор інституту(декан факультету) | Завідувач кафедри |
| _____ Олег ШЕРЕМЕТ | _____ Анатолій ЗАЇНЧКОВСЬКИЙ |
| (підпис) (ім'я та прізвище) | (підпис) (ім'я та прізвище) |
| «___» _____ 2023р. | «___» _____ 2023р. |

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
# НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА

зі спеціальності _____051 Економіка_____
(код та назва спеціальності)
освітньо-професійної програми _____«Економіка підприємства»_____
на тему:_Економічний механізм забезпечення рентабельності підприємства_

Виконав: здобувач _II_ курсу, групи _ЗЕП 1-1М_

_____Ніцак Яна Дмитрівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник __Петровська Ірина Петрівна _____
(прізвище , ім'я та по батькові повністю) (підпис)
Консультанти_____ _____
(ім'я та прізвище) (підпис)
_____ _____
(ім'я та прізвище) (підпис)
_____ _____
(ім'я та прізвище) (підпис)
Рецензент _Ольга ПЄТУХОВА_ _____
(ім'я та прізвище) (підпис)

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

Здобувач_____
(підпис)

Київ – 2023 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

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

**ЗАТВЕРДЖУЮ**
**Завідувач кафедри** економіки і права
Анатолій ЗАЇНЧКОВСЬКИЙ
«30» вересня 2022 року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ**

_____
(прізвище, ім'я, по батькові)
1. Тема роботи «Економічний механізм забезпечення рентабельності підприємства»
_____
керівник роботи Петровська Ірина Олегівна, к. е. н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом закладу вищої освіти від «30» вересня 2022 року № 586-КС
2. Строк подання здобувачем роботи 07 лютого 2023 р.,
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2019-2021 роки ТОВ «Пирятинський сирзавод», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1: 1.1. Сутність та значення економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства; 1.2. Складові економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства; 1.3. Підходи до оцінки ефективності економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства. Розділ 2: 2.1. Загальна характеристика підприємства; 2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства; 2.3. Оцінка фінансового стану підприємства. Розділ 3: 3.1. Аналіз рентабельності підприємства; 3.2. Діагностика економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства. Розділ 4: 4.1.Напрями вдовконалення економічного механізму щодо забезпечення рентабельності підприємства; 4.2.Впровадження антикризового механізму забезпечення прибутковості підприємства; 4.3.Розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності підприємства; 4.4. Вплив запропонованого заходу на фінансові показники діяльності підприємства

5. Перелік графічного матеріалу
11 рисунків, 28 таблиць та презентаційний матеріал

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 30 вересня 2022 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|---|---|---|---|
| 1 | Розроблення та затвердження плану роботи керівником | 13.10.2022р. | виконано |
| 2 | Написання розділу 1 | 15.11.2022р. | виконано |
| 3 | Робота над розділом 2 | 05.12.2022р. | виконано |
| 4 | Робота над розділом 3 | 25.12.2022р. | виконано |
| 5 | Підготовка розділу 4 | 16.01.2023р. | виконано |
| 6 | Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи | 27.01.2023р. | виконано |
| 7 | Попередній захист кваліфікаційної роботи | 31.01.2023р. | виконано |
| 8 | Проходження перевірки на антиплагіат | 02.02.2023 р. | виконано |
| 9 | Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри | 02.02.2023 р. | виконано |
| 10 | Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту | 06.02.2023р. | виконано |
| 11 | Захисту кваліфікаційної роботи | 14.02.2023 р. | виконано |

**Здобувач** _____ Ніцак Я. Д.
(підпис) (прізвище та ініціали)

**Керівник проекту (роботи)** _____ Петровська І. О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

# АНОТАЦІЯ

**Ніцак Я. Д. «Шляхи підвищення рентабельності діяльності підприємства» - кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 051 «Економіка» освітня програма «Економіка підприємства». – К.: НУХТ, 2023.**

Робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є діяльність ТОВ «Пирятинський сирзавод». Предметом дослідження обрано економічний механізм забезпечення рентабельності підприємства.

Досліджено теоретичні аспекти забезпечення рентабельності діяльності підприємства; досліджено економічну сутність та значення поняття рентабельності і прибутку підприємства; проаналізовано механізм управління рентабельністю підприємства; досліджено фактори, що впливають на рентабельність діяльності підприємства; проаналізовано виробничо-господарську діяльність і ресурсний стан ТОВ «Пирятинський сирзавод»; проведено аналіз рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод»; розроблено напрямки підвищення рентабельності діяльності досліджуваного підприємства; оцінено вплив запропонованого заходу на показники господарської діяльності та рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

*Ключові слова:* економічний механізм, рентабельність, підприємство, діяльність, прибутковість.

# SUMMARY

**Nitsak Y.D. "Ways of increasing the profitability of the enterprise" - qualification work for obtaining the educational degree "master" in the specialty 051 "Economics" educational program "Economics of the enterprise". - K.: NUHT, 2023.**

The work consists of an introduction, four chapters, conclusions and proposals, a list of used sources and appendices.

The object of research of the qualification work is the activity of LLC "Pyryatynskyi syrzavod". The economic mechanism of ensuring the profitability of the enterprise was chosen as the subject of the study.

The theoretical aspects of ensuring the profitability of the enterprise's activity were studied; the economic essence and meaning of the concept of profitability and profit of the enterprise were investigated; the profitability management mechanism of the enterprise was analyzed; the factors affecting the profitability of the enterprise were investigated; the production and economic activity and resource condition of LLC "Pyryatynskyi syrzavod" were analyzed; an analysis of the profitability of "Pyryatynsky cheese plant" LLC was carried out; directions for increasing the profitability of the enterprise under study were developed; the impact of the proposed measure on the indicators of economic activity and profitability of LLC "Pyryatynskyi syrzavod" was assessed.

*Key words:* economic mechanism, profitability, enterprise, activity, profitability.

**ЗМІСТ**

ВСТУП ..…….. 4

РОЗДІЛ 1. НАУКОВІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА … 7

1.1. Сутність та значення економічного механізму забезпечення рентабельність підприємства ……..…… 7

1.2. Складові економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства ……..….. 24

1.3. Підходи до оцінки ефективності економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства ……..…....…..…… 29

Висновки до розділу 1 …….. 35

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД» ……. 38

2.1. Загальна характеристика підприємства ……..…… 38

2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства ...……. 51

2.3. Оцінка фінансового стану підприємства ……. 65

Висновки до розділу 2 …….……..… 69

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД» ……..72

3.1. Аналіз рентабельності підприємства ……..……... 72

3.2. Діагностика економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства ……..……...……. 77

Висновки до розділу 3…….……..… 84

РОЗДІЛ 4. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД» ……..…… 86

4.1. Напрями вдосконалення економічного механізму щодо забезечення рентабельності підприємства ……..…... 86

4.2. Впровадження антикризового механізму забезпечення прибутковості підприємства ……...……..….. 94

4.3. Розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності підприємства ……..…….. 97
4.4. Вплив запропонованого заходу на фінансові показники діяльності підприємства …….....…… 105
Висновки до розділу 4 ……. 102
ВИСНОВКИ ПРОПОЗИЦІЇ ……..... 110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ …… 115
ДОДАТКИ ……...……. 121

# ВСТУП

**Актуальність теми.** Для оцінци ефективності функціонування підприємства доцільно використовувати відносний показник, який називається рентабельність, що характеризує міру прибутковості сучасного підприємства.

Забезпечення стабільної рентабельності будь-якого суб'єкта господарювання та ефективності дільності в умовах нестабільної економіки, що обумовлено падінням купівельної спроможності населення та відповідно товарообороту - це першочергове завдання підприємств.

Рентабельність визначається як здатність компанії отримувати прибуток від своєї господарської діяльності, використовуючи її ресурси, і вона є економічним інструментом, який міститься в основі всіх рішень підприємства щодо управління діяльністю та взаємовідносин з діловими партнерами і тому він набуває статусу основного критерію, що використовується для оцінки економічної ефективності. Як наслідок, прибутковість відображає ефективність всієї економічної діяльності підприємства.

Актуальність даної теми полягає в тому, що рентабельність вважається вирішальним інструментом механізму ринкової економіки для формування виробництва відповідно до потреб споживачів, з урахуванням всіх ринкових виомг.

У сучасній економічній літературі дослідженню сутності поняття «рентабельність» та пошуку шляхів підвищення її рівня присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок у розробку проблеми теорії і практики визначення шляхів підвищення рентабельності діяльності підприємства внесли такі вітчизняні вчені, як Збарський В.А, Мазур Н.А., Ситник В.П., Білик М.М., Бланк І.А., Кірейцев Г.Г., Савицька Г.В. та багато інших.

Проблеми визначення напрямків і шляхів підвищення рентабельності діяльності підприємства досить багатоаспектні, з огляду на наукові вітчизняні і зарубіжні праці фахівців, тому потребують подальших досліджень.

**Метою кваліфікаційної роботи** є визначення шляхів підвищення рентабельності діяльності підприємства.

Відповідно до сформованої мети в кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено наступні **завдання**:

1. Досліджено теоретичні аспекти економічного механізму забезпечення рентабельності діяльності підприємства і економічну сутність поняття «рентабельність».
2. Проаналізовано процес управління рентабельністю діяльності підприємства та подано механізм управління рентабельністю.
3. Проведено аналіз методичних підходів до оцінки рентабельності діяльності підприємства.
4. Проведено аналіз господарської діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» та оцінку показників рентабельності діяльності.
5. Визначено шляхи підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».
6. Запропоновано захід з підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».
7. Оцінено вплив запропонованого заходу на показники господарської діяльності і рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

**Об’єктом дослідження** в роботі виступають показники рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

**Предметом дослідження** є сукупність теоретико-методичних та практичних підходів до визначення шляхів підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

**Теоретичну і методологічну базу дослідження** склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо розробки шляхів підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

**Інформаційну базу для проведення дослідження** склали: фінансово-економічна і бухгалтерська документація ТОВ «Пирятинський сирзавод».

**В кваліфікаційній роботі використанні наступні** методи дослідження:

1. Системно-аналітичний – для теоретичного узагальнення наукових аспектів з досліджуваної проблеми.

2. Економічний – з метою дослідження складу ресурсів, стану, динаміки, структури і тенденцій виробничо-господарської діяльності підприємства.

3. Методи порівняння і групування – порівняння поняття рентабельність з позиції трактування різних вчених.

4. Метод аналізу та синтезу – для деталізації об’єкта дослідження.

5. Абстрактно-логічний – для формулювання висновків дослідження.

**Практичне значення отриманих результатів** полягає в можливості застосування запропонованих шляхів підвищення рентабельності діяльності підприємства на підприємствах в сучасних умовах ведення бізнесу.

Результати кваліфікаційної роботи можуть бути використанні у написанні подальших наукових праць.

**Обсяг і структура кваліфікаційної роботи.** Випускна кваліфікаційна робота містить вступ, основну частину, яка складається з чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічують - 55 найменувань, викладених на 6 стор.

Повний обсяг роботи викладений на 120 сторінках основного тексту, що включає 11 рисунків, 28 таблиці.

# РОЗДІЛ 1.
# НАУКОВІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Сутність та значення економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства

Функціонування підприємств в умовах жорсткої конкуренції вимагає створення такого економічного механізму, який відповідав би вимогам інтенсифікації виробництва і призводив до підвищення інвестиційної активності. Особливо актуальна проблема зростання прибутку.

У збільшенні прибутку підприємства в сучасних умовах зацікавлене широке коло учасників ринкових відносин, в числі яких держава, інвестори, трудовий колектив і т.д. Інтерес держави полягає в збільшенні податкових платежів, які акумулюються в державному бюджеті. Інвестори зацікавлені в отриманні доходів від участі в діяльності підприємства. Для трудового колективу підприємства прибуток є джерелом виробничого і соціального розвитку. Тому аналіз і дослідження факторів зростання прибутку і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств є однією з актуальних проблем у сучасних умовах.

Ринкова форма організації виробництва, створюючи можливості для досягнення підприємствами економічної свободи, вимагає водночас формування адекватної системи управління суб’єктами господарювання, здатної забезпечити ефективність виробництва, його динамічність та адаптивність до мінливих умов зовнішнього середовища. Функціонування будь-якої системи управління ґрунтується на використанні відповідних механізмів, серед яких чільне місце посідає економічний механізм, що зазнає суттєвих трансформацій в умовах становлення інституту приватної власності.

Останні події, що відбуваються в Україні та у світі, лише поглиблюють кризові процеси на підприємствах та свідчать про неефективне

функціонування діючих суб'єктів. Таким чином, постає нагальна потреба розробки дієвих механізмів ефективної діяльності підприємств.

**Економічний механізм** функціонування підприємства є складовою частиною економіки, який представляє собою таку взаємодію планування, контролю, оцінки, стимулювання діяльності й економічної відповідальності, яка визначає майнові, орендні, виробничі, фінансові відносини між підприємствами, в тому числі між підрозділами, і дає можливість зробити внутрішню економічну діагностику, забезпечити реалізацію своїх економічних інтересів. Механізм ефективної діяльності підприємства має важливе значення та є складовою частиною та основою прибуткового господарювання. Визначення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу, сприяння впровадженню в практику роботи підприємства науково-технічних розробок і провідних методів господарювання – є одним із першочергових завдань функціонування економічного механізму.

Сучасні економічні дослідження найчастіше використовують такі поняттями як «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» у складі «господарського механізму». Зокрема, їх аналізу присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних науковців як І.К. Бухтоярова, Л.Н. Павлова, О.В. Козлова, В.П. Москаленко,Б.А. Райзберг, Л. Гурвіц, Р.Майерсон, Е. Маскин, С.О. Воєводіна, Ю. Лисенко та інших зарубіжних та вітчизняних вчених.

«Механізм» у загальному розумінні – це система, простір, спосіб, що визначає порядок будь-якої діяльності, системи взаємодії певних ланок та елементів або внутрішню будову, систему, сукупність станів та процесів, з яких складається певне явище. Прорив у теорії механізмів в економіці був створений Л. Гурвицем, Р. Майєрсоном та Е. Маскіном, за що у 2007 році вони отримали Нобелівську премію з економіки за «видатний вклад в теорію економічних механізмів». На думку Лео Гурвица, механізм – це взаємодія між суб'єктами і центром, яке складається з трьох стадій: суб'єкти надсилають

інформацію у центр; центр отримує всю інформацію розраховує майбутній результат; центр оголошує результат. Таким чином, було доведено можливість і необхідність механістичного підходу до управління економічними системами.

В умовах ринкової економіки, змінилися методи господарювання та шляхи досягнення цілей підприємств, тому поняття «механізм» необхідно було переглядати та удосконалювати. Сучасні економічні дослідження найчастіше використовують такі поняттями як «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» у складі «господарського механізму». На сучасному етапі ці механізми, рухаючись до трансформації технологічного укладу, економічних та соціально-політичних відносин, формують у розвинутих країнах ринкову економіку змішаного, постіндустріального типу.

Вивченню питань економічних механізмів формування ринку приділяло увагу чимало вітчизняних та зарубіжних вчених. Визначення сутності економічного механізму можна систематизувати розмежовуючи на певні підходи (табл. 1.1). Економічний механізм забезпечує формування і визначення сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов розвитку економічного потенціалу й підвищення ефективності його використання, а також надання державної цінової, фінансової та інших видів допомоги національним товаровиробникам.

Розглянувши різні підходи вчених-економістів до визначення поняття «економічний механізм» ми вважаємо, що «економічний механізм» підприємства є одним із головних складових господарського механізму, який представляє собою сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів, ресурсів, які впливають на економічні відносини та процеси, що відбуваються на підприємстві.

Під економічним механізмом ми пропонуємо розуміти сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб’єктів господарювання, яка враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища. Економічний механізм включає політичні, юридичні й економічні відносини,

що є його основою та мають важливе значення в регулюванні економіки держави.

*Таблиця 1.1*

Підходи до розуміння сутності економічного механізму

| Автор | Визначення поняті «економічний механізм» |
|---|---|
| Лукінов І.І. | Економічний механізм являє собою досить складну сукупність регуляторів, за допомогою яких реалізуються складові загальнодержавної і ринкової політики - монетарної, валютної, цінової, фінансової, банківсько- кредитної, платіжної, податкової, митної, бюджетної, страхової тощо. І цей механізм теж поступово трансформується (удосконалюється і ускладнюється). З'являються все нові економічні зв'язки (внутрішні й зовнішні), які потребують відповідних взаємоузгоджень, прямих і опосередкованих регуляторів. |
| Плющ І.С. | Економічний механізм — це практичний вираз системи виробничих відносин, який включає засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва. |
| Радіонова І.Ф. | Поняття «економічний механізм» може бути застосоване в тому разі, коли є певне початкове економічне явище, яке під дією внутрішніх або зовнішніх факторів виливу започатковує й ряд інших. Складовими елементами механізму завжди будуть і саме початкове явище, і завершальне, а також внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на них. |
| Захарін С.В. | Економічний механізм як один із цільових важелів підприємства, основною функцією якого є отримання прибутку шляхом випуску та реалізації конкурентоспроможної продукції високого рівня рентабельності. |
| Кудряшов В.П. | Економічний механізм розглядається як сукупність різних інструментів, основним з яких є диверсифікація, шо використовує переваги комбінування, проникнення у нові високорентабельні галузі, забезпечує компенсацію зниження прибутку на ринку одних товарів за рахунок високих прибутків на інших ринках. Тому диверсифіковані підприємства мають вищу ринкову стійкість і конкурентоспроможність, ніж вузькоспеціалізовані, оскільки вони мають змогу переливати капітал у найприбутковіші галузі |
| Брижак О.П. | Під економічним механізмом розуміють сукупність методичних інструментів, які дають можливість моделювати варіанти прийнятих рішень, розробляти засоби їх аналізу й реалізації, чим підвищують їх обґрунтованість та знижують ризик від упровадження |

Примітка: подано за О.М.Зборовською [22].

Структуру економічного механізму слід будувати у вигляді функціонально - цільової схеми взаємодії функціональних підсистем, підсистем забезпечення і економічних важелів, комплекс яких спрямований на забезпечення досягнення цілей підприємства (рис.1.1).

Рис.1.1. Схема побудови економічного механізму підприємства.

Функціонуючий економічний механізм ефективності функціонування підприємства має забезпечити:

- відповідність стратегічним цілям діяльності підприємства;

- створення ефективної системи мотивації діяльності персоналу;

- прийняття ефективних управлінських рішень;

- адаптивність до змін зовнішнього середовища;

- повноту та збалансованість функціонування кожного структурного підрозділу підприємства.

Ефективність виробництва в загальному вигляді є складна економічною категорією, що відображає співвідношення між одержаними результатами і затраченими на їх досягнення ресурсами. В свою чергу, формування економічного механізму підвищення ефективності підприємств має здійснюватися на основі всебічного врахування стратегічних цілей розвитку в цілому та повинно базуватися на поєднанні чинників мікро- та макроекономічного середовища, з урахуванням елементів державного регулювання. Економічний і соціальний розвиток підприємства, перехід до ринкових відносин, комп'ютеризація менеджменту ставлять перед ним нові, більш складні завдання щодо формування та функціонування економічного механізму суб'єктів господарювання, успішна реалізація яких сприяє поліпшенню управління виробництвом, зміцненню його економіки та підвищенню ефективності діяльності кожного підприємства і забезпечується оптимальний розвиток національної економіки країни. Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу. З іншого боку, цей механізм спрямований на розвиток виробничих відносин усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначаються особливостями економічного механізму суспільства (домінуючою формою власності на засоби виробництва, існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому випадку – особливостями виробничих відносин на підприємстві.

В економіці використовується велика кількість варіантів механізмів управління – господарський, економічний, ринковий, соціальний, організаційний, організаційно-економічний тощо. Найбільш узагальнюючим

із них є поняття «господарський механізм», оскільки він включає в себе більшість інших вищенаведених механізмів.

*Економічний механізм господарювання* має вирішальне значення у підвищенні ефективності діяльності підприємств та економіки держави в цілому. Ця наукова і господарська категорія міцно увійшла в економічне життя і господарську діяльність будь-якого підприємства. Господарський механізм реалізує економічні інтереси шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.

У свою чергу, зі складу господарського механізму, до певної міри умовно, можна виокремити адміністративний, економічний, інформаційно-психологічний механізми (рис. 1.2).

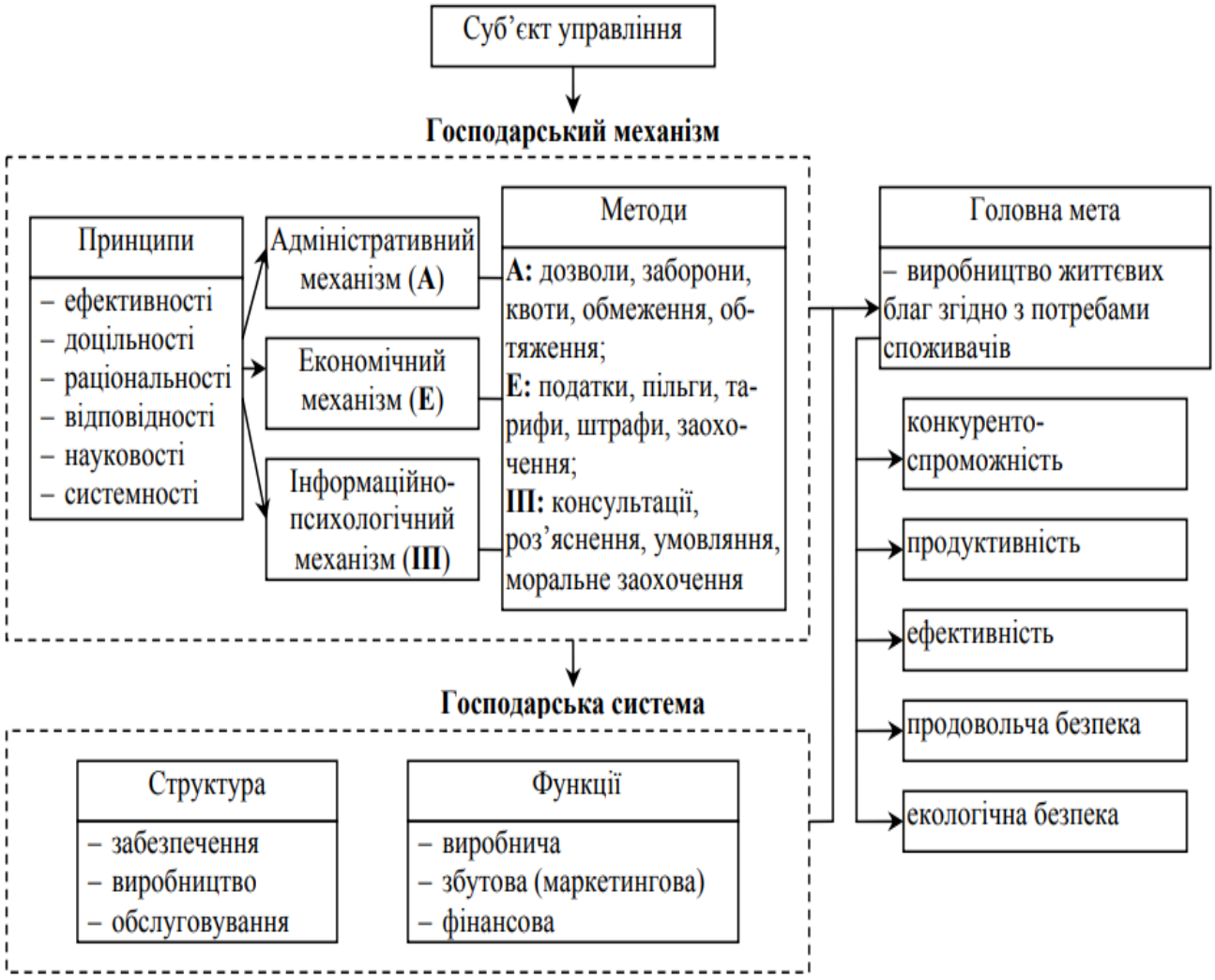


Рис. 1.2. Загальна схема господарського механізму

*Господарський механізм* є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій суб'єктів господарювання на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму - забезпечення процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Господарський механізм є вельми складним і багатоплановим явищем, невід’ємним атрибутом, що є підсистемою способу виробництва. За допомогою даного поняття характеризується система громадської організації господарювання, що забезпечує виробництво, обмін, розподіл і споживання матеріальних благ у відповідність з властивими способу виробництва відносинами власності і на їх основі.

У систему господарського механізму входять конкретні економічні форми, функціонування і взаємодія яких утворює особливий шар системи виробничих відносин способу виробництва, і які направляють діяльність всіх учасників виробництва, безпосередньо пов’язані з матеріальними інтересами суб’єктів суспільного виробництва, тобто господарський механізм - це і механізм реалізації економічних інтересів властивих даному суспільству.

Господарський механізм основної виробничої ланки - підприємства, включає форми його зовнішніх взаємозв’язків, а так само господарські форми, що відображають відношення власності і матеріальних інтересів на рівні структурних внутрішньогосподарчих ланок і навіть робочих місць.

Економічна система має три основні ланки, підсистеми:

1. економічну структуру продуктивних сил суспільства,
2. систему економічних відносин і
3. механізм господарювання.

Механізм господарювання узгоджує функціонування і розвиток ланок економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили і економічні відносини. Він являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів та важелів регулювання економічних процесів.

Отже, *механізм господарювання* є сукупністю форм організації та управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів. Центральне місце в економічній системі належить людині. Як головна продуктивна сила, уособлення економічних відносин, суб'єкт і об'єкт господарської діяльності, носій і реалізатор економічних потреб та інтересів вона поєднує і узгоджує функціонування всіх ланок економічної системи. Місце людини в суспільній ієрархії, можливість і форми її самореалізації зумовлюють характер економічної системи. Поліструктурність і поліфункціональність людини визначають двоїстий характер продуктивних сил.

Механізм господарювання втілює дію як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів. Вплив суб'єктивних факторів визначається цілеспрямованою діяльністю людини та її суспільних утворень. Об'єктивні фактори означають незалежний від волі та свідомості людини, визначений дією економічних законів перебіг соціально-економічних процесів. Нехтування об'єктивними факторами, керованість у своїх діях суб'єктивними бажаннями і довільними рішеннями окремих посадових осіб призводить до волюнтаризму, гальмує розвиток системи. Проте об'єктивні закони виявляють себе і реалізуються через діяльність людей, суспільних інституцій, держави. Чим вищий ступінь пізнання економічних законів, відповідності соціально-політичної та економічної практики їхнім вимогам, тим прогресивнішим є розвиток суспільної системи.

Отже, механізм господарювання є сукупністю форм організації та управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів.

Для розкриття економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства, розглянемо сутність поняття «рентабельність».

*Рентабельність* походить від німецького слова «rente» – «повертати». Це показник економічної ефективності використання ресурсів або інвестицій. Він показує вдалося чи не вдалося повернути вкладення і на скільки.

