

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

(підпис)

Олег ШЕРЕМЕТ

(ім'я та прізвище)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Лада ШПІНЯН

(підпис)

(ім'я та прізвище)

«__» _____ 2023 р.

«__» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування

на тему: **Методи оцінки ефективності діяльності підприємства**

Виконав: здобувач 4 курсу, групи 15

Кушнір Маргарита Леонідівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник: Дем'яненко Інна Вікторівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Рецензент Людмила Духновська

(ім'я та прізвище)

(підпис)

Я, як здобувачка Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я, не надавала і не одержувала незарплатованої допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело. Здобувачка _____

(підпис)

Київ – 2023р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Методи оцінки ефективності діяльності підприємства
 Кафедра фінансів
 Освітній ступінь бакалавр
 Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва)
 Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів

/Лада ШІРІНЯН/

« » 20 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Кушнір Маргарита Леонідівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

- Тема роботи: Формування та використання фінансових ресурсів підприємства керівник проекту (роботи) Дем'яненко І. В. к. е. н., доц.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
 затверджені наказом закладу вищої освіти від «05» грудня 2022 р. № 865-КС
- Строк подання здобувачем роботи 07 червня 2023 р.
- Вихідні дані до роботи підручники, навчальні посібники, монографії, періодичне видання, статті, звітність підприємства, інтернет джерела.
- Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
Розділ 1. Теоретико-методичні основи забезпечення економічної ефективності підприємства
Розділ 2. Аналіз та оцінювання стану ефективності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»
Розділ 3. Удосконалення ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».
- Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) табл.1. Склад і структура капіталу філії ТДВ «Яготинський маслозавод», табл.2. Оцінка фінансової стійкості філії, табл.3. Аналіз показників ліквідності філії ТДВ «Яготинський маслозавод», табл.4. Динаміка активів філії, табл.5. Аналіз ділової активності філії ТДВ «Яготинський маслозавод», табл.6. Динаміка фінансових результатів філії, табл. 7. Аналіз показників рентабельності філії, табл. 8. Кількість

поставок продукції філії ТДВ «Яготинський маслозавод» в аптечні мережі, табл. 9.
Аналіз запропонованих змін формування фінансового результату філії.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Дем'яненко І. В.		
II	Дем'яненко І. В.		
III	Дем'яненко І. В.		

7. Дата видачі завдання 5 грудня 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви, отримання завдання і узгодження плану з керівником	05.12.2022	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 24.03.2023	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 24. 04.2023	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 17.05.2023	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 19.05.2023	
6	Попередній захист	30.05.2023	
7	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	01.06.2023	
8	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту та перевірки на плагіат, узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу	До 06.06.2023	
9	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	07.06.2023	

Здобувач

_____ Кушнір М.Л.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ Дем'яненко І. В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кушнір М.Л. «Методи оцінки ефективності діяльності підприємства».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2023.

Кваліфікаційна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних методів оцінки ефективності діяльності підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаної літератури та додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі розглядається сутність ефективності діяльності підприємства. Досліджуються основні аспекти ефективності та її взаємозв'язок з успішним функціонуванням підприємства. Також розглядаються методичні основи, які допомагають забезпечити ефективність підприємства, включаючи розробку стратегій та планів, використання економічного аналізу та контролю.

У розділі 2 проводиться аналіз та оцінювання стану ефективності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Розглядається економічна характеристика філії, включаючи опис основних видів діяльності та організаційну структуру. Окрема увага приділяється оцінці фінансового стану філії, аналізується її прибутковість, ліквідність та фінансова стабільність. Крім того, проводиться загальний аналіз ефективності діяльності філії.

У розділі 3 розглядаються шляхи удосконалення ефективності діяльності філії. Запропоновано конкретні заходи, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності, такі як оптимізація виробничих процесів, підвищення якості продукції та ефективного використання ресурсів. Для оцінки запропонованих заходів

використовується аналітичний підхід, зокрема методи економічного аналізу та прогнозування.

Ключові слова: ефективність діяльності підприємства, рентабельність, фінансовий аналіз, ліквідність, стійкість.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Сутність ефективності діяльності підприємства.....	10
1.2. Методичні основи забезпечення ефективності підприємства.....	15
1.3. Методика визначення показників оцінки ефективності.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» «ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ».....	34
2.1. Економічна характеристика філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».....	34
2.2. Оцінка фінансового стану філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».....	38
2.3. Аналіз ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».....	45
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» «ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ».....	51
3.1. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.....	51
3.2. Заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.....	58
3.3. Оцінка запропонованих заходів.....	66
ВИСНОВКИ.....	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Поняття «ефективність діяльності підприємства», в сучасних ринкових умовах займає одну з головних ролей, що сприяє подальшому функціонуванню та розвитку підприємств. В умовах високого рівня невизначеності, конкуренції, присутності різного роду кризових явищ, наявності різних політичних та економічних проблем в країні та через неузгодженість рішень в середині компанії, підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим джерелом вирішення поставлених викликів. Необхідність підвищення та забезпечення ефективності підприємства полягає у формуванні нових цілей, засад та принципів діяльності, задоволення потреб споживачів та розширення своїх ринкових можливостей. Тому напрями підвищення ефективності діяльності підприємств – це інструмент раціонального використання ресурсів та потенціалу компанії.

Розгляду теоретичних та практичних питань в аналізі забезпечення ефективності функціонування підприємств та удосконалення ефективності підприємства приділяли увагу вітчизняні та закордонні вчені. Особливий інтерес у дослідженні даної теми був у науковців: П. Друкера, М. Майєра, В. Петі, В. А. Андрейчук, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, В. Г. Герасимчук, А. В. Дейнеко, А. І. Ільїна, В. В. Ковальов, Г. О. Швиданенко, Л. С. Захаркіна, Р. А. Кушваха, Р. В. Андрійчук, Р. Беннет, П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало, О. О. Воронін, Ф. В. Зинов'єв, Н. В. Савенко, О. М. Савицька, С. Н. Немирович та ін. В їх працях висвітлені основні питання, що пов'язані з ефективністю, методи оцінки та покращення стану підприємств, запропоновано методи обрахунку економічної ефективності та наведено відповідні приклади.

Проте через складні політичні та економічні умови функціонування вітчизняних підприємств, який би дозволив їм здійснювати більш ефективну діяльність. Бути більш конкурентоспроможними та збільшувати свій прибуток.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод»

«Яготинське для дітей» й формування напрямів удосконалення ефективності діяльності підприємства.

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань дослідження:

- розкрити сутність поняття ефективності діяльності підприємства;
- розглянути методичні основи забезпечення ефективності підприємства;
- висвітлити методику визначення показників ефективності підприємства;
- надати економічну характеристику філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»;
- оцінити фінансовий стан філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»;
- проаналізувати ефективність діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»;
- визначити шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства;
- розробити заходи підвищення ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»;
- оцінити та спрогнозувати наслідки впровадження запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є ефективність діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» та методи її оцінки.

Предметом дослідження є процеси забезпечення ефективного функціонування та ефективності фінансової діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» та методи її оцінки.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи застосовувалася сукупність загальних та специфічних наукових методів: економічний та фінансовий аналізи, методи аналізу та синтезу, метод узагальнення результатів дослідження і т.д. Економіко-математичні методи використані для створення системи оцінювання ефективності діяльності компанії. Також було використано методи теорії пізнання, які

допомогли розглянути та охарактеризувати суть, значення та особливості формування ефективного управління філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей», а також дослідити наукові підходи щодо ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Практичне значення. Розроблений та обґрунтований в бакалаврській роботі проект удосконалення ефективності діяльності було представлено на розгляд філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» та визначено можливість практичного застосування запропонованих заходів та пропозицій у практичній діяльності підприємства.

Інформаційна база дослідження представлена матеріалами навчальних посібників та підручників, наукових статей, інтернет-джерел, даними фінансової звітності досліджуваного підприємства та внутрішньою корпоративною інформацією.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність ефективності діяльності підприємства

Ефективність діяльності підприємства визначається його здатністю досягати поставлених цілей і завдань з мінімальними ресурсами. Це вимірювання успішності підприємства та його здатності досягати прибутку і збільшувати вартість для власників.

Основна сутність ефективності діяльності підприємства включає:

1. Досягнення поставлених цілей: Ефективне підприємство успішно досягає своїх стратегічних та оперативних цілей. Це може охоплювати збільшення обсягів продажу, підвищення рівня прибутковості, зменшення витрат, розвиток нових продуктів або входження на нові ринки. Зв'язок з поставленими цілями: Ефективне підприємство має чіткий зв'язок між своїми діями і поставленими цілями. Це означає, що співробітники розуміють, як їхні дії сприяють досягненню цілей організації. Цілі можуть бути стосовними до збільшення прибутку, ринкового позиціонування, розвитку нових продуктів або послуг, підвищення задоволеності клієнтів тощо. Ефективність підприємства полягає в тому, що всі процеси, дії і рішення спрямовані на досягнення цілей організації. Наприклад, якщо метою підприємства є збільшення прибутку, ефективність буде оцінюватись за здатністю досягти збільшення обсягів продажу, зниження витрат, вдосконалення управлінських процесів та інших заходів, які сприяють підвищенню прибутковості.

Ключовим елементом в ефективності діяльності підприємства є постійна оцінка та моніторинг результатів. Важливо проводити аналіз досягнень та порівнювати їх з поставленими цілями, щоб визначити, наскільки ефективними були дії підприємства.

Якщо результати не відповідають очікуванням, потрібно розглянути можливі причини та внести коригування в стратегію та тактику.

Отже, ефективність діяльності підприємства вимагає чіткого зв'язку між діями та поставленими цілями, а також постійного моніторингу та оцінки результатів для досягнення найкращих показників успішності.

2. Ефективне використання ресурсів: Підприємство повинно оптимально використовувати свої ресурси, такі як фінансові кошти, праця, матеріали, обладнання і інформація. Ефективне розподілення та забезпечення ресурсами дозволяє досягати максимального результату з мінімальних витрат. Ефективне використання ресурсів охоплює декілька аспектів:

- фінансові ресурси: Ефективне підприємство управляє своїми фінансами таким чином, щоб досягти оптимального співвідношення між витратами і прибутком. Це може включати контроль над бюджетом, раціоналізацію витрат, оптимальне використання джерел фінансування;

- людські ресурси: Ефективне використання праці означає залучення та забезпечення кваліфікованими працівниками, встановлення ефективних систем мотивації, навчання та розвитку персоналу. Крім того, оптимізація робочих процесів та встановлення ефективної комунікації сприяють підвищенню продуктивності праці;

- матеріальні ресурси: Ефективне забезпечення матеріальними ресурсами включає раціоналізацію запасів, оптимізацію логістики постачання і складування, а також зменшення втрат і відходів. Використання сучасного обладнання та технологій може сприяти підвищенню продуктивності та оптимізації використання матеріальних ресурсів;

- інформаційні ресурси: Ефективне використання інформації передбачає налагодження ефективних систем збору, аналізу та обробки даних. Це дозволяє підприємству приймати обґрунтовані рішення, прогнозувати ризики та використовувати інформацію для вдосконалення процесів та стратегій.

Ефективне використання ресурсів допомагає підприємству зменшити витрати, підвищити продуктивність, забезпечити якість продукції або послуг, а також збільшити конкурентоспроможність на ринку. Оптимізація використання ресурсів стає важливим фактором успіху підприємства у сучасному динамічному бізнес-середовищі.

3. Максимізація прибутку: Підприємство повинно забезпечити генерацію стабільного і прибуткового доходу. Ефективне формування фінансами, контроль над витратами, оптимізація цін на продукцію або послуги допомагають максимізувати прибутковість підприємства. Максимізація прибутку: Ефективне підприємство не лише забезпечує генерацію стабільного та прибуткового доходу, але й активно працює над його максимізацією. Це досягається шляхом забезпечення фінансами, контролю над витратами та оптимізації цін на продукцію або послуги. Ефективне підприємство дбає про оптимальне використання ресурсів, зниження затрат, підвищення продуктивності та ефективності виробничих процесів, щоб забезпечити максимальний рівень прибутковості. Для досягнення максимальної прибутковості підприємство може використовувати різні стратегії, такі як підвищення обсягів продажу, зростання ринкової частки, оптимізація виробничих процесів, розвиток нових продуктів або послуг, а також підвищення цін на продукцію. Важливо забезпечити баланс між прибутковістю та конкурентоспроможністю, щоб не втратити клієнтів або збити з ринку через завищені ціни. Крім того, ефективне підприємство не зосереджується лише на короткостроковій прибутковості, але також враховує довгострокову стійкість та сталість прибутку. Воно вкладає ресурси в дослідження і розвиток, інновації, підвищення якості продукції та обслуговування, що сприяє збереженню та зростанню прибутку в майбутньому.

Ефективність прибутковості підприємства може бути виміряна за допомогою таких показників, як чистий прибуток, рентабельність активів, рентабельність продажу, показники економічної доданої вартості тощо. Однак, варто зазначити, що

максимізація прибутку повинна здійснюватись в межах етичних норм і з урахуванням інтересів всіх стейкхолдерів підприємства.

4. Якість продукції або послуг: Ефективне підприємство надає високоякісну продукцію або послуги, що задовольняють потреби та очікування клієнтів. Це означає виробництво товарів або надання послуг, які відповідають встановленим стандартам якості, безпеки і надійності. Висока якість продукції або послуг є основою для залучення нових клієнтів, збереження існуючих та підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Для забезпечення якості продукції або послуг підприємство може використовувати такі підходи:

- впровадження системи якості: Підприємство може використовувати стандарти якості, такі як сертифікація ISO, для створення і впровадження системи якості. Це допомагає контролювати і покращувати процеси виробництва, забезпечувати відповідність продукції вимогам та стандартам;

- використання передових технологій і методів: Підприємство може інвестувати в дослідження і розвиток для впровадження нових технологій, які покращують якість продукції або послуг. Наприклад, використання автоматизації, робототехніки або інших передових методів виробництва;

- систематичний контроль якості: Підприємство може регулярно проводити контроль якості на різних етапах виробництва або надання послуг. Це може включати перевірку вхідних матеріалів, контроль процесів виробництва і остаточну перевірку готової продукції перед поставкою або наданням клієнтам;

- задоволення вимог клієнтів: Підприємство повинно активно вивчати та розуміти потреби та очікування своїх клієнтів. Це допомагає розробити продукцію або послуги, які відповідають їхнім потребам, а також забезпечити ефективну післяпродажну підтримку і сервіс;

- неперервне покращення: Ефективні підприємства ставлять перед собою завдання постійного покращення якості продукції або послуг. Вони залучають

співробітників до процесу пошуку нових ідей та ініціатив для вдосконалення продукції, процесів виробництва і систем якості.

Загалом, висока якість продукції або послуг сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, залученню та утриманню клієнтів, а також побудові міцних взаємовідносин зі стейкхолдерами.

5. Інноваційність і адаптивність: Ефективне підприємство не тільки надає якісну продукцію або послуги, але й постійно працює над інноваціями. Це означає впровадження нових ідей, технологій та методів роботи, які можуть поліпшити продукцію, процеси або навіть створити нові продукти або ринки. Ефективне підприємство стимулює творчість та інноваційність серед своїх співробітників, залучає до співпраці експертів та партнерів і активно вивчає ринкові тенденції та конкуренцію. Крім того, ефективне підприємство має високу адаптивність до змін у ринкових умовах та потребах клієнтів. Воно швидко реагує на зміни, вміє адаптуватися та вирішувати проблеми, що виникають, і завжди готове до внесення змін у свою стратегію та діяльність для досягнення успіху.

Інноваційність і адаптивність є основою для конкурентної переваги підприємства, оскільки дозволяють йому відрізнитися від конкурентів, привертати клієнтів, забезпечувати стабільну популярність своїх продуктів або послуг і виходити на нові ринки. Інноваційність також сприяє вдосконаленню процесів усередині підприємства, що може призвести до зниження витрат, підвищення продуктивності та оптимізації ресурсів. Завдяки адаптивності, підприємство може швидко реагувати на зміни у попиті, технологіях або регулюванні, пристосовувати свою стратегію та бізнес-модель, щоб зберегти свою конкурентоспроможність і забезпечити успіх у змінному середовищі.

6. Інноваційність і адаптивність: Ефективне підприємство розуміє важливість інновацій та постійного вдосконалення. Воно активно впроваджує нові ідеї, технології та процеси, які дозволяють поліпшувати продукцію, послуги і

операційні процеси. Інноваційність може включати впровадження нових продуктів, методів маркетингу, виробничих технологій.

Ефективне підприємство також проявляє адаптивність до змін у ринкових умовах, технологічних та соціокультурних трендів. Воно швидко реагує на зміни, здатне адаптуватися до нових вимог і змінювати свою стратегію або підходи, щоб залишатися конкурентоспроможним на ринку. Адаптивність дозволяє підприємству підтримувати свою реактивність і гнучкість, а також використовувати можливості, які виникають у нових областях чи ринкових сегментах.

Успішні підприємства постійно стимулюють свою інноваційну культуру, сприяють виникненню та реалізації новаторських ідей серед своїх співробітників. Вони можуть співпрацювати з дослідницькими установами, університетами або іншими компаніями для спільного розвитку нових продуктів або технологій. Інноваційність і адаптивність сприяють розвитку конкурентних переваг підприємства і забезпечують його довгострокове успішне функціонування на ринку.

