

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ФІНАНСІВ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: Економічна діагностика результатів діяльності суб'єкта
господарювання та шляхи їх покращення

Виконав: здобувач гр. 0513-ЕП-12стн-2

спеціальності 051 Економіка

ОПП «Економіка підприємства»

Волкова К.Д.

(прізвище та ініціали)

Керівник

Гросул В.А.

(прізвище та ініціали)

ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економічних відносин та фінансів, заочна форма навчання
Кафедра економіки та бізнесу
Ступінь вищої освіти бакалавр
Спеціальність 051 Економіка, ОПП «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
проф. В.А. Гросул

«05» лютого 2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Волковій Катерині Дмитрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема Економічна діагностика результатів діяльності суб'єкта господарювання та шляхи їх покращення

Керівник Гросул В.А., д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ДБТУ від «05» лютого 2024 року № 02-02/142

Термін подання роботи « 13 » червня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Етапи підготовки та захисту КРБ	Терміни виконання
1. Вибір студентом теми КРБ і подання заяви на кафедру; затвердження тем і призначення наукових керівників; складання і затвердження індивідуальних завдань на виконання КРБ	5 лютого-17 лютого
2. Підготовка вступу і першого розділу КРБ	19 лютого-8 березня
3. Підготовка другого розділу КРБ	11 березня- 12 квітня
4. Підготовка третього розділу КРБ, висновків, додатків, переліку використаних джерел	15 квітня – 10 травня
5. Подання студентом завершеної КРБ науковому керівнику для перевірки на плагіат та оформлення відгуку	13 травня – 24 травня
6. Попередній розгляд КРБ на комісії від кафедри	25 травня – 31 травня
7. Доопрацювання роботи, прийняття кафедрою рішення про допуск роботи до захисту в ЕК, оформлення та рецензування	1 червня – 12 червня
8. Захист КРБ в ЕК і присвоєння випускникам кваліфікації	13 червня – 24 червня

Дата видачі завдання «05» лютого 2024 р.

Здобувач


(підпис)

Волкова К.Д.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Гросул В.А.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кількісні характеристики роботи: обсяг - 57 сторінки, 10 таблиць, 3 рисунки, список використаних джерел з 56 найменувань.

Актуальність. У сучасному конкурентному середовищі підприємства постійно шукають нові конкурентні переваги. Ефективна діагностика результатів діяльності може допомогти підприємствам виявити свої слабкі сторони та вжити заходів для їх усунення, а також виявити свої сильні сторони та використовувати їх для отримання конкурентної переваги.

Стислий огляд змісту. В роботі розглянуто теоретичні аспекти визначення результату діяльності підприємств, проведено економічна діагностика результатів діяльності підприємства, а також визначено резерви та реальні шляхи покращення результатів діяльності підприємства.

Реальність пропозицій. Пропозиції та рекомендації, що подані в роботі, дозволять підприємствам самостійно визначити основні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств у галузі виробництва ветеринарних препаратів, а також обґрунтовувати економічну доцільність переходу на нову форму лікарського засобу.

Апробація результатів дослідження. Сформульовані в кваліфікаційній роботі теоретичні узагальнення та практичні рекомендації спрямовані на процес покращення результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, фінансова стабільність, збитки, діагностика, економічна діагностика, економічна ефективність, результатів діяльності підприємства.

Quantitative characteristics of work: volume - 57 pages, 10 tables, 3 figures, references 56 titles.

Topicality. In today's competitive environment, companies are constantly looking for new competitive advantages. Effective performance diagnostics can help businesses identify their weaknesses and take steps to address them, as well as identify their strengths and use them to gain a competitive advantage.

Summary of the content. The paper examines the theoretical aspects of determining the results of the enterprise's activity, conducts an economic diagnosis of the enterprise's activity results, and also identifies reserves and real ways to improve the enterprise's activity results.

The reality of the proposals. The proposals and recommendations presented in the work will allow enterprises to independently determine the main ways to increase the efficiency of enterprises in the field of veterinary medicine production, as well as justify the economic feasibility of switching to a new form of medicine.

Approval of research results. The theoretical generalizations and practical recommendations formulated in the qualification work are aimed at the process of improving the results of the economic entity.

Key words: profit, profitability, financial stability, losses, diagnosis, economic diagnosis, economic efficiency, results of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1 Поняття та значення прибутковості діяльності підприємства.....	7
1.2. Методи економічної діагностики результатів діяльності підприємства.....	11
1.3 План проведення економічної діагностики результатів діяльності підприємства	15
РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НВП «СУЗІР'Я»	19
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я».....	19
2.2. Аналіз динаміки й обсягу результатів діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я».....	26
2.3. Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку	34
РОЗДІЛ 3 РЕЗЕРВИ ТА РЕАЛЬНІ ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НВП «СУЗІР'Я»	41
3.1. Визначення основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у галузі виробництва ветеринарних препаратів	41
3.2 Обґрунтування економічної доцільності переходу на нову форму лікарського засобу	47
ВИСНОВКИ	56
ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
ДОДАТКИ	64

ВСТУП

У сучасному конкурентному середовищі підприємства постійно шукають нові конкурентні переваги. Ефективна діагностика результатів діяльності може допомогти підприємствам виявити свої слабкі сторони та вжити заходів для їх усунення, а також виявити свої сильні сторони та використовувати їх для отримання конкурентної переваги.