Рентабельність підприємства — це відносний показник його економічної ефективності, який зображає, наскільки продуктивно компанія використовує матеріальні, трудові, грошові та інші ресурси. Розраховується, як відношення прибутків до активів, що формують його.

Високий рівень рентабельності — це головний показник ефективної роботи підприємства. Великий виторг не завжди показує реальну картину економічного стану компанії. Наприклад, можна вкладати великі кошти в розвиток, мати гарні обороти, але не отримувати достатньо прибутків для покриття всіх витрат. У такому випадку інвестиції в розвиток бізнесу стануть дуже дорогими та непродуктивними. З іншого боку, компанія, яка має менші об'єми продаж, буде більш стійкою та ефективною. Іншими словами, рентабельність є відносним показником.

Показники рентабельності — це основний інструмент фінансового аналізу та планування розвитку компанії, який демонструє, що підприємство правильно використовує власні кошти, покриваючи витрати та водночас отримуючи прибуток.

Рентабельність може бути трьох видів:

- позитивна — підприємство покриває власні витрати та отримує прибуток;
- нульова — передбачає наявність засобів для сплати по витратах, але відсутність прибутків. Таке підприємство називають нерентабельним;
- негативна — це стан компанії, коли коштів не вистачає навіть на власні витрати. У такому разі підприємству потрібні постійні інвестування.

Для фінансового аналізу в більшості випадків застосовують переважно такі показники рентабельності (рис. 1.3):

- активів;
- виробництва;
- продажів;
- капіталу;
- витрат;
- операційної діяльності.

Рис. 1.3. Основні показники рентабельності.

Також для визначення прибутків та збитків використовують валову рентабельність.

На практиці рівень рентабельності господарської діяльності торгових підприємств зазвичай визначається відношенням прибутку до роздрібного товарообороту. Він показує, скільки відсотків становить прибуток у товарообігу. Цей рівень рентабельності слід розраховувати не по всьому балансу прибутку, а тільки по прибутку від реалізації товарів, так як фінансові результати від продажу основних засобів та інших активів, а також позареалізаційні доходи, витрати і втрати не перебувають у прямій залежності від зміни обсягу товарообігу. Цей показник називається рівнем рентабельності продажів і вважається одним з основних показників оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств. Він знаходиться в прямій залежності від зміни рівня валового доходу і у зворотній від зростання або

зниження рівнів витрат обігу та податків, що стягуються за рахунок реалізованих торговельних надбавок.

Індикатор економічної ефективності підприємства відіграє важливу роль.

Для керівників бізнесу, щоб:

- відстежувати динаміку розвитку компанії шляхом порівняння внутрішньої ефективності в межах різних часових проміжків;
- своєчасно коригувати бізнес-стратегії відповідно до отриманих результатів;
- контролювати цінову політику;
- робити економічні прогнози й планувати масштабування;
- отримувати позитивні рішення за кредитними запитами;
- порівнювати коефіцієнт рентабельності з ідентичним показником інших учасників ринку;
- створювати умови для зростання конкурентоспроможності компанії;
- робити вигідні інвестиційні пропозиції для майбутніх акціонерів.

Для майбутніх інвесторів, щоб:

- вивчати фінансові показники з перспективою подальшого інвестування грошей в бізнес проєкт;
- своєчасно продавати активи і виходити зі статусу інвестора.

Для кредитних організацій, щоб визначити ступінь платоспроможності компанії, щоб вона надалі мала можливість виконувати боргові зобов'язання.

Для авторитетних ЗМІ бізнес-тематики, щоб:

- створювати рейтинги найуспішніших компаній і розміщувати їх у своїх виданнях;
- використовувати цю інформацію в публічному просторі (інтерв'ю, зведення, ТВ-шоу і т.д.).

Показник рентабельності слід використовувати тільки для порівняння компаній, що працюють в одній галузі, а в ідеалі – між проєктами, що мають схожі бізнес-моделі та річні показники продажів. В іншому випадку, аналіз і

його результати можуть бути недостатньо коректними, через різних обсягів прибутку, розмірів витратної частини та інших супутніх чинників.

Як і для всіх інших показників ефективності підприємницької діяльності, для рентабельності продажів існують свої показники норм. Вони варіюються в залежності від особливостей сфери бізнесу, поточної економічної ситуації в країні та світі, собівартість товарів / послуг тощо.

Вважається, що мінімальний рівень рентабельності продажів в роздрібній торгівлі в умовах формування і розвитку ринкового механізму повинен становити не менше 4-6% до обороту.

Якщо узагальнити, то вважається, що бізнес працює ефективно, якщо у нього коефіцієнт вище нуля. І навпаки, показник нижче нуля трактується як негативний.

Детальніше розділення рентабельності за нормативами виглядає так:

- < 6% – дуже низька;
- 6-21% – середнього рівня;
- 21-31% – високого рівня;
- > 31% – дуже висока.

Підвищити рівень рентабельності – це значить отримати вищий фінансовий результат за мінімальних витрат.

Рівень рентабельності продажів по окремих товарних групах і товарам неоднаковий. У зв'язку з цим зміна структури роздрібного товарообігу веде до підвищення або до зниження рівня рентабельності продажів торгового підприємства. Вплив зміни структури товарообігу на рівень рентабельності продажів торгового підприємства проявляється через рівень валового доходу та рівень витрат обігу.

Рівень рентабельності, обчислений відношенням прибутку до товарообігу, має істотний недолік: він не враховує, за яких господарських ресурсах (активах), власному і позиковому капіталі досягнутий кінцевий фінансовий результат і як ефективно вони використовуються. У зв'язку з цим економісти пропонують визначати рентабельність господарських ресурсів як

відношення річної суми прибутку до середньорічної вартості довгострокових, нематеріальних і поточних (оборотних) активів. Він показує, скільки відсотків займає прибуток в активах підприємства або скільки копійок прибутку отримано з кожної гривні сукупного (загального) капіталу. У зарубіжній практиці його називають рівнем рентабельності сукупного капіталу (всіх активів). При обчисленні рентабельності сукупного капіталу в розрахунок слід включати всі виробничі основні засоби (власні, орендовані та безоплатно надані), інші довгострокові, нематеріальні активи і всі оборотні кошти. Фактичну середньорічну вартість довгострокових, нематеріальних і оборотних активів розраховують за даними бухгалтерських балансів.

Для успішного розвитку економіки будь-якого підприємства необхідно вивчати співвідношення об’єму виробництва (реалізації) продукції з витратами і прибутком. Це співвідношення аналізується для дослідження комплексу причинно-наслідкових взаємозв’язків найважливіших показників кінцевих результатів діяльності підприємства, наукового обґрунтування управлінських рішень.

Якщо підприємство прагне підвищити рівень прибутковості, йому, звісно, слід або скоротити витрати, або збільшити чистий дохід. Рівень рентабельності підвищується завдяки:

- продажу продукції за вищими цінами;
- продажу більших обсягів прибуткової продукції;
- зменшення собівартості реалізованої продукції, а також рівня адміністративних витрат і витрат на збут;
- оптимізації асортименту реалізованої продукції щодо збільшення питомої ваги більш прибуткових її видів.

Кінцевий коефіцієнт рентабельності має велике значення для подальших управлінських рішень і взаємодії із зовнішніми партнерами. Саме тому до розрахунку потрібно поставитися відповідально і взяти до уваги наступні фактори:

по-перше: коефіцієнт рентабельності потрібно дивитися в динаміці. Статичність коефіцієнтів ефективності виключає можливість якісно оцінити прибуток від довгострокових інвестицій. Тому потрібно регулярно вважати цей показник і дивитися, як він змінюється протягом кварталу / року / кількох років;

по-друге: необхідно дивитись, як разові великі витрати позначаться в довгостроковій перспективі на рентабельності. Наприклад, завод оновив обладнання, і в поточному кварталі це знижує підприємству показник чистого прибутку, рентабельність падає. Але водночас через рік це вже може позитивно позначитися на рентабельності, адже нова техніка вимагає менше електроенергії, більш продуктивна, а для її обслуговування потрібно менше людей;

по-третє: не можна приймати кардинальних рішень тільки спираючись на показники рентабельності. Деякі керівники роблять ризиковані рішення для миттєвого збільшення показників економічної ефективності, а в підсумку це негативно позначається на роботі компанії через кілька років. Тож крім рентабельності важливо ще проаналізувати поточні витрати, показники фінансової стійкості та способи операційного управління;

по-четверте: деяких бізнес-проектів більш доцільним буде сегментарний розрахунок, коли окремо розглядаються відсотки рентабельності для різних видів діяльності або лінійок товару;

по-п’яте: успішні власники бізнесу знають, що здатність заробляти гроші не вимірюється тим, скільки грошей знаходиться на банківському рахунку. Істинне визначення фінансового «здоров'я» компанії завжди визначається шляхом аналізу економічної ефективності та ділової активності;

по-шосте: зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів

собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства;

по-сьоме: з ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку. Але в той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет;

по-восьме: резервом росту прибутку підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат від браку. Проблема якості продукції в ряді галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато суб’єктів господарювання випускають продукцію з гарантією. Практика показує, що деякі підприємства забезпечують гарантований строк служби виробів за рахунок оплати витрат по передчасному ремонту бракованої продукції, реалізованої споживачу в майстернях гарантійного ремонту. Це призводить до зниження якості продукції і збільшенню її собівартості, так як в плановій собівартості вже передбачені витрати на гарантійний ремонт, що наносить як моральний, так і матеріальний збиток і покупцю і виробнику;

по-девєяте: для збільшення обсягу отримуваного прибутку підприємствам необхідно застосовувати правильну тактику в області встановлення цін. У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отримуваного прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Отже, можна зробити висновок, що показники рентабельності підприємства мають особливо важливе значення в сучасних ринкових умовах, коли керівництву потрібно постійно приймати рішення для забезпечення прибутковості, а отже, фінансової стійкості підприємства. Фактори, що

впливають на рентабельність виробництва, численні і різноманітні. Тому кожен суб'єкт господарювання повинен активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, це і буде сприяти зростанню рентабельності підприємства.

У складних економічних умовах торговельні підприємства гостро відчувають потребу в розвитку організаційно-економічного механізму управління їх ефективною діяльністю. Такий механізм набуває актуальності під час прийняття, обґрунтування та оцінювання управлінських рішень, формування цілей щодо отримання та розподілу прибутку, вибору ефективних шляхів їх досягнення. У цьому контексті пріоритетними завданнями підприємств торгівлі стають розроблення та впровадження збалансованої системи показників комплексної оцінки їх ефективної діяльності у складі організаційно-економічного механізму [32].

Саме вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю торговельного підприємства сприятиме зростанню прибутку та рентабельності його функціонування. Успішне функціонування організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю торговельного підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу й використання прибутку, а також несуть відповідальність за результати цих рішень. Ефективність функціонування організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю торговельного підприємства залежить від гнучкості зв'язків між елементами, що його утворюють. Це забезпечує інтеграцію блоків організаційно-економічного механізму та сприяє гармонійному включенню торговельних підприємств у систему внутрідержавних ефективних економічних відносин.

## 1.2. Складові економічного механізму забезпечення рентабельності підприємства

Забезпечення прибутковості підприємства – основна мета діяльності будь-якого комерційного підприємства. Сутність прибутковості визначається економічним станом підприємства і його позиціонуванням на ринку. Основою забезпечення прибутковості є якісний розвиток підприємства, який має свої оціночні параметри, серед них ключовим є прибуток, точніше показник якості прибутку підприємства. Якість прибутку підприємства визначається як узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку. Висока якість прибутку підприємства характеризується зростанням обсягів реалізації продукції та зниженням рівня операційних витрат. Тому застосування організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємств є вкрай необхідним для успішного розвитку не лише окремих підприємств та галузей, а й національної економіки в цілому.

Дія економічного механізму в умовах ринкової економіки розглядається як система взаємозв'язків економічних явищ, що виникають у результаті функціонування об'єктивних економічних законів ринку.

Такий механізм – це єдність об'єктивної та суб'єктивної сторін. Сутність об'єктивної сторони полягає в дії об'єктивних економічних законів, а суб'єктивної – у взаємопов'язаній діяльності всіх елементів механізму, що побудована з урахуванням їх цілей, потреб та інтересів.

На нашу думку, модель раціонального організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємств повинна формуватися на принципах: децентралізації, компактності, інтенсивності, скорочення проміжних ланок, взаємодії саморегуляції з державним регулюванням, гнучкості, відкритості, адекватності соціально-економічній ситуації.

Цільовою функцією даного структурного утворення є отримання прибутку через випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, забезпечення високого рівня рентабельності й ліквідності за допомогою

управлінських методів (прийняття рішень та їх реалізація, в т. ч. контроль за їх виконанням і оцінка одержаних результатів).

Схематично організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємств можна подати таким чином (рис. 1.4).

Рис. 1.4. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємств

При формуванні даного механізму можна виділити ряд важелів впливу. Перш за все, це організаційно-економічні елементи, які включають адміністративні та ринкові інструменти (державне, регіональне, інституціональне регулювання та саморегулювання).

На нашу думку організаційно-економічний механізм ефективної діяльності підприємства – це сукупність послідовних дій та концептуальних, методичних і програмних інструментів, які дозволяють моделювати варіанти рішень, що приймаються, розробляти засоби їх аналізу для досягнення

встановлених цілей і узгодження суспільних, групових та особових інтересів. Схема цього механізму представлена на рис. 1.5.

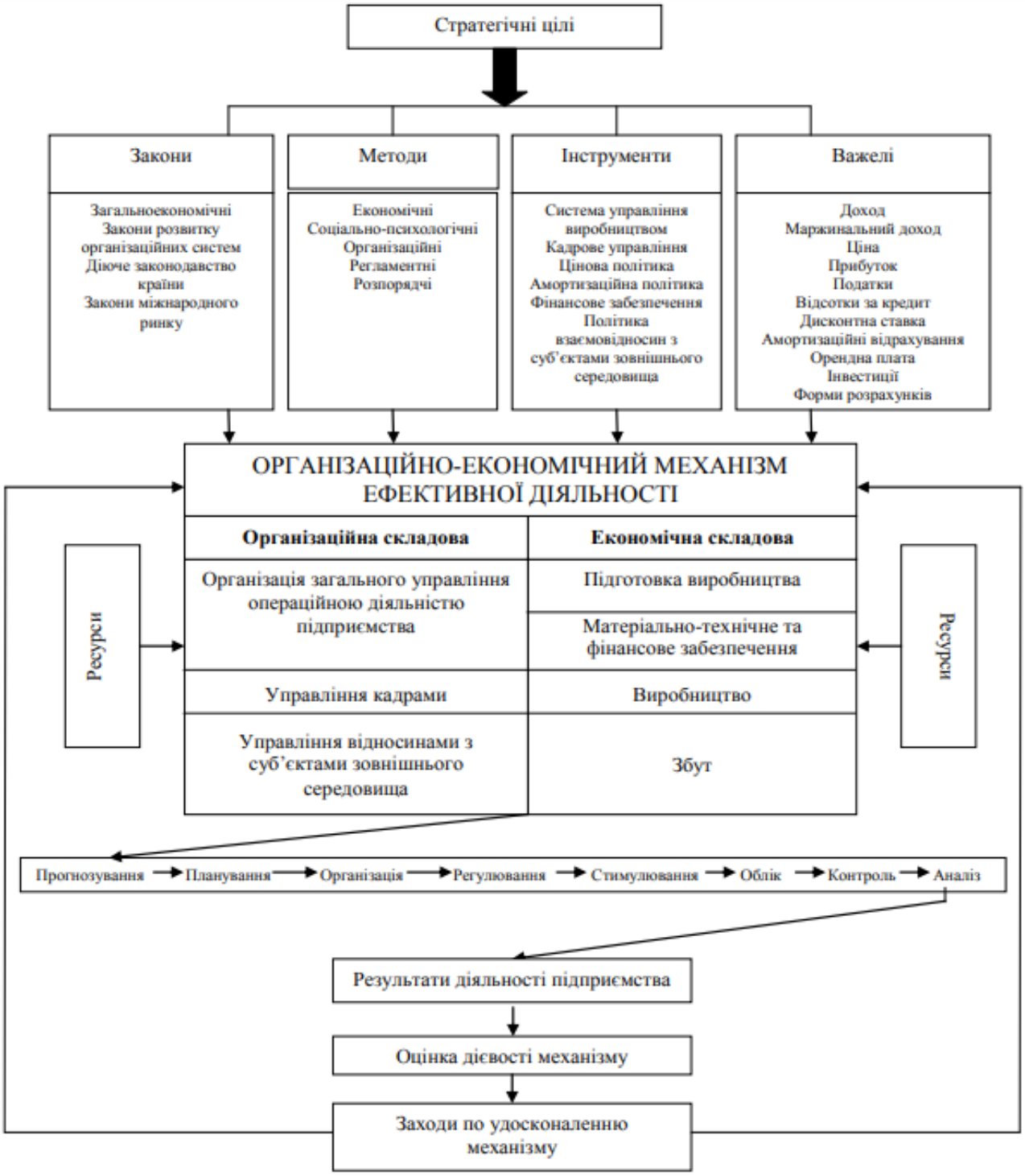


Рис. 1.5. Схема організаційно-економічного механізму ефективної діяльності товаровиробника

Організаційний механізм – це також сукупність різноманітних по своїй природі конкретних організаційних елементів, управління якими здійснює

особливий керуючий орган, який забезпечує взаємодію і координацію підсистем підприємства, економічність та оперативність механізму, організує ефективну діяльність підприємства в умовах змінних потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища.

При формуванні організаційно-економічного механізму визначається конкретний об’єкт і ціль. Для організаційно-економічного механізму ефективної діяльності товаровиробника об’єктом є діяльність підприємства, а ціллю – забезпечення її максимальної ефективності. Далі визначаються фактори, на які необхідно впливати, щоб виконати ці завдання.

Механізм управління рентабельністю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб’єкта (рис. 1.6).

Процес формування механізму управління рентабельності підприємства необхідно розпочати з характеристики його складників, проведення детального аналізу рентабельності, визначення факторів, що мали вплив на зміну показників, розроблення шляхів їхнього зростання. Під час формування механізму управління рентабельністю підприємства важливо визначитися з типом стратегії підвищення його показників.

Наступний етап включає розроблення стратегії управління рентабельністю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства. Передостаннім етапом розроблення є реалізація стратегії. Для цього керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від наявної системи контролю.

Реалізацію запланованої стратегії забезпечує вирішення ключових завдань механізму управління рентабельністю підприємства, а саме:

1) планування прибутковості від звичайної діяльності підприємства;

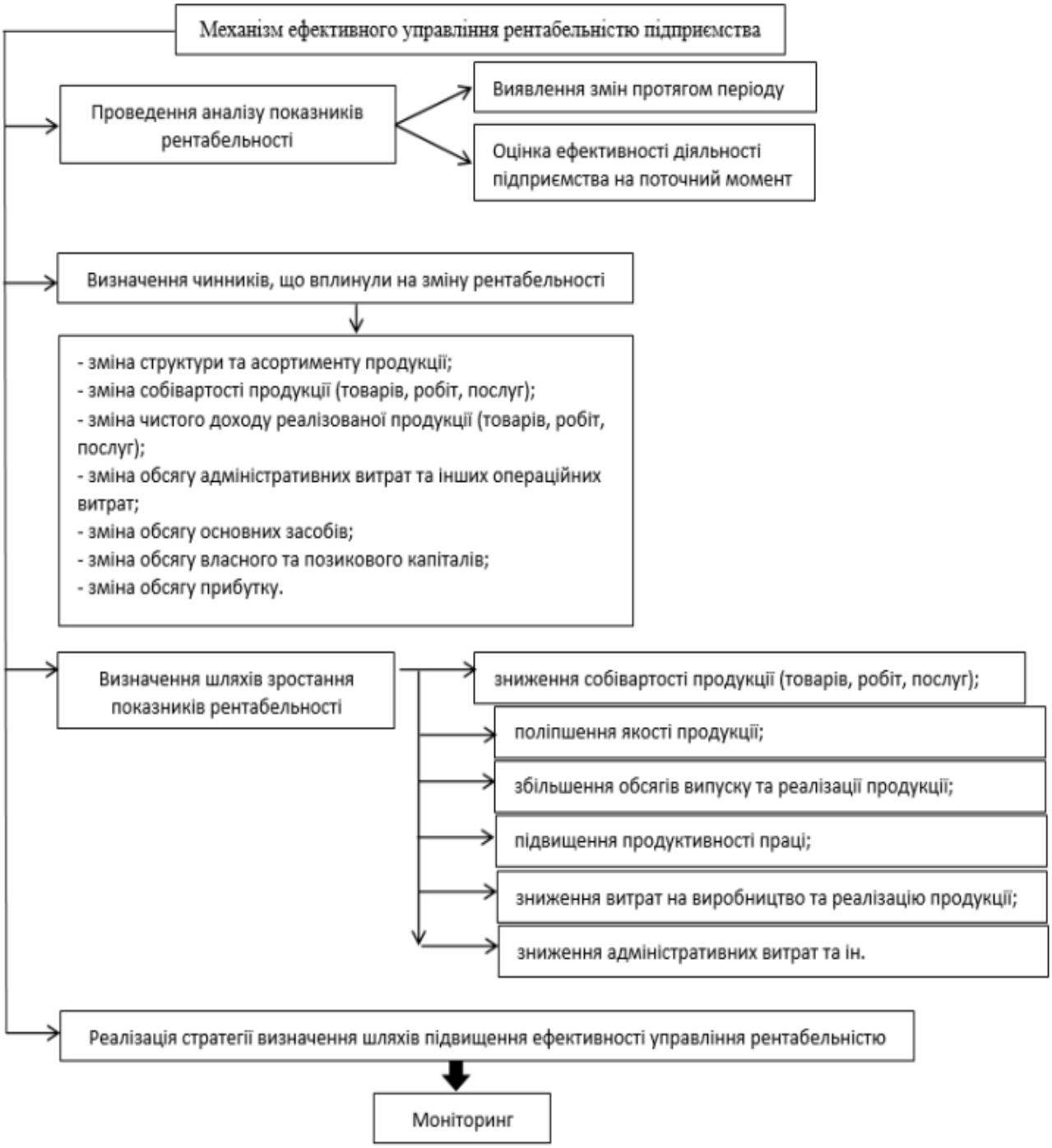


Рис. 1.6. Механізм ефективного управління рентабельністю підприємства

2) виявлення резервів максимізації прибутку за рахунок видів діяльності;

3) виявлення резервів зростання рентабельності за рахунок оптимізації витрат;

4) вживання заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці, більш повне використання основних засобів, зменшення матеріальних витрат та витрат на обслуговування виробництва;

5) збільшення обсягу реалізованої продукції, а також, звичайно, зниження собівартості продукції;

6) посилення конкурентоспроможності за рахунок визначення припустимого рівня фінансових ризиків.

На заключному етапі необхідно проводити моніторинг, що включає: аналіз та оцінку рівня рентабельності підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з установленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючих заходів.

## 1.3. Підходи до оцінки ефективності економічного механізму рентабельності підприємства

Співвідношення прибутку підприємства і факторів, які є, по суті, передумовами його виникнення, відображають показники рентабельності. Їх розраховують як виражене у відсотках відношення суми прибутку, отриманого за певний період (рік, квартал), до величини вкладеного капіталу, здійснених витрат, обсягу доходів та інших абсолютних показників.

*Показники рентабельності* характеризують відносну прибутковість підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу. Можливі зіставлення прибутку з факторами, які на нього впливають, формують множину показників рентабельності. Вони відрізняються між собою за змістом та метою розрахунку.

Таким чином, показники рентабельності можна об'єднати у декілька груп:

– показники, що характеризують рентабельність капіталу та його складових;

– показники, що характеризують рентабельність активів та їх складових;

– показники, що характеризують рентабельність витрат та інвестицій;

– показники, що характеризують рентабельність реалізації.

Зазначені вище показники можуть розраховуватися з використанням: валового прибутку; прибутку від операційної діяльності; прибутку до оподаткування; чистого прибутку.

Рентабельність можна розрахувати як для бізнесу в цілому, так і для його окремих складових. Загалом існує близько 15 різних показників рентабельності. Проте зосередимо увагу на чотирьох найчастіше вживаних:

- рентабельність продажів (ROS);
- рентабельність активів (ROA);
- рентабельність інвестицій (ROI);
- рентабельність маркетингових інвестицій (ROMI).

Але спершу необхідно ознайомитись з деякими визначеннями:

- Виручка – вона ж оборот. Це кількість всіх грошей, які клієнти заплатили компанії.
- Собівартість продукції – це сума всіх витрат на виробництво (або закупку товару для перепродажі), а також на реалізацію товару.
- Валовий прибуток – різниця між виручкою і собівартістю збутої продукції. При розрахунку валового прибутку не враховуються податки на прибуток та відсотки по кредитам компанії.
- Чистий прибуток – різниця між виручкою і всіма витратами бізнесу, включаючи податки і комісії. Ці гроші власник може забрати собі у вигляді дивідендів або витратити на подальший розвиток бізнесу.
- Активи – вартість всього майна і грошових ресурсів компанії, які використовуються в бізнесі: техніка, товар, дебіторська заборгованість, матеріали, земля, нерухомість і т.п.

*Return on Sales (ROS) – рентабельність продажів*

Це ключовий показник фінансових результатів компанії, який демонструє яку частину виручки організації становить прибуток. Розраховується за формулою:

ROS = Чистий прибуток / Оборот • 100%

*Return On Assets (ROA) – рентабельність активів*

ROA показує чи достатньо ваш бізнес заробляє грошей, враховуючи той потенціал, який в ньому закладено.

Обчислюється шляхом ділення чистого прибутку на вартість активів:

ROA = чистий прибуток / вартість активів • 100%

*Return on Investment (ROI) – рентабельність інвестицій*

Найбільш відомий показник. Часом його використовують як синонім слова рентабельність: ROI маркетингу, ROI персоналу і т.д. Але більш коректно цей показник застосовувати до проектів і бізнесів в цілому. Для маркетингу і персоналу існують свої ROI.

Return on Investment показує на скільки відсотків вдалося повернути вкладення від інвестицій в бізнес або проект в цілому.

Формула підрахунку має наступний вигляд:

ROI = (чистий дохід – розмір вкладень) / розмір вкладень • 100%

Логічно, якщо показник вище 0%, то значить повернути вдалося більше, ніж вклали.

*Return on Marketing Investment (ROMI) – рентабельність витрат на маркетинг*

Під маркетингом маються на увазі і маркетологи, і рекламний бюджет, і продажники, і всіх, хто якось комунікувати з новими клієнтами.

Формула розрахунку тут наступна:

ROMI = (Чистий дохід сформований завдяки маркетингу – витрата на маркетинг) / витрата на маркетинг • 100%.

Без рентабельності неможливо оцінити ефективність підприємницької діяльності. Наприклад, Return on Investment показує скільки грошей ви вклали у свій бізнес і наскільки він в результаті окупився. А ROMI може показати

скільки грошей приносить маркетингова діяльність. У цьому є велика практична користь. Так, наприклад:

- знаючи ROI свого бізнесу, вам буде легше залучати інвестиції та кредитні кошти для розвитку своєї справи. А самі інвестиції стануть більш ефективними, оскільки ви зможете прораховувати віддачу від кожного проекту;
- завдяки ROA та ROS вам буде легше вибрати нішу для відкриття нового бізнесу. Адже логічно, що ви захочете відкривати справу з більшою рентабельністю;
- завдяки ROMI реклама стане більш ефективною і прибутковою.