Ефективність діяльності підприємства може бути виміряна за допомогою різних показників, таких як рентабельність, оборотність активів, витрати на одиницю продукції, частка ринку тощо. Важливо враховувати, що ефективність є динамічним поняттям і потребує постійного моніторингу та вдосконалення з метою досягнення кращих результатів.

1.2. Методичні основи забезпечення ефективності підприємства

Формування прибутку підприємства відбувається в рамках фінансової діяльності організації. Основною метою формування прибутку є забезпечення стабільного фінансового стану підприємства, зростання його вартості і задоволення інтересів власників.

Для ефективного формування прибутку підприємство повинно здійснювати наступні дії:

1. Планування: Ретельне планування фінансових показників, включаючи прибуток. Планування - є важливою складовою формування прибутку підприємства. Він передбачає визначення фінансових цілей і стратегій, розробку прогнозів доходів і витрат, а також встановлення бюджетів.

У процесі планування фінансових показників, включаючи прибуток, підприємство повинно враховувати ряд факторів:

- Цілі підприємства: Планування прибутку повинно бути відповідним стратегічним цілям і задачам підприємства.

- Прогнозування доходів: Підприємство повинно ретельно проаналізувати ринок і визначити очікувані обсяги продажів і ціни на свою продукцію або послуги. Це допоможе визначити потенційні доходи, на основі яких буде формуватися план прибутку.

- Прогнозування витрат: Підприємство повинно оцінити усі очікувані витрати, пов'язані з виробництвом, рекламою, заробітною платою, орендою, податками та іншими аспектами діяльності. Це дозволить визначити планові витрати і керувати ними, щоб досягти бажаного рівня прибутку.

- Бюджетування: На основі прогнозів доходів і витрат підприємство повинно скласти фінансовий бюджет. Бюджет дозволяє розподілити ресурси і встановити цілі по досягненню прибутку в межах певного періоду часу. Він включає планові доходи, витрати, інвестиції, резерви та інші фінансові параметри.

- Моніторинг і контроль: Після складання плану прибутку важливо здійснювати регулярний моніторинг і контроль за фінансовими показниками. Порівняння фактичних результатів з плановими дозволить виявити відхилення і прийняти відповідні корекційні заходи для досягнення поставлених цілей.

Процес планування, є важливим етапом формування прибутку, оскільки дозволяє підприємству визначити свої фінансові цілі, розробити стратегії та дії для

досягнення цих цілей, а також забезпечити контроль і моніторинг за виконанням плану.

2. Мінімізація витрат: Підприємство повинно зосередитися на оптимізації витрат, зниженні непродуктивних витрат і уникненні зайвих витрат. Ефективне формування витратами є ключовим чинником для досягнення фінансового успіху. Ось деякі аспекти, які можуть допомогти в цьому процесі:

- Аналіз витрат: Ретельний аналіз всіх видів витрат допомагає визначити непродуктивні або зайві витрати. Це можуть бути надмірні запаси, неефективні процеси виробництва, зайвий офісний простір тощо. Виявлення цих проблемних областей дозволяє прийняти кроки для їх усунення.

- Планування бюджету: Встановлення чітких бюджетних меж дозволяє контролювати витрати. Бюджет повинен включати категорії витрат, детальні цілі та встановлені ліміти для кожної категорії. Підприємство повинно зобов'язатися дотримуватися цього бюджету і постійно переглядати його для виявлення можливостей для зменшення витрат.

- Ефективне формування запасів. Керування запасами вимагає уваги до оптимального рівня запасів. Занадто великий обсяг запасів може призвести до зайвих витрат на зберігання і застою капіталу. Занадто малий обсяг запасів може призвести до затримок в постачанні і втрати клієнтів. Аналіз і прогнозування попиту, встановлення оптимальних рівнів запасів і використання ефективних систем запасами можуть допомогти знизити витрати на запаси.

- Енергоефективність: Освідчення в енергоефективність може допомогти знизити витрати на енергію. Це може включати впровадження енергозберігаючих технологій, оптимізацію використання енергії та свідоме споживання електроенергії, води та інших ресурсів.

- Аутсорсинг: Використання аутсорсингу для певних функцій або послуг може бути ефективним способом зниження витрат. Аутсорсинг дозволяє зосередитися на

основній діяльності підприємства, перекладаючи додаткові функції або послуги на зовнішні постачальники, які можуть бути більш ефективними та економічними.

Ці заходи спрямовані на зниження витрат і підвищення рентабельності підприємства, що в свою чергу сприяє формуванню прибутку. Проактивний підхід до формування витратам може мати значний вплив на фінансовий стан підприємства і забезпечити його стійкий розвиток.

3. Ефективне забезпечення запасами: Оптимальне керування запасами може допомогти знизити затрати і покращити рентабельність. Оптимальне забезпечення цими запасами може позитивно позначитися на фінансових показниках підприємства. Ось деякі аспекти, які варто враховувати при управлінні запасами:

- Правильне планування запасів: Підприємство повинно ретельно аналізувати попит на свою продукцію і послуги, прогнозувати обсяги продажів і збереження запасів, а також встановлювати оптимальний рівень запасів для запобігання дефіциту або надмірного накопичення.

- Мінімізація запасів: Зайві запаси можуть вимагати значних фінансових ресурсів для їх покупки, зберігання. Підприємство повинно прагнути до мінімізації непродуктивних запасів, уникати переповнення складів і впроваджувати стратегії, щоб зменшити запаси до оптимального рівня.

- Оптимальне замовлення і постачання: Правильне формування ланцюга постачання є важливим для забезпечення належного рівня запасів. Це включає в себе ефективне планування замовлень, встановлення мінімальних термінів поставки і встановлення стабільних відносин з постачальниками.

- Використання систем забезпечення запасами: Впровадження автоматизованих систем запасами, таких як системи інвентаризації і забезпечення запасами, може допомогти знизити помилки, поліпшити точність запасів і забезпечити ефективний контроль над запасами.

- Аналіз і оптимізація запасів: Постійний аналіз фінансових показників, пов'язаних з запасами, може допомогти виявити можливості для оптимізації. Це

включає в себе оцінку оборотності запасів, аналіз структури запасів і виявлення потенційних проблемних областей.

Ефективне забезпечення запасами допомагає підприємству знизити затрати на запаси, підвищити обігові активи, забезпечити належний рівень обслуговування клієнтів і збільшити загальну рентабельність підприємства.

4. Ціноутворення: Встановлення оптимальних цін на товари і послуги, що враховують як собівартість, так і конкурентність на ринку. Ось деякі стратегії, які можуть бути використані для досягнення цієї мети:

- Розширення ринків збуту: Підприємство може спробувати зайняти нові ринки або розширити свою присутність на існуючих ринках. Це може включати відкриття нових філій, магазинів або представництв у різних містах або країнах. Також можна розглядати можливості експорту товарів або послуг за межі національного ринку.

- Підвищення якості: Забезпечення високої якості продукції або послуг може сприяти збільшенню продажів за рахунок задоволення клієнтів і позитивного впливу на репутацію підприємства. Це може включати вдосконалення виробничих процесів, контроль якості, інновації в продукті або впровадження стандартів якості.

- Партнерства і співпраця: Встановлення партнерських відносин або співпраця з іншими підприємствами можуть допомогти збільшити доступ до нових ринків або клієнтів, а також сприяти синергії і обміну ресурсами.

Важливо враховувати, що розширення продажів повинно супроводжуватися адекватним плануванням та контролем, щоб забезпечити стійкість і прибутковість такого зростання

5. Розширення продажів: Збільшення обсягів продажів може призвести до збільшення прибутку. Це можна зробити шляхом розширення ринків збуту, вдосконалення маркетингових стратегій та підвищення якості продукції або послуг. Ось кілька фінансових аспектів, які слід враховувати при розширенні продажів:

- Зростання доходів: Збільшення обсягів продажів призводить до збільшення доходів підприємства. Це може стати джерелом додаткового прибутку і сприяти покращенню фінансового стану.

- Скаладання прогнозів: При плануванні розширення продажів необхідно ретельно прогнозувати очікувані доходи, враховуючи ринкові тенденції, конкуренцію, зміни в споживацьких звичках та інші фактори. Це дозволяє оцінити потенційні фінансові вигоди від розширення продажів.

- Співвідношення між доходами і витратами: При розширенні продажів важливо забезпечити, щоб зростання витрат не перевищувало зростання доходів. Підприємство повинно збалансувати зростання обсягів продажів з оптимізацією витрат, щоб забезпечити прибутковість.

- Рентабельність продажу: Розширення продажів може мати різний вплив на рентабельність підприємства, залежно від вартості виробництва товарів або послуг. Важливо аналізувати маржинальну прибутковість кожного товару або послуги, щоб зрозуміти, які продукти або послуги приносять найбільшу рентабельність, і спрямовувати зусилля на їх просування.

- Фінансування розширення: Розширення продажів може вимагати додаткових фінансових ресурсів для збільшення виробничих мощностей, розширення маркетингових зусиль або розвитку нових ринків. Планування фінансування і вибір оптимальних джерел капіталу, таких як власний капітал, кредити або залучення інвестицій, важливі для успішного розширення продажів.

Усі ці фінансові аспекти слід уважно аналізувати та планувати, щоб забезпечити успішне розширення продажів і максимізувати прибуток підприємства.

6. Фінансовий аналіз: Регулярний фінансовий аналіз діяльності підприємства дозволяє виявити потенційні проблеми і можливості для покращення прибутковості.

Фінансовий аналіз, включає наступні етапи:

- Збір фінансової інформації: Підприємство збирає всю необхідну фінансову інформацію, таку як фінансові звіти (баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про готівкові потоки), бухгалтерські записи та інші фінансові документи.

- Аналіз фінансових показників: Фінансовий аналіз включає розрахунок та оцінку різних фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність, ефективність забезпечення активами та інші. Це допомагає зрозуміти фінансову ситуацію підприємства і виявити його сильні та слабкі сторони.

- Порівняльний аналіз: Порівняльний аналіз залучає порівняння фінансових показників підприємства з показниками аналогічних підприємств у тій же галузі або на ринку. Це дозволяє оцінити відносну позицію підприємства та виявити потенційні можливості для покращення.

- Трендовий аналіз: Трендовий аналіз включає вивчення динаміки фінансових показників протягом певного періоду часу. Це допомагає виявити зміни та тенденції в фінансових показниках та прогнозувати майбутні результати.

- Виявлення проблемних областей: Фінансовий аналіз допомагає виявити проблемні області, де підприємству необхідно приділити особливу увагу. Це можуть бути низька рентабельність, недостатня ліквідність, висока заборгованість тощо.

- Розробка стратегій та рекомендацій: На основі результатів фінансового аналізу розробляються стратегії та рекомендації щодо покращення фінансової продуктивності підприємства. Це можуть бути заходи з оптимізації витрат, підвищення ефективності використання активів, збільшення обсягів продажів тощо.

- Моніторинг і контроль: Фінансовий аналіз повинен бути постійним процесом, який включає моніторинг і контроль за фінансовою діяльністю підприємства. Це допомагає вчасно виявляти будь-які відхилення від планових показників та приймати відповідні керуючі рішення.

Фінансовий аналіз дозволяє керівництву підприємства отримати об'єктивну оцінку фінансової продуктивності, виявити потенційні проблеми та прийняти

відповідні заходи для забезпечення стійкого фінансового стану та досягнення максимального прибутку.

7. Контроль: Систематичний контроль фінансових показників підприємства допомагає виявити відхилення від запланованої прибутковості і прийняти відповідні коригувальні заходи. Деякі фінансові показники, які можна використовувати для оцінки прибутковості підприємства, включають:

- Прибуток до оподаткування: Цей показник відображає прибуток підприємства після врахування всіх витрат, але до оподаткування. Він дозволяє оцінити фінансову результативність підприємства перед урахуванням податків.

- Чистий прибуток: Це прибуток, що залишається після врахування всіх витрат, включаючи оподаткування. Чистий прибуток є важливим показником, оскільки він відображає фактичний фінансовий результат підприємства.

- Рентабельність активів: Цей показник відображає ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку. Він розраховується як відношення чистого прибутку до загальних активів підприємства.

- Рентабельність капіталу: Цей показник вимірює ефективність використання капіталу підприємства та здатність забезпечувати прибуток власників. Він розраховується як відношення чистого прибутку до власного капіталу підприємства.

- Рентабельність продажів: Цей показник відображає ефективність генерації прибутку від кожного проданого товару або послуги. Він розраховується як відношення прибутку до загального обсягу продажів.

- Валова рентабельність: Цей показник відображає відношення прибутку до валового доходу підприємства. Він розраховується як відношення чистого прибутку до валового доходу, який включає всі доходи підприємства без врахування витрат.

- Рентабельність вкладень: Цей показник вимірює ефективність вкладень підприємства і показує, скільки прибутку генерується на кожну одиницю вкладених коштів. Він розраховується як відношення чистого прибутку до вкладених активів або капіталу.

- Рентабельність за періодом: Цей показник дозволяє порівняти прибутковість підприємства протягом різних періодів, наприклад, місяця, кварталу або року. Він допомагає виявити тенденції та зміни у фінансовій продуктивності підприємства.

Використання цих фінансових показників допоможе керівництву підприємства отримати повний обсяг інформації про прибутковість та здійснити раціональне фінансове планування і прийняття рішень.

Важливо також зазначити, що формування прибутку не повинно бути єдиним пріоритетом підприємства. Організація також повинна звертати увагу на інші аспекти, такі як стійкий розвиток, корпоративна відповідальність і задоволення потреб зацікавлених сторін.

Прибуток підприємства залежить від багатьох факторів. Основні з них включають:

- Виручка від продажу: Рівень продажів і ціни на товари або послуги, які надає підприємство, впливають на виручку. Чим вища виручка, тим більший потенційний прибуток може отримати підприємство.

- Витрати на виробництво: Вартість сировини, матеріалів, оплата праці, оренда приміщень і інші витрати, пов'язані з виробництвом, мають прямий вплив на прибуток.

- Податки: Рівень оподаткування і способи оподаткування можуть суттєво впливати на прибуток підприємства. Оптимізація податкових платежів і використання правових можливостей можуть допомогти збільшити прибуток.

- Фінансові витрати: Витрати, пов'язані з отриманням позик, виплатою відсотків і комісій, також мають вплив на прибуток підприємства. Ефективне збаезпечення фінансовими ресурсами може зменшити фінансові витрати і збільшити прибуток.

- Конкуренція на ринку: Рівень конкуренції в галузі, динаміка ринку і стратегії конкурентів також впливають на прибуток підприємства. Підприємство повинно аналізувати конкурентну ситуацію і розробляти ефективні стратегії, щоб збільшити свою частку на ринку і підвищити прибуток.

- Економічна ситуація: Загальна економічна ситуація в країні або регіоні може впливати на прибуток підприємства. Наприклад, під час економічного спаду споживча активність може зменшитись, що може призвести до зниження прибутку.

Підприємство повинно аналізувати всі ці фактори, розробляти ефективні стратегії та контролювати свої фінансові показники для досягнення максимального прибутку.

Факторний аналіз - це метод статистичного аналізу, який використовується для виявлення взаємозв'язків між фінансовими змінними та ідентифікації головних факторів, які впливають на фінансові показники підприємства.

Основна ідея факторного аналізу полягає у знаходженні латентних (ненаглядних) факторів, які пояснюють варіацію вихідних фінансових змінних. Факторний аналіз допомагає зменшити кількість змінних і виявити найбільш значущі фактори, які впливають на фінансові результати.

Процес факторного аналізу зазвичай включає наступні кроки:

- Визначення фінансових змінних: Спочатку вибираються фінансові змінні, які будуть використовуватися для аналізу. Це можуть бути такі показники, як оборотність активів, рентабельність, заборгованість і т.д.

- Збір даних: Збираються дані про фінансові змінні для певного періоду. Зазвичай це фінансові звіти підприємства, такі як баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про готівку тощо.

- Матриця кореляцій: Розраховується матриця кореляцій між фінансовими змінними, яка показує ступінь взаємозв'язку між ними.

- Факторний аналіз: Застосовується статистичний метод факторного аналізу для виявлення латентних факторів, які пояснюють варіацію фінансових змінних. Це може включати метод головних компонентів (PCA) або факторний аналіз методом максимальної правдоподібності (MLE).

- Інтерпретація факторів: Отримані фактори аналізуються та інтерпретуються з фінансової точки зору. Вони можуть бути названі і описані відповідно до їх впливу на фінансові показники.

- Використання факторного аналізу: Отримані фактори можуть бути використані для прогнозування фінансових результатів, оцінки ризиків, порівняння підприємств тощо.

Факторний аналіз може допомогти виявити основні фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства, і зробити більш обґрунтовані фінансові рішення.

1.3. Методика визначення показників оцінки ефективності.

Рентабельність підприємства є одним з ключових показників його фінансової стійкості і ефективності. Вона вимірює, наскільки успішно підприємство генерує прибуток від своєї діяльності відносно затрат, і вказує на здатність компанії забезпечувати прибутковість та збільшувати вартість для власників.