Загалом, на показники рентабельності можна розкласти всі складові бізнесу. Можна визначити рентабельність кожного співробітника чи відділу, рентабельність кожного товару і т.д. Це має навіть більшу користь, ніж рентабельність бізнесу в цілому. Оскільки допоможе переглянути витрати компанії, виявити вразливі місця і виправити їх. Але такі розрахунки є достатньо складними.

При розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності визначається вплив часткових показників, які представляють відповідні групи.

Обґрунтування часткових показників було здійснене на основі аналізу літературних джерел та з урахуванням специфіки підприємств з галузі. Таким чином, було обрано показники, які найбільш об’єктивно характеризують часткові показники, визначають вплив на ефективність виробничої діяльності та для визначення яких матимемо повну інформацію про діяльність підприємства і зможемо отримати об’єктивну оцінку інтегрального показника (табл. 1.2).

У табл. 1.2. представлено показники механізму оцінки ефективності виробничої діяльності.

Показники *(z1-z11*) визначають напрями оцінки ефективності виробничої діяльності (*див.* табл. 1.3).

*Таблиця 1.2*

Показники оцінки ефективності виробничої діяльності

| № з/п | Функції | Частковий показник | Показники використання ресурсів |
|---|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| *1* | Ефективність використання матеріальних ресурсів | $I_1$ | *z1- z5* |
| *2* | Ефективність використання трудових ресурсів | $I_2$ | *z6- z9* |
| *3* | Ефективність використання основних виробничих засобів | $I_3$ | *Z10- z13* |

*Таблиця 1.3*

Часткові показники функцій механізму оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства

| Часткові показники | Позначення | Показники використання ресурсів | Одиниці виміру |
|---|---|---|---|
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| $I_1$ | *z1* | Рентабельність активів | *%* |
| | *z2* | Рентабельність власного капіталу | *%* |
| | *z3* | Рентабельність інвестованого капіталу | *%* |
| | *z4* | Рентабельність продукції | *%* |
| | *z5* | Рентабельність операційної діяльності | *%* |
| $I_2$ | *z6* | Виробіток | *грн. (т) / ос.* |
| | *z7* | Трудомісткість | *год. / грн. (т)* |
| | *z8* | Продуктивність праці | *грн. (т) / ос.- год. (час)* |
| | *z9* | Рентабельність праці | *грн. (т) / ос.- год. (час)* |
| $I_3$ | *z10* | Віддача основних засобів | *грн. (т) / грн. ОЗ* |
| | *z11* | Місткість основних засобів | *грн. ОЗ / грн. (т)* |
| | *z12* | Фондоозброєність праці | *грн. ОЗ / ос.* |
| | *z13* | Рентабельність основних засобів | *грн. / грн. ОЗ* |

Виходячи з методології кореляційно-регресійного аналізу, узагальнену міру (інтегральний показник) ефективності виробничої діяльності можна подати за допомогою опису взаємозв’язків між частковими показниками та показниками використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та основних засобів з приведенням їх до єдиної обчислювальної платформи.

Таким чином, використовуючи метод кореляційно-регресійного аналізу проводимо нормалізацію даних, транспонуємо отриману матрицю, після чого знаходимо добуток транспонованої і нормалізованої матриць, в результаті отримуємо кореляційну матрицю; обчислимо коефіцієнти часткової кореляції та визначаємо найтісніший зв'язок часткового показника з показниками

використання трудових, матеріальних ресурсів та основних засобів, після чого оцінюємо параметри в абсолютному виразі.

Таким чином ми отримуємо функцію залежності часткового показника від показників використання трудових, матеріальних ресурсів та основних засобів, що входять в його групу:

$$I_i := a_0 + \sum a_i * x_i$$

де $I_i$ – частковий показник ефективності виробничої діяльності (залежна зміна) за функціональною складовою,

$a_0$ – вільний член рівняння регресії,

$a_i$ – лінійний коефіцієнт рівняння,

$x_i$ – незалежні зміні рівняння регресії (показники використання ресурсів).

Побудувавши економетричну модель залежності кожного часткового показника механізму управління ефективністю виробничої діяльності від досліджуваних показників за функціональною складовою, можна визначити залежність інтегрального показника ефективності (рис. 1.7).

Застосування методів кореляційного аналізу та множинної регресії дозволяє розрахувати залежність інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності $I$ від часткових показників ефективності.

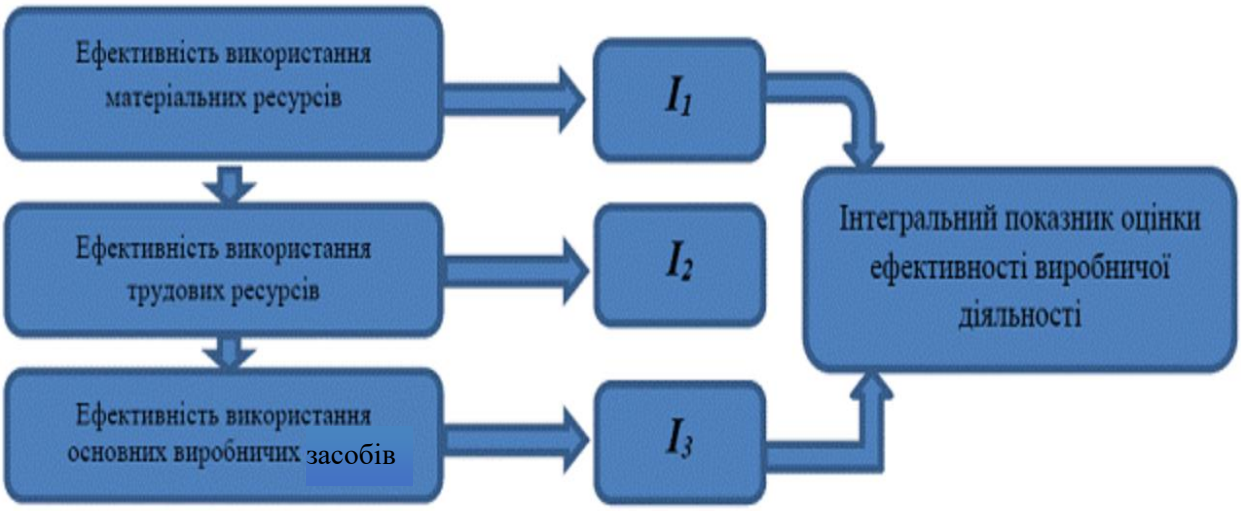


Рис. 1.7. Часткові показники визначення залежності інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства за функціональною складовою

Таким чином, використовуючи метод множинної регресії, можна визначити, які часткові показники мають найбільший вплив на інтегральний показник ефективності.

Це дозволяє організовувати подальшу роботу з прогнозування з урахуванням найбільш вагомих показників впливу на результати інтегрального показника, що в кінцевому результаті має призвести до підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Також, можна зробити ряд рекомендацій з управління ефективністю виробничої діяльності. Так як ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію, дуже важливо, щоб кожен фактор та аспект, що впливає на ефективність виробничої діяльності був під моніторингом керівництва і щоб менеджмент міг адекватно реагувати на будь-які зміни кожного фактору, так як кожен фактор має значний вплив на досліджуваний показник. Таким чином, має бути реалізований жорсткий контроль над показниками ефективності використання матеріальних ресурсів, трудових ресурсів та основних виробничих засобів. Не менш важливим є коректність та правильність первинних даних, що беруться для розрахунку. Вони відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками. Таким чином фахівцям варто дуже ретельно аналізувати данні, які вони обробляють.

## Висновки до розділу 1

Механізм ефективної діяльності підприємства має важливе значення та є складовою частиною та основою прибуткового господарювання. Сучасні економічні дослідження найчастіше використовують такі поняттями як «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм» у складі «господарського механізму». Вивченню питань економічних механізмів формування ринку приділяло увагу чимало вітчизняних та зарубіжних вчених.

Економічний механізм — це практичний вираз системи виробничих відносин, який включає засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва. Економічний механізм являє собою досить складну сукупність регуляторів, за допомогою яких реалізуються складові загальнодержавної і ринкової політики - монетарної, валютної, цінової, фінансової, банківсько- кредитної, платіжної, податкової, митної, бюджетної, страхової тощо. Під економічним механізмом розуміють сукупність методичних інструментів, які дають можливість моделювати варіанти прийнятих рішень, розробляти засоби їх аналізу й реалізації, чим підвищують їх обґрунтованість та знижують ризик від упровадження.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій суб'єктів господарювання на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень. Найважливіша функція господарського механізму - забезпечення процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією. У систему господарського механізму входять конкретні економічні форми, функціонування і взаємодія яких утворює особливий шар системи виробничих відносин способу виробництва, і які направляють діяльність всіх учасників виробництва, безпосередньо пов’язані з матеріальними інтересами суб’єктів суспільного виробництва, тобто господарський механізм - це і механізм реалізації економічних інтересів властивих даному суспільству.

Рентабельність підприємства — це відносний показник його економічної ефективності, який зображає, наскільки продуктивно компанія використовує матеріальні, трудові, грошові та інші ресурси. Розраховується, як відношення прибутків до активів, що формують його. Високий рівень рентабельності — це головний показник ефективної роботи підприємства.

Показники рентабельності — це основний інструмент фінансового аналізу та планування розвитку компанії, який демонструє, що підприємство правильно використовує власні кошти, покриваючи витрати та водночас отримуючи прибуток. Показник рентабельності слід використовувати тільки для порівняння компаній, що працюють в одній галузі, а в ідеалі – між проєктами, що мають схожі бізнес-моделі та річні показники продажів. В іншому випадку, аналіз і його результати можуть бути недостатньо коректними, через різних обсягів прибутку, розмірів витратної частини та інших супутніх чинників.

Механізм управління рентабельністю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб’єкта. Процес формування механізму управління рентабельності підприємства необхідно розпочати з характеристики його складників, проведення детального аналізу рентабельності, визначення факторів, що мали вплив на зміну показників, розроблення шляхів їхнього зростання. Наступний етап включає розроблення стратегії управління рентабельністю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства.

На заключному етапі необхідно проводити моніторинг, що включає: аналіз та оцінку рівня рентабельності підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їх порівняння з установленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючих заходів.

# РОЗДІЛ 2.
# АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

## 2.1. Загальна характеристика підприємства

Об’єктом дослідження було обрано товаристов з обмеженою відповідальністю «Пирятинський сирзавод». Дане підприємство має понад сторічну історію; воно виникло в 1920 р. у Полтавській області (м.Пирятин).

ТОВ «Пирятинський сирзавод» входить до Групи компаній "Молочний альянс". Його діяльність пов'язана з випуском молочної продукції: сиру твердого, сиру плавленого, продукції із незбираного молока, сухих молочних продуктів.

2004 року сирзавод міста Пирятин реорганізовано в закрите акціонерне товариство, а з 2016 року перейменовано у ТОВ «Приятинський сирзавод» (рішенням загальних зборів). Підприємство випускає продукцію під торговою маркою «Пирятинь» (рис.2.1) [55].

Рис. 2.1. ТОВ «Пирятинський сирзавод» (центральний корпус)

Основні напрямки діяльності заводу — це виробництво твердих та плавлених сирів. Окрім цього, на заводі виготовляється цільномолочна продукція, суха демінералізована молочна сироватка та вершкове масло.

Секрет успіху Пирятинського сирзаводу складається з трьох компонентів. По-перше — це багаті традиції та набутий десятиліттями досвід. По-друге — професійна майстерність, в поєднанні із щирим вболіванням за улюблену справу. І, нарешті — найсучасніше технологічне оснащення.

Сучасного вигляду завод набув у 2005–2006 рр. Цьому спряло входження до складу ГК «Молочний альянс». Саме з того часу було здійснено заміну виробничого обладнання. Поставлено виробничі лінії Іспанії, Німеччини, Польщі. А в 2007 р. впроваджено повністю автоматизовану лінію формування і пресування сирів іспанської фірми «Фібоса». Потужності з переробки молока на твердий сир зросли до 500 т молока на добу (що відповідно становить 50 тонн продукції на добу). Твердий сир виробляється на обладнанні, де до мінімуму зведений контакт людини з продуктом. Високий рівень механізації, автоматизації, санітарії та гігієни виробництва, високий кваліфікаційний рівень спеціалістів дозволяє забезпечити випуск стабільно якісної продукції.

А в цілях безпеки і стабільного забезпечення підприємства холодом проведено реконструкцію компресорного цеху, де встановлено сучасне японське обладнання, що дозволило більш ефективно використовувати енергоресурси.

2012 року проведено ресертифікацію підприємства за міжнародними стандартами:

- ISO 9001:2008 (система менеджменту якості),

- ISO 22000:2005 (система менеджменту безпечності харчових продуктів).

У 2019 році продукція підприємства отримала сертифікат «Халяль». А це відкрило можливості (та дало право) для експорту товари до Малайзії [55].

Основними напрямками діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» є:

— виробництво сирів твердих і плавлених;

— виробництво масла тваринного, продукції з незбираного молока;

— виробництво сухої молочної сироватки;

— оптово-роздрібна і фірмова торгівля;

— виробництво інших продовольчих товарів.

Головна особливість та перевага сирної технології Пирятинського заводу — це те, що сир виготовляється виключно з натурального молока, без рослинних домішок, без застосування сухого молока.

Продукція на заводі виготовляється згідно ГОСТ та різних ТУ, розроблених підприємством. Асортимент видів сиру, щовиробляється на ТОВ «Пирятинський сирзавод», наведений у табл. 2.1.

*Таблиця 2.1*

Асортимент сирів ТМ «Пирятинь» (станом на 2021 р.)

| Асортимент | Кількість видів |
|---|---|
| Вершковий сир<br>(Крем-сир з зеленню 20% жиру, Крем-сир 20% жиру) | 3 |
| Мякі та розсольні сири<br>(Сулугуні 45% жиру (210 та 500 грам), Моцарела Українська 50% жиру, Провволлоне копчений та інші) | 6 |
| Плавлені сири<br>(сир плавлений з кмином, Вершковий 60% жиру, Янтарний 60% жиру та інші) | 20 |
| Сири тверді вагові<br>(Древньокиївський 60% жиру, Король сирів 50% жиру, Грація 20% жиру, Дитячий 45 % жиру та інші) | 25 |
| Сири тверді фасовані<br>(Парменталь 40% жиру, Тільзитер класиний 50% жиру, Левове серце 50% жиру та інші) | 20 |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.1 видно, що за кількістю видів на підприємстві переважає сир твердий ваговий (25 видів), на другому місці: а)сир твердий фасований та

б)плавлений сир (по 20 видів). Найменше видів випускається м’яких і розсольних сирів (6 видів) та вершкового сиру (3 види).

Організаційну структуру підприємства «Пирятинський сирзавод» представлено на рис.2.2.

Підприємство проводить активну кадрову політику. Основні завдання кадрової політики:

- забезпечення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян;
- раціональне використання трудового потенціалу;
- своєчасне забезпечення персоналом необхідної якості й у достатній кількості;
- формування і підтримання ефективної роботи трудового колективу.

У травні 2016 р. ТОВ «Пирятинський сирзавод» відкрило цех з виробництва сухого молока. Де передбачено виготовлення трьох видів сухої молочної продукції: сироватки молочної демінералізованої, сухого знежиреного молока з масовою часткою жиру не більше ніж 1,5% та сухого частково знежиреного молоко з масовою часткою жиру від 1,6%.

Досягнення діяльності підприємства увінчуються нагородами, що отримує сирзавод: диплом Переможця конкурсу «100 кращих товарів України — 2015» за сир твердий «Горіховий з фенугреком» зі смаком та ароматом волоського горіха ТМ «Пирятинъ» та диплом «Золота медаль» дегустаційного конкурсу якості молочних продуктів Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» та Центральної галузевої дегустаційної комісії за сир твердий «Парменталь» 40% жиру ТМ «Пирятинъ» (2015 р.). Взагалі лише з 2003 по 2015 рік підприємством було отримано 52 нагороди.

Подальший економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності економічних, фінансових та монетарних заходів, які вживаються урядом, а також від змін у податковій, юридичній, регулятивній та політичній сферах.

**Організаційна структура ТОВ «Пирятинський сирзавод»**

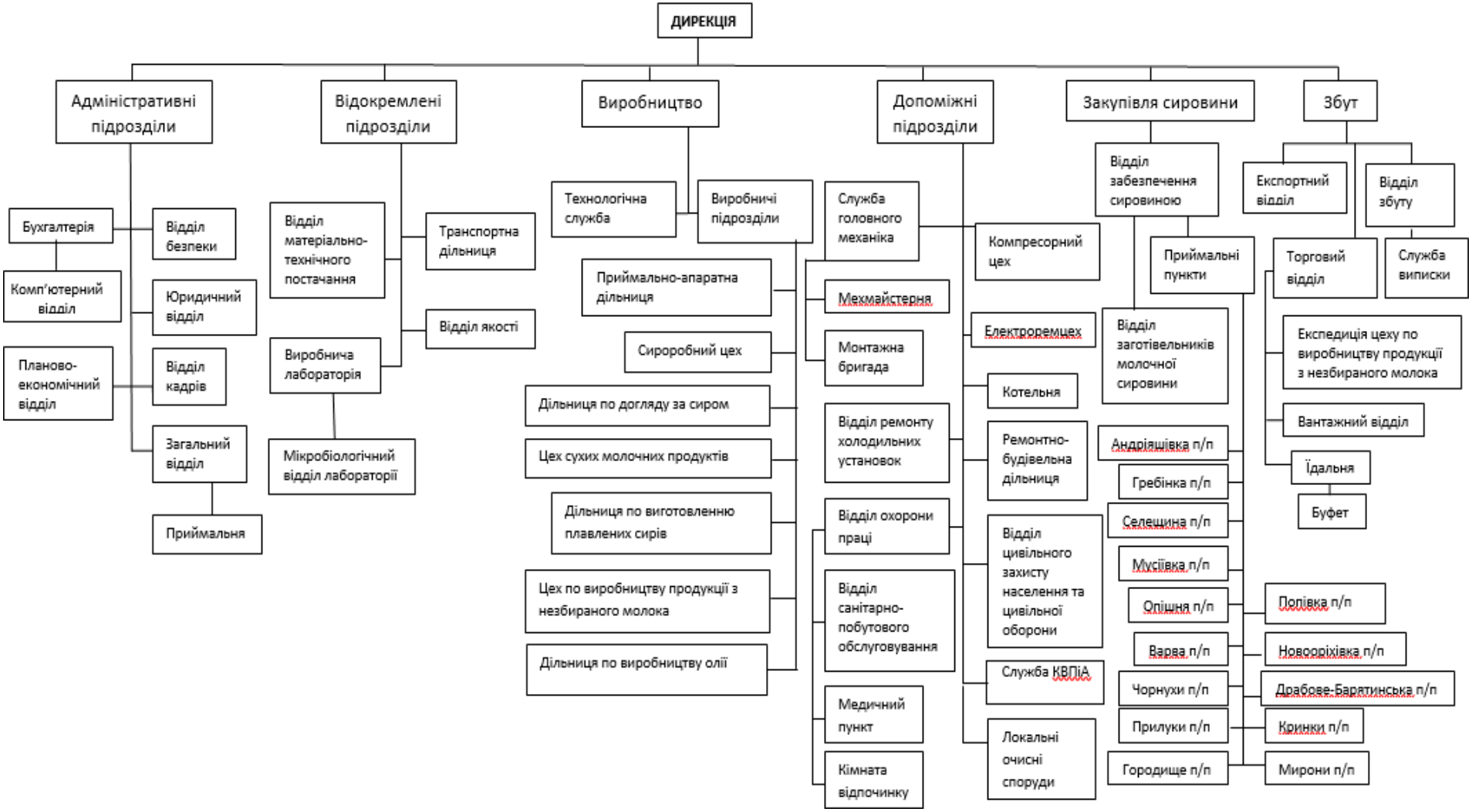


Рис. 2.2. Організаційна структура ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2021 році

Керівництво ТОВ «Пирятинський сирзавод» не може передбачити всі тенденції, які можуть впливати на молочну галузь, а також те, який вплив (за наявності такого) вони можуть мати на майбутній фінансовий стан товариства. Проте результати аудиту проведеного у 2021 році показують, що менеджерська ланка підприємства (вищого рівня) впевнена, що вживає всіх необхідних заходів для забезпечення стабільної діяльності та розвитку підприємства.

І хоча у межах групи переробників молока, що виробляють та реалізують товари подібної якості, можливості їх маркетингової цінової політики є обмеженими, ТОВ «Пирятинський сирзавод» щороку виділяє значні суми коштів на рекламу власної продукції (інтернет, телебачення, зовнішня реклама).

У 2021 р. молочна галузь України продовжувала зазнавати труднощі від падіння економіки. Перспективи галузі багато в чому залежатимуть від того, наскільки реально сьогодні можна вибудувати партнерські відносини між усіма учасниками ринку, що дозволить через механізм еквівалентного ціноутворення створити необхідні економічні умови для збільшення поголів'я молочних корів за рахунок власного відтворення стада та закупівлі племінних телиць, нетелей та корів, а також зростання обсягів виробництва молока завдяки збільшенню продуктивності дійного стада.

Неузгоджена цінова політика основних учасників на ринку молока та молокопродукції суттєво знижує прибутковість та мотивацію до розвитку молочного скотарства, та зумовлює повільне формування системи збуту продукції й недостатню кількість обслуговуючих кооперативів. Окрім того негативно на розвиток молочної галузі України впливає складна демографічна ситуація у сільській місцевості, де середній вік мешканців вже давно сягнув понад 55 років при відсутності будь-яких перспектив вирішення проблеми відсутності нових робочих місць для молоді, що негативно впливає на розвиток молочно переробної галузі.

Подальший економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності економічних, фінансових та монетарних заходів, які вживаються урядом, а також від змін у податковій, юридичній, регулятивній та політичній сферах. Керівництво ТОВ «Пирятинський сирзавод» у своїх звітах зазначає, що не може передбачити всі тенденції, які можуть впливати на молочну галузь, а також те, який вплив (за наявності такого) вони можуть мати на майбутній фінансовий стан.

У зв'язку з активними воєнними діями на території України (особливо сході та півдні області країни), тимчасово не здійснюються поставки дистриб'юторам, які працюють в небезпечних регіонах, що суттєво знижує ринок збуту і може вплинути на обсяг доходів Товариства. Враховуючи всі негативні обставини, пов'язані з воєнними діями в Україні неможливо спрогнозувати очікувані обсяги від реалізації в майбутньому і неможливо враховуючи всі негативні обставини, які можуть виникнути в зв'язку з воєнними діями в Україні.

Взагалі за останні 20 років між росією та Україною на грунті виробництва сиру відбулась навіть, так звана «сирна війна». Так, українська сироробна галузь у середині 2000-х років демонструвала стрімкі темпи розвитку: виробництво сиру щороку збільшувалося в рази (при цьому основним експортером твердого сиру) була російська федерація. Так, у 2005 році з 271,98 тис. т вироблених в Україні твердих сирів до східного сусіда було імпортовано 112,2 тис. т (тобто, 44%). «Сирна війна» — це торговельно-економічне протистояння між Україною та росією в першій половині 2012 року. Розпочалася внаслідок боротьби за російський ринок збуту, також була використана як інструмент економічного тиску на Україну з боку росії.

На даний момент у сирній галузі України працюють близько 200 підприємств. У нашій країні виробляються різноманітні асортименти сирів. Необхідно зазначити, що до 2003 р. всі українські переробники перейшли на заготівлю молока за новим стандартом.

Проблема якості молока-сировини є однією з важливих в організації виробництва високоякісних молочних продуктів. Треба відмітити, що сиро виробництво пред'являє до молока, його складу і якостей найбільш високі вимоги, що обумовлено біологічною сущністю процесів виробництва і дозрівання сирів, деякими їх технологічними особливостями і, наприклад, м'якими режимами пастеризації, тривалим процесом дозрівання, концентруванням компонентів молока (табл. 2.2).

*Таблиця 2.2*

Основні виробники та експортери сиру в Україні

| Компанія | Частка на українському ринку | Частка експорту продукції |
|---|---|---|
| Корпорація "Клуб сиру" | 12%.<br>Лідер з експорту твердих сирів | 5% -<br>ринку твердих сирів у Молдавію |
| Компанія "Мілкіленд" | 9% | н.д. |
| ТДВ «Яготинський маслозавод» | 26% | н.д. |
| Шосткінський міськмолкомбінат | 5% | н.д. |
| ТОВ «Пирятинський сирзавод» | 6 %. | Майже 70 % продукції експортує в Азію, Японію, Індонезію і інші |
| Lactalis (Франція) | 3% | н.д. |
| ПрАТ "Звенигородський сироробний комбінат" | 2% | близько 80% продукції експортує в Молдову, Німеччину, Францію |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства.

З наведених у табл. 2.2 даних видно, що майже 70% продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» до 2021 р. експортувалось у Азію, Японію, Індонезію і інші регіони (цьому сприяли і отримані сертифікати якості продукції).

Визначальною тенденцією на ринку молока України є поступове підвищення цін на молочну сировину. Також проблемою під час переробки

підприємством молока та виробництва продукції є сезонність виробництва самої сировини та труднощі при реалізації продукції.

Сезонність виробництва молока в Україні, та в регіоні розташування підприємства, складає від 1 до 1,9. Через складнощі при реалізації готової продукції на внутрішньому на зовнішньому ринку та високій мінливості цін на сировину, рентабельність переробки молока є низькою для розширеної модернізації засобів виробництва.

## 2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства

Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «Пирятинський сирзавод» проводили за фінансовою, економічною та бухгалтерською звітністю за 2019, 2020, 2021 роки (додатки).

В табл. 2.3 представлено динаміку основних показників діяльності підприємства за 2019-2021 рр.

*Таблиця 2.3*

Фінансові результати ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр.

| Показники | роки | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, у % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Дохід від реалізації продукції, тис.грн. | 1356007 | 1371020 | 1404740 | 15013 | 33720 | 1,1 | 2,5 |
| Валовий прибуток, тис.грн. | 69890 | 129005 | 64334 | 59115 | -64671 | 84,6 | -50,1 |
| Інші операційні доходи, тис.грн. | 7865 | 19 355 | 25298 | 11490 | 5943 | 146,0 | 30,7 |
| Адміністративні витрати, тис.грн. | 16569 | 18152 | 18394 | 1583 | 242 | 9,5 | 1,3 |
| Витрати на збут, тис.грн. | 70815 | 47107 | 50276 | -23708 | 3169 | -33,4 | 6,7 |
| Інші операційні витрати, тис.грн. | 27 524 | 18 872 | 34376 | -8652 | 15504 | -31,4 | 82,2 |
| Фінансовий рез. від операційної діяльності, тис.грн. | -37153 | 64229 | -13414 | 101382 | -77643 | 72,0 | -120,9 |

*Продовження таблиці 2.3*

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Інші фінансові доходи, тис. грн. | 1659 | 1306 | 2063 | -353 | 757 | -21,0 | 58,0 |
| Інші доходи, тис. грн. | 5032 | 84 | 5031 | -4948 | 4947 | -98 | 5889,3 |
| Фінансові витрати, тис. грн. | 26687 | 27995 | 31010 | 1308 | 3015 | 4,9 | 10,8 |
| Інші витрати, тис. грн. | 4936 | 22 | 4927 | -4914 | 4905 | -99,5 | 22295,5 |
| Фінансовий результат після оподаткування (тис.грн.):<br>- збиток | 62085 | 0 | 42257 | -62085 | 42257 | -100 | - |
| - чистий прибуток | 0 | 37602 | 0 | 37602 | -37602 | 100 | -100,0 |

Примітка: складено автором на основі аналізу звітності підприємства

З розрахунків, занесених у табл. 2.3 можемо зробити наступні висновки. На підприємстві «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр.:

- за кінцевим фінансовим результатом (за чистим прибутком) підприємство було прибутковим лише у 2020 році; в той час як у 2019 та у 2021 роках підприємство було збитковим: майже 62,1 млн.грн. та 42,3 млн. грн. збитку (відповідно);

- виручка від реалізації продукції (чистий дохід) поступово зростала: на 1,1% (у 2020 р.) та на 2,5% (у 2021 р.) порівняно з попереднім періодом);

- в цілому у 2021 р. дохід становив 1404,7 млн.грн.; тоді як собівартість на виготовлення продукції за цей же період досягла позначки 1340,4 млн.грн., що свідчить про більші темпи зростання витрат на виробництво, ніж доходів від реалізації продукції. Хоча необхідно зазначити, що у 2020 році собівартість продукції, хоч і не на великий відсоток (лише на 3,4%) скоротилась.

Проведемо більш детальний аналіз факторів (та елекментів впливу на чистий прибуток, а відповідно й на рентабельність підприємства за 2019-2021 рр., так:

- у 2021 р. собівартість порівняно з 2021 р. зросла на 7,9% (при зростанні чистого доходу на 2,5%), що свідчить про значно вищі темпи зростання собівартості продукції (тобто витратної частини доходу), ніж самого

доходу від реалізації. Проте. Прибуток від реалізації продукції у 2021 році (хоча і скоротився майже вдвічі порівняно з 2020 роком), але був на рівні 64,3 млн.грн. (тоді як у 2020 році цей показник сягав 129,0 млн.грн.). Варто відмітити, щ цей показник у 2021 р. опустився відмітки нижче показника 2019 року;

- за період 2019, 2020, 2021 рр. зростали: адміністративні витрати (хоча у 2021 р.) доволі незначними темпами, так відмічено зростання лише на 1,3%; різко зросли витрати на збут: у 2021 р. (порівняно з 2020 р.) на 6,7% (більш детальний аналіз показав, що це було зумовлено додатковою рекламою, подорожчанням паливно-мастильних матеріалів та ін.); а також значним зростанням (на 15,5 млн.грн., або на 82,2% - інших операційних витрат);
- і вже на рівні операційної діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2021 р. (як і в 201 р.) мало збитки: 13,4 та 37,1 млн. грн. (відповідно);
- за 2021 р. зросли й фінансові витрати та інші витрати (що відповідно становило: 31,0 та 4,9 млн.грн. – відповідно (порівняно з 27,9 та 0,02 млн.грн. – у 2020 році).

Отже, ефективна робота на підприємстві Пирятинський сирзавод спостерігалась лише у 2020 році.

Основними видами продукції та послуг, від реалізації яких товариство отримувало значний дохід від реалізації (табл.2.4) були: виробництво сиру твердого, сиру плавленого, сухих молочних продуктів, а також оптова торгівля.

Причому за цей період лише обсяги виробництва та реалізації сиру твердого зростали (2159,8 тонн – 2019 року; 2575 тонн – 2020 року та 3574,3 – 2021 р. становили обсяги реалізації сиру твердого в натуральних одиницях виміру). Подібна тенденція спостерігається і за вартісними одиницями виміру, та за обсягами виробництва взагалі.

*Таблиця 2.4*

Обсяги виробництва та реалізації продукції підприємства (2019-2021 рр.)

| № | Вид продукції | у натуральних одиницях, тонн | | | у грошових одиницях, тис.грн. | | | у % до загального обсягу продукції | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | 2020 | 2021 |
| *Обсяги виробленої продукції* | | | | | | | | | | |
| 1 | Сир твердий | 2292,2 | 2958 | 4060,0 | 256781,7 | 395691,6 | 551113,3 | 25,3 | 27,7 | 40,6 |
| 2 | Сир плавлений | 1918,7 | 1364,8 | 1208,1 | 140546,7 | 108382,9 | 102939,9 | 13,5 | 7,6 | 7,6 |
| 3 | Вершки | 4169,5 | 4851,1 | 3382,0 | 217968,4 | 276390,1 | 198503,2 | 20,9 | 19,4 | 14,6 |
| *Обсяги реалізованої продукції* | | | | | | | | | | |
| 1 | Сир твердий | 2159,8 | 2575 | 3574,3 | 241949,7 | 344457,7 | 485183,3 | 13,7 | 24,1 | 35,9 |
| 2 | Сир плавлений | 1868,4 | 1318,1 | 1197,1 | 136862,2 | 104674,3 | 102002,6 | 24,2 | 7,3 | 7,5 |
| 3 | Вершки | 4169,5 | 4851,1 | 3382,0 | 217968,4 | 276390,1 | 198503,2 | 21,8 | 19,4 | 14,6 |

Примітка: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Проведений аналіз динаміки реалізації видів продукції у натуральних та вартісних вимірах (і подальше порівняння цих тенденцій) табл. 2.5.

*Таблиця 2.5*

Динаміка реалізації основних товарних груп ТОВ «Пирятинський сирзавод» за натуральними та вартісними показниками (за 2019-2021 рр.), у %

| № з/п | Вид продукції (яка була реалізовувана у 20019-2021 рр.) | Відхилення відносне (за натуральними показниками), у % | | Відхилення відносне (за вартісними показниками), у % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1 | Сир твердий | 19,2 | 38,8 | 42,4 | 40,9 |
| 2 | Сир плавлений | -29,5 | -9,2 | -23,5 | -2,6 |
| 3 | Вершки | 16,3 | -30,3 | 26,8 | -28,2 |

Примітка: складено автором на основі аналізу звітності підприємства

З табл. 2.5 видно, що обсяги реалазіції сиру плавленого у 2019-2021 рр. постійно скорочувались (як в натуральному, так і у вартісному вираженні), тоді як обсяги реалізації вершків мали позитивну тенденцію лише у 2020 році.

Разом з тим, чітко видна тенденція до зростання обсягів реалізації сиру твердого (за 2019-2021 рр.) як у вартісному вираженні (42,4% та 40,9% - у 2020 та 2021 рр. відповідно), так і за натуральними показниками реалізації цього виду товару: 19,2% та 38,8%. Така ситуація свідчить, що ціни на сир твердий у 2020 році зросли більш ніж у два рази (порівняно із зростанням самих обсягів виробництва та реалізції цього продукту – це звісно могло стати однією із потужних передумов забезпечення прибутковості продукції (та відповідно і підприємства у 2020 році). В той час як зростання цін у 2021 році порівняно із зростанням обсягів виробництва та реалізації цих видів сирів було вкрай незначним (лише 2%) – що не стало інфляційним фактором зростання прибутковості.

Наступним етапо дослідження має стати аналіз ефективності використання ресурсів на ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр. розрахунки заносимо у табл. 2.6.

*Таблиця 2.6*

Динаміка показників ефективності використання праці на ТОВ «Пирятинський сирзавод» (за 2019-2021 рр.)

| Показники | роки | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, у % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації, грн. | 0,94 | 0,9 | 0,95 | -0,04 | 0,05 | -4,2 | 5,6 |
| Середньооблікова чисельність працюючих, осіб | 636 | 612 | 610 | -24 | -2 | -3,7 | -0,3 |
| Продуктивність праці (виробіток), тис.грн./чол. | 2132 | 2240 | 2302 | 108 | 62 | 5,06 | 2,8 |

Примітка: складено автором на основі аналізу звітності підприємства

Аналіз показав, що на ТОВ «Пирятинський сирзавод» витрати на 1 грн. виручки від реалізації зростали (їх зниження характерне лише для 2020 року) і у 2019 та 2021 рр. становили приблизно 0,94 та 0,95 грн.

За період, який аналізувався, середньоспискова чисельність працівників трішки скоротилась (на 2 особи), а продуктивність праці дещо зросла – на 2,8% у 2021 році (і становила 2,3млн.грн. в рік на 1 працівника), тоді як у 2019 р. цей показник був на рівні 2,1млн.грн. в рік на 1 працівника.

Кількість та вартість виробленої продукції та наданих послуг в 2019 році, за рахунок реалізації яких отримано більше 10% доходу в наступному переліку:

- Сир твердий - 4 965,0 т. на суму 571 466,3тис. грн.
- Сир плавлений - 1 868,3 т. на суму 153 319,1 тис. грн.
- Продукти молоковмісні – 4 685,3т. на суму 290 160,8тис. грн.
- Сироватка суха - 3 460 т. на суму 72 215,0 тис. грн.
- Оптова торгівля, інші молочними та не молочні продуктами, молочною сировиною,послуги - на суму 321 966,8 тис. грн.

Кількість та вартість виробленої продукції та наданих послуг в 2020 році, за рахунок реалізаціїяких отримано більше 10% доходу в наступному переліку:

- Сир твердий - 3 500,8т. на суму 412 722,0 тис. грн.
- Сир плавлений - 1 318,1 т. на суму 100 487,3тис. грн.
- Продукти молоковмісні - 6 070,9т. на суму 386 333,3тис. грн.
- Сироватка суха - 5 092,3т. на суму 113 621,3 тис. грн.
- Оптова та роздрібна торгівля, реалізація інших молочних та немолочних продуктів, молочної сировини, послуг - на суму 357 856,1 тис. грн.

Кількість та вартість виробленої продукції та наданих послуг в 2021 році, за рахунок реалізації яких отримано більше 10% доходу в наступному переліку:

- Сир твердий - 3 574,3т. на суму 485 183,3 тис. грн.
- Сир плавлений - 1 197,1т. на суму 102 002,6 тис. грн.

— Сирні продукти тверді та плавлені - 5 121,6 т. на суму 360 787,1 тис. грн.

— Сироватка суха - 4 666,0 т. на суму 133 017,9 тис. грн.

— Оптова та роздрібна торгівля, реалізація інших молочних та немолочних продуктів, молочної сировини, послуг - на суму 270 449,9 тис. грн.

Наступним етапом аналізу стала оцінка ефективності використання основних засобів (табл. 2.7). Обсяги цих засобів на підприємстві є значними.

*Таблиця 2.7*

Склад і динаміка основних засобів ТОВ «Пирятинський сирзавод» (2019-2021 рр.), у тис. грн.

| Назва основних засобів | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | абсолютне (+/-) | |
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1.*Виробничого призначення:* | 102100 | 98 851 | 101 009 | -3249 | 2 158 | -3,1 | 2,2 |
| Будівлі і споруди | 31 109 | 30 165 | 61 064 | -944 | 30 899 | -3,03 | 102,4 |
| Машини і обладнання | 53 242 | 33 151 | 31 221 | -20091 | -1 930 | -37,7 | -5,8 |
| Транспортні засоби | 3 943 | 3 118 | 3 076 | -825 | -42 | -20,9 | -1,3 |
| Земельні ділянки | 120 | 2 454 | 2 228 | 0 | -226 | 0 | -9,2 |
| Інші | 13 686 | 32 297 | 3 420 | 18611 | -28 877 | 135,9 | -89,4 |
| *2.Невиробничого призначення*: | 433 | 344 | 290 | -89 | -54 | -20,5 | -15,7 |
| Будівлі і споруди | 321 | 291 | 262 | -30 | -29 | -9,3 | -10,0 |
| Машини і обладнання | 27 | 18 | 9 | -8 | -9 | -33,3 | -50,0 |
| Транспортні засоби | 40 | 9 | 6 | -31 | -3 | -77,5 | -33,3 |
| Інші | 45 | 26 | 13 | -19 | -13 | -42,2 | -50,0 |
| ВСЬОГО | 102533 | 100 841 | 101 299 | -1692 | 458 | -3,2 | 0,5 |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства

Відчудження основних активів за останні 5 років не було.

У 2020 році було придбано автоматфасовки плавленого сиру (брикети) та ліквідовано передочитску очисних споруд, у зв’язку з будівництвом нових споруд.

У 2021 році - придбано Машину пакувальну Cryovac SVS45 (пакування головок сиру) та введено в експлуатацію будівлю нових локальних Очисних споруд. Товариство постійно працює над поліпшенням обладнання та щороку складає план інвестиції, який виконується.

З табл. 2.7 видно, що станом на 31.12.2021 року на балансі товариства обліковувались основні засоби за первісною вартістю в сумі 314 951 тис. грн. та залишковою вартістю в сумі 98 612 тис. грн.

Балансова вартість основних засобів зменшена на суму кредитних збитків у розмірі 5 тис.грн., яка розрахована на суму дебіторської заборгованості, предоплати за основні засоби. Станом на 31.12.2021 року вартість повністю про амортизованих основних засобів складає 108169,0 тис.грн. Станом на 31 грудня 2020 року та 31 грудня 2021 року у товариства: відсутні обмеження на право власності; відсутні основні засоби, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція); відсутні контрактні зобов'язання, пов'язані з придбанням основних засобів; відсутні компенсації третіх сторін за об'єкти основних засобів, корисність яких зменшилася, або які були втрачені чи передані.

Протягом 2021 року товариство не отримувало основні засоби в результаті об'єднання підприємств. В 2021 році не здійснювалась переоцінка основних засобів до їх справедливої вартості. Змін первісної вартості та суми зносу основних засобів не було. Протягом 2021 року товариство не отримувало основні засоби за рахунок цільового фінансування.

Амортизація основних засобів розраховується прямолінійним методом відповідно до строків корисної служби. Для цілей розрахунку амортизації обов'язково визначається ліквідаційна вартість основних засобів. Нарахування

амортизації на актив починається з місяця наступного за місяцем придатності активу до використання і проводиться щомісячно до дати вибуття активу та припинення його визнання. Незавершені капітальні інвестиції станом на 31.12.2021 рік становлять 1 529 тис. грн. і представлені основними засобами які не готові до експлуатації. Інша інформація розкрита у фінансовій звітності та примітках до неї.

Станом на 31.12.2021 р. у товариства наявні договори оренди земельних ділянок, приміщень, транспортних засобів, які використовуються в господарській діяльності. Станом на 31.12.2021 року на балансі товариства визнані орендні активи за первісною вартістю в сумі 4 460 тис. грн. та залишковою вартістю в сумі 2 687 тис. грн. Строки оренди земельних ділянок складають від 3 до 25 років, строки оренди приміщень від 3 років, а строк оренди транспортних засобів від 2 років. У товариства також наявні деякі договори оренди з терміном оренди менше 12 місяців, що має низьку вартість. Відносно цих договорів підприємство застосовує звільнення від визнання як орендовані активи, звільнення передбачені виключно для короткострокової оренди і оренди активів з низькою вартістю. Зобов'язання за договорами оренди забезпечені правом власності орендодавця на орендовані активи. Як правило, сирзавод має права передавати або здавати орендовані активи в суборенду і по деяких договорах Товариство зобов'язане підтримувати орендовані активи в належному стані. Інша інформація розкрита у фінансовій звітності та примітках до неї.
Проаналізуємо рух основних засобів та показники ефективності їх використання на ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки в табл 2.8.

Терміни та умови користування основними засобами визначаються згідно Податкового кодексу України (ПКУ). Згідно з обліковою політикою ТОВ «Пирятинський сирзавод», при введенні основних засобів в експлуатацію комісією визначається ліквідаційна вартість та очікуваний строк корисного використання кожного об'єкта основних засобів з фіксуванням його в акті

введення.

*Таблиця 2.8*

Рух та ефективність використання основних засобів

ТОВ «Пирятинський сирзавод» (2019-2021 рр.), тис. грн.

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | абсолютне (+/-) | |
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| *Показники оцінки стану і руху основних засобів* | | | | | | | |
| Коефіцієнт зносу, % | 0,65 | 0,63 | 0,67 | -0,02 | 0,04 | -3,0 | 6,3 |
| Коефіцієнт придатності, % | 0,35 | 0,37 | 0,33 | 0,02 | 0,04 | 5,7 | -10,8 |
| Коефіцієнт введення, % | 0,1 | 0,19 | 0,07 | 0,09 | -0,12 | 90 | -63,1 |
| Коефіцієнт вибуття, % | 0,1 | 0,12 | 0,09 | 0,02 | -0,03 | 20 | -25 |
| *Показники оцінки ефективності використання основних засобів (ОЗ)* | | | | | | | |
| Віддача ОЗ, тис. грн. | 20,98 | 15,05 | 13,5 | -5,93 | -1,55 | -28,2 | -10,2 |
| Місткість ОЗ, тис. грн. | 0,04 | 0,07 | 0,07 | 0,03 | 0 | 75 | 0 |
| Озброєність ОЗ, тис. грн./особу | 117,8 | 141,6 | 164,8 | 23,8 | 23,2 | 20,2 | 16,3 |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства

Коефіцієнт оновлення та вибуття основних засобів підприємства залишається у 2019 році 0,1%, у 2020 році 0,12% та 2021 році зменшився до 0,07%. Тому потрібно інвестувати кошти й оновлювати основні засоби підприємства, адже це є джерелом підвищення ефективності діяльності підприємства та нарощення обсягу власного капіталу.

Коефіцієнт придатності і зносу був у співвідношенні: 2019 рік – 0,35% і 0,65%, у 2020 році 0,37% і 0,63%, у 2021 році 0,33% і 0,67%.

Це підтверджується змінами показників серед яких: віддача основних засобів у 2019 році 20,98 тис. грн., у 2020 році зменшується до 15,05 тис. грн., у 2021 році до 13,5 тис. грн. Це пов’язано з тим, що підприємство не досить

активно закуповує основні засоби і ріст доходу від реалізації продукції не зростає стрімко.

Озброєність зростала з кожним роком з 117,8 тис. грн. у 2019 році до 141,6 тис.грн./особу у 2020 році та до 164,8 тис. грн./особу у 2021 році. Це означає що прибутку на 1 працівника стає більше, а працівників менше з кожним роком, який аналізувався.

Місткість основних засобів у 2019 році була 0,04 %, а у 2020 році становила 0,07 тис. грн., у 2021 році так само – 0,07.

Отже, враховуючи отримані показники, можна зробити висновок, що ТОВ «Пирятинський сирзавод» відносно ефективно використовує основні засоби, хоча завелика сума будівель та споруд, яка у 2021 році зросла майже у два рази.

Наступним етапом оцінки підприємства є аналіз показників ефективності використання *оборотних активів* підприємства ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки. Аналіз пропонується здійснити на основі розрахунку показників ефективності використання оборотних коштів в табл. 2.9.

*Таблиця 2.9*

Ефективність використання оборотних активів
ТОВ «Пирятинський сирзавод» (за 2019-2021 рр.)

| Показники | Рік | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | абсолютне (+/-) | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020 / 2019 | 2021/ 2020 |
| *Вихідні дані для розрахунку* | | | | | | | |
| Середньорічні залишки оборотних активів, тис.грн. | 429289 | 399323 | 526432 | -29966 | 127109 | -6,98 | 31,83 |
| Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн. | 1356007 | 1371020 | 1404740 | 15013 | 33720 | 1,11 | 2,46 |
| *Показники оцінки ефективності використання оборотних активів* | | | | | | | |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборот | 3,16 | 3,43 | 2,67 | 0,27 | -0,76 | 8,69 | -22,28 |
| Термін одного обороту оборотних коштів, дні | 113,97 | 104,85 | 134,91 | -9,12 | 30,06 | -8,00 | 28,67 |
| Коефіцієнт завантаження оборотних коштів, тис. грн. | 0,32 | 0,29 | 0,37 | -0,03 | 0,08 | -8,00 | 28,67 |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства.

З табл. 2.9 видно, що на підприємстві у 2021 р. відбулось доволі значне скорочення коефіцієнту оборотності та зростання тривалості днів обороту засобів, що є доволі негативною тенденцією. Так, за 2021 рік на підприємстві оборотні засоби обернулись лише 2,67 рази (тоді як у 2020 р. цей показник становив 3,43), при цьому тривалість обороту зросла з 104,85 днів до 134,91 дня; тоді як у 2019 році цей показник становив 113,97 дні.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів у 2020 році був найнижчим – 0,29 тис.грн.; тоді як у 2019 р. - 0,32 тис. грн., а у 2021 р. - 0,37 (тобто порівняно з попереднім еріодом відбулось зростання на 28,67%). Дані зміни свідчать про загальне погіршення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Використовуючи дані річної звітності підприємства за 2019-2021 роки можна проаналізувати склад та динаміку чисельності ТО «Пирятинський сирзавод» (табл. 2.10).

*Таблиця 2.10*

Динаміка складу чисельності персоналу підприємства за 2019-2021 роки

| Показники/рік | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | абсолютне (+/-) | |
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Чисельність персоналу, осіб | 636 | 612 | 610 | -24 | -2 | -3,77 | -0,33 |
| *у тому числі:* | | | | | | | |
| керівники | 53 | 57 | 55 | 4 | -2 | 7,55 | -3,51 |
| спеціалісти | 75 | 78 | 75 | 3 | -3 | 4,00 | -3,85 |
| робітники | 526 | 501 | 480 | -25 | -21 | -4,75 | -4,19 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.10 видно, що кількість працюючих на протязі всього аналізованого періоду має тенденцію до коливань, проте в цілому вона скорочується. І якщо у 2020 році не зважаючи на скорочення загальної числності працівників на 24 особи, чисельність керівників збільшилась на 2

особи, а спеціалістів – на 3 особи. Загальна тенденція до скорочення чисельності працівників, в т.ч. всіх категорій (і особливо робітників – на 21 собу відбулось скорочення) збереглась у 2021 році.

Показники руху, ефективності використання персоналу та оплати праці на підприємстві проаналізуємо в табл. 2.11 за 2019-2021 роки.

*Таблиця 2.11*

Динаміка рух персоналу, ефективності його використання та оплати праці на ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2019- 2021 роках

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Абсолютне відхилення (+, -) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| *Вихідні дані для розрахунку* | | | | | |
| Дохід від реалізації, тис. грн. | 1356007 | 1371020 | 1404740 | 15013 | 33720 |
| Середньооблікова чисельність працівників, чол. | 636 | 612 | 610 | -24 | -2 |
| Витрати на оплату праці, тис. грн. | 70319 | 72072 | 78129 | 1753 | 6057 |
| Вартість ОЗ, тис. грн. | 102533 | 100 841 | 101 299 | -1692 | 458 |
| Прийнято на підприємство, чол. | 10 | 20 | 24 | -10 | 4 |
| Вибуло з підприємства, чол. | 28 | 44 | 26 | 16 | -18 |
| *Динаміка показників руху персоналу* | | | | | |
| Коефіцієнт прийому персоналу, % | 1,5 | 3,2 | 4,9 | 1,7 | 0,7 |
| Коефіцієнт вибуття персоналу, % | 4,4 | 7,1 | 4,3 | 2,7 | -2,9 |
| Коефіцієнт руху персоналу, % | -2,8 | -3,9 | -0,3 | -1,1 | 3,6 |
| *Динаміка показників оцінки ефективності використання персоналу* | | | | | |
| Продуктивність праці, тис. грн./чол. | 2132,1 | 2240,2 | 2302,9 | 108,1 | 62,7 |
| Озброєність праці, тис. грн.ОЗ /ос. | 161,2 | 164,8 | 166,1 | 3,6 | 1,3 |
| *Динаміка показників оцінки ефективності оплати праці персоналу* | | | | | |
| Середньомісячна заробітна плата одного працівника, тис. грн./чол. | 9,2 | 9,8 | 10,7 | 0,6 | 0,9 |
| Зарплатомісткість, грн. | 51,9 | 52,6 | 55,6 | 0,7 | 3 |
| Зарплатовіддача, тис. грн. | 19,3 | 19,0 | 18,0 | -0,3 | -1 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.11 видно, що чисельність песоналу підприємства дещо зменшилась, причому аналіз руху персоналу засвідчив у 2021 р. скорочення процесу вибуття персоналу (так, у 2020 цей показник становив 7,1%, тоді як у 2021 р. він сягав лише 4,3%, тобто став майже схожим до показника 2019 р.). Кількість же прийнятих на роботу неухильно зростала, хоча коефіцієнт прийому у 2020 р. зріс на 1,7, тоді як у 2021 р. – лише на 0,7. Коефіцієнт руху персоналу впродовж всього періоду, який аналізувався, був від'ємним (вибуття переважало над прийняттям персоналу). Найнижчий йпоказник руху персоналу спостерігався у 2021 р. -0,3% (тоді як у 2019 р. та 2020р. цей показник відповідно становив -2,8% та -3,9%) – спадна тенденціє є доволі негативиним явищем для підприємства.

Було проаналівзовано динаміку показників ефективності використання персоналу, а саме продуктивності праці. Розрахунки показали, що вона весь час зростала: з 2132 тис. грн. у 2019 р до 2302,9 тис.грн. у 2021 р. (що на 62,7 тис.грн. на 1 працівника більше, ніж у 2020 р.); причому оскільки особливо у 2020 та 2021 р. чисельність персоналу змінилась досить несуттєво (лише на 2 особи скоротилась), то зростання продуктивності у першу чергу відбувалось через зростання доходу підприємства, і в першу чергу (як показав аналіз – через зростання цін на продукцію).

Аналіз озброєності праці також зростає з кожним звітним роком, що є позитивним показником для підприємства й означає, що основних засобів на одного працівника припадало все більше. Так, у 2019 р. цей показник становив 161,2 тис.грн., тоді як у 2021 р. вже 166,1 тис.грн (що 1,3 тис. грн. більше за показник 2020 р.).

Було проведено також аналіз динаміки показників зарплатомісткості та зарплатовіддачі продукції. Виявлено, що фонд оплати праці постійно зростав; при цьому зростала і середньомісячна заробітна плата одного працівника. Так, зарплатомісткість продукції у середньому змінювалась з 51,9 грн. (на 1 тис.грн.

доходу підприємства) у 2019 р. до 55,6 грн. (у 2021р.; що на 3 грн. більше порівняно з 2020 р.). При цьому зарплатовіддача з кожним роком все зменшувалася. Так, у 2019 р. цей показник становив 19,3 тис. грн., у 2020 – 19,0 тис. грн., а у 2021 р. лише 18,0 тис.грн. Цей показник засвідчує негативну тенденцію, що склалась на ТОВ «Пирятинський сирзавод»: зарплатовіддача падає, так як темпи зростання середнььомісячної зарплати вищі, ніж темпи зростання продуктивності праці – це є вкрай негативною тенденцією, з позиції управління ресурсами підприємства (оскільки за економічними законами, цей показник повинен мати протилежну тенденцію: продуктивність праці має зростати вищими темпами, ніж зарплатомісткість продукції). Для порівняння: у 2020 р. продуктивність праці зросла лише на 5,1%, тоді як середньомісячна заробітна плата – на 6,5%; а у 2021 р. взагалі продуктивність праці зросла лише на 2,8%, а середньомісячна заробітна плата – на 9,2%. Менеджменту підприємства потрібно було б звернути увагу на таку негативну тенденцію.