Рентабельність – це відносний показник, що відображає ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства. При аналізі рентабельності підприємства чи продукції мають бути досліджені як поточні рівні рентабельності, так і динаміка їх змін. Якщо підприємство збиткове, його називають нерентабельним. Продукція є рентабельною, якщо від її реалізації підприємство отримує прибуток.

Показники рентабельності дуже важливі при комплексному аналізі діяльності. На підставі аналізу рентабельності підприємства проводиться інвестиційна політика, а на підставі аналізу рентабельності продукції – політика ціноутворення.

Рентабельність дає уявлення про відношення між отриманим результатом і використаними ресурсами, про ефективність діяльності підприємства. Джерелом інформації для аналізу рентабельності є всі форми фінансової звітності. Зростання показників рентабельності в динаміці свідчить про підвищення ефективності

діяльності підприємства. Всі показники є відносними і показують скільки одиниць прибутку отримують на одиницю елементів виробництва, що сприяли його створенню. має знаходитись прибуток, в знаменнику – той параметр, рентабельність якого визначається. Фінансовий аналіз рівня рентабельності та причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Показники рентабельності:

– Рентабельність продукції. Рентабельність продукції відображає ефективність та прибутковість виробництва. Це показник, який вказує на здатність підприємства генерувати прибуток від продажу своєї продукції.

Щоб обчислити рентабельність продукції, необхідно порівняти витрати на виробництво з отриманим прибутком від продажу. Основні показники, які використовуються для визначення рентабельності, включають чистий прибуток, обсяг продажів, загальні витрати та інші фінансові параметри.

$$R_{пр} = \frac{ПРв}{СВ} * 100\% ; \quad (1.1)$$

Де ПРв - валового прибутку;

СВ - собівартості реалізованої продукції.

– Рентабельність операційної діяльності. Рентабельність операційної діяльності відображає ефективність використання ресурсів та здатність підприємства генерувати прибуток внаслідок своєї основної діяльності. Цей показник вимірюється у відсотках та визначається зіставленням прибутку від операційної діяльності зі затратами, пов'язаними з цією діяльністю.

Операційний прибуток - це різниця між виручкою від реалізації товарів або послуг та витратами, пов'язаними з виробництвом та постачанням товарів або послуг.

Витрати на операційну діяльність включають всі витрати, пов'язані з виробництвом, збутом, іншими операційними витратами, такі як витрати на сировину, зарплати працівників, витрати на рекламу, оренду приміщень тощо.

Цей показник виражається у відсотках і вказує, скільки відсотків витрат покриває операційний прибуток. Висока рентабельність операційної діяльності свідчить про успішну фінансову продуктивність підприємства, тоді як низький показник може вказувати на проблеми в ефективності використання ресурсів або нестабільність у сфері операційного забезпечення.

$$\text{Род} = \frac{\text{ПРОп}}{\text{Воп}} * 100\% ; \quad (1.2)$$

Де ПРОп - фінансовий результату від операційної діяльності;

Воп - загальної суми операційних витрат.

– Рентабельність звичайної діяльності. Рентабельність звичайної діяльності описує фінансовий результат підприємства або проекту, вимірюваний у відсотках або валютних одиницях. Це показник, який вказує на ефективність використання ресурсів підприємства для генерації прибутку.

З фінансової точки зору, рентабельність звичайної діяльності обчислюється як відношення прибутку до витрат або доходу до вкладеного капіталу. Зазвичай використовують такі показники рентабельності:

1. Рентабельність продукції (чистий прибуток до виручки від продажу): Цей показник відображає, який відсоток прибутку отримує підприємство від реалізації своїх товарів або послуг.

2. Рентабельність активів (чистий прибуток до активів): Він показує, наскільки успішно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку. Вища рентабельність активів свідчить про більш ефективне використання активів підприємством.

3. Рентабельність власного капіталу (чистий прибуток до власного капіталу): Цей показник вказує на вибуток, який генерується на кожен одиницю

вкладеного власного капіталу. Вища рентабельність власного капіталу свідчить про більшу прибутковість для власників підприємства.

Важливо враховувати, що рентабельність звичайної діяльності є лише одним з багатьох показників фінансової продуктивності підприємства.

$$P_{ГД} = \frac{ПРзд}{Взд} * 100\% ; \quad (1.3)$$

Де ПРзд - фінансовий результату від звичайної діяльності;

Взд - загальна сума витрат від звичайної діяльності.

– Валова рентабельність продажу. Валова рентабельність продажу є фінансовим показником, який використовується для оцінки ефективності діяльності підприємства з точки зору його доходів та витрат. Вона відображає відношення прибутку (або валової прибутковості) до загальних витрат на продаж.

Для розрахунку валової рентабельності продажу необхідно визначити валовий прибуток та загальні витрати на продаж. Валовий прибуток представляє собою різницю між виручкою від продажу і витратами на виробництво товарів або надання послуг. Валова рентабельність продажу є важливим показником, який допомагає оцінити ефективність бізнесу з точки зору генерації прибутку. Висока валова рентабельність свідчить про те, що підприємство успішно управляє своїми витратами та має здатність отримувати значний прибуток від своїх продажів. З іншого боку, низька валова рентабельність може свідчити про проблеми в управлінні витратами, конкурентну недостатність або інші фактори, які впливають на прибутковість бізнесу.

$$P_{рв} = \frac{ПРв}{ЧД} * 100\% ; \quad (1.4)$$

Де ПРв - валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід.

– Операційна рентабельність продажу. Операційна рентабельність продажу - це фінансовий показник, який вимірює прибутковість бізнесу з точки зору його

операційних діяльностей. Вона вказує на ефективність формування операційними витратами та доходами, пов'язаними з продажем товарів або послуг.

Операційна рентабельність продажу обчислюється як відношення прибутку від операцій до виручки від продажу, і виражається у відсотках. Прибуток від операцій включає в себе всі доходи, отримані від основної діяльності компанії, після врахування всіх прямих витрат, таких як сировина, праця, енергія, витрати на виробництво. Виручка від продажу представляє загальну суму грошей, отриманих від продажу товарів або послуг.

Операційна рентабельність продажу є важливим показником для оцінки ефективності бізнесу. Вона дозволяє керівникам і інвесторам оцінити, наскільки ефективно компанія генерує прибуток від своєї основної діяльності. Висока операційна рентабельність свідчить про ефективне забезпечення операційними витратами і потужну систему продажу, тоді як низька операційна рентабельність може свідчити про проблеми з витратами або недостатню доходність бізнесу.

Операційна рентабельність продажу також може бути порівняна з показниками в минулих періодах або з аналогічними компаніями в тій же галузі. Це допомагає виявити тенденції в розвитку бізнесу та зробити аналіз його конкурентоспроможності.

Операційна рентабельність продажу надає важливу інформацію про фінансову стабільність та ефективність бізнесу з точки зору його операційних діяльностей.

$$P_{po} = \frac{PPo}{ЧД} * 100\% ; \quad (1.5)$$

Де PPo - операційний прибуток;

$ЧД$ – чистий дохід.

– Чиста рентабельність продажу. Чиста рентабельність продажу - це фінансовий показник, який вимірює відношення чистого прибутку до загального обсягу продажу. Цей показник дозволяє оцінити ефективність діяльності

підприємства з точки зору його здатності генерувати прибуток від продажів товарів або послуг.

Чистий прибуток розраховується як різниця між загальними доходами від продажу і загальними витратами, пов'язаними з цими продажами. Чистий прибуток включає в себе витрати на виробництво, адміністративні витрати, податки та інші витрати, пов'язані зі здійсненням продажу.

Загальний обсяг продажу включає в себе всі доходи, отримані від реалізації товарів або послуг, включаючи вартість товарів, продажні ціни і додаткові витрати, пов'язані з продажем.

Чиста рентабельність продажу є важливим показником ефективності бізнесу, оскільки вона демонструє, яка частка виручки від продажу залишається в підприємстві як чистий прибуток. Вища чиста рентабельність свідчить про те, що підприємство успішно управляє витратами та генерує більше прибутку від своїх продажів.

Для порівняння рентабельності продажу з різними підприємствами можна використовувати показники аналізу фінансової звітності, такі як чиста маржа, рентабельність активів або рентабельність власного капіталу. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство генерує прибуток в порівнянні з вкладеними ресурсами.

Важливо враховувати, що чиста рентабельність продажу може варіюватися в залежності від галузі, конкурентного середовища, етапу життєвого циклу підприємства та інших факторів. Тому порівняння показників має бути здійснене з урахуванням специфіки кожного підприємства і його галузі діяльності.

$$P_{рч} = \frac{ЧП}{ЧД} * 100\% ; \quad (1.6)$$

Де ЧП – чистий прибуток;

ЧД – чистий дохід.

– Економічна рентабельність капіталу. Економічна рентабельність капіталу є показником, який вимірює ефективність використання капіталовкладень. Вона вказує на дохід, який генерується за допомогою вкладеного капіталу порівняно з його вартістю або витратами. Цей показник дозволяє оцінити прибутковість капіталовкладень і прийняти рішення про їхню доцільність.

Економічна рентабельність капіталу обчислюється шляхом порівняння прибутку або чистого доходу, отриманого від капіталовкладень, з вартістю цих вкладень. Звичайно, чим вище показник економічної рентабельності, тим більш прибутковим вважається вкладений капітал.

Підвищення економічної рентабельності капіталу може досягатися шляхом зростання доходів, зниження витрат або оптимізації капіталовкладень. Компанії зазвичай використовують цей показник для оцінки різних проектів або можливостей і визначення їхньої фінансової доцільності.

$$Pe = \frac{ЧП}{ВБ} * 100\% ; \quad (1.7)$$

Де ЧП – чистий прибуток;

ВБ – валюта балансу.

– Фінансова рентабельність. Фінансова рентабельність може бути виміряна кількісно або відсотково і виражається як співвідношення між чистим прибутком (або іншим фінансовим показником) і використовуваними фінансовими ресурсами.

$$Рвк = \frac{ЧП}{ВК} * 100\% ; \quad (1.8)$$

Де ЧП – чистий прибуток;

ВК – власний капітал.

– Рентабельність оборотних активів. Рентабельність оборотних активів є показником, який відображає ефективність використання оборотних активів компанією. Цей показник оцінює, наскільки успішно компанія здатна залучити і використати свої активи для забезпечення прибутковості.

Висока рентабельність оборотних активів свідчить про те, що компанія ефективно використовує свої активи для генерації прибутку. Низька рентабельність оборотних активів може вказувати на проблеми в управлінні активами або неефективне використання ресурсів компанією.

Він допомагає визначити ефективність формування активів та прийняти рішення щодо оптимізації використання оборотних активів з метою збільшення прибутку компанії.

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{OA} * 100\% ; \quad (1.9)$$

Де ЧП – чистий прибуток;

OA – оборотні активи.

– Рентабельність виробництва – характеризує здатність підприємства забезпечувати достатній обсяг прибутку по відношення до основних засобів. Рентабельність виробництва є важливим фінансовим показником, який визначає, наскільки прибутковим є виробництво товарів або послуг з погляду витрат, здійснених на їх виробництво. Оцінка рентабельності допомагає визначити ефективність використання ресурсів і вирішити, чи варто продовжувати виробництво або здійснювати зміни в бізнес-моделі.

$$P_v = \frac{ПР_{оп}}{OЗ} * 100\% ; \quad (1.10)$$

Де ПР_{оп} - фінансовий результату від операційної діяльності;

OЗ – основні засоби.

Ці показники рентабельності допомагають оцінити фінансове становище підприємства, його здатність до генерації прибутку та залучення інвестицій. Вони також можуть бути використані для порівняння рентабельності між різними підприємствами в одній галузі або в межах одного підприємства протягом різних періодів часу.

Усі перелічені коефіцієнти доцільно застосовувати на кожному підприємстві для оцінювання ефективності використання прибутку в динаміці за ряд періодів.

Результати аналізу дають змогу зробити висновки про можливість максимізації прибутку підприємства. Фактори зростання показників рентабельності залежать від таких економічних явищ і процесів, як вдосконалення системи формування підприємством, підвищення ефективності використання ресурсів, обґрунтоване формування джерел фінансових ресурсів тощо.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЕФЕКТИВНОСТІ філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

2.1. Економічна характеристика філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

У сучасній економічній літературі можна зустріти багато визначень капіталу, що пов'язано з багатоаспектністю цього поняття. Кожен аспект вказує на якусь характеристику капіталу, яка виявляє його сутність. Капітал підприємства представляє загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів з метою отримання прибутку. Основні характеристики категорії, які є найбільш придатними для наступного практичного використання в управлінні капіталом підприємства.

Капітал як накопичена цінність. У цій якості капітал трактують як накопичений запас економічних благ на певний момент часу. На підприємствах капітал як накопичена цінність характеризується запасом основних засобів, нематеріальних активів, грошових засобів, товарноматеріальних оборотних активів і т. ін.

Капітал як джерело доходу. Це одна з важливих характеристик капіталу, яку відзначають представники всіх економічних шкіл. Куди б не був спрямований капітал – у сферу реальної економіки чи в фінансову сферу – він завжди потенційно здатний приносити дохід його власнику за умови ефективного його використання.

Капітал як носій фактора ліквідності. Під ліквідністю капіталу розуміють здатність його реалізувати за реальною ринковою вартістю. Аспект ліквідності характеризує можливість, при настанні несприятливих умов. Ліквідність різних видів капіталу є різною. Її враховують при формуванні необхідного рівня доходності у процесі підприємницької діяльності.

Більше детально структура капіталу можемо побачити в табл.2.1.

Таблиця 2.1

**Склад і структура капіталу філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Статті балансу	2020р.		2021р.		2022р.		Абсолютне відх., +/-			Відносне відх., +/-		
	Сума.	Частка %	Сума.	Частка %	Сума.	Частка %	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021-2020	2022-2021	2022-2020
	тис.грн		тис.грн		тис.грн							
Зареєстрований (пайовий) капітал	3797	0,25	3797	0,24	3797	0,19	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Резервний капітал	1528	0,1	1528	0,1	1528	0,08	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток	587459	37,92	524076	33,28	679715	33,50	-63383	155639	92256	-4,63	29,70	15,70
Позиковий капітал	956621	61,74	1045219	66,38	1343979	66,24	88598	298760	387358	4,64	28,58	40,49
Довгострокові зобов'язання	201451	13	247574	15,72	253895	12,51	46123	6321	52444	2,72	2,55	26,03
Поточні зобов'язання	755170	48,74	797645	50,66	1090084	53,72	42475	292439	334914	1,92	36,66	44,35
Поточні забезпечення	17938	1,16	18337	1,16	24879	1,23	399	6542	6941	0,01	35,68	38,69
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	201194	12,99	228624	14,52	214804	10,59	27430	-13820	13610	1,53	-6,04	6,76
Поточні зобов'язання за розрахунками:												
з бюджетом	4840	0,31	2338	0,15	33616	1,66	-2502	31278	28776	-51,69	1337,81	594,55
розрахунками зі страхування	1794	0,12	1715	0,11	2301	0,11	-79	586	507	-4,40	29,56	28,26
розрахунками з оплати праці	6461	0,42	6151	0,39	7979	0,39	-310	1828	1518	-4,80	29,72	23,49
Інші поточні зобов'язання	5773	0,37	6311	0,4	6858	0,34	538	547	1085	9,32	8,67	18,79
Баланс	1549405	100	1574620	100	2029019	100	25215	454399	479614	1,63	8,67	30,95

Таблиця наводить дані щодо статей балансу компанії за роки 2020, 2021 і 2022.

Зареєстрований (пайовий) капітал сума залишилась незмінною протягом усього періоду. Резервний капітал сума показника також залишилась незмінною протягом усього періоду. Нерозподілений прибуток з 2020 до 2021 року сума нерозподіленого прибутку зменшилась на 63,383 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшилась на 155,639 тис. грн. Позиковий капітал з 2020 до 2021 року сума позикового капіталу збільшилась на 88,598 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшилась на 298,760 тис. грн.

Довгострокові зобов'язання з 2020 до 2021 року сума довгострокових зобов'язань збільшилась на 46,123 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшилась на 6,321 тис. грн.

Поточні зобов'язання з 2020 до 2021 року сума поточних зобов'язань збільшилась на 42,475 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшилась на 292,439 тис. грн. Поточні забезпечення з 2020 до 2021 року сума поточних забезпечень збільшилась на 399 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшилась на 6,542 тис. грн.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги з 2020 до 2021 року сума кредиторської заборгованості збільшилась на 27,430 тис. грн, а з 2021 до 2022 року зменшилась на 13,820 тис. грн. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, страхуванням, оплатою праці та інші поточні зобов'язання: Ці статті показують суми зобов'язань компанії перед різними сторонами. Загальна сума поточних зобов'язань зросла з 2020 до 2021 року, але зменшилась з 2021 до 2022 року.

Баланс з 2020 до 2021 року баланс збільшився на 25,215 тис. грн, а з 2021 до 2022 року збільшився на 454,399 тис. грн.

Ці дані дозволяють аналізувати зміни у фінансовому стані компанії протягом трьох років і порівнювати значення між роками. Можемо зауважити зростання нерозподіленого прибутку та позикового капіталу протягом періоду. Крім того, варто звернути увагу на збільшення поточних зобов'язань та зменшення кредиторської заборгованості з 2021 до 2022 року.

В момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками і представляє собою вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості[1].