### 2.3. Оцінка фінансового стану підприємства

Для проведення оцінки фінансового тану розрахуємо показники ділової активності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості. Розрахунок показників рентабельності (які тако ж відносяться до методики оцінки фінансового стану) розглянемо у наступному розділі, оскільки вони є складовою предмету дослідження даної кваліфікаційної роботи. Результати розрахунків показників ділової активності занесено в табл. 2.12.

З даної таблиці видно, що середньорічні залишки оборотних активів зростали (особливо у 2021 р.); ріст порівняно з 2020р. на 31,8%. Таким чином аналіз коефіцієнтів оборотності показав наступне:

- коефіцієнт оборотності грошових коштів та їх еквівалентів зростав. Так у 2019 р. він становив 20,13 оборотів, у 2020 році 24,7 оборотів; у 2021 р. –

34,4 обороти. При цьому термін оборотності відповідно за цими роками складав: 17,8 днів; 14,5 днів; 10,5 днів – тобто тривалість обороту скорочувалась, що є позитивним моментом;

*Таблиця 2.12*

Динаміка показників ділової активності підприємства за 2019-2021 рр.

| Показники | Період | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, у % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2020/ 2019 | 2020/ 2019 | 2020/ 2019 |
| Середні залишки оборотних активів, тис.грн. | 372891 | 399323 | 526432 | 26432 | 127109 | 7,1 | 31,8 |
| Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн. | 1356007 | 1371020 | 1404740 | 15013 | 33720 | 1,1 | 2,5 |
| Кредиторська заборгованість, тис. грн. | 395077 | 399323 | 409121 | 4246 | 9798 | 1,1 | 2,5 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти, тис.грн. | 21210 | 89403 | 40871 | 68193 | -48532 | 321,5 | -54,3 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн. | 93391 | 96960 | 100643 | 3569 | 3683 | 3,8 | 3,8 |
| Запаси, тис.грн. | 120515 | 142425 | 263317 | 21910 | 120892 | 18,2 | 84,9 |
| Коефіцієнт оборотності грошових коштів та їх еквівалентів, оборот | 20,13 | 24,7 | 34,4 | 4,57 | 9,67 | 22,7 | 39,2 |
| Термін оборотності грошових коштів, дні | 17,8 | 14,5 | 10,5 | -3,3 | -4,03 | -18,5 | -27,8 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборот | 13,9 | 14,4 | 14,0 | 0,5 | -0,44 | 3,6 | -3,1 |
| Термін обороту дебіторської заборгованості, дні | 25,8 | 25 | 25,8 | -0,8 | 0,79 | -3,1 | 3,2 |
| Коефіцієнт оборотності запасів, оборот | 11,2 | 9,6 | 5,3 | -1,6 | -4,27 | -14,3 | -44,4 |
| Термін оборотності запасів, дні | 32,1 | 37,5 | 67,5 | 5,4 | 29,98 | 16,8 | 80,0 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тис. грн. | 3,33 | 3,45 | 3,4 | 0,12 | -0,02 | 3,6 | -0,5 |
| Термін оборотності кредиторської заборгованості, дні | 108,1 | 104,3 | 104,8 | -3,8 | 0,50 | -3,5 | 0,5 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства.

- коефіцієнт оборотності запасів у 2019 р. становив 11,2 обороти (32,1 дні), у 2020 р. - 9,6 оборотів (37,5 днів), у 2021 р. 5,3 обороти (67,5 днів) – збільшення покатника тривалості обороту та скорочення коефіцієнту оборотності (аж на 44% у 2021 р.) є вкрай негативною тенденцією;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості коливався у межах 13,9 оборотів (у 2019 р.) 14,0 оборотів (у 2021 р.) до показника 14,4 обороти – у 2020 році. При цьому тривалість обороту дебіторської заборгованості мінялась оберненопропорційно і коливався у межах 25 днів (у 2020 р.) до 25,8 днів – у 2019 та 2021 рр.
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості теж мав коливальний характер: 3,33 оборотів (108,1 днів) – у 2019 р.; 3,45 оборотів (104,3 дні) – у 2020 р. та 3,4 обороти (104,8 днів) – у 2021 р.

Далі було проаналізовано показники ліквідності підприємства (тобто його здатності перетворювати активи на гроші), табл. 2.13.

*Таблиця 2.13*

Динаміка показників ліквідності підприємства за 2019-2021 р

| Показник | Період | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,29 | 0,1 | 0,3 | -0,19 | 0,2 | -65,5 | 200 |
| Коефіцієнт загальної ліквідності | 1,25 | 1,13 | 1,37 | -0,12 | 0,24 | -9,6 | 21,2 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності (поточна) | 0,85 | 0,76 | 0,883 | -0,09 | 0,12 | -10,5 | 16,2 |

Джерело: складено автором за даними підприємства.

Коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов’язань підприємство спроможне погасити у випадку, коли буде реалізовано всі оборотні активи підприємства, у т. ч. матеріальні запаси. Цей коефіцієнт показує також, скільки гривень оборотних коштів приходиться на кожну гривню поточних

зобов'язань. Такий показник, за 2020 р., мав величину 1,13 (>1), за 2021 р. - величину 1,373 (>1), що за зальними правилами є оптимальним, у 2019 р. – 1,25. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та кредиторської заборгованості. Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. За 2020 р. його величина доволі велика - 0,76, а за 2021 р. - 0,883, що близьке показнику 2019 р. (0,85).

Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити своїми коштами негайно. Такий показник, за 2019 року, має показник 0,1 і є достатньою величиною, за 2020 року, має показник 0,3 і є достатньою величиною, у 2021 році 0,29.

Наступним етапом дослідження ефективності використання фінансових ресурсів є оцінка часткових показників фінансової стійкості ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки, які наведено в табл. 2.14.

*Таблиця 2.14*

Показники фінансової стійкості підприємства за 2019-2021 рр.

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення: | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | абсолютне (+/-) |
| | | | | 2020/ 2019 | 2020/ 2019 |
| Коефіцієнт автономії | 0,25 | 0,2 | 0,24 | -0,05 | 0,04 |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | 0,75 | 0,8 | 0,76 | 0,05 | -0,04 |
| Коефіцієнт заборгованості | 0,74 | 0,82 | 0,76 | 0,08 | -0,06 |
| Коефіцієнт фінансування | 2,8 | 4,6 | 3,1 | 1,8 | -1,5 |
| Коефіцієнт маневреності | 3,2 | 5,06 | 3,16 | 1,86 | -1,9 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,09 | 0,15 | 0,11 | 0,06 | -0,04 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства.

Протягом 2019-2021 років у підприємства ТОВ «Пирятинський сирзавод» спостерігається загальна динаміка показника коефіцієнта автономії: в 2019 році

0,25, у 2020 р. зменшився до 0,2, а у 2021 році зріс на 0,04 пункти до 0,24, що свідчить про покращення фінансової стійкості аналізованого підприємства.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2019 році 0,75, у 2020 році 0,8, у 2021 році зменшився до 0,76.

Розраховані значення коефіцієнта фінансування протягом 2019-2021 років не перевищують оптимальне значення показника 1, що є свідченням недостатньої фінансової стійкості.

Коефіцієнт заборгованості в 2019 р. 0,74, у 2020 р. зріс на 0,08 пунктів проти 2019 р. і становив 0,82, в 2021 р. зменшився до 0,76. Коефіцієнт фінансування у 2019 р. 2,8, у 2020 р. 4,6, у 2021 р. зменшився до 3,1.

Показник маневреності в 2019 році 3,2, у 2019 році 5,06, у 2021 році зменшився до 3,16, що є свідченням динаміки показника фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Коли показник зростає - це позитивна тенденція і при зменшені – навпаки. Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства протягом аналізованого періоду зростає з 0,09 у 2019 р. до 0,15 у 2020 р., та зменшується до 0,11 у 2021 р., що свідчить про достатньо стійкий фінансовий стан підприємства.

**Висновки до розділу 2**

У розділі було проведено аналіз за фінансовими даними підприємства – ТОВ «Пирятинський сирзавод», що є виробником молочної продукції та розташоване у Полтавській області (м. Пирятин), що випускає продукцію під торговою маркою «Пирятинь».

Основні напрямки діяльності: виробництво сирів твердих і плавлених; виробництво масла тваринного і інші. Було досліджено організаційну структуру та основні завдання кадрової політики підприємства. Проаналізано асортимент продукції, виробленої та реалізованої (у натуральних та варітсних величинах).

Виявлено тенденцію до зростання обсягів реалізації сиру твердого (за 2019-2021 рр.) як у вартісному вираженні (42,4% та 40,9% - у 2020 та 2021 рр. відповідно), так і за натуральними показниками реалізації цього виду товару: 19,2% та 38,8%. Це засвідчило, що ціни на сир твердий у 2020 році зросли більш ніж у два рази (порівняно із зростанням самих обсягів виробництва та реалізції цього продукту – це звісно могло стати однією із потужних передумов забезпечення прибутковості продукції (та відповідно і підприємства у 2020 р.). У той час як зростання цін у 2021 р. порівняно із зростанням обсягів виробництва та реалізації цих видів сирів було вкрай незначним (лише 2%) – що не стало інфляційним фактором зростання прибутковості.

Було також проаналізовано основні техніко-економічних показників ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр. Виявлено, що в цілому у 2021 р. дохід становив 1404,7 млн.грн.; тоді як собівартість на виготовлення продукції за цей же період досягла позначки 1340,4 млн.грн., що свідчить про більші темпи зростання витрат на виробництво, ніж доходів від реалізації продукції. Хоча необхідно зазначити, що у 2020 році собівартість продукції, хоч і не на великий відсоток (лише на 3,4%) скоротилась. В цілому дохід підприємства зростав - на 1,1% (у 2020 р.) та на 2,5% (у 2021 р.) порівняно з попереднім періодом.

Проведений аналіз ресурсного стану підприємства показав, що:

- середньоспискова чисельність працівників трішки скоротилась (на 2 особи), а продуктивність праці дещо зросла – на 2,8% у 2021 році (і становила 2,3млн.грн. в рік на 1 працівника), тоді як у 2019 р. цей показник був на рівні 2,1млн.грн. в рік на 1 працівника;

- на балансі товариства (2021 р.) обліковувались основні засоби за первісною вартістю в сумі 314 951 тис. грн. та залишковою вартістю в сумі 98 612 тис. грн. Коефіцієнт придатності і зносу на підприємстві був у співвідношенні: 2019 рік – 0,35% і 0,65%, у 2020 році 0,37% і 0,63%, у 2021 році 0,33% і 0,67%;

- коефіцієнт завантаження оборотних коштів у 2020 році був найнижчим – 0,29 тис.грн.; тоді як у 2019 р. - 0,32 тис. грн., а у 2021 р. - 0,37 (тобто порівняно з попереднім еріодом відбулось зростання на 28,67%). Дані зміни свідчать про загальне погіршення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Оцінили фінансовий стан ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр. показала, що коефіцієнт покриття, за 2019 р. був на рівні 1,25; у 2020 р. має величину 1,13 (>1), а у 2021 р. - мав величину 1,373 (>1), що є оптимальним.

Оцінили фінансову стійкість ТОВ «Пирятинський сирзавод» засвідчила загальну динаміку коефіцієнта автономії у 2019 р. - 0,25, у 2020 р. цей показник зменшився до 0,2, а у 2021 р. зріс до 0,24 - це свідчить про дуже незначне покращення фінансової стійкості підприємства; підприємству потрібно проводити інтенсивні заходи щодо покращення свого фінансового стану.

# РОЗДІЛ 3.
# АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

## 3.1. Аналіз рентабельності підприємства

Наступним етапом дослідження став аналіз показників рентабельності, які відображають відносну прибутковість діяльності, а також різних ресурсів, які використовує підприємство для здійснення своє господарської діяльності. Оцінку показників рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод» подано табл. 3.1.

*Таблиця 3.1*

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр.

| Показники | роки | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, у % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Рентабельність продукції | -4,82 | 3,02 | -4,0 | 7,84 | -7,02 | -162,66 | -232,45 |
| Рентабельність продажу | -4,94 | 3,4 | -4,04 | 8,34 | -7,44 | -168,83 | -218,82 |
| Рентабельність операційної дяльності | -4,5 | 2,7 | -4,0 | 7,2 | -6,70 | -160,00 | -248,15 |
| Рентабельність позикового капіталу | -15 | 9,0 | -15,1 | 24 | -24,10 | -160,00 | -267,78 |
| Рентабельність власного капіталу | -4,6 | 2,8 | -4,0 | 7,4 | -6,80 | -160,87 | -242,86 |
| Рентабельність обігових коштів | -14,4 | 9,7 | -13,9 | 24,1 | -23,60 | -167,36 | -243,30 |
| Рентабельність основних засобів | -68 | 37 | -63 | 105 | -100,00 | -154,41 | -270,27 |
| Рентабельність активів | -12,9 | 7,4 | -13 | 20,3 | -20,40 | -157,36 | -275,68 |

Примітка: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 3.1 видно, що всі показники рентабельності підприємства у 2019 та 2021 рр. мали від'ємне значення, і лише у 2020 році – їх значення було позитивне.

Це пов’язано з тим, що підприємство збиток (за чистим фінансовим результатом) у 2021 р. на рівні 42257 тис.грн. (причому того року збиток був вже на рівні операційної діяльності -13414 тис.грн.), а фінансовий результат від реалізації продукції у 2021 р. (порівняно з 2020 р.) скоротився майже удвічі: так у 2020 р. цей прибуток становив 129005тис.грн., тоді як у 2021 р. – вже 64334тис.грн. (і все це на фоні зроостання доходу підприємства). У 2019 р. збиток від чистого фінансового результату становив 62085 тис.грн., в т.ч. збиток від операційної діяльності у 2019 р. 37153 тис.грн. Все це свідчить про неефективну роботу сирзаводу; і може бути одним із сигналів банкрутства підприємства у майбутньому.

Отже, рентабельність продукції у 2019 р. становила -4,82%, у 2020 році цей показник зріс до 3,02%, а у 2021 р. він знову був від’ємним (і знизився до -4%; більше ніж у два рази).

Рентабельність продажу у 2020 р. була позитивною - 3,4%; тоді як у 2019 р. і у 2021 р. цей показник був від’ємним і становив -4,94% та -4,04%. І знову ж спостерігалось подіння даного показника у 2021 р. порівнняно з 2020 р. більше ніж у два рази.

Рентабельність операційної діяльності у 2019 р. та у 2021 р. була від’ємною у становила -4,5% та -4,0% відповідно. Тоді як у 2020 р. цей показник був позитивним і вийшов на рівень 2,7% (що також є вкрай низьким рівнем рентабельності). Згідно фінансової звітності ТОВ «Пирятинський сирзавод» Операційна діяльність лише у 2020 р. була прибутковою. У 2019 та 2021 рр. вона приносила збитки у розмірі 37153тис.грн. (2019 р.) та 13414 тис.грн. (у 2021 р.).

Рентабельність позикового капіталу також була позитивною лише у 2020р.; і становила 9%, тоді як у 2019 та 2021 рр. цей показник складав -15,0 та -15.1% (відповідно). Рентабельність власного капіталу мала таку ж тенденцію, хоча її показник у 2020 р. значно нижчий від рентабельності позикового капітула – лише 2,8%.

Взагалі серед показників рентабельності 2020 р. найвищим є показник рентабельності основних засобів 37%; рентабельності обігових коштів 9,7%, рентабельності позикового капіталу 9,0% та рентабельності активів 7,4%. Зрозуміло, що у 2019 та 2021 рр. ці показники, як і інші показники рентабельності, також були від'ємними.

Найнижчі ж показники у 2020 р. були сепед показників рентабельності операційної діяльності 2,7% та рентабельності власного капіталу – 2,8% та рентабельності продукції – 3,02%.

Проведена оцінка динаміки показників рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр. засвідчила негативні процеси на підприємстві у 2019 та 2021 рр. і дещо кращу ситуацію у 2020 р. Проте, показники рентабельності у 2020 р. настільки малі, що за більшістю з них теж можна говорити спро тривожну ситуацію на підприємстві, яка при збереженні цієї тенденції може перерости у кризовий стан.

*Факторний аналіз рентабельності.* Для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств, ефективності виробництва всієї продукції недостатньо використовувати тільки показники прибутку. Сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності підприємства без урахування використання ресурсів, а рентабельність характеризує міру цієї ефективності, дає можливість більш повно оцінити кінцеві результати діяльності підприємства.

Всі процеси та явища господарської діяльності взаємозв'язані, взаємозалежні та взаємообумовлені. Тобто кожний результативний показник залежить від чисельних і різноманітних факторів.

Тому важливим методологічним дослідженням є вивчення та вимірювання впливу чинників на досліджуваний показник.

Під факторами в економіці варто розуміти умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів. Під *факторним аналізом* розуміють методику

комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників.

Факторний аналіз зводиться до моделювання багатофакторної моделі, сутністю якої є утворення математичної залежності між факторами.

*Найбільш універсальним є метод ланцюгових підстановок*. Обираючи метод аналізу, потрібно враховувати завдання і цілі, які потрібно досягти фінансовому а налітику. Застосування такого аналізу рентабельності підприємства дає можливість отримання достовірних даних про вплив окремих факторів на результативний показник і визначення невикористаних резервів підвищення рівня рентабельності.

Метод ланцюгових підстановок полягає у поетапному усуненню впливу на усі фактори, крім одного. При цьому передбачається, що фактори змінюються не одночасно, а в певній послідовності: спочатку змінюється перший, а всі інші залишаються без зміни, потім міняється другий і інші при незмінності решти факторів.

У даний час цей метод домінує в теорії і практиці статистики та економічного аналізу всіх країн, є основним підходом до дослідження абсолютних і відносних вкладів окремих факторів у зміну результативної економічної ознаки.

Але цей спосіб має певні недоліки, а саме вимагає врахування черговості дії факторів і приєднує ефект взаємодії основних чинників до внеску структурних та якісних факторів.

У зв'язку з цим вплив кожного фактора на зміну результативного показника міняється залежно від місця, на яке він поставлений дослідником в детермінованій моделі.

Формули розрахунку абсолютних часткових приростів результативної ознаки *Y* за рахунок кожного з п’ятьох факторів при використанні методу ланцюгових підстановок наведено нижче (2.1):

$$\Delta Y_{X1} = X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50};$$

$$\Delta Y_{X2} = X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50};$$

$$\Delta Y_{X3} = X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50}\ X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50};$$

$$\Delta Y_{X4} = X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{50} - X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50};$$

$$\Delta Y_{X5} = X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{51} - X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{50}. \quad (2.1)$$

Його абсолютний внесок знаходиться за остаточним принципом за формулою:

$$\Delta Y_e = \Delta Y - (\Delta Y_{X1} + \Delta Y_{X2} + \Delta Y_{X3} + \Delta Y_{X4} + \Delta Y_{X5}). \quad (2.2)$$

Вихідні дані для розрахунку факторного аналізу ТОВ «Пирятинський сирзавод» за останні два аналітичні роки – 2019-2020 наведений в табл 3.2.

*Таблиця 3.2*

Факторний аналіз методом ланцюгових підстановок ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2020 р.р.

| № | Показник | Роки | | Абсолютне відхилення (+,-) |
|---|---|---|---|---|
| | | 2020 | 2021 | |
| 1. | Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн. | 1371020 | 1404740 | 33720,0 |
| 2. | Власний капітал, тис. грн. | 122258 | 78730 | -43528,0 |
| 3. | Активи, тис. грн. | 502364 | 629877 | 127513,0 |
| 4. | Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн. | 37602 | -42257 | -79859,0 |
| 5. | Прибуток від реалізації продукції,тис. грн. | 129005 | 64334 | -64671,0 |
| 6. | Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 37602 | -42257 | -79859,0 |
| 7. | Частка чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (податковий тягар), ($X_1$) | 1,0 | 1,0 | 0,0 |
| 8. | Співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар), ($X_2$) | 0,29 | -0,66 | 1,23 |
| 9. | Рентабельність продукції (в частках одиниці), ($X_3$) | 0,03 | -0,04 | -0,07 |
| 10. | Оборотність активів, ($X_4$) | 3,43 | 2,67 | -0,76 |
| 11. | Фінансова залежність, ($X_5$) | 0,8 | 0,76 | -0,04 |
| 12. | Рентабельність (збитковість) власного капіталу, % | 2,8 | -4,0 | -6,80 |

Джерело: розраховано автором.

Проведемо розрахунок абсолютних частинних приростів результативної ознаки *Y* за рахунок кожного з п'ятьох факторів при використанні методу ланцюгових підстановок нижче.

$$\Delta Y_{X1} = 0,0*(-0,66)*(-0,04)*2,67*0,76 = 0,0$$

$$\Delta Y_{X2} = 1,23*1,0*(-0,04)*2,67*0,76 = -0,1$$

$$\Delta Y_{X3} = 0,0*1,0*0,29*2,67*0,76 = 0,0$$

$$\Delta Y_{4} = -0,76*1,0*0,29*0,03*0,76 = 0,005$$

$$\Delta Y_{5} = (-0,04)*1,0* 0,29*0,03*3,43 = -0,0001$$

$$\Delta Y_{e} = 0,0+(-0,1)+0,0+0,005+(-0,0001) = -0,951.$$

Отже, в результаті проведеного аналізу методом ланцюгових підставновок було визначено, що рівень рентабельності власного капіталу у 2021 році склав -4,0%, порівняно з 2020 роком він скоротився на 6,8 в.п. На це вплинули такі фактори:

- зміна рентабельності від реалізації продукції (а саме його зниження) зменшила рівень рентабельності власного капіталу на 0,951 в.п.;
- сповільнення оборотності активів також негативно впливнуло на рівнь рентабельності власного капіталу, а саме зменшило його на 0,76 в.п.;
- зміна фінансової залежності також вплинула негативно та зменшила рівень рентабельності власного капіталу на 0,0001 в.п.

## 3.2. Діагностика еконономічного механізму забезпечення рентабельності підприємства

Основними показниками економічного механізму забезпечення рентабельності є фінансові результати діяльності підприємства. Вони виступають ключовим факторами, і є передумовами ефективності

(неефективності) його функціонування. При цьому вони впливають і на перспективи розвитку та реалізізації майбутніх інвестиційних проектів підприємства. У зв'язку з цим, намибуло проаналізовано основні результати діяльності, які на нашу думку є основними факторами впливу на забезпечення рентабельності підприємства. Результати аналізу занесено у табл. 3.3.

*Таблиця 3.3*

Динаміка доходної (прибуткової) складової діяльності
ТОВ «Пирятинський сирзавод» (2019-2021рр.)

| Показники | роки | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | абсолютне (+/-) | | відносне, у % | |
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Дохід від реалізації продукції, тис.грн. | 1356007 | 1371020 | 1404740 | 15013 | 33720 | 1,1 | 2,5 |
| Валовий прибуток, тис.грн. | 69890 | 129005 | 64334 | 59115 | -64671 | 84,6 | -50,1 |
| Інші операційні доходи, тис.грн. | 7865 | 19 355 | 25298 | 11490 | 5943 | 146,0 | 30,7 |
| Фінансовий рез. від операційної діяльності, тис.грн. | -37153 | 64229 | -13414 | 101382 | -77643 | 72,0 | -120,9 |
| Інші фінансові доходи, тис. грн. | 1659 | 1306 | 2063 | -353 | 757 | -21,0 | 58,0 |
| Інші доходи, тис. грн. | 5032 | 84 | 5031 | -4948 | 4947 | -98 | 5889,3 |
| Фінансовий результат після оподаткування (тис.грн.) | -62085 | 37602 | -42257 | 99687 | -79859 | -160,57 | -212,38 |

Примітка: складено автором за даними звітності підприємства.

З табл. 3.3 видно, що протягом 2019-2021 років на підприємстві відбуваються стрімкі динамічні зміни (зменшення та збільшення) доходної (прибуткової) частини надходжень.

Так, розмір чистого доходу від реалізації продукції зростав, але дуже повільними темпами. У 2020 р. (порівняно з 2019 р.) він зріс на 1,1%, а у 2021 р. (порівняно з попереднім періодом) – на 2,5%. І у 2021 р. становив 1404,74 млн.грн. чистого доходу (що на 33,72 млн.грн. більше, ніж у 2020 р.).

Проте за більшістю елемнтів доходної частини відбувались негативні процеси; і вони скорочувались у 2021 р. Так, на 50,1% скоротився (порівняно з попереднім роком) валовий прибуток; на 120,9% скоротився фінансовий результат від операційної діяльності (і замість прибутку підприємство за цим показником отримало збиток у розмірі 13,414 млн.грн.); на 212,38% скоротився фінансовий результат після оподаткування (як і власне до оподаткування, бо через непокритий збиток, що весів на балансі підприємства, ТОВ «Пирятинський сирзавод» навіть у 2020 р., який був для підприємства прибутковим, не сплачувало податок на прибуток), збиток від звичайної діяльності підприємства у 2021 р. сягнув 42,457 млн.грн. Така ж негативна ситуація на підприємстві спостерігалась і у 2019 р.

Надходження у 2021 р. до доходної (прибуткової) частини були від:

- інших операційних доходів (цей показник впродовж 2019-2021 рр. зростав від 7865 тис.грн. до 25298 тис.грн. Хоча його частка у доході підприємства лише 1,8%;

- інших фінансових доходів (цей показник змінювався стрибкоподібно. Так у 2020 р. він скоротився на 21% порівняно з 2019 р., а у 2021 р. (порівняно з попереднім) зріс на 58%. Хоча його частка у доходній частині у 2021 р. становила лише 0,15%;

- інших доходів (цей показник також змінювався стрибкоподібно. Так у 2020 р. він різко зменшився до 84 тис.грн., тобто скорочення було на 98%; а у 2021 р. (порівняно з 2020 р.) зріс у 58,9 рази, і піднявся до рівня 2019 р. Хоча його частка у доходній частині у 2021 р. становила лише 0,36%.

Далі було проаналізовано витратну частину, яка впливала на формуваня рентабельності підприємства. Для цього було проаналізовано витрати за видами діяльності (за фінансовою звітністю – форма №2); а також зроблено аналіз структури операційних витрат.

Як наслідок і висновок, господарська діяльність ТОВ «Пирятинський сирзавод» потребує удосконалення шляхів оптимізації витрат, збільшення обсягів реалізації продукції, внаслідок збільшення асортименту продукції, виробництва більшого обсягу існуючих видів продукції, виходу на нові ринки збуту та інших заходів підвищення прибутковості і рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Метою аналізу витрат ТОВ «Пирятинський сирзавод» є оцінка витрат, виявлення можливостей ефективного використання всіх ресурсів та здійснення раціонального управління ними й обліку на підприємстві.

Елементи операційних витрат ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки представлено в табл. 3.4.

*Таблиця 3.4*

Операційні витрати ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2018-2020 рр.

| Показник витрат | рік (тис. грн.) | | | Абс.відх., (+,-) | | Відн.відх., (%) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Матеріальні витрати | 1370275 | 1128727 | 1130194 | -241548 | 1467 | -17,6 | 0,1 |
| Витрати на оплату праці | 67949 | 70 319 | 72072 | 2370 | 1753 | 3,4 | 2,4 |
| Відрахування на соціальні заходи | 14299 | 14976 | 16377 | 677 | 1401 | 4,7 | 9,3 |
| Амортизація | 18309 | 29 085 | 30 098 | 10776 | 1013 | 58,8 | 3,4 |
| Інші операційні витрати | 149224 | 138502 | 117812 | -10722 | -20690 | -7,1 | -14,9 |
| Всього | 1620056 | 1381609 | 1366553 | -238447 | -15076 | -14,7 | -1,1 |

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства.

Найбільшу частку в структурі витрат ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки займають матеріальні витрати, що у 2019 році становили 1370275 тис.грн., у 2020 році 1128727 тис. грн, що менше попереднього на 241548 тис. грн., а у 2021 році 1130194 тис. грн., що більше 2020 року на 0,1%.

Інші операційні витрати з кожним роком зменшуються і у 2019 році становили 149224 тис. грн., у 2020 році 1381609 тис. грн., у 2021 році зменшилися на 1,1% порівняно з 2020 роком.

Зростають відрахування на соціальні заходи по оплаті праці персоналу, відповідно росту заробітної плати по підприємству: у 2019 році 14299 тис. грн., у 2020 році 14976 тис. грн., у 2021 році 16377 тис. грн.; амортизація зростає з кожним роком та у 2019 році становила 18309 тис. грн., у 2020 році 29085 тис. грн., а у 2021 році зросла до 30098 тис. грн., що більше 2020 року на 3,4%.

Витрати, які складають більше 5% від собівартості реалізованої продукції за 2019-2021 роки представлено в табл. 3.5.

*Таблиця 3.5*

Основні елементи собівартості* продукції на ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 роки

| № з/п | Елемент собівартості | Питома вага від загальної собівартості реалізованої продукції, у % | | | Відхилення: | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | абсолютне (+,-) | | відносне, у % | |
| | | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1 | Сировина | 38,3 | 57,5 | 52,4 | 19,2 | -3,3 | 50,1 | -0,6 |
| 2 | Транспортно-заготівельні витрати | 8,0 | 9,4 | 9,2 | 1,4 | 0,2 | 17,5 | -0,2 |

Примітки: складено автором на основі звітності підприємства.

*(зазначаються витрати, які складають більше 5% від собівартості реалізованої продукції у річній звітності емітента)

Як свідчать дані в табл. 3.5, у складі собівартості реалізованої продукції основна частина витрат припадає на сировину - у 2019 році - 38,3%, у 2020 р. 57,5%, а у 2021 році 52,4%.

Транспортно-заготівельні витрати у 2019 р. 8,0% від загальної собівартості продукції, у 2020 р. ці витрати значно зросли – до 9,4%, а у 2021 р. ці витрати

дещо скоротились – до витрати до 9,2%, що більше на 1,4% порівняно з 2019 роком.

Матеріальні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства. Доцільно проаналізувати ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства в табл. 3.6.

*Таблиця 3.6*

Динаміка ефективності використання матеріальних ресурсів ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр.

| Показник | Роки | | | Темп приросту, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Обсяг виробництва, тис .грн | 1616516 | 1356007 | 1371020 | -260509 | 15013 |
| Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг), тис. грн | 1456698 | 1286117 | 1242015 | -11,7 | -3,4 |
| Матеріальні витрати, тис. грн. | 1370275 | 1128727 | 1130194 | -17,6 | 0,1 |
| Матеріаловіддача, тис. грн. | 1,18 | 1,20 | 1,21 | 1,6 | 0,8 |
| Матеріалоємність, тис. грн. | 0,85 | 0,83 | 0,82 | -2,3 | -1,2 |
| Питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, % | 94,06 | 87,7 | 90,9 | -6,7 | 3,6 |

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства.

Одним з напрямків забезпечення підприємства матеріальними ресурсами є впровадження технологій ресурсозбереження. Показники матеріаловіддачі зростають з кожним роком у 2019 році 1,18 тис. грн., у 2020 році 1,20 тис. грн., і у 2021 році – 1,21 тис. грн., що більше 2020 року на 0,8%. Показує випуск продукції на 1 гривню матеріальних ресурсів та свідчить про її зменшення. Матеріалоємність навпаки зменшується з кожним роком - 0,85 у 2019 році, у 2020 році 0,83 тис. грн., у 2021 році 0,82 тис. грн. Показник обернений до матеріаловіддачі. Питомій вазі матеріальних ресурсів у собівартості продукції належить вагома частка. Так, у 2019 році становить показник 94,06 %, у 2020 році

– 87,7%, у 2021 році зростає до 90,9 %, що більше 2021 року на 3,6% по темпу росту.

Було проведено аналіз ефективності використання фінансовго капіталу підприємства (табл. 3.7).

*Таблиця 3.7*

Ефективність використання фінансового капіталу сирзаводу у 2019-2021 р.

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | абс. відх.(+;-) 2020/2019 | абс. відх. (+;-) 2021/2020 |
|---|---|---|---|---|---|
| *Показники ефективносі використання фінансового капіталу* | | | | | |
| 1. Оборотність капіталу, дні | 124,70 | 127,6 | 132,3 | 2,9 | 4,7 |
| 1.1.Власного капіталу | 46,27 | 45,9 | 48,9 | -0,37 | 3,0 |
| 1.2.Позикового капіталу | 78,44 | 81,7 | 83,4 | 3,26 | 1,7 |
| 2. Коефіцієнт оборотності капіталу, оборотів | 2,93 | 2,82 | 2,72 | -0,11 | -0,1 |
| 2.1. Власного капіталу | 7,89 | 7,7 | 7,3 | -0,19 | -0,4 |
| 2.2. Позикового капіталу | 4,65 | 4,4 | 4,3 | -0,25 | -0,1 |
| 3. Коефіцієнт закріплення капіталу | 0,34 | 0,35 | 0,36 | 0,01 | 0,01 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства.

Розрахувавши показники табл. 3.7 можна сказати, що ефективність використання капіталу ТОВ «Пирятинський сирзавод» протягом 2019-2021 рр. погіршується. Позиковий капітал аналізованого товариства прискорився в обороті на 1,7 днів протягом лише у 2020 році відносно 2019 року. Капітал ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2019 році становив 2,93 обороти, у 2020 роц 2,82 обороти, а у 2021 році ще зменшився до 2,72 обороти, що свідчить про зменшення ефективності його використання.

Коефіцієнт закріплення капіталу, що є оберненим показником до коефіцієнта оборотності, протягом 2019-2021 років збільшив своє значення з 0,34 до 0,36 в 2021 році.

Було проведено оцінка вартості чистих активів ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр. (табл. 3.8).

Визначення вартості чистих активів проводилося за формулою: Власний

капітал (вартість чистих активів) товариства - різниця між сукупною вартістю активів товариства та вартістю його зобов'язань перед іншими особами.

*Таблиця 3.8*

Чисті активи ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2019-2021 роках

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | абс. відх. (+,-) | | відн. відх. (%) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| Розрахункова вартість чистих активів | 146725 | 84677 | 122258 | -62048 | 37581 | -42,2 | 44,3 |
| Власний (статутний капітал) | 13350 | 13 350 | 13 350 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скоригований власний (статутний) капітал | 13350 | 13 350 | 13 350 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Розрахункова вартість чистих активів (122258 тис.грн.) більше скоригованого статутного капіталу (13350 тис.грн. ).

**Висновки до розділу 3**

Проведений аналіз показав, що рентабельність за всіма видами у 2019 та 2021 рр. була від’ємною, адже підприємство у ці роки було збитковим. Що ж до 2020 року, то рентабельність цього періоду дуже низька як для промислового підприємства харчової промислвості.

Так, рентабельність основних засобів у 2018 та 2019 році була відємною адже підприємство було збитковим, а у 2020 році показник сягнув рівня 37,2 %, так як підприємство в цьому році є прибутковим. Це позитивна динаміка.

Провели аналіз витрат і фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод». Найбільшу частку в структурі витрат займають матеріальні витрати, що у 2019

році становили 1370275 тис.грн., у 2020 році 1128727 тис. грн, що менше попереднього на 241548 тис. грн., а у 2021 році 1130194 тис. грн., що більше 2020 року на 0,1%. Проаналізувати ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. Показники матеріаловіддачі зростають з кожним роком у 2019 році 1,18 тис. грн., у 2020 році 1,20 тис. грн., і у 2021 році – 1,21 тис. грн., що більше 2019 року на 0,8%. Матеріалоємність навпаки зменшується з кожним роком - 0,85 у 2018 році, у 2019 році 0,83 тис. грн., у 2020 році 0,82 тис. грн.

Аналіз ефективності використання фінансовго капіталу підприємства показав загалом що він використовується нефективно

Ключовими показниками ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності. Всі показники рентабельності у 2018 і 2019 році мали відємне значення, а у 2020 році додатнє значення. Це пов’язано з тим, що підприємство у 2018 році мало збиток на рівні 16006 тис. грн., у 2019 році 62085 тис.грн., у 2020 році отримало прибуток 37602 тис. грн., що є позитивною зміною в роботі підприємства і свідчить про ефективну роботу сирзаводу. Провели факторний аналіз методом ланцюгових підстановок.

Результати аналізу рівня рентабельності методом ланцюгових підстановок показали, що рівень рентабельності власного капіталу у 2021 році склав -4,0%, порівняно з 2020 роком він скоротився на 6,8 в.п. На це вплинули такі фактори як зміна рентабельності від реалізації продукції (а саме його зниження) зменшила рівень рентабельності власного капіталу на 0,951 в.п.; сповільнення оборотності активів також негативно впливнуло на рівнь рентабельності власного капіталу, а саме зменшило його на 0,76 в.п.; зміна фінансової залежності також вплинула негативно та зменшила рівень рентабельності власного капіталу на 0,0001 в.п.

# РОЗДІЛ 4.
# ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ “ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД"

## 4.1. Напрями вдосконалення економічного механізму щодо забезпечення рентабельності підприємства

Резерви і шляхи збільшення сум прибутку та рентабельності пов’язані з напрямками господарювання підприємства.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку:

- *організаційні* (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва);
- *технічні* (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється)
- *економічні важелі та стимули* (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

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

Збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат.

Для підвищення показника рентабельності пропонується скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці.

Підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства.

Найбільший ефект підвищення рентабельності досягається при пошуку резервів на передвиробничій стадії. Тут можуть бути виявлені резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробу, удосконалення технології його виробництва, застосування більш дешевої сировини і т.д.

Саме на цій стадії об'єктивно містяться найбільші резерви зниження собівартості продукції. І чим повніше вони виявлені на цьому етапі, тим вища ефективність цього виробу взагалі.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості і рентабельності, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

— Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.

— Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційної, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечувати використання виявлених резервів.

— Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль за їх виконанням.

*Резерви підвищення прибутку і рентабельності можуть бути отримані в*

*наступних випадках:*

— При збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції.

— За рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу.

— За рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

При цьому необхідно врахувати, що існує кілька *напрямків визначення підвищення рентабельності діяльності підприємства*:

*1.За рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції* при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником зростання прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

Механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це в свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що в свою чергу призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього під- приємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати.

*2.Підвищення продуктивності праці за рахунок мотиваційних заходів.* Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами,

надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організовувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці.

*3.При збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції.* Зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для пошуку та визначення шляхів зниження собівартості продукції аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами використовування виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно- технічних заходів. При цьому необхідно врахувати, що існує кілька напрямів визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості.

Однак доцільно відзначити, що для українських підприємств подібні методи найбільш складні у використанні, так як для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості власних коштів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави.

*4.За рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.* Наведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку, які є невід'ємною складовою для підвищення рентабельності і прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати.

Залежно від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення

прибутковості і рентабельності підприємства. Зокрема для підвищення прибутку доцільним є зменшення транспортних витрат, налагодження системи збуту продукції, підвищення продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво та реалізацію продукції, зменшення адміністративно-управлінських витрат тощо.

Згрупуємо напрямки збільшення рентабельності діяльності підприємства в табл. 4.1.

*Таблиця 4.1*

Напрямки підвищення рентабельності діяльності підприємства в умовах економічної кризи

| Напрямок | Заходи напрямків |
|---|---|
| *Збільшення обсягу товарообороту* | - здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту товарів;<br>- удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту;<br>- застосування дієвих та ефективних рекламних заходів;<br>- підвищення якості товарної продукції;<br>- постійне оновлення та доповнення асортименту товарів. |
| *Зростання рівня доходу від реалізації продукції* | - пошук вигідних ринків збуту;<br>- скорочення кількості посередників при закупівлі та реалізації продукції;<br>- застосування нетрадиційних форм та каналів збуту товарів (біржі, аукціони, ярмарки, електронна торгівля та інші сучасні види збуту товарів);<br>- використання ноу-хау в діяльності підприємства;<br>- розвиток власного виробництва; |
| *Удосконалення використання прибутку* | - зниження собівартості продукції;<br>- здійснення ефективної податкової політики на підприємстві<br>- перехід на спрощену систему оподаткування, дотримання податкової дисципліни з метою уникнення економічних санкцій |

Джерело: складено автором.

В залежності від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості і рентабельності підприємства.

Основна мета аналізу прибутку і рентабельності — виявлення і оцінка резервів зростання фінансових результатів та впровадження їх у виробництво.

*Прибуток характеризує дві важливі функції:*

- характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, розмір його грошових нагромаджень;
- є головним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства (податок на прибуток – найважливіший елемент доходів державного бюджету).

На ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2020 році чистий прибуток становив 37602 тис. грн., але у 2019 та 2021 році підприємство було збитковим.

Тому варто пропонувати напрямки підвищення рентабельності діяльності підприємства за рахунок розширення асортименту продукції, причому намагатись знайти такий асортимент продукції, який би не потребував встановлення додаткового обладнання на підприємство, або хоча б передбачав лише незначні зміни в існуючому обладнанні..

*Дослідження та інновації ТОВ «Пирятинський сирзавод»*. Підприємством проводиться сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін. Важливо, що впроваджений об’єкт змін має приносити прибуток, а також те, що нові науково- технічні, технологічні і організаційні зміни необхідні для ліквідації технологічного відставання, успішного просування продукції на ринках, підтримки конкурентоздатності.

Підприємство продовжує мати стабільний асортимент та проводить його доповнення продукцією в нових формах фасування, нарощує обсяги виробництва плавлених сирів у фользі. Це є можливим завдяки досконалим рецептурам, спрямованим на досконалий смак.

Так, одним із необхідних в сучасних умовах способом розширення свого бізнесу і підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства є реклама.

В умовах сьогодення можливості реклами є обмеженими, тому здивувати споживача стає все важче. Це означає, що підприємству просто необхідно виділятись та запам‘ятовуватись, що вимагає використання інноваційних технологій у сфері просування продукції.

ТОВ «Пирятинський сирзавод» несе великі витрати на просування власної продукції – на донесення інформації до споживача про якість продукції, про її корисність та каналах телебачення та засобами Інтернет. Слід відзначити, що сучасна, якісна реклама є рекламою високого рівня ефективності.

ТМ «Пирятин» розпочав випуск плавлених сирів з оновленим смаком 1 квітня 2020 року. Лінійка плавлених сирів у фользі ТМ «Пирятин» відтепер має ще більш сирний смак та легку і ніжнішу структуру. Це стало можливим завдяки зміненню рецептури, направленої на вдосконалення смаку.

«Згідно з новою рецептурою збільшено використання твердого сиру і зменшено використання кисломолочного сиру, відбулась часткова заміна сухої сироватки на сухе знежирене молоко, а також заміна звичайної стабілізуючої системи, яка містила в своєму складі кукурудзяний крохмаль, на стабілізуючу систему із європейською якістю, без крохмалю», — розповіла головний технолог *ГК «Молочний альянс» Ольга Степаненко (сайт Мілк альянс)*.

«Різниця між старими та новими зразками плавлених сирів, в першу чергу, відзначається в консистенції: вона стала більш ніжнішою та еластичнішою. А смак продукту став більш виражений, легкий, але водночас сирний з приємною кислинкою.

В основному на смак готового продукту вплинула розплавлююча сіль. Замість звичайного триполіфосфату харчового почали використовувати більш очищену суміш фосфатів, що дає змогу отримати продукт із більш еластичною консистенцією, дозволяє уникнути появи лужного присмаку й збільшує виразність сирного смаку» — зазначає заступник директора *ТОВ «Пирятинський сирзавод» Валентина Бартошак.*

Слід зазначити й той факт, що рецептура сиру плавленого «Вершковий» ТМ «Пирятин», була змінена повністю. В новому зразку цього продукту масова частка жиру в сухій речовині складає вже 55%, а не 45%, як це було раніше.

Відповідно, сир плавлений «Вершковий» відтепер матиме більш вершковий смак із солодкуватим присмаком. А от для виробництва сиру плавленого «З зеленню» та «З шинкою» технологи ТОВ «Пирятинський сирзавод» почали використовувати натуральні смакоароматичні суміші, які не містять підсилювачів смаку та аромату.

Як бачимо, ТОВ «Пирятинський сирзавод» досить велику увагу приділяє своєму асортименту продукції, тому пропонуємо його розширити.

Отже, будучи джерелом виробничого і соціального розвитку, прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств, можливості яких багато в чому визначаються тим, наскільки доходи перевищують витрати. Проте для оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використання показника прибутку, оскільки його наявність ще не означає, що підприємство працює добре. Тому для визначення ефективності вироблених витрат необхідно використовувати відносний показник – рівень рентабельності (прибутковості).

Проблематика прибутковості і досягнення рентабельності діяльності підприємства охоплює питання виникнення прибутку в процесі виробництва, його формування у сфері обслуговування і розподілу і використання для капіталізації.

Вирішення цієї проблеми пов’язано з необхідністю системного аналізу прибутковості підприємств і рентабельності і чинників, що на неї впливають, постійно відстежувати і встановлювати резерви збільшення прибутку і комбінувати різноманітні шляхи підвищення рівня ренабельності.

## 4.2. Впровадження антикризового механізму забезпечення прибутковості підприємства

Проведений аналіз засвідчив, що однією з основних пробелем на ТОВ «Пирятинський сирзавод» є його збитковість (у 2019, 2021 рр. як і роками перед тим). А тому не можливо вести мову про механізм управління рентабельністю, не виправивши ситуацію зі збитковістю підприємства. На нашу думку, у першу чергу необхідно провести ефективну систему антикризових заходів.

Антикризове управління прибутком ТОВ «Пирятинський сирзавод» може полягати у наступних заходах:

− збільшення прибутку за рахунок зростання конкурентоздатності підприємства;

− нарощування об’ємів виробництва і збільшення прибутку за допомогою регулювання цінової політики. Саме ефективність процесу ціноутворення забезпечить збільшення обсягів продажу продукції і зростання прибутковості навіть у час кризи;

− збільшення прибутку підприємства за рахунок проведення грамотної асортиментної політики підприємства. Підприємство повинно вилучити із виробництва ті види продукції, які зовсім не користуються попитом на ринку, або ж навпаки;

− розширити виробництво своєї діяльності;

− збільшення прибутку і обсягів продажу за допомогою системи «продакт-менеджмент». Процес розробки товарного продукту – багаторівневе завдання, яке включає в себе проведення маркетингових досліджень, починаючи від аналізу потреб споживачів і закінчуючи вибором цільового сегменту ринку.

Обов’язковими етапами формування і реалізації політики антикризового управління має стати:

- своєчасне виявлення кризових явищ на підприємстві через постійний моніторинг його фінансового стану;

- виявлення факторів, що спричиняють кризовий стан підприємства; - формування мети антикризової політики;

- розробка антикризових заходів;

- своєчасність та ефективність антикризових заходів;

- корегування антикризової політики.

Антикризове управління підприємством в сучасних умовах, в першу чергу повинно бути спрямованим на недопущення кризи та ефективність її подолання. Таке управління є складною системою управління корпорацією, що характеризується стратегічним характером і спрямоване на усунення існуючих проблем, які можуть виникнути в її діяльності, шляхом розробки та реалізації спеціальних програм, що використовує весь потенціал сучасного менеджменту.

Саме тому, на нашу думку, на ТОВ «Пирятинський сирзавод» необхідно сформувати функціональний відділ, який буде займатись моніторнигом, аналізом та швидким реагуванням на негативні зміни у фінансовому стані підприємства, і в першу чергу, щодо управління прибутками та витратами. Причому цей відділ мають функціонально поєднати не лише управлінці середньої ланки, але й головний економіст та маркетолог. Основними функціями такої структури мають стати:

1) орієнтація на виведення підприємства із стану неприбутковості; чому буде сприяти прогнозування і запобігання неплатоспроможності підприємства, що базуватиметься на реалізації програм зі збільшення конкурентних переваг і фінансового оздоровлення;

2) здатність конструктивно і швидко реагувати на зміни, що загрожують нормальному функціонуванню підприємства;

3) здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризи, визначення пріоритетів в умовах кризи, координація діяльність підприємства та її

співробітників для передбачення криз і досягнення ефективності в екстремальних умовах;

4) орієнтація уваги на раннє виявлення можливих кризових ситуацій, розробку заходів протидії і швидке реагування на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Отже, основними принципами, що мають лежати в основі системи такого антикризового управління, є:

1) рання діагностика кризових явищ на підприємстві;

2) терміновість реагування на різні кризові явища;

3) адекватність реакції компанії ступеня реальної загрози її життю;

4) повна реалізація внутрішнього потенціалу для подолання кризи.

Потенціал кризового управління визначається в першу чергу людським фактором. Свідома діяльність людини дозволяє їй шукати і знаходити шляхи виходу з кризових ситуацій, концентруватися на вирішенні найскладніших проблем, використовувати те, що було накопичено, в тому числі тисячоліттями, використовувати свій досвід подолання криз і адаптуватися до нових ситуацій. Тому головна мета управління кризою – гарантувати хороший результат, запланований або випадковий, за допомогою хорошої організації. Це досягається за рахунок використання середовища, заснованого на налагодженому управлінні людьми та комунікаціями. Для реалізації цієї мети необхідно знайти правильний баланс між вимогами ситуації та особистими якостями лідера, беручи до уваги зрілість команди (компетентність, досвід) та її готовність до співпраці. Для того щоб організація була успішною, лідери повинні вміти передбачити ймовірність виникнення певних виробничих ситуацій, ймовірність їх виникнення, підготуватися до них і діяти відповідним чином у сформованій ситуації.

## 3.3. Розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності діяльності підприємства

Чистий прибуток як елемент капіталу є інвестиційною складовою на ТОВ «Пирятинський сирзавод», і може бути використаний в прогнозному році для впровадження заходу з метою підвищення рентабельності діяльності підприємства та збільшення суми чистого прибутку.

Для розрахунку ж пропозицій щодо техніко-технологічної складової, нами було зупинено вибір на введенні у виробництво м’яких сирів (оскільки сирна продукція підприємтсва має давні традиції, але сирів м’яких підприємство так і не випусках. В той же час такі сири, мають вищу вартість на ринку. І користуються попитом у населення, особливо, людей із середніми та вище середніх рівнями доходів).

Під час уточнення традиційних технологій м’яких сичужних сирів Камамбер, Брі, Буко, Рокфор та розсольного сиру Фета, при цьому взято наступні технологічні розробки:

- для зменшення механічної і бактеріальної забрудненості перед визріванням проводити відцентрове очищення, термізацію і охолодження нормалізованого молока;
- вносити закваску чистих культур молочнокислих бактерій у кількості 0,005-0,01% і, таким чином, задавали напрям мікробіологічних процесів, направлених на пригнічення і припинення розвитку технічно шкідливої мікрофлори під час визрівання; для попередження розвитку бактеріофагу при цьому використовували закваску іншого складу, чим у виробництві сирів; після визрівання нормалізоване молоко повторно очищували і пастеризували;
- одночасно з пастеризацією проводити термовакуумну обробку молока за допомогою дезодоратора, що дозволило вилучити вади смаку та

запаху і сприяло формуванню в сирах відмінних органолептичних показників;

- сичужно-в'яле молоко виправляти шляхом внесення в нього більш високої дози хлористого кальцію (до 40 г на 100 кг молока), підвищеної дози бактеріальної закваски (згідно рекомендацій виробника) і встановлення більш високої температури зсідання в межах, які допускаються технологією даних сирів;
- для пригнічення розвитку в молоці шкідливої газоутворюючої мікрофлори використовувати сучасні препарати (MILK-O-LYS, Lysocim), дозволені Мінздравом України;
- з метою попередження забруднення бактеріальної закваски сторонньою мікрофлорою, пониження її активності і розвитку бактеріофагу використовувати лише сухі закваски прямого внесення, які обов'язково активізували для плавного розвитку молочнокислого процесу.

Параметри інших технологічних операцій: зсідання молока і обробки згустку, формування, самопресування, соління і визрівання сиру автором були прийняті згідно традиційної технології кожного із сирів даного асортименту. Для виробництва вказаних сирів за уточненими технологіями підібране технологічне обладнання і розроблені технологічні схеми (рис. 4.1).

Для перевірки раціональності підібраних технологічних операцій проводились експериментальні виробітки кожного виду сиру за традиційною і уточненою технологіями. При цьому використовували молоко однієї партії. Переваги уточненої технології довели результати мікробіологічного контролю. Як бачимо на прикладі сиру Камамбер, у виробітках за уточненою технологією мікробіологічні показники молока після пастеризації, сиру після самопресування і в кінці визрівання відповідають нормативним вимогам, а у виробітках за традиційною технологією – мають суттєві відхилення і не забезпечують у готовому продукті нормативні показники.