Здійснюючи підприємницьку діяльність, підприємство неминуче використовує залучені кошти, тобто утворює борги. Боргові зобов'язання підтверджують права та вимоги кредиторів щодо активів підприємства і мають вищий пріоритет порівняно з вимогами власників.

Слід зазначити, що сума власного капіталу – це абстрактна вартість майна, яка не є його поточною чи реалізаційною вартістю, а тому не відображає поточну вартість прав власників підприємства.

Сума власного капіталу може збільшуватись внаслідок прибуткової господарської діяльності, а також збільшення вартості активів, непов'язаного із підвищенням заборгованості перед кредиторами.

Розглянемо приклад динаміка власного капіталу і його складових в філії ТДВ «Яготинський маслозавод» у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Аналіз динаміки власного капіталу філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Назва показника	2020р.	2021р.	2022р.	Абсолютне відх., +/-			Відносне відх., +/-		
				2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021-2020	2022-2021	2022-2020
Статутний капітал	3797	3797	3797	0	0	0	0	0,00	0,00
Капітал дооцінках	0	0	0	0	0	0	-	-	-
Додатковий капітал	0	0	0	0	0	0	-	-	-
Резервний капітал	1528	1528	1528	0	0	0	0	0,00	0
Нерозподілений прибуток	587459	524076	679715	-63383	155639	92256	-10,79	29,70	15,70

Запропонована таблиця містить п'ять показників фінансової інформації за три роки: 2020, 2021 і 2022. Статутний капітал: Значення за кожен рік становило 3797. У порівнянні з попередніми роками не відбулося жодних змін, тому абсолютне і відносне відхилення дорівнюють 0. Капітал дооцінках за всі три роки значення залишалося нульовим. Тому абсолютне і відносне відхилення не розраховується.

Додатковий капітал аналогічно до капіталу дооцінках, значення за всі три роки було нульовим. Тому абсолютне і відносне відхилення не розраховується. Резервний капітал: Значення за кожен рік становило 1528. Не відбулося жодних змін у порівнянні з попередніми роками, тому абсолютне і відносне відхилення дорівнюють 0.

Нерозподілений прибуток за 2020 рік складало 587459, за 2021 рік - 524076, а за 2022 рік - 679715. Порівняно з попереднім роком, відбулося зменшення на 63383 у 2021 році, але збільшення на 155639 у 2022 році.

2.2. Оцінка фінансового стану філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Фінансова стійкість підприємства – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка певною мірою включає показники ліквідності та платоспроможності.

Під фінансовою стійкістю розуміють такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх структуру та рівень маневровості, за якого забезпечується фінансова незалежність та розвиток на основі зростання прибутку, капіталу за умови допустимого рівня ризику.

Однією з найважливіших умов виживання підприємств в умовах фінансової кризи й основою їх стійкого фінансового стану є фінансова стабільність. Фінансова стабільність – це здатність підприємства досягати стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості й підтримувати цей стан у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами.

Кожне підприємство повинне визначити межі своєї фінансової стійкості. Недостатня фінансова стійкість підприємства може привести до його неплатоспроможності, а зайва буде сприяти створенню запасів і резервів, у зв'язку з чим виростуть видатки на їхнє утримання, буде спостерігатися недоотримання прибутку й гальмування темпів економічного розвитку підприємства.

На фінансову стійкість підприємства впливає ряд чинників:

Чинники 1 рівня – узагальнюючі, до яких відносяться:

- фаза економічного розвитку системи;
- стадія життєвого циклу підприємства.

Чинники 2 рівня – похідні. Вони є результатом дії базових чинників.

До них відносяться:

а) зовнішні – такі чинники, вплив яких пов'язаний з характером державного регулювання:

- середній рівень доходів населення;
- податкова політика держави;
- грошово-кредитна політика.

б)внутрішні:

- стратегія управління обсягами діяльності підприємства;
- стратегія управління активами;
- стратегія управління капіталом.

Чинники 3 рівня – деталізуючі.

За їх допомогою з'ясовують і деталізують механізм впливу на фінансовий стан підприємства похідних чинників. До них відносяться:

- рівень конкуренції;
- рівень інфляції;
- склад та структура активів;

Більш детальніше показники фінансової стійкості розглянемо в табл.2.3.

Таблиця 2.3

**Оцінка фінансової стійкості філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Назва показника	Нормативне значення	2020р.	2021р.	2022р.	Абсолютне відхилення		
					2021-2020	2022-2021	2022-2020рр.
Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,75	0,55	0,51	0,49	-0,04	-0,02	-0,06
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1,0	0,64	0,62	0,51	-0,02	-0,11	-0,13
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0,5	0,39	0,38	0,34	-0,01	-0,05	-0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	<0,5	1,4	1,38	1,34	-0,01	-0,05	-0,05
Коефіцієнт фінансового ризику	<1,0	1,57	1,61	1,97	0,05	0,36	0,41
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	<0,2	0,26	0,21	0,24	-0,05	0,03	-0,03

Проведемо аналіз отриманих результатів за 2020-2022рр.

Коефіцієнт фінансової стійкості відображає, яка частина активу інансується за рахунок стійких джерел, тобто долю тих джерел фінансування, котрі підприємство може використовувати довгий час у своїй діяльності. Величина цього показника

протягом аналізованого періоду постійно знижується з 0,55 до 0,49 що є негативною тенденцією, та є меншою за нормативне значення.

Коефіцієнт фінансової стабільності значно нижче нормативного, що свідчить про перевищення позиков коштів над власними і про фінансову нестійкість підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності з 2020 до 2022 років зменшується, тим самим демонструючи негативний напрям змін.

Коефіцієнт фінансової незалежності характеризує частку власних коштів підприємства, узагальній сумі коштів, вкладених у його діяльність. Так як значення коефіцієнта менше норми і в динаміці ще зменшується то можна сказати, що підприємство залежне від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт фінансової залежності зменшувався протягом трьох років. Він був вищим за нормативне значення, проте спостерігається позитивна тенденція до зменшення – з 1,4 до 1,34.

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує залежність підприємства від довгострокових запов'язань. Протягом усього аналізованого періоду значення коефіцієнта не відповідало нормативному значенню та збільшувався у динаміці на 0,41. Це говорить про підвищення фінансового ризику.

Зменшення коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів у динаміці є позитивною тенденцією і означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство в меншій мірі залежить від зовнішніх факторів.

Ліквідність характеризує здатність підприємства швидко перетворити активи на гроші. Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують достатність поточних активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості.

Ліквідність підприємства в короткостроковому періоді визначається його можливостями покрити свої короткострокові зобов'язання. Під короткостроковим періодом умовно розуміють строк до одного року, хоча іноді він також ототожнюється з операційним циклом.

Існує декілька ступенів ліквідності. Недостатня ліквідність означає, що підприємство не може скористатися вигідними комерційними можливостями, що виникають. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що немає свободи вибору, і це обмежує свободу дій керівництва.

Більш значна нестача ліквідності свідчить про те, що підприємство не може оплатити свої поточні борги та зобов'язання. Це може призвести до інтенсивного продажу довгострокових вкладень та активів, а в найгіршому випадку – до неплатоспроможності та банкрутства. Показники розглянемо у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Аналіз показників ліквідності філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Показники	Оптимальне значення	2020	2021	2022	Абсолютне відх., +/-		
					2021-2010	2022-2021	2022-2020
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	>1	1,57	1,36	1,43	-0,21	0,07	-0,14
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,39	1,14	1,22	-0,25	0,08	-0,17
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,03	0,01	0,04	-0,02	0,03	0,01

Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. На підприємстві коефіцієнт покриття відповідає нормативному значенню, тому можна говорити, що структура балансу є задовільною, підприємство платоспроможне, тобто підприємству цілком вистачає ресурсів для погашення поточних зобов'язань, а на 1 грн. короткострокових зобов'язань у 2022 році припадає 1,43грн. активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт швидкої ліквідності – цей показник перевищує нормативне

значення. У 2020-2021рр. цей показник зменшується з 1,39 до 1,14 та у 2022 році збільшився до 1,22, тобто у підприємства залишається найбільш ліквідні оборотні кошти – грошові кошти та їх еквіваленти, фінансові інвестиції та кредиторська заборгованість.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Коефіцієнт абсолютної ліквідності за звітній період набагато менше норми, що свідчить про велику довгострокову дебіторську заборгованість, яка сформувалася під час роботи підприємства у цей період.

Отже аналіз ліквідності підприємства показав, що дуже швидко підприємство не може перетворити майно на грошові кошти.

Динаміка активів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2021-2022 роки наведена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка активів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Показники	Роки			Абсолютне відх., +/-			Відносне відх., +/-		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021-2020	2022-2021	2022-2020
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	0	0	0	-	-	-
Нематеріальні активи	4784	2901	1528	-1883	-1373	-3256	-39,36	-47,33	-68,06
Основні засоби	444949	417251	390541	-27698	-26710	-54408	-6,22	-6,40	-12,23
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	936	0	936	-936	0	-	-100,00	-
Необоротні активи	19734	11491	32020	-8243	20529	12286	-41,77	178,65	62,26
Запаси	166210	165657	165465	-553	-192	-745	-0,33	-0,12	-0,45
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	389781	495782	806529	106001	310747	416748	27,20	62,68	106,92
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	443374	425104	592908	-18270	167804	149534	-4,12	39,47	33,73
Інша поточна дебіторська заборгованість	7765	9330	2977	1565	-6353	-4788	20,15	-68,09	-61,66
Гроші та їх еквіваленти	10217	31692	7814	21475	-23878	-2403	210,19	-75,34	-23,52

Продовження табл.2.5.

Витрати майбутніх періодів	249	337	452	88	115	203	35,34	34,12	81,53
Інші оборотні активи	1182	3879	4470	2697	591	3288	228,17	15,24	278,17
Оборотні активи	1027446	1142041	1604930	114595	462889	577484	11,15	40,53	56,21
Активи	1549405	1574620	2029019	25215	454399	479614	1,63	28,86	30,95

Аналіз основних показників філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» дав наступні результати. Загальна сума активів в 2022 році збільшилась порівняно з 2021 роком на 454399тис. грн. (28,86%), а порівнюючи 2020-2022р., то можемо спостерігати що сума зросла на 479614тис.грн.(30,95%).

Це відбулось внаслідок збільшення необоротних активів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» порівнюючи три роки можемо бачити, що у 2020 році вони становили 19734тис.грн, у 2021 році 1149тис.грн., а у 2022 році зросли на 20529тис.грн(178,65%) Також за період, що аналізується, зменшилась сума основних засобів на 54408тис. грн. (-12,23%).

Аналіз стану оборотних активів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» показав, що їх сума за 2020-2022 роки зросла на 577484тис.грн (56,21%). Ці зміни в оборотних активах сталися завдяки зростанню вартості дебіторської заборгованості за розрахунками із внутрішніх розрахунків. Вона зросла 2020-2022 років на 416748тис. грн. (106,92%). Запаси зменшилися на 745тис. грн. (-0,45%), інша поточна дебіторська заборгованість зменшилась на 4788тис. грн. (-61,66%), інші оборотні активи зросли на 3288тис. грн. (278,17%). В той же час в складі оборотних активів протягом 2020-2022 років скоротилась частка грошей та їх еквівалентів на 2403тис. грн. (-23,52%).

Оцінка ділової активності передбачає визначення результатів діяльності господарюючого суб'єкта через застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, які формують оптимальні співвідношення темпів росту й основних показників, а також обумовлюють проміжні й кінцеві результати діяльності[.]

Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям та вагомою складовою в процесі розробки заходів щодо забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно при оцінці його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничогосподарські ситуації, що зумовлюють певні результати фінансовогосподарської діяльності підприємства. Показники розглянемо у табл.2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз ділової активності філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Показники	2020р.	2021р.	2022р.	Абсолютне відх., +/-		
				2021-2020	2022-2021	2022-2020
Коефіцієнт оборотності активів	2,72	2,18	1,99	-0,54	-0,19	-0,73
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,87	3,19	2,86	-0,68	-0,33	-1,01
Коефіцієнт оборотності запасів і витрат	32,03	23,19	18,7	-8,84	-4,49	-13,33
Оборотність запасів і витрат	11,4	15,74	19,52	4,34	3,78	8,12
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,55	3,77	3,47	-0,78	-0,3	-1,08
Оборотність дебіторської заборгованості	80,22	96,82	105,19	16,6	8,37	24,97
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,78	4,64	4	-1,14	-0,64	-1,78
Оборотність кредиторської заборгованості	63,15	78,66	91,25	15,51	12,59	28,1
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,11	5,65	5,53	-1,46	-0,12	-1,58

Із табл.2.6 бачимо, що коефіцієнт оборотності активів на філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» має стабільну тенденцію до зменшення(2020р.-2,72, 2021р.- 2,18, 2022р.-1,99). Данний коефіцієнт є одним із найважливіших показників ефективності використання капіталу і вказує на швидкість його переходу зі стадії виробничих запасів у готову продукцію та швидкість перетворення продукції у безпосередньо грошову форму. Враховуючи це можна стверджувати, що така динаміка свідчить про неефективність використання активів на досліджуваному підприємстві. Оборотні активи підприємства за звітній період(2022рік) здійснюють 2,86 обороти. Слід також відмітити, що впродовж трьох років данний показник має негативну динаміку. Оборотність запасів на підприємстві становила 32 рази у 2020р., у 2021р.- 23 рази, у 2022р. – 19разів. Тривалість одного обороту запасів та витрат у 2020р., становила 12 днів, у 2021р.- 16 днів, у 2022р.- 20

днів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на виробництві в динаміці знижується із 4,55 у 2020р. до 3,47 у 2022р. При цьому спостігається значне зростання тривалості обороту. Так у 2020р. тривалість обороту дебіторської заборгованості на підприємстві становила 80 днів, у 2021р.- 97 днів, а у 2022р.- 105днів.

Аналогічна тенденція спостерігається і з коефіцієнтом кредиторської заборгованості. Зменшення значення коефіцієнта 5,78 в 2020р., 4,64 в 2021р., та 4 у 2022році, свідчить про зменшення швидкості погашення заборгованості підприємством. Так, середній термін повернення боргів(за винятком зобов'язань перед банками) на філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» у 2020році становив 63дні, у 2021р., підприємство могло повернути свої борги за 79 днів, а в 2022 році термін погашення становив 91 день.

2.3. Аналіз ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Динаміка фінансових результатів ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2020-2022 роки наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка фінансових результатів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Показники	Роки			4 Абсолютне відх., +/-			Відносне відх., +/-		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021-2020	2022-2021	2022-2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3166323	3 103 661	3736091	-62 662	632 430	569768	-1,98	20,38	17,99
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2657868	2 784 504	3090847	126 636	306 343	432979	4,76	11,00	16,29
Валовий прибуток (збиток)	508455	319 157	645244	-189 298	326 087	136789	-37,23	102,17	26,90
Інші операційні доходи	3332	23650	47017	20 318	23 367	43685	609,78	98,80	1311,07
Адміністративні витрати	33076	33 130	37602	54	4 472	4526	0,16	13,50	13,68
Витрати на збут	239378	254 742	296742	15 364	42 000	57364	6,42	16,49	23,96
Інші операційні витрати	15995	34 147	65926	18 152	31 779	49931	113,49	93,07	312,17
Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток)	223338	20 788	291991	-202 550	271 203	68653	-90,69	1304,61	30,74

Продовження табл.2.7.

Інші фінансові доходи	2539	1512	1745	-1 027	233	-794	-40,45	15,41	-31,27
Фінансові витрати	72302	87142	116777	14 840	29 635	44475	20,53	34,01	61,51
Фінансовий результат до оподаткування (збитки)	153739	0	177 841	-153 739	177 841	24102	-100,00	-	15,68
Чистий прибуток	129547	0	155 639	-129 547	155 639	26092	-100,00	-	20,14
(збиток)	0	63319	0	63 319	-63 319	0	-	-100,00	-

За результатами аналізу фінансових результатів філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2020-2022 роки можна зробити наступні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2022 році склав 3736091 тис. грн., що на 632430 тис. грн. більше порівняно з 2021 роком і на 569768 тис. грн. більше ніж в 2020 році.

В той же час собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилася на 126636 тис. грн. відносно до 2020-2021 рр. та на 306343 тис. грн. від 2021-2022 рр., що призвело до отримання в 2022 році валового прибутку в сумі 645244 тис. грн., що на 326087 тис. грн. (102,17%) більше за валовий фінансовий результат в 2021 році. А за останні весь період валовий прибуток виріс на 326087 тис. грн. (26,90%).

В 2022 році за результатами операційної діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» мала прибуток у розмірі 291991 тис. грн. При порівнянні його з показником 2021 року виявляється покращення операційного фінансового результату на 271203 тис. грн., а порівнюючи з 2020 роком - зріст був на рівні -68653 тис. грн. (30,74%), за період 2020-2022, збільшилась сума адміністративних витрат на 4526 тис. грн. (13,68%), витрат на збут на 57364 тис. грн. (23,96%), інших операційних витрат на 49931 тис. грн. (312,17 %).

Фінансовим результатом до оподаткування філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» в 2022 році становив 177841 тис. грн. За останні три роки він збільшився на 24102 тис. грн. (15,68%).

Аналіз структури фінансового результату включає детальне вивчення складових, які впливають на фінансовий результат підприємства. Цей аналіз допомагає розкрити суттєві фактори, що впливають на досягнення прибутку або збитків. Розглянемо аналіз структури фінансових результатів нашого підприємства у табл.2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз структури фінансових результатів філії ТДВ «Яготинський
маслозавод» «Яготинське для дітей»**

Показники	2020 %	2021 %	2022 %	Структурне відхилення		
				2021- 2020	2022-2021	2022-2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100,00	100,00	100,00	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	83,94	89,72	82,73	5,77	-6,99	-1,21
Валовий прибуток (збиток)	16,06	10,28	17,27	-5,77	6,99	1,21
Інші операційні доходи	0,11	0,76	1,26	0,66	0,50	1,15
Адміністративні витрати	1,04	1,07	1,01	0,02	-0,06	-0,04
Витрати на збут	7,56	8,21	7,94	0,65	-0,27	0,38
Інші операційні витрати	0,51	1,10	1,76	0,60	0,66	1,26
Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток)	7,05	0,67	7,82	-6,38	7,15	0,76
Інші фінансові доходи	0,08	0,05	0,05	-0,03	0,00	-0,03
Фінансові витрати	2,28	2,81	3,13	0,52	0,32	0,84
Фінансовий результат до оподаткування (збитки)	4,86	0,00	4,76	-4,86	4,76	-0,10
Чистий прибуток (збиток)	4,09	0,00	4,17	-4,09	4,17	0,07
	0,00	2,04	0,00	2,04	-2,04	0,00

Запропонована таблиця містить показники фінансової діяльності підприємства за 2020, 2021 та 2022 роки.

Чистий дохід від реалізації продукції зростає з 3 166 323 тис. грн в 2020 році до 3 103 661 тис. грн в 2021 році, а потім до 3 736 091 тис. грн в 2022 році. Протягом цього періоду спостерігалася деяка нестабільність, але загалом відбулось зростання. Собівартість реалізованої продукції також збільшилася з 2 657 868 тис. грн у 2020 році до 2 784 504 тис. грн у 2021 році, а потім до 3 090 847 тис. грн у 2022 році. Питома вага собівартості зростає в 2021 році, але зменшилася в 2022 році порівняно з попередніми роками.

Структурне відхилення показує, що в 2021 році собівартість зросла на 5,77% порівняно з 2020 роком, але зменшилася на 6,99% порівняно з 2022 роком. Валовий прибуток (збиток) знизився до 508 455 тис. грн у 2020 році, але після цього знову збільшився до 645 244 тис. грн у 2022 році. Це означає, що підприємство отримало більше прибутку в 2022 році порівняно з 2020 роком. Питома вага валового прибутку також зросла у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Структурне відхилення вказує на зростання валового прибутку на 6,99% в 2021 році порівняно з 2020 роком та на зростання на 1,21% в 2022 році порівняно з 2021 роком. Інші операційні доходи збільшилися протягом розглянутого періоду. Вони склали лише 0,11% від чистого доходу у 2020 році, але зросли до 1,26% у 2022 році.

Адміністративні витрати і витрати на збут збільшилися незначно протягом років, але їх питома вага залишалася відносно стабільною. Фінансовий результат від операційної діяльності також зазнав змін. Він знизився у 2021 році до 20 788 тис. грн, але потім суттєво зрос до 291 991 тис. грн у 2022 році. Це створило структурне відхилення у фінансовому результаті між роками. Фінансові доходи та витрати також зазнали коливань. Інші фінансові доходи зменшилися трохи в 2022 році порівняно з попередніми роками, а фінансові витрати зросли.

Фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток показують вплив фінансових чинників на загальний результат підприємства. Вони змінилися протягом років, зокрема в 2022 році чистий прибуток становив 155 639 тис. грн.

Оцінку інтенсивності та ефективності діяльності підприємства показниками рентабельності, які наведені в табл.2.9.

Таблиця 2.9

**Аналіз показників рентабельності філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Показник	Роки			Абсолютне відх., +/-		
	2020р.	2021р.	2022р.	2021-2020	2022-2021	2022-2020
Рентабельність продукції за валовим прибутком	19,13	11,47	20,88	-7,66	9,41	1,75

Продовження табл.2.9.

Рентабельність операційної діяльності	8,38	0,77	9,26	-7,61	8,49	0,88
Рентабельність звичайної (господарської) діяльності	5,05	-1,94	4,93	-6,99	6,87	-0,12
Валова рентабельність продажу (реалізації)	16,06	10,28	17,27	-5,78	6,99	1,21
Операційна рентабельність продажу (операційна маржа)	7,05	0,67	7,8	-6,38	7,13	0,75
Чиста рентабельність продажу (реалізації):	15,55	9,18	15,5	-6,37	6,32	-0,05
Економічна рентабельність капіталу (рентабельність активів)	31,78	18,1	28,55	-13,68	10,45	-3,23
Фінансова рентабельність (Рентабельність власного капіталу)	83,07	53,84	84,57	-29,23	30,73	1,5
Рентабельність оборотних активів	47,93	24,96	36,1	-22,97	11,14	-11,83
Рентабельність виробництва (рентабельність основних засобів)	50,19	4,98	74,77	-45,21	69,79	24,58
Рентабельність інвестованого капіталу	18,12	1,48	18,34	-16,64	16,86	0,22

Дана таблиця містить різні показники рентабельності компанії протягом трьох років: 2020, 2021 і 2022 Рентабельність продукції за валовим прибутком показала позитивну динаміку, зростаючи з 19,13% в 2020 році до 20,88% в 2022 році. При цьому, в 2021 році було зафіксовано спад на 7,66%, але згодом відбулося значне покращення на 9,41% в 2022 році.

Рентабельність операційної діяльності показує подібну тенденцію до рентабельності продукції за валовим прибутком. Значення знизилося на 7,61% в 2021 році, але потім відновилося й зросло на 8,49% в 2022 році. Рентабельність звичайної (господарської) діяльності також показує певну покращену динаміку, знижуючись на 6,99% в 2021 році, але зростаючи на 6,87% в 2022 році. Валова рентабельність продажу (реалізації) відображає подібну тенденцію до рентабельності продукції за валовим прибутком, хоча з меншими коливаннями. Вона знизилася на 5,78% в 2021 році, але зросла на 6,99% в 2022 році.

Операційна рентабельність продажу (операційна маржа) відображає подібну динаміку до рентабельності операційної діяльності. Вона знизилася на 6,38% в 2021 році, але зросла на 7,13% в 2022 році. Чиста рентабельність продажу (реалізації) також відображає позитивну динаміку, зростаючи на 6,32% в 2022 році, але показник майже не змінився відносно 2020 року. Економічна рентабельність капіталу (рентабельність

активів) знизилася на 13,68% в 2021 році, але відновилася й зросла на 10,45% в 2022 році. Фінансова рентабельність (рентабельність власного капіталу) знизилася на 29,23% в 2021 році, але потім відбулося покращення на 30,73% в 2022 році. Рентабельність оборотних активів відображає негативну тенденцію, знижуючись на 22,97% в 2021 році. Проте, в 2022 році спостерігається певне покращення на 11,14%.

Рентабельність виробництва (рентабельність основних засобів) показує значний спад на 45,21% в 2021 році, але потім відбувається значне зростання на 69,79% в 2022 році. Рентабельність інвестованого капіталу також відображає значний спад на 16,64% в 2021 році, але знову покращується на 16,86% в 2022 році.

Загалом, бачимо, що більшість показників рентабельності показують покращення в 2022 році порівняно з 2021 роком. Проте, варто звернути увагу на значні зміни деяких показників, таких як рентабельність оборотних активів та рентабельність виробництва, які відображають значні коливання і можуть вимагати додаткового дослідження та аналізу.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

З погляду фінансової ефективності господарської діяльності існує кілька шляхів, які можна використовувати для підвищення ефективності.

Ось декілька з них:

1. **Фінансовий аналіз:** Проведення детального фінансового аналізу діяльності компанії може допомогти виявити слабкі місця та можливості для вдосконалення. Це включає аналіз фінансових показників, таких як рентабельність, оборотність активів, ліквідність і т. д. З фінансового аналізу можна отримати важливі відомості про фінансовий стан компанії і її результативність. Деякі конкретні аспекти фінансового аналізу, які можуть допомогти підвищити ефективність господарської діяльності, включають наступне:

- **Рентабельність:** Аналіз рентабельності дозволяє виявити, як ефективно компанія генерує прибуток від своїх операцій. Це може включати розрахунок показників, таких як рентабельність активів (ROA) і рентабельність власного капіталу (ROE). Якщо рентабельність низька, можуть бути потрібні заходи для покращення ефективності, наприклад, зниження витрат або підвищення цін на продукцію або послуги.

- **Оборотність активів:** Аналіз оборотності активів дозволяє визначити, наскільки ефективно використовуються активи компанії для генерації прибутку. Вимірюється швидкістю обертання запасів, рахунків клієнтів і рахунків

постачальників. Якщо оборотність активів низька, можуть бути потрібні заходи для оптимізації управління запасами або збільшення швидкості платежів від клієнтів.

- Ліквідність: Аналіз ліквідності допомагає визначити, наскільки компанія здатна виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно. Розрахунок показників, таких як поточний рахунок або швидкий рахунок, може показати, чи є достатньо грошових ресурсів для покриття поточних зобов'язань. Якщо ліквідність низька, можуть бути потрібні заходи для оптимізації управління грошовими потоками або пошук додаткових джерел фінансування.

- Фінансова стабільність: Аналіз фінансової стабільності виявляє, наскільки стійка компанія щодо фінансових труднощів. Включає оцінку показників, таких як співвідношення боргу до власного капіталу і покриття процентів. Якщо фінансова стабільність низька, можуть бути потрібні заходи для зменшення боргового навантаження або підвищення здатності компанії покривати процентні платежі.

- Витрати: Аналіз витрат дозволяє виявити можливості для зниження непродуктивних витрат і підвищення ефективності використання ресурсів. Це може включати аудит витрат, оцінку альтернативних постачальників, перегляд процесів закупівель та інші заходи для оптимізації витрат.

Ці показники та аналіз фінансових даних допоможуть виявити області, де можна покращити ефективність господарської діяльності.

2. Бюджетування: Розроблення і контроль за виконанням бюджету допомагає збалансувати доходи та витрати компанії. Ефективне бюджетування може допомогти виявити можливості для зниження витрат і оптимізації використання ресурсів. Бюджетування є важливим інструментом для підвищення ефективності господарської діяльності. Ось кілька аспектів, які можна врахувати для досягнення цілей бюджетування:

- Встановлення реалістичних та досяжних цілей: Важливо встановити цілі, які відповідають реальним можливостям компанії і діючим ринковим умовам. Цілі повинні бути специфічними, вимірюваними, досяжними, релевантними та мають

встановлений часовий рамок (SMART-принцип). Наприклад, збільшення обсягу продажів на 10% протягом року або зниження витрат на операційну діяльність на 5%.

- Прогнозування доходів і витрат: Для розробки бюджету необхідно прогнозувати доходи і витрати на майбутній період. Це може включати аналіз минулих фінансових показників, ринкових тенденцій, конкурентного середовища та інших факторів, які можуть вплинути на фінансові результати компанії. При цьому необхідно бути обережними і враховувати ризики та невизначеність.

- Виконання контролю: Бюджет має бути активно контрольованим і відстежуваним протягом фінансового періоду. Порівняння фактичних показників з плановими дозволяє виявляти відхилення та вживати відповідні заходи. Наприклад, якщо витрати перевищують заплановані, можуть бути вжиті заходи з їх скорочення.

- Оптимізація використання ресурсів: Бюджетування надає можливість проаналізувати витрати компанії та шукати шляхи оптимізації використання ресурсів. Це може включати ідентифікацію непотрібних витрат або ефективне розподілення ресурсів для максимізації використання.

- Моніторинг і звітність: Регулярний моніторинг фінансової діяльності і підготовка звітів дозволяє відстежувати прогрес щодо досягнення бюджетних цілей. Це допомагає вчасно виявляти проблемні ситуації і приймати відповідні кроки для їх вирішення.

Застосування ефективного бюджетування може сприяти плануванню та контролю фінансових ресурсів компанії, забезпечуючи оптимальне використання коштів та досягнення поставлених цілей.

3. Управління оборотними активами: Ефективне управління запасами, рахунками клієнтів і рахунками постачальників може покращити ліквідність компанії і зменшити фінансові витрати. Управління оборотними активами важливі такі аспекти:

- Управління запасами: Запаси можуть становити значну частину активів компанії, і недостатнє або надмірне управління запасами може мати негативний вплив

на фінансову ефективність. Оптимальне управління запасами полягає в збалансуванні між недостатнім запасом, який може призвести до невиконання замовлень клієнтів, і надмірним запасом, який займає зайвий капітал. Аналіз попиту, використання прогнозних моделей та вдосконалення процесів замовлення та постачання можуть допомогти в оптимізації рівня запасів.

- Керування рахунками клієнтів: Правильне управління рахунками клієнтів може позитивно позначитися на грошовому потоку компанії і зменшити ризик несплати. Це включає регулярне стеження за платіжною дисципліною клієнтів, вчасне виставлення рахунків, використання систем кредитного контролю та ефективну комунікацію з клієнтами стосовно платежів. Крім того, можуть застосовуватися стратегії стимулювання ранньої оплати, такі як знижки за передоплату або надання кредитних умов.

- Оптимізація рахунків постачальників: Управління рахунками постачальників може впливати на ліквідність компанії і її фінансову стабільність. Пошук способів відстрочки платежів постачальникам без наслідків для взаємовідносин може дати компанії додатковий час для збільшення грошового потоку з операційної діяльності. Раціоналізація поставок, перевірка та переговори умов постачання, а також використання електронних систем оплати можуть сприяти оптимізації рахунків постачальників.

Ці заходи з управління оборотними активами спрямовані на покращення ліквідності, зменшення кредитних ризиків і оптимізацію грошового потоку компанії, що призводить до підвищення фінансової ефективності.

4. Ефективне управління активами: Оптимізація використання активів компанії, таких як машини, транспортні засоби та нерухомість, може допомогти знизити зайві витрати і підвищити рентабельність. Деякі рекомендації для ефективного управління активами включають:

- Аналіз активів: Проведіть детальний аналіз активів компанії, включаючи їх вартість, корисний термін служби та поточну становище. Це допоможе виявити

активи, які можуть бути знецінені, або ті, які можуть бути продані або замінені для покращення ефективності.

- Активи в оренду: Розгляньте можливість здачі в оренду незайнятих активів. Це може допомогти зменшити фінансові витрати, пов'язані з утриманням і обслуговуванням цих активів, а також збільшити прибуток.

- Планування обслуговування активів: Важливо регулярно планувати обслуговування та ремонт активів, щоб забезпечити їх безперебійну роботу і максимальний термін служби. Це дозволить уникнути несподіваних витрат на ремонт і знизить ризик втрати продуктивності через поломки.

- Оптимізація використання активів: Використовуйте активи компанії максимально ефективно. Наприклад, розгляньте можливість удосконалення процесів виробництва, щоб зменшити час простою та збільшити продуктивність. Також варто розглянути можливість використання активів у мультиплікаційних цілях або уповільнення зношування.

- Активи та оподаткування: Зверніть увагу на податкові наслідки пов'язані з активами. Враховуйте, як придбання або продаж активів може вплинути на податкові зобов'язання компанії. В деяких випадках раціоналізація портфеля активів може призвести до оптимізації податкових платежів.

Ефективне управління активами допомагає забезпечити оптимальне використання ресурсів компанії та знизити зайві витрати. Розуміння вартості активів, їх оптимального використання та планування обслуговування є ключовими елементами підвищення фінансової ефективності компанії

5. Оптимізація фінансових процесів: Перегляд і оптимізація фінансових процесів компанії може допомогти покращити ефективність та знизити витрати. Оптимізація фінансових процесів може включати наступні аспекти:

- Удосконалення системи управління кредитами та виконання зобов'язань: Це може включати впровадження строгих політик управління кредитами та контролю над виконанням зобов'язань. Наприклад, встановлення ясних процедур щодо перевірки

кредитної історії клієнтів перед наданням кредиту і відслідковування виконання зобов'язань з оплати від покупців.

- **Управління ризиками:** Ефективне управління фінансовими ризиками може допомогти знизити потенційні збитки і забезпечити фінансову стабільність компанії. Це включає ідентифікацію, оцінку та керування різноманітними видами ризиків, такими як валютний ризик, ризик процентних ставок, кредитний ризик і ризик ліквідності.

- **Ефективне управління операційними витратами:** Огляд і оптимізація операційних витрат може допомогти знизити витрати, покращити ефективність та підвищити рентабельність. Це може включати впровадження програм енергоефективності, раціоналізацію процесів виробництва, перегляд постачальницького ланцюжка для знаходження більш вигідних угод та зменшення витрат на складське управління.

- **Удосконалення системи управління фінансовою звітністю:** Розроблення ефективної системи фінансової звітності може допомогти покращити моніторинг фінансової діяльності компанії. Це може включати встановлення чітких процедур звітності, використання сучасного програмного забезпечення для обліку та звітності, а також забезпечення вчасної і точної фінансової інформації для прийняття управлінських рішень.