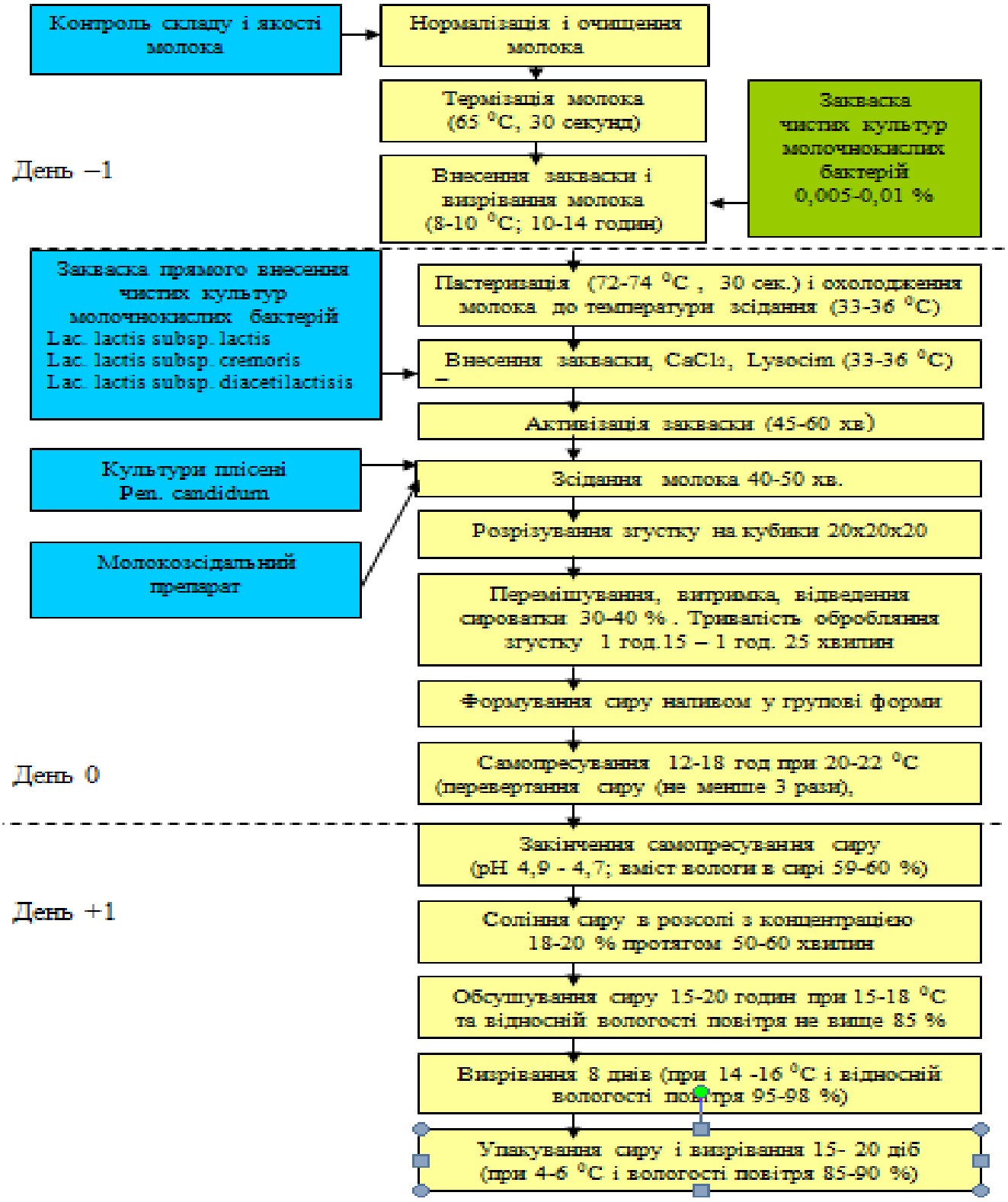


*Рис. 4.1.* **Технологічна схема виробництва м’якого сиру Камамбер**

(подано за Ножечкіною Г.М.)

На основі аналізу результатів досліджень співвідношення жир/білок у молоці, експериментальним шляхом, з використанням загальноприйнятої методики, визначені середньомісячні коефіцієнти нормалізації на прикладі виробництва м'якого та розсольного сирів 50% жирності, що дозволило вдосконалити методику розрахунку нормалізації молока і розробити та впровадити у виробництво „Інструкцію по нормалізації жирності суміші молока із врахуванням вмісту в молоці білка у виробництві м'яких сичужних сирів.

Була складена калькуляція собівартості і наведено основні техніко-економічні показники виробництва м'якого сичужного сиру Камамбер 50% та сиру Буко 50% жирності. Узагальнені результати подамо у вигляді таблиці (табл. 4.2).

*Таблиця 4.2*

Обгрунтування проекту вдосконалення системи економічної безпеки ТОВ «Пирятинський сирзавод» до та після впровадження проекту

| Показники | До впровадження проекту | Після впровадження проекту | Абсолютне відхилення, +/- | Відносне відхилення, % |
|---|---|---|---|---|
| Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 1616516 | 1698931 | 82415 | 5,10 |
| Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 1456698 | 1473698 | 57000 | 3,91 |
| Валовий прибуток(збиток) | 159818 | 164767 | 4949 | 3,10 |
| Витрати на збут | 127211 | 131341 | 4130 | 3,25 |
| Чистий прибуток(збиток) | -16006 | -6091 | 9915 | 2,0 |
| Рентабельність діяльності | -0,99 | -0,17 | 0,81 | - |
| Рентабельність продукції | 9,88 | 10,1 | 0,22 | - |

На основі розрахунків можна зробити наступні висновки, що запропонований проект удосконалення системи безпеки матиме позитивний

вплив на більшість показників виробничо-господарської діяльності аналізованого підприємства, а саме:

- забезпечить зростання чистого доходу – на 5,10% (собівартість при цьому збільшиться на 3,91%);
- дозволить досягти підвищення показників валового прибутку (на 3,10%), чистого прибутку (на 2,0%).
- рентабельність продукції зросте на 0,22%, і досягне 10,1% при 9,88% у 2019 році.

В той же час ми бачимо, що рентабельність діяльності залишиться все ж збитковою, але величина збитку скоротиться (до 0.17%).

Ефективність впровадження розроблених технологій у виробничий процес доведено розрахунком техніко-економічних показників. Так, виробництво даних сирів, і зокрема сиру Буко, дозволить отримати прибуток в середньому збільшити чистий дохід на 5,1% при зростанні собівартості лише на 3,91%. За рахунок цього ми зсожемо отримати збільшення валового прибутку на 3,1% та чистого прибутку майже на 2,0% (рис.4.2).

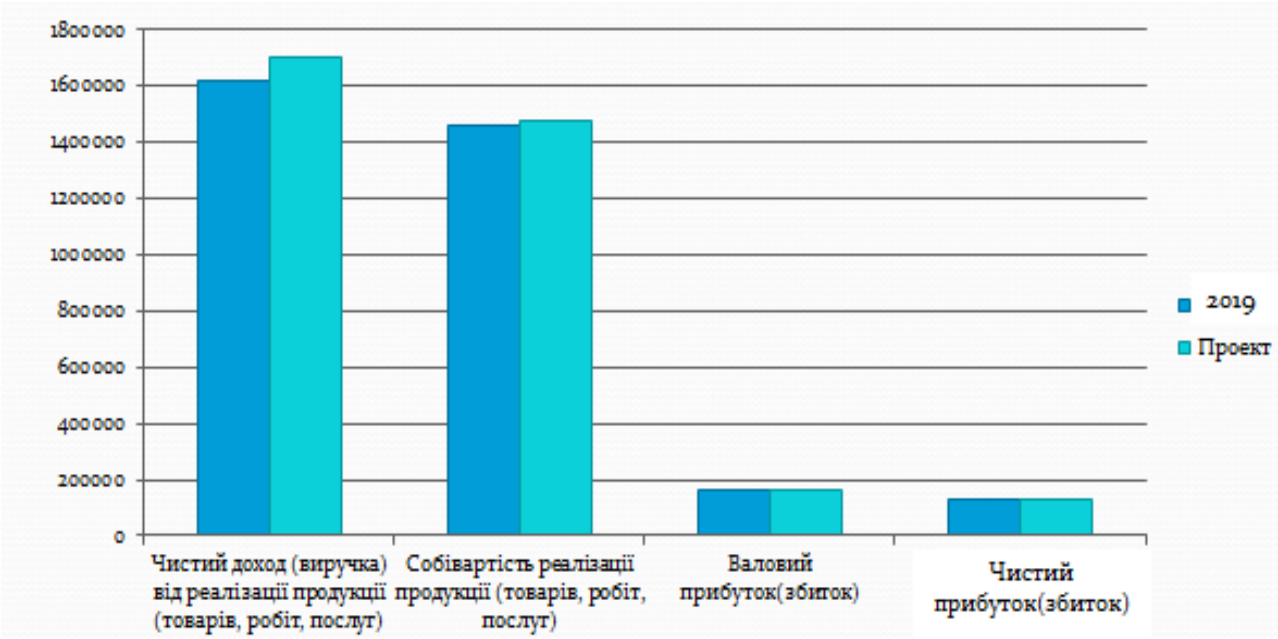


*Рис. 4.2.* Порівняння фінансових результатів діяльності ПрАТ «Пирятинський сирзавод» до та після впровадження проекту

Отже, хоча підприємство у найближчий рік ще буде перебувати у стані нерентабельного, але такими діями ми намітимо темпи на пришвидшення скорочення збитку, і у довготривалій перспективі – на отримання чистого прибутку від звичайної діяльності.

Наступним кроком після введення нового асортименту продукції, необхідно зробити аналіз можливостей ринку щодо споживання даного товару та відповідсти на питання: «що робити з тими асортиментними групами, які є менш рентабельними».

Отже, після оцінки якості характеристик продуктів на будь-якому з ринків потрібно інвентаризувати нерентабельні продукти. При цьому потрібно використовувати об’єднану інформацію з усіх ринків. А саме в якому місці вони реалізуються, щоб визначити реальний обсяг продажів і ступінь фінансової віддачі в динаміці, які гарантують виробникові кожен з його продуктів. Вилучатися рекомендовано продуктам, морально застарілим й економічно неефективним, хоча і, може бути, що користуються певним попитом. Основний висновок з вище сказаного - підприємець зобов'язаний здійснювати систематичний контроль за поведінкою товару на ринку, та його життєвим циклом. Лише за цієї умови буде отримана абсолютна і достовірна інформація, що дозволяє здійснювати правильні дії і рішення. Потрібна розробка асортиментної концепції, щоб направити компанію на випуск продуктів, найбільш співставлені структурі і специфіці попиту. Створення асортиментної політики можливо вважати домінуючим часткою, елементом внутрішнього керівництва. Від вірності прийнятих рішень згідно формуванню асортиментної політики значно прямолінійно залежить майбутнє функціонування і формування компанії.

Таким чином, ціль формування раціонального асортименту актуальна для компаній в передових умовах конкурентної боротьби. Дійсно, ринок описує

потрібний йому товар, і завдання компанії - задовольнити попит краще і успішніше, ніж суперники, конкуренти. Тому виділимо етапи, які сприятимуть пітримуванню бажаної вигоди на довготривалий період. Можна виділити наступні етапи, які необхідно здійснити на ПрАТ «Пирятинський сирзавод»:

1-й етап: Знаходження оптимальних асортиментних позицій (дана інформація потрібна на етапі ключового вирішення про внесення або невнесення відібраних вивченням частин, елементів в товарний асортимент компанії).

2-й етап: Аналіз представлених асортиментних послуг на глобальному ринку. На даному етапі виявляються неповторні асортименті пропозиції, які ще ніяк не представлені на ринку України, і мають всі шанси бути ймовірними варіантами для розширення або поглиблення асортименту підприємства.

3-й етап: Аналіз наявного асортименту фірми. Для цього використовують методи економічного аналізу асортименту АВС і XYZ. АВС-матриця, яка базується на ранжуванні об'єктів вивчення по ряду обраних товарів. Тобто необхідно акцентувати ресурси на тій не великій частці, яка більш вважлива, ніж на велику частку побічної. Даним методом орієнтується АВС на всіх продуктів з категорії, аналізується, і на його основі опридяляється рішення про зміни і формування в товарному портфелю. Спосіб дозволяє систематизувати ресурси компанії по ступені їхньої пріорітетності. Підсумком АВС матриці товарної концепції вважається сортування, групування об'єктів по ступені впливу на спільний результат. На основі даних способів орієнтуються асортиментні концепції, що ніяк не забиспечують належного фінансового результату і створюються пропозиції по їх елімінування.

4-й етап: Вивчення з аналізу і визначення поточних і перспективних потреб клієнтів, аналіз методик вживання продукції, що випускається компанією, і особливостей поведінки покупця на аназізуємому ринку: формування гіпотез вивчення та випробування гіпотез за допомогою кількісного тесту - опитування остаточних покупців.

Так як сири займають головну частку в наборі фірми, їх первісна вартість та витрати на перевезення являється ключовим факторомтому значення та необхідність для фірми і в майбутньому поліпшити і поглиблювати їх асортимент.

5-й етап: Виявлення не співставлення в асортименті фірми на основі вивчення покупців і фінансового аналізу наявного асортименту. На даному етапі необхідно порівняти результати аналізу особистого асортименту підприємства проведеним розбору потреб і мотивів покупців.

6-й етап: Підготовче створення пропонованого «оптимізованого» асортиментного портфеля;

7-й етап: Співставлення ресурсів і здатності освоєння компанією зміненого товарного асортименту;

8-й етап: Аналіз здатності виходу на клієнта. В ході виконання даного завдання встановлені 3 пошукових питання: - Які мінімальні розмірита кількість закупівель надають міжнародні виробники? - Які логістичні витрати передбачає спільна робота з відібраними клієнтами, постачальниками? - Яка первісна вартість закупівель для кожного виробника? Ці питання потрібні для пояснення фінансової необхідності запропонованих дій. Проаналізована інформація не значну кількість закупівель, логістичні витрати і початкова вартість закупівель для того щоб визначити, чи підходять ці умови підприємству.

9-й етап: Створення кінцевих пропозицій згідно оптимізації товарної концепції. Поради повині на пряму відображатись внутрішніми ресурсами фірми і критеріями виробників. Запропоновані операції поствлені з метою знизити небезпеку підприємницьких рішень, згідно трансформації товарного асортименту фірми, незважаючи на конкретні індивідуальності ринку молоко переробної продукції в Україні.

На нашу думку, позитивним напрямом при роботі відділу економічної безпеки ПрАТ «Пирятинський сирзавод» може стати впровадження ABC і XYZ

аналізів. Матриці цих аналізів товарних категорій продукції підприємства дозволять здійснювати дієве регулювання товарним концепціями та знизити не потрібну продукцію в компанії, зменшити значення сумарних витрат, що мають відношення до даного товару.

Набута інформація на основі застосування даних способів, є важливим елементом при плануванні і моделювання процесу виготовлення готового товару. Вона на дає здатність:

- проявляє категорію продукції, що най менш затребувана замовниками. Керівники компанії мають можливість без ускладнень розробити висновки нарахунок необхідність зміни асортиментної політики на ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- наглядати резерв готової товару на складі, що дозволить уникнути зменшення рівня доходів від реалізації;
- надавати наглядовій раді, ревізеру та акціонерам доповіді на основі АВС і XYZ- матриці, які переконливо показують кращі шляхи вирішення ускладнень створенням і продаж готового товару. Періодичне порівняння підсумків АВС і XYZ-матриці дозволить компанії поліпшити кількість випуску товарів та номенклатуру, попередити надлишкові запаси і зменшити ризик «заморожування» використовуваних засобів.

### 4.4. Вплив запропонованого заходу на фінансові показники діяльності підприємства

Впровадження заходу з розширення асортименту продукції за рахунок впровадження продукту «Вершки ультрапастеризовані жирністю 15 %» на ТОВ «Пирятинський сирзавод» дасть змогу збільшити чистий прибуток підприємства на 3333 тис. грн.

Запропонований захід є ефективним і мета – підвищення рентабельності діяльності підприємства – досягнута, що підтверджується показниками ефективності проекту розрахованими в пункті 3.2. З економічної точки зору це дасть змогу збільшити чистий прибуток підприємства та досягти ефективності інших показників роботи підприємства.

Розрахуємо вплив запропонованого заходу на фінансові показники діяльності і її ефективності ТОВ «Пирятинський сирзавод» в табл. 4.3.

*Таблиця 4.3*

Вплив запропонованого заходу на фінансові показники господарської діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»

| Показники | До впровадження | Після впровадження | Відн. відх. (+,-) |
|---|---|---|---|
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн. | 1371020 | 1378412 | 0,5 |
| Валовий прибуток, тис. грн. | 129005 | 133070 | 3,1 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 1242015 | 1245342 | 0,26 |
| Адміністративні витрати, тис. грн. | 18152 | 18854 | 3,8 |
| Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації, тис.грн. | 0,9 | 0,91 | 1,1 |
| Чистий прибуток, тис. грн. | 37602 | 40935 | 8,8 |
| Рентабельність продукції, % | 3,02 | 3,2 | 5,9 |
| Рентабельність продажу, % | 3,4 | 3,7 | 8,8 |
| Рентабельність основних засобів,% | 37 | 37,9 | 2,4 |
| Рентабльність активів,% | 7,4 | 8,3 | 12,1 |
| Рентабельність операційної діяльності, % | 2,7 | 3,17 | 17,0 |
| Продуктивність праці, тис. грн./особу | 2240 | 2252 | 0,5 |

Джерело: складено і розраховано автором.

Отже, чистий прибуток підприємства від розширення асортименту продукції за рахунок впровадження «Вершків ультра пастеризованих жирністю 15%» становить 3333 тис.грн.

Виручка від реалізації продукції зросла на 7392 тис. грн., або на 0,5%.

Рентабельність продажу зросла з 3,4% до 3,7 %, тобто на 8,8%, рентабельність продукції - зросла з 3,02% до 3,2%, або на 5,9% у відносному вираженні.

Запропонований захід свідчить за позитивними результатами показників, про ефективність впровадження його на ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Отже, за результатами впровадженого заходу «Розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»» можна сформулювати наступні висновки:

1. Розширення асортименту продукції завжди були напрямком підвищення рентабельності діяльності підприємства внаслідок отримання чистого прибутку.
2. Всі фінансові показники діяльності підприємства, в тому числі і рентабельності діяльності підприємства зросли. Так, рентабельність активів зросла з 7,4% до 8,3 % або на 12,1 % у відносному вираженні.
3. В цілому захід є ефективнм, що підтверджується показниками оцінки ефективності інвестиційного проекту.

**Висновки до розділу 4**

Отже, основними напрямками підвищення рентабельності діяльності підприємств є:

- здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту продукції;
- удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту;
- застосування дієвих та ефективних рекламних заходів;
- підвищення якості продукції, що виробляється;

- постійне оновлення і доповнення асортименту продукції;
- пошук вигідних ринків збуту;
- скорочення кількості посередників при закупівлі та реалізації продукції;
- застосування нетрадиційних форм та каналів збуту продукції (біржі, аукціони, ярмарки, електронна торгівля та інші сучасні види збуту товарів);
- використання ноу-хау в діяльності підприємства;
- розвиток власного виробництва;
- зниження собівартості продукції;
- здійснення ефективної податкової політики на підприємстві.

Проаналізували інноваційну діяльність ТОВ «Пирятинський сирзавод» та встановили, що підприємством проводиться сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, і воно продовжує мати стабільний асортимент та проводить його доповнення продукцією в нових формах фасування, нарощує обсяги виробництва плавлених сирів у фользі.

ТОВ «Пирятинський сирзавод» несе великі витрати на просування власної продукції – на донесення інформації до споживача про якість продукції, про її корисність та каналах телебачення та засобами Інтернет.

В розділі пропонується розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Пропонуємо впровадження обладнання – автоматичного Сепаратора словенської марки Plevnik SP 315 для виробництва Вершків питних ультра пастеризованих жирністю 15% в паперовій упаковці з метою підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод», так як даний продукт підприємством раніше не вироблявся.

Для реалізації проекту впровадили європейське обладнання для виготовлення вершків від європейського виробника Plevnik - Сепаратор словенської марки Plevnik SP 315 для виготовлення вершків вартістю 143500 грн.

Визначили попит на продукцію та обсяг виробництва «Вершків ультра пастеризованих жирністю 15%» для населення Полтавської області – це 176000 уп. (0,5 л). Проаналізували складові вершків, які необхідні для їх виробництва.

Витрати на інвестиційний проект складуть 3327 тис. грн. Показники для оцінки інвестиційних проектів свідчать про ефективність впровадження проекту для ТОВ «Пирятинський сирзавод», а саме –чистий приведений дохід становить –34,7 тис. грн, індекс дохідності 1,01 %, термін окупності проекту орієнтовно складе 11 місяці, що менше одного року.

Провели розрахунок впливу запропонованого заходу на фінансові показники діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Отже, чистий прибуток підприємства від розширення асортименту продукції за рахунок впровадження «Вершків ультра пастеризованих жирністю 15%» становить 3333 тис.грн. Виручка від реалізації продукції зросла на 7392 тис. грн., або на 0,5 %. Рентабельність продажу зросла з 3,4 % до 3,7 %, тобто на 8,8 %, рентабельність продукції - зросла з 3,02 % до 3,2%, або на 5,9 % у відносному вираженні.

Запропонований захід свідчить за позитивними результатами показників, про ефективність його впровадження на ТОВ «Пирятинський сирзавод».

# ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі досліджено, що у загальному вигляді рентабельність є відношенням ефекту до витрат підприємницької діяльності.

Рентабельність — це відносний показник ефективності роботи підприємства. Проаналізували процес управління рентабельністю діяльності підприємства. Встановли, що на управління рентабельністю впливають зовнішні та внутрішні чинники. До внутрішніх відносяться: матеріально-технічні, організаційно-управлінські, економічні фактори, соціальні фактори. До зовнішніх відносяться фактори ринково – кон'юнктурні чинники, господарсько-правові та адміністративні чинники.

Проаналізували методичні підходи до аналізу рентабельності діяльності підприємства. Навели математичний розрахунок основних показників рентабельності підприємства: рентабельність продажу, рентабельність продукції, рентабельність власного капіталу, рентабельність підприємства, рентабельність активів, рентабельності діяльності.

*Шляхи підвищення фінансових результатів діяльності підприємства* – це всі можливі шляхи і напрямки вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства, економічного, соціального, технологічного, виробничого і іншого характеру, що спрямовані на підвищення рентабельності діяльності підприємства.

У розділі кваліфікаційної роботи аналіз проведений на прикладі підприємства, що є виробником молочної продукції та розташоване у Полтавській області (м. Пирятин), що випускає продукцію під торговою маркою «Пирятинь» - це ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Основними напрямками діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» є: виробництво сирів твердих і плавлених; виробництво масла тваринного, продукції з незбираного молока; виробництво сухої молочної сироватки; оптово-

роздрібна і фірмова торгівля; виробництво інших продовольчих товарів.

Майже 70% продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» до 2021 р. експортувалось у Азію, Японію, Індонезію і інші регіони (цьому сприяли і отримані сертифікати якості продукції).

На підприємстві «Пирятинський сирзавод» за 2019-2021 рр.:

- за кінцевим фінансовим результатом (за чистим прибутком) підприємство було прибутковим лише у 2020 році; в той час як у 2019 та у 2021 роках підприємство було збитковим: майже 62,1 млн.грн. та 42,3 млн. грн. збитку (відповідно);

- виручка від реалізації продукції (чистий дохід) поступово зростала: на 1,1% (у 2020 р.) та на 2,5% (у 2021 р.) порівняно з попереднім періодом);

- в цілому у 2021 р. дохід становив 1404,7 млн.грн.; тоді як собівартість на виготовлення продукції за цей же період досягла позначки 1340,4 млн.грн., що свідчить про більші темпи зростання витрат на виробництво, ніж доходів від реалізації продукції. Хоча необхідно зазначити, що у 2020 році собівартість продукції, хоч і не на великий відсоток (лише на 3,4%) скоротилась.

Проведемо більш детальний аналіз факторів (та елекментів впливу на чистий прибуток, а відповідно й на рентабельність підприємства за 2019-2021 рр., так:

- у 2021 р. собівартість порівняно з 2021 р. зросла на 7,9% (при зростанні чистого доходу на 2,5%), що свідчить про значно вищі темпи зростання собівартості продукції (тобто витратної частини доходу), ніж самого доходу від реалізації. Проте. Прибуток від реалізації продукції у 2021 році (хоча і скоротився майже вдвічі порівняно з 2020 роком), але був на рівні 64,3 млн.грн. (тоді як у 2020 році цей показник сягав 129,0 млн.грн.). Варто відмітити, щ цей показник у 2021 р. опустився відмітки нижче показника 2019 року;

- за період 2019, 2020, 2021 рр. зростали: адміністративні витрати (хоча у 2021 р.) доволі незначними темпами, так відмічено зростання лише на 1,3%; різко зросли витрати на збут: у 2021 р. (порівняно з 2020 р.) на 6,7% (більш детальний аналіз показав, що це було зумовлено додатковою рекламою, подорожчанням паливно-мастильних матеріалів та ін.); а також значним зростанням (на 15,5 млн.грн., або на 82,2% - інших операційних витрат);
- і вже на рівні операційної діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2021 р. (як і в 201 р.) мало збитки: 13,4 та 37,1 млн. грн. (відповідно);
- за 2021 р. зросли й фінансові витрати та інші витрати (що відповідно становило: 31,0 та 4,9 млн.грн. – відповідно (порівняно з 27,9 та 0,02 млн.грн. – у 2020 році).

Отже, ефективна робота на підприємстві Пирятинський сирзавод спостерігалась лише у 2020 році.

Обсяги реалазіції сиру плавленого у 2019-2021 рр. постійно скорочувались (як в натуральному, так і у вартісному вираженні), тоді як обсяги реалізації вершків мали позитивну тенденцію лише у 2020 році.

Разом з тим, чітко видна тенденція до зростання обсягів реалізації сиру твердого (за 2019-2021 рр.) як у вартісному вираженні (42,4% та 40,9% - у 2020 та 2021 рр. відповідно), так і за натуральними показниками реалізації цього виду товару: 19,2% та 38,8%. Така ситуація свідчить, що ціни на сир твердий у 2020 році зросли більш ніж у два рази (порівняно із зростанням самих обсягів виробництва та реалізції цього продукту – це звісно могло стати однією із потужних передумов забезпечення прибутковості продукції (та відповідно і підприємства у 2020 році). В той час як зростання цін у 2021 році порівняно із зростанням обсягів виробництва та реалізації цих видів сирів було вкрай незначним (лише 2%) – що не стало інфляційним фактором зростання прибутковості.

Всі показники рентабельності підприємства у 2019 та 2021 рр. мали від'ємне значення, і лише у 2020 році – їх значення було позитивне. Це пов'язано з тим, що підприємство збиток (за чистим фінансовим результатом) у 2021 р. на рівні 42257 тис.грн. (причому того року збиток був вже на рівні операційної діяльності -13414 тис.грн.), а фінансовий результат від реалізації продукції у 2021 р. (порівняно з 2020 р.) скоротився майже удвічі: так у 2020 р. цей прибуток становив 129005тис.грн., тоді як у 2021 р. – вже 64334тис.грн. (і все це на фоні зроостання доходу підприємства). У 2019 р. збиток від чистого фінансового результату становив 62085 тис.грн., в т.ч. збиток від операційної діяльності у 2019 р. 37153 тис.грн. Все це свідчить про неефективну роботу сирзаводу; і може бути одним із сигналів банкрутства підприємства у майбутньому. Рентабельність продукції у 2019 р. становила -4,82%, у 2020 році цей показник зріс до 3,02%, а у 2021 р. він знову був від'ємним (і знизився до -4%; більше ніж у два рази).

Було досліджено також напрямки підвищення рентабельності діяльності підприємства. Встановлено, що основними напрямками підвищення рентабельності діяльності підприємств є:

- здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту продукції;
- удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту;
- застосування дієвих та ефективних рекламних заходів;
- підвищення якості продукції, що виробляється;
- постійне оновлення і доповнення асортименту продукції;
- пошук вигідних ринків збуту;
- скорочення кількості посередників при закупівлі та реалізації продукції;
- застосування нетрадиційних форм та каналів збуту продукції (біржі, аукціони, ярмарки, електронна торгівля та інші сучасні види збуту товарів);
- використання ноу-хау в діяльності підприємства;
- розвиток власного виробництва;

- зниження собівартості продукції;
- здійснення ефективної податкової політики на підприємстві.