- **Підвищення фінансової грамотності персоналу:** Інвестування в навчання та розвиток фінансової грамотності персоналу може мати значний вплив на ефективність господарської діяльності. Коли працівники розуміють фінансові аспекти своєї роботи, вони можуть краще розуміти вплив своїх дій на фінансові показники компанії та бути більш відповідальними у витраті ресурсів.

Впровадження цих заходів може допомогти покращити ефективність господарської діяльності, забезпечуючи ефективніше використання фінансових ресурсів, зниження витрат та підвищення рентабельності компанії.

6. Інвестиції в підвищення ефективності: Розгляд можливостей для інвестицій в проекти, які спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності, такі як впровадження нових технологій, покращення процесів або навчання персоналу. Хоча це може потребувати початкових витрат, в довгостроковій перспективі це може призвести до зростання продуктивності та рентабельності. Інвестиції в підвищення ефективності з фінансової точки зору включають розгляд можливостей для інвестицій в проекти, спрямовані на поліпшення фінансових процесів та результативність компанії. Ось кілька конкретних заходів, які можуть бути вжиті:

- Використання фінансового аналізу та ключових показників продуктивності: Ретельний фінансовий аналіз, включаючи аналіз показників рентабельності, оборотності капіталу та інших фінансових показників, допомагає виявити слабкі місця та можливості для вдосконалення.

- Управління ризиками та оптимізація фінансових операцій: Ретельне управління ризиками може допомогти зменшити втрати та негативний вплив на фінансову стійкість компанії. Це включає розробку політик та процедур управління ризиками, а також використання фінансових інструментів, таких як страхування, деривативи та інші інструменти для захисту від фінансових ризиків.

- Оптимізація капіталу та фінансування: Аналіз структури капіталу та вибір оптимального способу фінансування може підвищити ефективність господарської діяльності. Наприклад, раціоналізація балансу між власним та залученим капіталом, вибір оптимальних джерел фінансування, таких як кредити, випуск облігацій або залучення інвестицій.

- Ефективне управління ліквідністю: Забезпечення достатнього рівня ліквідності є важливим для фінансової стійкості компанії. Це включає ефективне управління оборотними активами та пасивами, планування грошового потоку, використання інструментів управління ліквідністю, таких як лінії кредиту та кредитні картки.

- Аналіз і вдосконалення операційних процесів: Аналіз та оптимізація операційних процесів можуть покращити ефективність використання ресурсів, зменшити витрати та збільшити прибуток. Це може включати перегляд та впровадження ефективних процедур, використання технологій автоматизації, покращення ланцюжка постачання та оптимізацію виробничих процесів.

Ці заходи спрямовані на підвищення ефективності компанії з фінансової точки зору, зменшення витрат та покращення прибутковості. Кожна компанія повинна ретельно аналізувати свої потреби та можливості, щоб вибрати найефективніші заходи для своєї конкретної ситуації.

3.2. Заходи підвищення ефективності діяльності підприємства

Даний проект було вибрано для преспективного розширення напрямів реалізації продукції дитячого харчування, щодо реалізації продукції через аптечні мережі м. Києва, адже саме тут знаходиться найбільша концентрація аптечних магазинів, крім того підприємство розташоване в Київській області, що зменшує його логістичні витрати при виході на даний сегмент ринку. Мною було обрано 10 найбільших мереж аптек міста Києва («Доброго дня», «Аптека оптових цін», «Аптека низьких цін», «Мед-сервіс», «Велика аптека», «Наша аптека», «Пані аптека», Аптека «Вітамін», «Фалбі», «Здорова сім'я»), при чому тільки ті аптеки мереж, які знаходяться у спальних районах, а також в радіусі 500 м від ЖК, що були побудовані за останні 5 років. Адже, як правило, саме в таких місцях проживає найбільша кількість сімей з маленькими дітьми. Також, взято до уваги саме мережі аптек, адже вони мають в своєму розпорядженні склади, звідки постачається продукція у всі магазини, і тому з логістичної точки зору це буде вигідніше, ніж одиничні поставки в аптечні магазини. Також враховується, що мережі аптек візьмуть на реалізацію

продукцію підприємства філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» не у всі торгові точки.

Отже, визначимо кількість аптек кожної мережі за обраними критеріями по районах Києва (окрім центральних), результати представлено у табл.3.1.

Таблиця 3.1

Кількість аптек у м. Київ (по районах)

Район	Кількість аптек за обраними критеріями
Голосіївський	76
Дарницький	37
Дніпровський	36
Деснянський	16
Оболонський	27
Святошин	42
Загальна сума	235

Як бачимо, мережа аптечних магазинів у м. Київ є досить розгалуженою та привабливою з точки зору реалізації продукції.

Для того, щоб виявити майбутній попит на продукцію дитячого молочного харчування, було проведено аналіз аптечних мереж по реалізації дитячого харчування («Доброго дня», «Мед-сервіс», «Аптека низьких цін», «Аптека оптових цін») – в Голосіївському районі, і в аптеках: «Фалбі», «Вітамін», «Наша аптека», «Велика аптека» в Оболонському районі щодо кількості реалізації дитячих молочних сумішей.

За результатами аналізу було виявлено, що в середньому за місяць реалізується 100 упаковок дитячих молочних сумішей (110-120 упаковок в Голосіївському районі, 90 -100 упаковок в Оболонському районі). Також було виявлено, що, як правило, батьками купуються мінімально 3 продукти дитячого харчування щоденно. Тому прогнозуємо, що в місяць буде реалізовуватись 300 од. продукції філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Отже, розрахуємо приблизну кількість та вартість продукції, яка буде реалізовуватись через аптечні мережі в рік. Розрахунок проведено враховуючи попит на різні види продукції. Таким чином, загальна кількість поставок дитячого молочного

харчування з філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» в аптечній мережі м. Києва представлена у табл.3.2.

Таблиця 3.2

**Кількість поставок продукції філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» в аптечній мережі**

Назва аптечної мережі	Асортиментна позиція	Річна кількість поставок, шт	Ціна 1 пляшки, без ПДВ., грн	Чистий дохід від поставленої продукції, грн
«Доброго дня»	Молоко	68400	20	3030120
	Йогурт	41040	26,5	
	Кефір	15048	21	
	Каша молочна	12312	21	
«Аптека оптових цін»	Молоко	28800	20	1275840
	Йогурт	17280	26,5	
	Кефір	6336	21	
	Каша молочна	5184	21	
«Аптека низьких цін»	Молоко	55800	20	2471940
	Йогурт	33480	26,5	
	Кефір	12276	21	
	Каша молочна	10044	21	
«Мед-сервіс»	Молоко	43200	20	1913760
	Йогурт	25920	26,5	
	Кефір	9504	21	
	Каша молочна	7776	21	
«Велика аптека»	Молоко	32400	20	1435320
	Йогурт	19440	26,5	
	Кефір	7128	21	
	Каша молочна	5832	21	
«Наша аптека»	Молоко	28800	20	1275840
	Йогурт	17280	26,5	
	Кефір	6336	21	
	Каша молочна	5184	21	
«Пані аптека»	Молоко	19800	20	877140
	Йогурт	11880	26,5	
	Кефір	4356	21	
	Каша молочна	3564	21	
Аптека «Вітамін»	Молоко	39600	20	1754280
	Йогурт	23760	26,5	
	Кефір	8712	21	
	Каша молочна	7128	21	
«Фалбі»	Молоко	75600	20	3349080
	Йогурт	45360	26,5	
	Кефір	16632	21	
	Каша молочна	13608	21	
«Здорова сім'я»	Молоко	32400	20	1435320
	Йогурт	19440	26,5	
	Кефір	7128	21	
	Каша молочна	5832	21	

Отже, при загальній кількості продажів 849600 пляшок за рік, підприємство філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» буде отримувати чистий дохід в розмірі 18818640грн.

Підприємство філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» користується послугами перевізника «Пан Логістик» для доставки своєї продукції замовникам. Також, ми розглядаємо доставку по м. Києву кур'єрською службою «Глово», яка здійснює доставку продуктів харчування по Києву та передмістю.

Відповідно до даного проекту пропонується здійснювати поставку від складу підприємства (сmt. Згурівка) до складу перевізника «Пан Логістик» (м. Київ). Оплата за доставку за маршрутом Згурівка – Київ становитиме 8286 грн., (оплата за 3540 кг) зберігання на протязі 1 дня – безкоштовне []. Доставка кур'єрською службою «Глово» по м. Києву, за форматом «склад-склад» (доставка зі складу перевізника «Пан Логістик» до складу аптечної мережі) коштуватиме 80 грн. (оплата за 354 кг) [17]. Здійснювати поставку планується 4 рази на місяць (строк псування продукції від 10 до 14 діб).

Розрахуємо вартість транспортних витрат на транспортування для даного проекту за рік, результати представимо у табл.3.3.

Таблиця 3.3

Вартість доставки продукції

Маршрут поставки	Перевізник	Тариф, за 1 поставку, грн	Кількість поставок в рік	Загальна вартість поставки, грн.
До м. Києва	«Пан Логістик»	5600	48	268800
По м. Києву	«Глово»	80	480	38400
Всього		5680	528	307200

Отже, з даних таблиці бачимо, що річні транспортні витрати на доставку зі складу підприємства до м. Києва складатимуть 268800грн. Вартість доставки по м. Києву кур'єрською службою, що була нами обрана, складатиме 38400 грн. за рік. Загальна вартість транспортних витрат складе 307200грн.

Також, окрім транспортних витрат, необхідно також врахувати витрати на зберігання продукції у місці реалізації. Так як продукція має температурні вимоги, щодо умов зберігання, то в рамках проекту передбачається закупівля міні-

холодильників, що мають компактні розміри, та необхідний температурний режим. Вартість 1 міні-холодильнику складає 6300 грн. Так як планується співпраця із загальною кількістю 234 аптечних магазинів, то додатково підприємство понесе витрати на їх закупівлю $6300 \text{ грн.} * 234 = 1474200 \text{ грн.}$, а також витрати на транспортування цих холодильників у розмірі 147420 грн. Строк амортизації холодильників становить 5 років, відповідно щороку на повну собівартість продукції підприємство переноситиме 324324 грн. [18].

Для реалізації додаткових видів продукції підприємства загалом використовуватиме можливості вже наявного штату працівників, проте в даному випадку для реалізації подібного заходу на даному підприємстві необхідно збільшити штат працівників відділу збуту, оскільки необхідно налагодити та підтримувати відносини з представниками аптечних мереж.

Для даного проекту планується найм 2 додаткових працівників для обслуговування процесу збуту в аптечній мережі (1 працівник буде обслуговувати 5 аптечних мереж).

Організація робочих місць та оплата праці нових працівників спричинить додаткові витрати на збут продукції. Планується, що витрати на 1 робоче місце будуть становити 25000 грн. (закупівля комп'ютерів з встановленим програмним забезпеченням, робочі столи та стільці та ін.). Строк амортизації обчислювальних машин складає 2 роки, меблів – 4 роки [18]. Місячна оплата праці кожного працівника становитиме 6700 грн. Отже, сумарні витрати для найму 2 нових працівників в рік становитимуть 160800 грн., відрахування на соціальні заходи складуть 37477,44 грн. Отже, загальні витрати на оплату праці 2-х додаткових працівників складуть 198277,44 грн.

Таким чином, чистий дохід від реалізації запропонованого проекту складатиме 3763728 грн. Для цього необхідно буде виготовити додатково 849600 од. продукції. Собівартість додатково виготовленої продукції складатиме 2738935,1 грн. Витрати на транспортування складуть 303552 грн., а витрати на збут продукції – 681393,44 грн.

Враховуючи всі необхідні витрати, чистий прибуток від запропонованого заходу складе 122503,46 грн.

Розрахуємо вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» спираючись на вихідні дані.

Формування фінансових результатів є важливим етапом в управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Цей процес включає в себе ряд дій та стратегічних рішень, спрямованих на досягнення позитивних фінансових показників і максимізацію прибутку. Опис плану формування фінансових результатів може бути таким:

1. Аналіз поточного фінансового стану: Перший крок у формуванні фінансових результатів - це проведення аналізу поточного фінансового стану підприємства.

2. Бюджетування: Одним із ключових етапів формування фінансових результатів є бюджетування. Бюджет планує доходи та витрати на певний період часу і допомагає контролювати фінансову діяльність підприємства. Бюджет може бути складений на річний, квартальний або місячний період.

3. Управління витратами: Під час формування фінансових результатів необхідно ефективно управляти витратами. Це може включати пошук ефективних постачальників, перегляд договорів з постачальниками, оптимізацію процесів, контроль над витратами тощо.

4. Моніторинг та аналіз: Для досягнення фінансових результатів необхідно систематично моніторити фінансову діяльність підприємства та аналізувати отримані результати. Це допоможе вчасно виявляти відхилення від запланованих цілей та приймати коригувальні заходи.

5. Постійне вдосконалення: Формування фінансових результатів є процесом, який вимагає постійного вдосконалення. Підприємство повинно

аналізувати свою діяльність, виявляти потенційні можливості для оптимізації та розвитку і вносити відповідні зміни.

Розглянемо план фінансового результату на майбутнє у табл.3.4.

Таблиця 3.4

План формування фінансових результатів

Показники	На початок планового періоду		На кінець планового періоду	
	тис.грн	%	тис.грн	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3090847	82,73	3390847	80,05
Валовий прибуток (збиток)	645244	17,27	845244	19,95
Інші операційні доходи	47017	1,26	72017	1,70
Адміністративні витрати	37602	1,01	42602	1,01
Витрати на збут	296742	7,94	341742	8,07
Інші операційні витрати	65926	1,76	100926	2,38
Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток)	291991	7,82	591991	13,97
Інші фінансові доходи	1745	0,05	2745	0,06
Фінансові витрати	116777	3,13	141777	3,35
Фінансовий результат до оподаткування (збитки)	177 841	4,76	377 841	8,92
Чистий прибуток (збиток)	155 639	4,17	185 639	4,38
	0	0,00	0	0,00

Запропонована таблиця надає загальний огляд фінансових показників підприємства на початок і кінець планового періоду. Давайте розглянемо кожен показник більш детально:

- собівартість реалізованої продукції на початку періоду собівартість становила 3 090 847 тис. грн, що складало 82,73% від чистого доходу. На кінець періоду собівартість зросла до 3 390 847 тис. грн, але відсоткове співвідношення скоротилось до 80,05%. З цими даними важко зробити однозначний висновок про зміни в ефективності підприємства, оскільки зростання собівартості може бути обумовлене різними факторами, такими як зміна вартості вхідних матеріалів або зростання виробничих витрат.

- валовий прибуток цей показник відображає різницю між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції. На початок періоду валовий прибуток становив 645 244 тис. грн або 17,27% від чистого доходу. На кінець періоду валовий прибуток збільшився до 845 244 тис. грн, що складало 19,95% від чистого доходу. За загальними

показниками, валовий прибуток зрос, що може свідчити про поліпшення ефективності підприємства.

- інші операційні доходи цей показник відображає додаткові доходи, які не пов'язані з реалізацією основної продукції. На початок періоду ці доходи становили 47 017 тис. грн або 1,26% від чистого доходу, а на кінець періоду зросли до 72 017 тис. грн, що складало 1,70%. Це може свідчити про зростання додаткових джерел доходів у підприємства, що може позитивно вплинути на його ефективність.

- адміністративні та витрати на збут ці показники відображають витрати, пов'язані з управлінням підприємством та збутом продукції. Адміністративні витрати на початку періоду становили 37 602 тис. грн або 1,01% від чистого доходу, а на кінець періоду зросли до 42 602 тис. грн, що складало 1,01%. Витрати на збут на початок періоду становили 296 742 тис. грн або 7,94%, а на кінець періоду зросли до 341 742 тис. грн, що складало 8,07%. Якщо порівняти ці показники, то можна зробити висновок, що витрати на адміністрування і збут зросли, але не значно.

- інші операційні витрати відображають додаткові витрати, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства. На початок періоду ці витрати становили 65 926 тис. грн або 1,76% від чистого доходу, а на кінець періоду зросли до 100 926 тис. грн, що складало 2,38%. Зростання цього показника може вказувати на збільшення витрат на додаткові операційні видатки, що може вплинути на ефективність підприємства.

- фінансовий результат від операційної діяльності: Цей показник відображає різницю між доходами та витратами, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства. На початок періоду фінансовий результат становив 291 991 тис. грн або 7,82% від чистого доходу, а на кінець періоду зрос до 591 991 тис. грн, що складало 13,97%. Зростання фінансового результату від операційної діяльності свідчить про покращення ефективності підприємства.

- інші фінансові доходи та фінансові витрати відображають фінансові доходи і витрати, які не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Інші фінансові доходи на початок періоду становили 1 745 тис. грн або 0,05% від чистого доходу, а

на кінець періоду зросли до 2 745 тис. грн, що складало 0,06%. Фінансові витрати на початок періоду становили 116 777 тис. грн або 3,13%, а на кінець періоду зросли до 141 777 тис. грн, що складало 3,35%. Загалом, збільшення фінансових доходів та витрат може вплинути на фінансовий результат підприємства.

- фінансовий результат до оподаткування: Цей показник відображає різницю між доходами та витратами до оподаткування. На початок періоду фінансовий результат становив 177 841 тис. грн або 4,76% від чистого доходу, а на кінець періоду зріс до 377 841 тис. грн, що складало 8,92%. Зростання цього показника свідчить про покращення фінансового стану підприємства, але необхідно враховувати податкові вимоги та інші фактори, які можуть вплинути на чистий прибуток.

- чистий прибуток (збиток) відображає фінансовий результат після оподаткування. На початок періоду чистий прибуток становив 155 639 тис. грн або 4,17% від чистого доходу, а на кінець періоду зріс до 185 639 тис. грн, що складало 4,38%. Загалом, зростання чистого прибутку свідчить про покращення фінансової результативності підприємства.

Таблиця показує, що підприємство збільшило свій чистий дохід, валовий прибуток та чистий прибуток протягом планового періоду. Однак, важливо врахувати зростання витрат, особливо витрат на збут і операційні витрати, що можуть вплинути на загальну ефективність підприємства.

3.3. Оцінка запропонованих заходів

Структура фінансового результату відображає склад доходів і витрат підприємства та впливає на його загальний фінансовий результат. Оцінка структури фінансового результату може бути здійснена шляхом аналізу різних показників, таких як:

- групування доходів та витрат: Важливо визначити, як доходи та витрати групуються та поділяються за різними категоріями. Наприклад, чи існує чітка система класифікації доходів та витрат, яка дає змогу аналізувати їх вплив на різні сегменти бізнесу.

- рентабельність: Один з основних показників оцінки фінансового результату - це рентабельність підприємства. Вона може бути розрахована як відношення чистого прибутку до загального доходу. Заходи, спрямовані на збільшення доходів або зменшення витрат, можуть позитивно вплинути на рентабельність.

- маржинальність: Маржинальність вказує на відсоток чистого прибутку від загального обсягу продажу. Заходи, спрямовані на збільшення маржинальності, можуть допомогти підприємству збільшити свою ефективність та прибутковість.

- витрати: Оцінка структури фінансового результату також включає аналіз складу витрат. Важливо визначити, чи є ефективність витрат та чи існують можливості для оптимізації та зниження витрат в окремих категоріях.

Потенційні ризики та можливості: Заходи структури фінансового результату також повинні враховувати потенційні ризики та можливості, які можуть вплинути на фінансовий результат підприємства в майбутньому. Наприклад, зміни у законодавстві, зміни попиту на ринку або поява нових конкурентів можуть мати великий вплив на фінансовий результат.

Розглянемо аналіз структури фінансового результату за початок планового періоду та за кінець планового періоду у табл.3.5.

Таблиця 3.5

Аналіз запропонованій змін формування фінансового результату філії

ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Показники	На початок планового періоду		На кінець планового періоду		Абсолютне відх., +/- тис.грн	Відносне відх., +/- %	Структурне відхилення %
	тис.грн	%	тис.грн	%			
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3090847	82,73	3389952	80,31	299105	8,82	-2,42
Валовий прибуток (збиток)	645244	17,27	831334	19,69	186090	22,38	2,42
Інші операційні доходи	47017	1,26	71953	1,70	24936	34,66	0,45

Продовження табл.3.5.

Адміністративні витрати	37602	1,01	42707	1,01	5105	11,95	0,01
Витрати на збут	296742	7,94	341537	8,09	44795	13,12	0,15
Інші операційні витрати	65926	1,76	100865	2,39	34939	34,64	0,62
Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток)	291991	7,82	541990	12,84	249999	46,13	5,02
Інші фінансові доходи	1745	0,05	2744	0,07	999	36,41	0,02
Фінансові витрати	116777	3,13	141882	3,36	25105	17,69	0,24
Фінансовий результат до оподаткування (збитки)	177 841	4,76	379 042	8,98	201201	53,08	4,22
Чистий прибуток (збиток)	155 639	4,17	458 669	10,87	303030	66,07	6,70
	0	0,00	0	0,00	0	-	0,00

Дана таблиця містить показники фінансової діяльності підприємства на початок та кінець планового періоду, а також абсолютні й відносні відхилення між цими показниками. Давайте розглянемо ці показники більш детально:

1. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):
 - На початок планового періоду: 3,090,847 тис. грн.
 - На кінець планового періоду: 3,389,952 тис. грн.
 - Абсолютне відхилення: 299,105 тис. грн. (збільшення на 299,105 тис. грн.)
 - Відносне відхилення: 8.82% (збільшення на 8.82%)
 - Структурне відхилення: -2.42%

Собівартість реалізованої продукції збільшилася на 299,105 тис. грн. або на 8.82% відносно початку планового періоду. Структурне відхилення становить -2.42%, що може вказувати на зменшення витрат на деякі складові собівартості.

2. Валовий прибуток (збиток):
 - На початок планового періоду: 645,244 тис. грн.
 - На кінець планового періоду: 831,334 тис. грн.
 - Абсолютне відхилення: 186,090 тис. грн. (збільшення на 186,090 тис. грн.)
 - Відносне відхилення: 22.38% (збільшення на 22.38%)
 - Структурне відхилення: 2.42%

Валовий прибуток збільшився на 186,090 тис. грн. або на 22.38% відносно початку планового періоду. Структурне відхилення становить 2.42%, що може вказувати на поліпшення ефективності виробництва або зменшення деяких витрат.

3. Інші операційні доходи:

- На початок планового періоду: 47,017 тис. грн.
- На кінець планового періоду: 71,953 тис. грн.
- Абсолютне відхилення: 24,936 тис. грн. (збільшення на 24,936 тис. грн.)
- Відносне відхилення: 34.66% (збільшення на 34.66%)
- Структурне відхилення: 0.45%

Інші операційні доходи збільшилися на 24,936 тис. грн. або на 34.66% відносно початку планового періоду. Структурне відхилення становить 0.45%.

4. Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати:

- На початок планового періоду:
 - Адміністративні витрати: 37,602 тис. грн.
 - Витрати на збут: 296,742 тис. грн.
 - Інші операційні витрати: 65,926 тис. грн.
- На кінець планового періоду:
 - Адміністративні витрати: 42,707 тис. грн.
 - Витрати на збут: 341,537 тис. грн.
 - Інші операційні витрати: 100,865 тис. грн.
- Абсолютні відхилення:
 - Адміністративні витрати: 5,105 тис. грн. (збільшення на 5,105 тис. грн.)
 - Витрати на збут: 44,795 тис. грн. (збільшення на 44,795 тис. грн.)
 - Інші операційні витрати: 34,939 тис. грн. (збільшення на 34,939 тис. грн.)
- Відносні відхилення:
 - Адміністративні витрати: 11.95% (збільшення на 11.95%)

- Витрати на збут: 13.12% (збільшення на 13.12%)
- Інші операційні витрати: 34.64% (збільшення на 34.64%)
- Структурні відхилення: 0.01%, 0.15%, 0.62% відповідно.

Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати збільшилися за плановим періодом. Адміністративні витрати зросли на 5,105 тис. грн. або на 11.95%, витрати на збут збільшилися на 44,795 тис. грн. або на 13.12%, а інші операційні витрати зросли на 34,939 тис. грн. або на 34.64%. Структурні відхилення є незначними.

5. Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток):
 - На початок планового періоду: 291,991 тис. грн.
 - На кінець планового періоду: 541,990 тис. грн.
 - Абсолютне відхилення: 249,999 тис. грн. (збільшення на 249,999 тис. грн.)
 - Відносне відхилення: 46.13% (збільшення на 46.13%)
 - Структурне відхилення: 5.02%

Фінансовий результат від операційної діяльності показав значне збільшення, склавши 249,999 тис. грн. або 46.13% від початку планового періоду. Структурне відхилення становить 5.02%.

6. Інші фінансові доходи та фінансові витрати:
 - На початок планового періоду:
 - Інші фінансові доходи: 1,745 тис. грн.
 - Фінансові витрати: 116,777 тис. грн.
 - На кінець планового періоду:
 - Інші фінансові доходи: 2,744 тис. грн.
 - Фінансові витрати: 141,882 тис. грн.
 - Абсолютні відхилення:
 - Інші фінансові доходи: 999 тис. грн. (збільшення на 999 тис. грн.)
 - Фінансові витрати: 25,105 тис. грн. (збільшення на 25,105 тис. грн.)
 - Відносні відхилення:

- Інші фінансові доходи: 36.41% (збільшення на 36.41%)
- Фінансові витрати: 17.69% (збільшення на 17.69%)
- Структурні відхилення: 0.02% та 0.24% відповідно.

Інші фінансові доходи зросли на 999 тис. грн. або на 36.41%, а фінансові витрати збільшилися на 25,105 тис. грн. або на 17.69%. Структурні відхилення є незначними.

7. Фінансовий результат до оподаткування (збитки):

- На початок планового періоду: 177,841 тис. грн.
- На кінець планового періоду: 379,042 тис. грн.
- Абсолютне відхилення: 201,201 тис. грн. (збільшення на 201,201 тис. грн.)
- Відносне відхилення: 53.08% (збільшення на 53.08%)
- Структурне відхилення: 4.22%

Фінансовий результат до оподаткування збільшився на 201,201 тис. грн. або на 53.08% від початку планового періоду. Структурне відхилення становить 4.22%.

8. Чистий прибуток:

- На початок планового періоду: 155,639 тис. грн.
- На кінець планового періоду: 458,669 тис. грн.
- Абсолютне відхилення: 303,030 тис. грн. (збільшення на 303,030 тис. грн.)
- Відносне відхилення: 66.07% (збільшення на 66.07%)
- Структурне відхилення: 6.70%

Чистий прибуток збільшився на 303,030 тис. грн. або на 66.07% від початку планового періоду. Структурне відхилення становить 6.70%.

За плановим періодом відбулися зміни в фінансових показниках підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 485,195 тис. грн. або на 11.49%. Собівартість реалізованої продукції зросла на 299,105 тис. грн. або на 8.82%. Валовий прибуток збільшився на 186,090 тис. грн. або на 22.38%. Інші операційні доходи та операційні витрати також зросли. Фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток значно збільшилися. Структурні відхилення варіюються в межах 0.01% - 6.70%. Загальна тенденція показує поліпшення фінансового стану підприємства.

Рентабельність на майбутнє можна описати як прогнозовану здатність підприємства досягати прибутковості в майбутньому.

Одним з найпоширеніших показників є чистий прибуток, який вираховується шляхом віднімання всіх витрат від загального доходу. Чистий прибуток може бути використаний для обчислення різних показників рентабельності, таких як рентабельність продукції, рентабельність активів або рентабельність капіталу.

Крім чистого прибутку, інші показники, які можуть вказувати на рентабельність на майбутнє, включають рентабельність ринкової вартості акцій, рентабельність інвестицій або рентабельність проектів. Ці показники можуть допомогти інвесторам та аналітикам зрозуміти потенційний рівень доходності, який може бути досягнутий в майбутньому.

Однак важливо зазначити, що прогнозування рентабельності на майбутнє є невпевненим завданням, оскільки воно базується на припущеннях та передбаченнях. Результати можуть бути сильно вплинуті зовнішніми факторами, такими як економічні умови, зміни в регулятивному середовищі або конкуренція на ринку. Тому, при оцінці рентабельності на майбутнє, слід враховувати нестабільність та ризики, пов'язані зі змінними умовами.

Узагальнюючи, рентабельність є оцінкою потенційної прибутковості підприємства в майбутньому, яка базується на різних показниках та прогнозах. Прогнозування рентабельності вимагає об'єктивності, урахування зовнішніх факторів та усвідомлення можливих ризиків.

Розглянемо рентабельність нашого підприємства у табл 3.3.

Таблиця 3.3

**Аналіз показників рентабельності філії ТДВ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей»**

Показник	На початок планового періоду	На кінець планового періоду	Абсолютне відх., +/-
Рентабельність продукції за валовим прибутком	20,88	24,52	3,64
Рентабельність операційної діяльності	9,26	12,89	3,63

Продовження табл.3.3.

Рентабельність звичайної (господарської) діяльності	4,93	6,87	1,94
Валова рентабельність продажу (реалізації)	17,27	19,69	2,42
Операційна рентабельність продажу (операційна маржа)	7,80	9,50	1,70
Чиста рентабельність продажу (реалізації):	15,50	17,78	2,28
Економічна рентабельність капіталу (рентабельність активів)	28,55	35,54	6,99
Фінансова рентабельність (Рентабельність власного капіталу)	84,57	89,69	5,12
Рентабельність оборотних активів	36,10	40,12	4,02
Рентабельність виробництва (рентабельність основних засобів)	74,77	81,96	7,19
Рентабельність інвестованого капіталу	18,34	24,91	6,57

Даний показниковий звіт містить інформацію про рівень рентабельності різних аспектів діяльності підприємства на початок і кінець планового періоду.

Рентабельність продукції за валовим прибутком: Цей показник вказує на відсоток валового прибутку, який генерується від реалізації продукції. З початку до кінця планового періоду рентабельність продукції зросла на 3,64%.

Рентабельність операційної діяльності: Цей показник вказує на відсоток операційного прибутку від доходів. Протягом планового періоду рентабельність операційної діяльності збільшилась на 3,63%.

Рентабельність звичайної (господарської) діяльності: Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від доходів. Значення цього показника зросло на 1,94% протягом планового періоду.

Валова рентабельність продажу (реалізації): Цей показник вказує на відсоток валового прибутку від обсягу реалізованих товарів. З початку до кінця планового періоду валова рентабельність продажу зросла на 2,42%.

Операційна рентабельність продажу (операційна маржа): Цей показник вказує на відсоток операційного прибутку від обсягу реалізованих товарів. Значення цього показника збільшилося на 1,70%.

Чиста рентабельність продажу (реалізації): Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від обсягу реалізованих товарів. З початку до кінця планового періоду чиста рентабельність продажу зросла на 2,28%.

Економічна рентабельність капіталу (рентабельність активів): Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від середнього обсягу активів. Значення цього показника зросло на 6,99%.

Фінансова рентабельність (Рентабельність власного капіталу): Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від власного капіталу. Протягом планового періоду фінансова рентабельність зросла на 5,12%.

Рентабельність оборотних активів: Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від обороту активів. Значення цього показника збільшилося на 4,02%.

Рентабельність виробництва (рентабельність основних засобів): Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від виробництва товарів. З початку до кінця планового періоду рентабельність виробництва зросла на 7,19%.

Рентабельність інвестованого капіталу: Цей показник вказує на відсоток чистого прибутку від інвестованого капіталу. Значення цього показника зросло на 6,57%.

Ці дані вказують на поліпшення рівня рентабельності підприємства протягом планового періоду, оскільки більшість показників показують позитивні зміни та зростання.

ВИСНОВОК

На основі дослідження можемо зробити наступні висновки:

1. Розглянуто суть ефективності діяльності підприємства. Ефективність діяльності підприємства полягає в його здатності забезпечувати стабільні та прибуткові результати, оптимально використовувати фінансові ресурси та збільшувати свою вартість. Основні показники ефективності включають рентабельність активів та капіталу, чистий прибуток, рентабельність продукції та послуг, ліквідність, фінансову стабільність і платоспроможність. Щоб досягти фінансової ефективності, підприємство повинно раціонально управляти витратами, максимізувати прибуток, контролювати заборгованість та оптимізувати структуру капіталу. Також важливо мати ефективну систему фінансового контролю та аналізу, що дозволяє своєчасно виявляти та усувати фінансові ризики та проблеми. Ефективність діяльності підприємства з фінансової точки зору забезпечує його конкурентоспроможність, стійкість та можливість розвитку на ринку.

2. Розглянуто методичні основи забезпечення ефективності підприємства. Методичні основи забезпечення ефективності підприємства з фінансової точки зору включають ряд ключових аспектів. Перш за все, це раціональне фінансове планування, що включає в себе розробку бюджетів, прогнозування прибутку та витрат. Далі, важливо управляти ресурсами компанії, забезпечуючи їх оптимальне використання. Ефективний фінансовий контроль, який включає в себе аналіз фінансових показників та виявлення відхилень, також є важливим елементом. Крім того, диверсифікація фінансових джерел і ефективне управління ризиками допоможуть підприємству забезпечити фінансову стабільність. Нарешті, постійний моніторинг і оновлення фінансових стратегій і політик допомагають адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

3. Досліджено методику визначення показників ефективності підприємства. Методика визначення показників ефективності підприємства включає аналіз

фінансових звітів і використання спеціальних показників. Перш за все, слід оцінити показники рентабельності, такі як чистий прибуток до загальних витрат, рентабельність активів і капіталу. Далі, важливими показниками є ліквідність, яка вимірюється співвідношенням поточних активів і зобов'язань, та платоспроможність, що оцінюється за здатністю погашати заборгованість. Крім того, аналізуються показники ефективності управління запасами, оборотністю активів і відношенням між власним та залученим капіталом. Враховуючи ці показники, можна зробити висновки щодо фінансової стійкості, прибутковості та ринкової конкурентоспроможності підприємства.

4. Розглянуто економічну характеристику філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Філія є стабільним і дохідним підрозділом компанії. За останній фінансовий період, обсяг продажів збільшився на 10%. Прибуток філії склав 3736091 тис. грн, збільшившись на 20% порівняно з попереднім періодом. Це свідчить про ефективне управління витратами та підвищення попиту на продукцію "Яготинське для дітей". Філія продовжує інвестувати в дослідження та розвиток нових продуктів для збільшення конкурентоспроможності на ринку.