В розділі запропонували розширення асортименту продукції з метою підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод», пропонується випускати сир м’якого типу «Камамбер» чи «Буко», оскільки таке виробництво не потребуватиме додаткового обладнання. Так як підприємство є нерентабельним у нього немає коштів на придбання додаткового обладнання чи для отримання кредиту в банку.

Провели розрахунок впливу запропонованого заходу на фінансові показники діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Запропонований захід свідчить за позитивними результатами показників, про ефективність його впровадження на ТОВ «Пирятинський сирзавод».

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ


1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підруч. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Андрійчук І. В. Організація і планування виробничо-комерційної діяльності : практикум / І. В. Андрійчук, Н. І. Ящеріцина. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2017. - 136 с.
3. Афанасьєв М. В., Гончаров А. Б. Економіка підприємства : навч.-метод.пос. для самост.вивч.дисц. / за ред. проф. М. В. Афанасьєва. Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2013. 410 с.
4. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. - № 9. – с. 62-63.
5. Бандурака О. М. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. М. Бандурка, Є. В. Ковальов, М. А.Садиков, О. С. Маковоз; за заг. ред. О. М. Бандурки. – Харків: ХНУВС. – 2017. – 192 с.
6. Бережницька У. Б. Капітал підприємства: формування та використання : практикум / У. Б. Бережницька. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. - 77 с.
7. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. - К.: КНЕУ, 2016. - 592с.
8. Боднарук І. Р. Економіка і організація виробництва : консп.лекц. / І. Р. Боднарук, Н. А. Даляк, Т. П. Кулик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2017. - 240 с.
9. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу // Боднарчук А. В. // Бізнес Інформ. 2013. № 3. С.282- 285.

10. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємництва: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, О.І. Іляш, Н.Г. Міщенко; за ред. д-ра екон. наук Т. Г. Васильціва. – К.: Знання. 2018. – 446 с.
11. Витвицький Я. С. Економіка підприємства : навч. посіб., практикум / Я. С. Витвицький, У. Я. Витвицька, Н. О. Гавадзин, Р. Р. Зелінський ; ред. Петренко В. П. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. - 306 с.
12. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. // Вісник Хмельницького національного університету, 2020. № 2. С. 47–50.
13. Гацька Л. П. Екологічне управління підприємством: навч. посіб. / Л. П. Гацька. - Ірпінь. – ВІЦ УДФС України, 2017. – 181 с.
14. Гацька Л. П. Основи «зеленої» економіки: навч. посіб. / Л. П. Гацька. – Київ : Освіта України, 2019. – 271 с.
15. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : підруч. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал — К.: ЦНЛ, 2019. — 488 с.
16. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н. Ф. Павленчик. - К. : Знання, 2014. - 463 с.
17. Гречаник Б. В. Планування і контроль на підприємстві : практикум / Б. В. Гречаник, Ю. В. Буй, І. В. Мельничук, М. Д. Федишин ; 2-га ред. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. - 207 с.
18. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький – К.: Центр навчальної літератури – 2019. –304 с.
19. Демченко І. В. Фінансова безпека аграрних суб’єктів господарювання / І. В. Демченко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. - №4. – С.54- 60.
20. Денєжко К. А., Жиліна Ю. П. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібненої торгівлі України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream

21. Економіко-математичні методи та моделі: оптимізація : навч.пос. [Електронний ресурс] / Вітлінський В. В., Терещенко Т. О., Савіна С. С. — К. : КНЕУ, 2017.- 189 с.
22. Зборовська О. М. Економічний механізм управління розвитком промислового підприємства // Інвестиції: практика та досвід. № 2. 2010. С. 24–27.
23. Зелінська Г. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч.пос. / Г. О. Зелінська, І. В. Федорович, Т. В. Семенютіна. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. - 222 с.
24. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. - К: ЦУЛ, 2019. - 728 с.
25. Іванілов О. С. Факторний аналіз рентабельності Укрзалізниці за методом фірми «Дюпон» / Іванілов О.С., Перетятько А.Ю., Божидай І.І. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 38. – С. 186-189.
26. Ковальська Л. Л. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. - Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. – 620 с.
27. Кривовязюк І. В., Ковальська Л. Л. Економіка підприємства : навч. пос. / І. В. Кривовязюк., Л.Л. Ковальська – К.: Кондор, 2020. – 700 с.
28. Кузьмин В. М. Економіка підприємства : навчальний посібник / В. М. Кузьмин. - 2-е вид, перероб. та доп. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. - 195с.
29. Кузьмин В. М. Економіка підприємства та управлінська економіка : практикум / В. М. Кузьмин. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. - 51 с.
30. Кулик Т. Антикризове управління підприємством : навч.-метод.компл. / Т. Кулик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. - 121 с.
31. Кулик Т. П. Організація, планування і управління виробництвом : навч. посіб. / Т. П. Кулик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. - 232 с.

32. Куцик П. О., Герега О. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю підприємств торгівлі: теоретичний аспект. // Серія: Економіка та підприємництво, 2018 р., № 3 (102). С. 99–104.
33. Літвінов О. С., Капталан С. М. Сутність та види механізмів в економіці. // Економіка та управління підприємствами : Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 6 (11) 2017. С. 146–149
34. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : навч. посіб. / Л. Г. Мельник. - К.: Університетська книга, 2012. - 874 с.
35. Мельник М. В. Комплексный экономический анализ: уч.пос. / М. В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. - 368 с.
36. Метошоп І. М. Економіка і фінанси підприємства : навч.пос. Ч.1 / І. М. Метошоп, Н. І. Ящеріцина. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2017. - 291с.
37. Метошоп І. М. Економіка і фінанси підприємства : практикум / І. М. Метошоп, Н. І. Ящеріцина. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2019. - 152с.
38. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. - 2013. -№ 6. - С. 181-191.
39. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – 2-е вид., розшир. та доповн. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 504 с.
40. Омельяненко Т. В. Операційний менеджмент: презентаційний курс [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Т. В. Омельяненко, А. В. Осокіна. — К. : КНЕУ, 2018. — 197 с.

41. Пісковець О.В. Теоретичні аспекти формування економічного механізму ефективної діяльності підприємства // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» №3 (21), 2017. С. 95–101.
42. Приходько Д. О. Маркетинг : навч. посіб. / Д. О. Приходько. Х.: ФОП Бровін О.В., 2019. – 240 с.
43. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Даровський Є.О.// Ефективна економіка, 2015. – № 4. – [Електронний ресурс]. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976
44. Романченко Т.В. Економіка підприємства : навчальний посібник / уклад. : Н. В. Романченко, Т. В. Кожемякіна, К. В. Пічик ; Нац. ун-т "Києво-Могилянська академія". - Київ : [НаУКМА], 2018. – 302 с.
45. Саприкіна О.М. Аналіз стану та перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва Тернопільської області / Саприкіна О. М. / Економіка та держава. – 2014.- №11. – С.58-62.
46. Свинчук А. А. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : пос. / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н. Є., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. – 188 с.
47. Семенова О. М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання / О. М. Семенова, І. В. Середа // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1 (63). – С. 162-167.
48. Тєшева Л. В. Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства / Л. В. Тєшева, В. В. Титаренко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 27. – С. 31–35.
49. Шваб Л. І. Економіка підприємства : підручник / Л. І. Шваб. – К: Каравела, 2015. – 416 с.

50. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – №8. – С. 75-81.
51. Юрченко Н. Б. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Б. Юрченко, Р. С. Кравчук, І. Б. Запухляк, І. І. Василик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. - 377 с.
52. Янковой А. Г. Синергетический эффект факторов рентабельности собственного капитала предприятия / А. Г. Янковой, Ю. А. Чернецкая // Вестник ВГУ. – 2014. – № 1. – С. 149–151. Алєксєєнко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Alekseenko.pdf.
53. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К. : Видавництво Ліра-К, 2017. – 600 с.
54. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Яркіна. –К. : Видавництво Ліра-К, 2020. – 596 с.
55. Пирятинський сирзавод [Електронний ресурс] // Сайт «Молочний Альянс». – Режим доступу: https://milkalliance.com.ua/company/enterprises/piryatinskij-sirzavod/

# ДОДАТКИ

**Баланс**
**(Звіт про фінансовий стан)**
на 31.12.2020 р.
Форма №1

Код за ДКУД 1801001

| Актив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 1001 | 0 | 0 |
| накопичена амортизація | 1002 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0 | 0 |
| Основні засоби | 1010 | 102 533 | 99 195 |
| первісна вартість | 1011 | 281 591 | 303 872 |
| знос | 1012 | ( 179 058 ) | ( 204 677 ) |
| 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 | 0 | 0 |
| 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 | 4 330 | 3 846 |
| Усього за розділом I | 1095 | 106 863 | 103 041 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 120 515 | 142 425 |
| Виробничі запаси | 1101 | 24 816 | 25 181 |
| Незавершене виробництво | 1102 | 10 440 | 15 369 |
| Готова продукція | 1103 | 83 619 | 101 529 |
| Товари | 1104 | 1 640 | 346 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 |
| Депозити перестрахування | 1115 | 0 | 0 |
| Векселі одержані | 1120 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 93 391 | 96 960 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| за виданими авансами | 1130 | 8 383 | 9 053 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| з бюджетом | 1135 | 9 868 | 13 108 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 2 801 | 2 801 |
| з нарахованих доходів | 1140 | 0 | 4 |
| із внутрішніх розрахунків | 1145 | 76 490 | 41 207 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 18 500 | 2 765 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 21 210 | 89 403 |
| Готівка | 1166 | 89 | 142 |
| Рахунки в банках | 1167 | 21 121 | 89 261 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 76 | 77 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | 0 | 0 |
| у тому числі в: | | | |
| резервах довгострокових зобов’язань | 1181 | 0 | 0 |
| резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | 0 | 0 |
| резервах незароблених премій | 1183 | 0 | 0 |
| інших страхових резервах | 1184 | 0 | 0 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 24 458 | 4 321 |
| Усього за розділом II | 1195 | 372 891 | 399 323 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 479 754 | 502 364 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітногоперіоду | На кінець звітногоперіоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 13 350 | 13 350 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | 0 | 0 |
| Капітал у дооцінках | 1405 | 0 | 0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 70 | 49 |
| Емісійний дохід | 1411 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 1412 | 0 | 0 |
| Резервний капітал | 1415 | 2 507 | 2 507 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 68 750 | 106 352 |
| Неоплачений капітал | 1425 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Вилучений капітал | 1430 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші резерви | 1435 | 0 | 0 |
| Усього за розділом I | 1495 | 84 677 | 122 258 |
| 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 | 65 322 | 89 329 |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | 0 | 0 |
| Цільове фінансування | 1525 | 0 | 0 |
| Благодійна допомога | 1526 | 0 | 0 |
| Страхові резерви | 1530 | 0 | 0 |
| у тому числі: | | | |
| резерв довгострокових зобов’язань | 1531 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| резерв збитків або резерв належних виплат | 1532 | 0 | 0 |
| резерв незароблених премій | 1533 | 0 | 0 |
| інші страхові резерви | 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 | 65 322 | 89 329 |
| III. Поточні зобов’язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 37 835 | 93 424 |
| Векселі видані | 1605 | 0 | 0 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов’язаннями | 1610 | 863 | 696 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 55 150 | 79 426 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 928 | 1 134 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 0 | 0 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 918 | 1 092 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 3 194 | 3 900 |
| одержаними авансами | 1635 | 171 | 3 590 |
| розрахунками з учасниками | 1640 | 3 | 3 |
| із внутрішніх розрахунків | 1645 | 218 101 | 97 363 |
| страховою діяльністю | 1650 | 0 | 0 |
| Поточні забезпечення | 1660 | 6 445 | 7 386 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0 | 0 |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | 0 | 0 |
| Інші поточні зобов’язання | 1690 | 6 147 | 2 763 |
| Усього за розділом III | 1695 | 329 755 | 290 777 |
| IV. Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0 | 0 |
| Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду | 1800 | 0 | 0 |
| Баланс | 1900 | 479 754 | 502 364 |

**Звіт про фінансові результати(Звіт про сукупний дохід)**

за 2020 рікФорма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 1 371 020 | 1 356 007 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | 0 | 0 |
| Премії підписані, валова сума | 2011 | 0 | 0 |
| Премії, передані у перестрахування | 2012 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | ( 1 242 015 ) | ( 1 286 117 ) |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| **Валовий:**<br>прибуток | 2090 | 129 005 | 69 890 |
| збиток | 2095 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | 0 | 0 |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | 0 | 0 |
| Зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | 0 | 0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 19 355 | 7 865 |
| Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2121 | 0 | 0 |
| Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | 0 | 0 |
| Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування | 2123 | 0 | 0 |
| Адміністративні витрати | 2130 | ( 18 152 ) | ( 16 569 ) |
| Витрати на збут | 2150 | ( 47 107 ) | ( 70 815 ) |
| Інші операційні витрати | 2180 | ( 18 872 ) | ( 27 524 ) |
| Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2181 | 0 | 0 |
| Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | 0 | 0 |
| **Фінансовий результат від операційної діяльності:**<br>прибуток | 2190 | 64 229 | 0 |
| збиток | 2195 | ( 0 ) | ( 37 153 ) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 1 306 | 1 659 |
| Інші доходи | 2240 | 84 | 5 032 |
| Дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 |
| Фінансові витрати | 2250 | ( 27 995 ) | ( 26 687 ) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші витрати | 2270 | ( 22 ) | ( 4 936 ) |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | 0 | 0 |
| **Фінансовий результат до оподаткування:**<br>прибуток | 2290 | 37 602 | 0 |
| збиток | 2295 | ( 0 ) | ( 62 085 ) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 0 | 0 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | 0 | 0 |
| **Чистий фінансовий результат:**<br>прибуток | 2350 | 37 602 | 0 |
| збиток | 2355 | ( 0 ) | ( 62 085 ) |

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 | -21 | 37 |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | -21 | 37 |
| Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | -21 | 37 |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | 37 581 | -62 048 |

III. Елементи операційних витрат

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 1 130 194 | 1 128 727 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 72 072 | 70 319 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 16 377 | 14 976 |
| Амортизація | 2515 | 30 098 | 29 085 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 117 812 | 138 502 |
| | | | |
| Разом | 2550 | 1 366 553 | 1 381 609 |

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Середньорічна кількість простих акцій | 2600 | 0 | 0 |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій | 2605 | 0 | 0 |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2610 | 0,000000 | 0,000000 |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615 | 0,000000 | 0,000000 |
| Дивіденди на одну просту акцію | 2650 | 0,00 | 0,00 |

| | | | КОДИ |
|---|---|---|---|
| | | **Дата** | 01.01.2022 |
| **Підприємство** | Товариство з обмеженою відповідальністю "Пирятинський сирзавод" | **за ЄДРПОУ** | 00446865 |
| **Територія** | Полтавська обл. | **за КАТОТТГ** | UA5304000000 0081308 |
| **Організаційно-правова форма господарювання** | Товариство з обмеженою відповідальністю | **за КОПФГ** | 240 |
| **Вид економічної діяльності** | Перероблення молока, виробництво масла та сиру | **за КВЕД** | 10.51 |

**Середня кількість працівників:** 610
**Адреса, телефон:** 37000 м. Пирятин, вул. Сумська, буд. 1, (05358) 2-86-57 (05358) 2-85-37
**Одиниця виміру:** тис.грн. без десяткового знака
**Складено** (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

| | |
|---|---|
| за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку | |
| за міжнародними стандартами фінансової звітності | v |

## Баланс
## (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2021 р.
Форма №1

Код за ДКУД 1801001

| Актив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | 2 200 | 2 146 |
| первісна вартість | 1001 | 7 454 | 8 379 |
| накопичена амортизація | 1002 | ( 5 254 ) | ( 6 233 ) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0 | 0 |
| Основні засоби | 1010 | 96 995 | 98 612 |
| первісна вартість | 1011 | 296 418 | 314 951 |
| знос | 1012 | ( 199 423 ) | ( 216 339 ) |
| 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 | 0 | 0 |
| 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 | 3 846 | 2 687 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Усього за розділом I | 1095 | 103 041 | 103 445 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 142 425 | 263 317 |
| Виробничі запаси | 1101 | 25 181 | 28 628 |
| Незавершене виробництво | 1102 | 15 369 | 14 116 |
| Готова продукція | 1103 | 101 529 | 220 463 |
| Товари | 1104 | 346 | 110 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0 | 0 |
| Депозити перестрахування | 1115 | 0 | 0 |
| Векселі одержані | 1120 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 96 960 | 100 643 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| за виданими авансами | 1130 | 9 053 | 17 227 |
| з бюджетом | 1135 | 13 108 | 6 814 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 2 801 | 0 |
| з нарахованих доходів | 1140 | 4 | 2 |
| із внутрішніх розрахунків | 1145 | 41 207 | 92 810 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 2 765 | 2 110 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0 | 0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 89 403 | 40 871 |
| Готівка | 1166 | 142 | 163 |
| Рахунки в банках | 1167 | 89 261 | 40 708 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 77 | 93 |
| Частка перестраховика у страхових резервах | 1180 | 0 | 0 |
| у тому числі в: | | | |
| резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | 0 | 0 |
| резервах збитків або резервах належних виплат | 1182 | 0 | 0 |
| резервах незароблених премій | 1183 | 0 | 0 |
| інших страхових резервах | 1184 | 0 | 0 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 4 321 | 2 545 |
| Усього за розділом II | 1195 | 399 323 | 526 432 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0 | 0 |
| Баланс | 1300 | 502 364 | 629 877 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 13 350 | 13 350 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | 0 | 0 |
| Капітал у дооцінках | 1405 | 0 | 0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 49 | 28 |
| Емісійний дохід | 1411 | 0 | 0 |
| Накопичені курсові різниці | 1412 | 0 | 0 |
| Резервний капітал | 1415 | 2 507 | 2 507 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 106 352 | 62 845 |
| Неоплачений капітал | 1425 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Вилучений капітал | 1430 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші резерви | 1435 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Усього за розділом I | 1495 | 122 258 | 78 730 |
| 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 | 89 329 | 102 921 |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | 0 | 0 |
| Довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | 0 | 0 |
| Цільове фінансування | 1525 | 0 | 0 |
| Благодійна допомога | 1526 | 0 | 0 |
| Страхові резерви | 1530 | 0 | 0 |
| у тому числі: | | | |
| резерв довгострокових зобов'язань | 1531 | 0 | 0 |
| резерв збитків або резерв належних виплат | 1532 | 0 | 0 |
| резерв незароблених премій | 1533 | 0 | 0 |
| інші страхові резерви | 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 | 89 329 | 102 921 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 93 424 | 83 514 |
| Векселі видані | 1605 | 0 | 0 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 696 | 306 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 79 426 | 91 004 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 1 134 | 1 077 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 0 | 0 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 1 092 | 1 021 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 3 900 | 3 828 |
| одержаними авансами | 1635 | 3 590 | 413 |
| розрахунками з учасниками | 1640 | 3 | 3 |
| із внутрішніх розрахунків | 1645 | 97 363 | 255 896 |
| страховою діяльністю | 1650 | 0 | 0 |
| Поточні забезпечення | 1660 | 7 386 | 7 984 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0 | 0 |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | 0 | 0 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 2 763 | 3 180 |
| Усього за розділом III | 1695 | 290 777 | 448 226 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0 | 0 |
| Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду | 1800 | 0 | 0 |
| Баланс | 1900 | 502 364 | 629 877 |

Керівник Бартошак Володимир Анатолійович

Головний бухгалтер Брижаха Тетяна Борисівна

| | | КОДИ |
|---|---|---|
| | Дата | 01.01.2022 |
| **Підприємство** | Товариство з обмеженою відповідальністю "Пирятинський сирзавод" | **за ЄДРПОУ** 00446865 |

**Звіт про фінансові результати**
**(Звіт про сукупний дохід)**
за 2021 рік
Форма №2
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 | 1 404 740 | 1 371 020 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | 0 | 0 |
| Премії підписані, валова сума | 2011 | 0 | 0 |
| Премії, передані у перестрахування | 2012 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | 0 | 0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | ( 1 340 406 ) | ( 1 242 015 ) |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| **Валовий:** прибуток | 2090 | 64 334 | 129 005 |
| збиток | 2095 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | 0 | 0 |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | 0 | 0 |
| Зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | 0 | 0 |
| Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | 0 | 0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 25 298 | 19 355 |
| Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2121 | 0 | 0 |
| Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | 0 | 0 |
| Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування | 2123 | 0 | 0 |
| Адміністративні витрати | 2130 | ( 18 394 ) | ( 18 152 ) |
| Витрати на збут | 2150 | ( 50 276 ) | ( 47 107 ) |
| Інші операційні витрати | 2180 | ( 34 376 ) | ( 18 872 ) |
| Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | 2181 | 0 | 0 |
| Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | 0 | 0 |
| **Фінансовий результат від операційної діяльності:** прибуток | 2190 | 0 | 64 229 |
| збиток | 2195 | ( 13 414 ) | ( 0 ) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | 0 | 0 |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 2 063 | 1 306 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Інші доходи | 2240 | 5 031 | 84 |
| Дохід від благодійної допомоги | 2241 | 0 | 0 |
| Фінансові витрати | 2250 | ( 31 010 ) | ( 27 995 ) |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші витрати | 2270 | ( 4 927 ) | ( 22 ) |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | 0 | 0 |
| **Фінансовий результат до оподаткування:** прибуток | 2290 | 0 | 37 602 |
| збиток | 2295 | ( 42 257 ) | ( 0 ) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 0 | 0 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | 0 | 0 |
| **Чистий фінансовий результат:** прибуток | 2350 | 0 | 37 602 |
| збиток | 2355 | ( 42 257 ) | ( 0 ) |

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 | -21 | -21 |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | -21 | -21 |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | -21 | -21 |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | -42 278 | 37 581 |

III. Елементи операційних витрат

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 1 296 969 | 1 130 194 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 78 129 | 72 072 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 18 681 | 16 377 |
| Амортизація | 2515 | 23 529 | 30 098 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 75 576 | 60 657 |
| Разом | 2550 | 1 492 884 | 1 309 398 |

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Середньорічна кількість простих акцій | 2600 | 0 | 0 |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій | 2605 | 0 | 0 |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2610 | 0,000000 | 0,000000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615 | 0,000000 | 0,000000 |
| Дивіденди на одну просту акцію | 2650 | 0,00 | 0,00 |

Керівник Бартошак Володимир Анатолійович

Головний бухгалтер Брижаха Тетяна Борисівна

| | | | КОДИ |
|---|---|---|---|
| | | Дата | 01.01.2022 |
| **Підприємство** | Товариство з обмеженою відповідальністю "Пирятинський сирзавод" | **за ЄДРПОУ** | 00446865 |

## Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2021 рік

Форма №3

| 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 | 1 876 563 | 1 794 115 |
| Повернення податків і зборів | 3005 | 5 804 | 5 003 |
| у тому числі податку на додану вартість | 3006 | 0 | 0 |
| Цільового фінансування | 3010 | 1 994 | 974 |
| Надходження від отримання субсидій, дотацій | 3011 | 0 | 0 |
| Надходження авансів від покупців і замовників | 3015 | 2 612 | 113 |
| Надходження від повернення авансів | 3020 | 15 505 | 19 997 |
| Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках | 3025 | 43 | 77 |
| Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені) | 3035 | 62 | 63 |
| Надходження від операційної оренди | 3040 | 581 | 819 |
| Надходження від отримання роялті, авторських винагород | 3045 | 0 | 0 |
| Надходження від страхових премій | 3050 | 0 | 0 |
| Надходження фінансових установ від повернення позик | 3055 | 0 | 0 |
| Інші надходження | 3095 | 20 | 83 |
| Витрачання на оплату: | | | |
| Товарів (робіт, послуг) | 3100 | ( 1 665 322 ) | ( 1 525 670 ) |
| Праці | 3105 | ( 65 950 ) | ( 59 353 ) |
| Відрахувань на соціальні заходи | 3110 | ( 17 988 ) | ( 17 676 ) |
| Зобов'язань з податків і зборів | 3115 | ( 20 804 ) | ( 24 426 ) |
| Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток | 3116 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість | 3117 | ( 0 ) | ( 8 395 ) |
| Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів | 3118 | ( 20 804 ) | ( 16 031 ) |
| Витрачання на оплату авансів | 3135 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на оплату повернення авансів | 3140 | ( 111 417 ) | ( 144 914 ) |
| Витрачання на оплату цільових внесків | 3145 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами | 3150 | ( 45 ) | ( 165 ) |
| Витрачання фінансових установ на надання позик | 3155 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші витрачання | 3190 | ( 4 603 ) | ( 9 604 ) |
| **Чистий рух коштів від операційної діяльності** | 3195 | 17 055 | 39 436 |
| **II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності** Надходження від реалізації: | | | |
| фінансових інвестицій | 3200 | 0 | 0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| необоротних активів | 3205 | 96 | 47 |
| Надходження від отриманих: | | | |
| відсотків | 3215 | 0 | 0 |
| дивідендів | 3220 | 0 | 0 |
| Надходження від деривативів | 3225 | 0 | 0 |
| Надходження від погашення позик | 3230 | 48 | 150 |
| Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці | 3235 | 0 | 0 |
| Інші надходження | 3250 | 0 | 988 |
| Витрачання на придбання: | | | |
| фінансових інвестицій | 3255 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| необоротних активів | 3260 | ( 33 457 ) | ( 36 535 ) |
| Виплати за деривативами | 3270 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на надання позик | 3275 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці | 3280 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Інші платежі | 3290 | ( 49 233 ) | ( 51 976 ) |
| **Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності** | 3295 | -82 546 | -87 326 |
| **III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності** Надходження від: | | | |
| Власного капіталу | 3300 | 0 | 0 |
| Отримання позик | 3305 | 1 320 218 | 805 152 |
| Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві | 3310 | 0 | 0 |
| Інші надходження | 3340 | 63 637 | 79 629 |
| Витрачання на: | | | |
| Викуп власних акцій | 3345 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Погашення позик | 3350 | ( 1 330 218 ) | ( 749 152 ) |
| Сплату дивідендів | 3355 | ( 0 ) | ( 0 ) |
| Витрачання на сплату відсотків | 3360 | ( 27 427 ) | ( 24 353 ) |
| 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 | ( 10 252 ) | ( 3 601 ) |
| **Чистий рух коштів від фінансової діяльності** | 3395 | 15 958 | 107 675 |
| **Чистий рух коштів за звітний період** | 3400 | -49 533 | 59 785 |
| Залишок коштів на початок року | 3405 | 89 403 | 21 210 |
| Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів | 3410 | 1 001 | 8 408 |
| Залишок коштів на кінець року | 3415 | 40 871 | 89 403 |

Керівник Бартошак Володимир Анатолійович

Головний бухгалтер Брижаха Тетяна Борисівна