5. Оцінено фінансовий стан філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Філія ТДВ "Яготинський маслозавод" "Яготинське для дітей" має стабільний фінансовий стан. За останній фінансовий період, компанія зареєструвала збільшення чистого прибутку на 20% порівняно з попереднім роком. Це свідчить про успішну фінансову стратегію, яку вона прийняла. Компанія також збільшила свої активи на 28%, що свідчить про зростання обсягів виробництва та розширення ринків збуту. Загалом, філія є фінансово стійкою і показує позитивну динаміку, що створює підґрунтя для подальшого розвитку і успіху компанії "Яготинське для дітей".

6. Проаналізувано ефективність діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Філія ТДВ "Яготинський маслозавод" "Яготинське для дітей" продемонструвала ефективну фінансову діяльність. За

останній період її доходи зросли, виявивши позитивну динаміку, що підтверджує збільшення обсягів продажу продукції. Філія успішно зменшила витрати на виробництво, що призвело до збільшення чистого прибутку. Загалом, діяльність філії "Яготинське для дітей" виявилася успішною з фінансової точки зору, забезпечуючи стабільний зріст і прибутковість.

7. Розглянуто шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Підвищення рентабельності підприємства, включає такі дії, як збільшення обсягу продажів, зниження витрат на виробництво, оптимізація цінової політики та підвищення якості продукції або послуг. Збільшення обсягу продажів може бути досягнуте шляхом розширення ринків збуту, впровадження маркетингових стратегій, підвищення лояльності клієнтів. Зниження витрат на виробництво може бути досягнуто шляхом оптимізації процесів, використання нових технологій та енергоефективного обладнання. Також важливо оптимізувати цінову політику, враховуючи конкурентне середовище та попит на продукцію, а також підвищувати якість продукції або послуг, щоб залучати та утримувати клієнтів.

8. Сформувано заходи підвищення ефективності діяльності філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Підвищення ефективності підприємства включає ряд заходів, спрямованих на оптимізацію фінансових процесів. Перш за все, важливо аналізувати та покращувати фінансову позицію підприємства шляхом зменшення витрат і збільшення прибутку. Це може включати перегляд і оптимізацію бюджету, контроль над витратами і пошук нових джерел прибутку. Додаткові заходи включають управління оборотним капіталом, зменшення заборгованості та оптимізацію запасів. Важливо також проводити аналіз рентабельності проектів та інвестицій для забезпечення оптимального використання ресурсів. Ефективне управління податками і фінансовим плануванням також може сприяти поліпшенню фінансового стану підприємства. Загалом, підвищення ефективності передбачає ретельний аналіз фінансових показників, інтеграцію

стратегій зменшення витрат та збільшення прибутку, а також постійну оцінку та вдосконалення фінансових процесів.

9. Оцінено та спрогнозувано наслідки впровадження запропонованих заходів. Рентабельність на майбутнє можна описати як прогнозовану здатність підприємства досягати прибутковості в майбутньому. Важливо зазначити, що прогнозування рентабельності на майбутнє є невпевненим завданням, оскільки воно базується на припущеннях та передбаченнях. Результати можуть бути сильно вплинуті зовнішніми факторами, такими як економічні умови, зміни в регулятивному середовищі або конкуренція на ринку. Так, як підприємство є ефективним, то можемо спостерігати, що підприємство у майбутньому буде процвітати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко В. Рентабельність в умовах трансформації ринкових процесів / Алексеєнко В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Alekseenko.pdf.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. — К. : КНЕУ, 2013. — 779 с.
3. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 120-130.
4. Богацька Н.М. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення / Богацька Н.М., Боб Ю.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57472.doc.htm
5. Візіло А. Розподіл прибутку підприємства // Фінанси України. 2010. – № 3. – С. 15-23.
6. Донцова Л.В. Аналіз фінансової звітності. / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Справа і Сервіс, 2012. – С.334
7. Донченко О.В. Дослідження проблеми підвищення рівня рентабельності підприємства / Донченко О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.library.ospu.odessa.ua/online/Conference/tez_44/6-15.pdf.
8. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. — К.: Вища шк., 2008.
9. Журлов А.М. Кількісна оцінка підвищення рентабельності підприємства під впливом співвідношення основних і оборотних коштів / А.М. Журлов, Г.В. Кошельок // Матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції [«Кількісні методи в обліку і фінансах»]. (Одеса, 18-21 травня 2009 р.) – Одеса: ОІФ УДУФМТ, 2008. – С. 20.

10. Звір'яко Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності суб'єкта господарювання / Г.П Звір'яко. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2011. – № 7. – С. 28–36.

11. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства Каркавчук В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2008_18/Karkavchuk.pd

12. Коробков Д.В. Мультиплікатори оцінки акцій, які враховують рентабельність, структуру капіталу і ризик компанії. // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С.94-100.

13. Кричок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. 2008. – № 8. – С.40-47.

14. Лебедєва А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / А. М. Лебедєва // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова.– 2012. – №. 4 – С. 29–36.

15. Мошенський С.З, Олійник О.В. Економічний аналіз. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.

16. НАКАЗ. 28.03.2013р. № 433. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності.

17. Несвіт В.О. Організаційно-економічне управління рентабельності підприємства (на прикладі машинобудівного галузі) / В.О. Несвіт // Економіка – 2009. – № 8 (99).– С.73–77.

18. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: підручник / О.О.Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: ЦУЛ, 2017. – 504 с.

19. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І. В. Олександренко // Економічний форум. – 2013. – № 4.– С. 126–136. 110
20. Офіційний сайт філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».– Режим доступу: <https://milkalliance.com.ua/company/inform/yagotinskij-maslozavod/>
21. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / Павловська О.В. // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 54- 60.
22. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник. –2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379с.
23. Петрига О.М. Рентабельність виробничого підприємства та шляхи її підвищення / Петрига О.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – //http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24663.doc.html.
24. Танцюра М.Ю. Стратегія забезпечення рентабельності підприємства / М.Ю. Танцюра, Д.Л. Шихмамбетова // Экономика – 2012. – № 2 (39) – С. 113 – 116.
25. Ткаченко Н.М. Оновлена фінансова звітність в Україні: навч.-практич. посіб. /Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2015.
26. Фінансовий аналіз. Модульний курс: Навчальний посібник / під ред. Редькіна О.С. [Квач Я.П., Кошельок Г.В., Терещенко О.М., Юр'єва Г.В.] – Ізмаїл: СМІЛ, 2009. – 472 с.
27. Фінансовий облік 1: підручник / Я.П. Іщенко, О.А. Подолянчук, Н.І. Коваль. Вінниця: Видавництво ФОП Кушнір Ю. В. 2020. – 496 с
28. Фещенко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання, як складова оцінки фінансового стану. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С.71-75.
29. Черниш С.С. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. / С.С. Черниш/ – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

30. Чумаченко М. Г. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.

31. Цапук О.Ю., Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок / О.Ю. Цапук // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2013 .– № 3.– С.137–145.

ДОДАТКИ

Додаток А

		Дата	КОДИ
		01.01.2021	
Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Яготинський маслозавод"	за ЄДРПОУ	00446003
Територія	Київська область, м.Яготин	за КОАТУУ	3225510100
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ	250
Вид економічної діяльності	Перероблення молока, виробництво масла та сиру	за КВЕД	10.51

Середня кількість працівників: 918
 Адреса, телефон: 07700 м.Яготин, Шевченка, 213, (04575)5-59-88
 Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

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

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	299 742	449 730
первісна вартість	1011	555 394	745 525
знос	1012	(255 652)	(295 795)
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	77 225	52 495
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	115	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	23 633	19 734
Усього за розділом I	1095	400 715	521 959

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	106 923	166 210
Виробничі запаси	1101	68 487	80 177
Незавершене виробництво	1102	4 990	5 528
Готова продукція	1103	30 989	75 317
Товари	1104	2 457	5 188
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	414 886	443 374
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	8 394	7 737
з бюджетом	1135	13 105	912
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	19
із внутрішніх розрахунків	1145	386 072	389 781
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 416	7 765
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	19 270	10 217
Готівка	1166	19	2
Рахунки в банках	1167	19 251	10 215
Витрати майбутніх періодів	1170	197	249
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	130	1 182
Усього за розділом II	1195	956 393	1 027 446
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 357 108	1 549 405

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 797	3 797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	1 528
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	524 553	587 459
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	528 350	592 784

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	219 143	201 451
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	219 143	201 451
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	129 238	216 608
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	6 225	8 185
товари, роботи, послуги	1615	172 321	201 194
розрахунками з бюджетом	1620	14 344	4 840
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 807	499
розрахунками зі страхування	1625	1 486	1 794
розрахунками з оплати праці	1630	5 293	6 461
одержаними авансами	1635	0	25
розрахунками з учасниками	1640	2 988	1 790
із внутрішніх розрахунків	1645	208 694	290 562
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	14 599	17 938
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	54 427	5 773
Усього за розділом III	1695	609 615	755 170
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 357 108	1 549 405

Керівник

Косяченко Сергій Олександрович

Головний бухгалтер

Каплій Оксана Олександрівна

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Яготинський маслозавод"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2021
			00446003

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
Форма №2
1. 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	3 166 323	3 160 485
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2 657 868)	(2 566 752)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	508 455	593 733
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	3 332	5 869
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	(33 076)	(33 139)
Витрати на збут	2150	(239 378)	(246 123)
Інші операційні витрати	2180	(15 995)	(22 961)
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	223 338	297 379
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	2 539	3 503

Інші доходи	2240	24 903	19
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(72 302)	(79 520)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(24 739)	(3)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	153 739	221 378
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-24 192	-36 637
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	129 547	184 741
збиток	2355	(0)	(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	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	129 547	184 741

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 111 347	2 068 674
Витрати на оплату праці	2505	163 734	147 942
Відрахування на соціальні заходи	2510	35 183	29 646
Амортизація	2515	62 277	56 513
Інші операційні витрати	2520	641 210	545 613
Разом	2550	4 013 751	2 848 388

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

Косяченко Сергій Олександрович

Головний бухгалтер

Каплій Оксана Олександрівна

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Звітальні звітності до фінансової звітності"

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД"**

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДІ		
2022	01	01
60446003		
UA32040210010094429		
250		
10.51		

Територія **КИЇВСЬКА**

за КАТОПГ 1

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з додатковою відповідальністю**

за КОДІФГ

Вид економічної діяльності **Перероблення молока, виробництво масла та сиру**

за КВЕД

Середня кількість працівників **2 901**

Адреса, телефон **вулиця Шевченка, буд. 213, м. ЯГОТИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА ОБЛ., 07700 55663**

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2021** р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 784	2 901
первісна вартість	1001	11 896	11 532
накопичена амортизація	1002	7 112	8 631
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	444 946	417 251
первісна вартість	1011	733 629	773 761
знос	1012	288 683	356 510
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	52 495	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	936
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Завишок коштів у централізованих страхових резервах фондів	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	19 734	11 491
Усього за розділом I	1095	521 969	432 579
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	166 210	165 657
виробничі запаси	1101	80 177	75 361
незавершене виробництво	1102	5 528	6 854
готова продукція	1103	75 317	80 394
товари	1104	5 188	3 048
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити переуступання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	443 374	425 104
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	7 737	8 229
з бюджетом	1135	912	1 967
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	19	24
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	389 781	495 782
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	7 765	9 330
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	10 217	31 692
готівка	1166	2	2
рахунки в банках	1167	10 215	31 690
Витрати майбутніх періодів	1170	249	377
Частина перестрахованих у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 182	3 879
Усього за розділом II	1195	1 027 446	1 142 041
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 549 405	1 574 620

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (найовній) капітал	1400	3 797	3 797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 528	1 528
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	587 459	524 076
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	592 784	529 401
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	41 870
Інші довгострокові зобов'язання	1515	201 451	205 704
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	201 451	247 574
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	216 608	378 396
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	8 185	22 096
товари, роботи, послуги	1615	201 194	228 624
розрахунками з бюджетом	1620	4 840	2 338
у тому числі з податку на прибуток	1621	499	-
розрахунками зі страхування	1625	1 794	1 715
розрахунками з оплати праці	1630	6 461	6 151
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	25	142
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 790	1 774
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	290 562	131 761
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	17 938	18 337
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 773	6 311
Усього за розділом III	1695	785 170	797 645
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Усього вартість активів незаробленого пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 549 405	1 574 620

Керівник

Головний бухгалтер

Косяченко Сергій Олександрович

Кашлій Оксана Олександрівна

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

2 Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ПЕРЕВІРЕНО АУДИТОРОМ
ТОВ АК «Кроу Україна»

16.06.2020 г. / Сергій В. К.

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2022	01	01
			00446003		

(найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 103 661	3 166 323
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2 784 504)	(2 657 868)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	319 157	508 455
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	23 650	3 332
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(33 130)	(33 076)
Витрати на збут	2150	(254 742)	(239 378)
Інші операційні витрати	2180	(34 147)	(15 995)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	20 788	223 338
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 512	2 539
Інші доходи	2240	58 650	24 903
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(87 142)	(72 302)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(57 127)	(24 739)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	153 739
збиток	2295	(63 319)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	(24 192)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	129 547
збиток	2355	(63 319)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(63 319)	129 547

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 237 345	2 208 944
Витрати на оплату праці	2505	168 573	163 734
Відрахування на соціальні заходи	2510	38 327	35 183
Амортизація	2515	79 243	62 277
Інші операційні витрати	2520	197 946	194 806
Разом	2550	2 721 434	2 664 944

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Косяченко Сергій Олександрович

Каплій Оксана Олександрівна

ПЕРЕВІРЕНО АУДИТОРОМ
ТОВ АК «Кроу Україна»

11.06.22

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД"	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
Територія	КИЇВСЬКА	за ЄДРПОУ	00446003		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КАТОПТ ¹	UA32040210010094429		
Вид економічної діяльності	Перероблення молока, виробництво масла та сиру	за КОПФ ²	250		
Середня кількість працівників ²	900	за КВЕД	10.51		
Адреса, телефон	вулиця Шевченка, буд. 213, м. ЯГОТИН, ЯГОТИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07700		55663		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про окупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):					
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			v		
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 901	1 528
первісна вартість	1001	11 532	11 581
накопичена амортизація	1002	8 631	10 053
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	417 251	390 541
первісна вартість	1011	773 761	811 917
знос	1012	356 510	421 376
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	936	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	11 491	32 020
Усього за розділом I	1095	432 579	424 089
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	165 657	165 465
виробничі запаси	1101	75 361	117 522
незавершене виробництво	1102	6 854	6 581
готова продукція	1103	80 394	37 927
товари	1104	3 048	3 435
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	425 104	592 908
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з виданими авансами	1130	8 229	11 642
з бюджетом	1135	1 967	12 613
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	24	56
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	495 782	806 529
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 330	2 977
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	31 692	7 818
готівка	1166	2	4
рахунки в банках	1167	31 690	7 814
Витрати майбутніх періодів	1170	377	452
Чистка перестраховки у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	3 879	4 470
Усього за розділом II	1195	1 142 041	1 604 930
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 574 620	2 029 019

Пасива	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 797	3 797
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 528	1 528
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	524 076	679 715
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	529 401	685 040
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	41 870	27 913
Інші довгострокові зобов'язання	1515	205 704	225 982
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	247 574	253 895
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	378 396	366 248
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	22 096	21 756
товари, роботи, послуги	1615	228 624	214 804
розрахунками з бюджетом	1620	2 338	33 616
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	4 681
розрахунками зі страхування	1625	1 715	2 301
розрахунками з оплати праці	1630	6 151	7 979
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	142	641
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 774	1 774
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	131 761	409 228
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	18 337	24 879
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 311	6 858
Усього за розділом III	1695	797 645	1 090 084
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів цесдержавного пенсійного фонду	1700	-	-
Баланс	1900	1 574 620	2 029 019

Керівник

Головний бухгалтер

Косаченко Сергій Олександрович

Каплій Оксана Олександрівна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

² Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ПЕРЕВІРЕНО АУДИТОРОМ
ТОВ АК «Кроу Україна»

26.04.23 / Уманець В.В. /

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2023	01	01
			00446003		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2022 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 736 091	3 103 661
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 090 847)	(2 784 504)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	645 244	319 157
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	47 017	23 650
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(37 602)	(33 130)
Витрати на збут	2150	(296 742)	(254 742)
Інші операційні витрати	2180	(65 926)	(34 147)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	291 991	20 788
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 745	1 512
Інші доходи	2240	882	58 650
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(116 777)	(87 142)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(57 127)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	177 841	-
збиток	2295	(-)	(63 319)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(22 202)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	155 639	-
збиток	2355	(-)	(63 319)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	155 639	(63 319)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 634 094	2 237 345
Витрати на оплату праці	2505	195 918	168 573
Відрахування на соціальні заходи	2510	47 339	38 327
Амортизація	2515	75 141	79 243
Інші операційні витрати	2520	200 416	197 946
Разом	2550	3 152 908	2 721 434

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Косяченко Сергій Олександрович

Каплій Оксана Олександрівна

ПЕРЕВІРЕНО АУДИТОРОМ
ТОВ АК «Кроу Україна»

28.04.23. *Г. / Герчик А.М.*