Поняття фінансового результату діяльності підприємства досліджували Н.А. Іщенко, О.В. Мелень, Л.В. Москаленко, О.В. Попович, Л.І. Тітаренко, Н.Я. Фірман, О.П. Вашків. Діагностика або аналіз результатів діяльності підприємства, чи прибутку як однієї з форм його прояву, є предметом наукового інтересу таких авторів як О.О. Вороніна, Л.І. Гладка, М.О. Домашенко, М.В. Ковальова, А.В. Гречко, О.М. Мельнікова, І.В. Нагорна, В.О. Бондаренко, Н.С. Петришина, Ю.О. Кнець, Т.Г. Рзаєва, О.В. Сереветник, Р.В. Скалюк, Ю. Тюленєва, С. Ренкас. Аналізу витрат, як складової формування фінансового результату, присвячені роботи Л. Голубовського, І. В. Пустової, С.І. Дробязко, С.В. Скрипник, В.В. Титок, О.Б. Короленко.

Однак ці та інші дослідження залишають простір для вдосконалення методів діагностики чи їх адаптування до умов конкретних підприємств.

Мета роботи: розробити та обґрунтувати заходи, спрямовані на покращення результатів діяльності виробничого підприємства, на базі теоретичних досліджень щодо управління результатами діяльності підприємства та керуючись інформацією, отриманою в результаті проведення діагностики ТОВ «НВП «Сузір'я».

Завдання, визначені для виконання:

- охарактеризувати поняття та визначити значення прибутковості в діяльності підприємства;
- проаналізувати методи економічної діагностики результатів діяльності підприємства;
- скласти план проведення економічної діагностики результатів діяльності підприємства;

- надати організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я»;
- проаналізувати динаміку й обсяги результатів діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я»;
- проаналізувати фактори, що впливають на обсяг формування прибутку;
- визначити основні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств у галузі виробництва ветеринарних препаратів;
- обґрунтувати економічну доцільність переходу на нову форму лікарського засобу.

Об'єктом дослідження в роботі є процеси формування результату діяльності виробничого підприємства.

Предмет дослідження методи економічної діагностики в забезпеченні підвищення результату діяльності підприємства.

Методи дослідження: критичний огляд літератури з теми дослідження, аналіз нормативних джерел, загальнонаукові методи аналізу та синтезу, методи економічної діагностики (визначення динаміки та структури результатів, методи факторного аналізу), методи оцінки інвестиційних проектів (чистого грошового потоку, внутрішньої ставки дисконту, терміну окупності проекту).

Наукова новизна та практична значимість результатів дослідження:

- систематизовані основні відмінності між економічною діагностикою та економічним аналізом;
- запропонований метод планування економічної діагностики за допомогою ментальних карт;
- запропоновані зміни в асортименті на базі опанування нових форм ветеринарних препаратів, що передбачає реалізацію інвестиційного проекту вартістю 2500 тис. грн. Аналіз інвестиційного проекту з урахуванням дисконтування показав економічну доцільність його реалізації. Проект окупиться через 6 років та забезпечить підприємству 623,5 тис. грн. чистого грошового потоку. Потрібно зауважити, що при успішній реалізації проекту підприємство зможе випускати й іншу продукцію в нових лікарських формах.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Поняття та значення прибутковості діяльності підприємства

Мета підприємництва може бути багатогранною і включати задоволення потреб споживачів шляхом пропонування товарів та послуг, що відповідають їхнім потребам та очікуванням, створення робочих місць та розвиток економіки, реалізацію інновацій та впровадження нових технологій, підвищення якості життя людей, захист довкілля тощо. Але основною метою підприємництва в умовах товарно-грошових відносин залишається максимізація прибутку [53, с. 103]. Це означає, що підприємці прагнуть отримати якомога більший дохід від своєї діяльності, за вирахування витрат. Важливо зазначити, що ці цілі не є взаємовиключними. Задоволенні споживачі забезпечують підприємству стабільні доходи, які є джерелом відшкодування понесених витрат та вдосконалення виробництва, що допоможе краще задовольняти потреби споживачів. Реалізація інновацій здатна забезпечити бурхливий розвиток бізнесу та сприяти отриманню високих прибутків. Підвищення якості життя населення пов'язано з кращими товарами, а для їх виробництва потрібно мати постійні ресурси, які підприємець отримує в якості прибутку [48, с. 139].

Потрібно враховувати, що багато учасників ринку тільки вкладають кошти, і не беруть участь в управлінні бізнесом. Їх метою є отримання максимального прибутку від своїх інвестицій. Це називається пасивним інвестуванням. Пасивні інвестори не беруть участі в повсякденному управлінні бізнесом. Їх основна мета – це збереження своїх капіталів та їх за рахунок зростання вартості акцій або інших активів, в які вони інвестували.

Отже, можна говорити про те, що головною метою бізнесу є отримання прибутку для забезпечення фінансової стабільності і зростання підприємства, а також для підвищення добробуту його власників. Отримання прибутку з цих позицій дійсно є важливим показником результативності господарської діяльності суб'єкта

господарювання [41, с. 62; 26, с. 152].

Саме так розглядає прибуток бухгалтерський облік.

Відповідно до нормативних документів, таких як ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток визначається як різниця між доходами та витратами, пов'язаними з:

- основною діяльністю підприємства: це доходи та витрати, які виникають від виробництва та продажу товарів та послуг, а також від інших видів діяльності, що безпосередньо пов'язані з основною метою діяльності підприємства.

- інвестуванням: це доходи та витрати, пов'язані з розміщенням коштів в активи, які генерують дохід (наприклад, інвестиції в цінні папери, депозити, нерухомість).

- іншими операціями: це доходи та витрати, які не пов'язані з основною діяльністю або інвестуванням (наприклад, штрафи, пені, курсові різниці) [33].

Важливо зазначити, що не всі підприємства в якості результату діяльності отримують прибуток. Якщо доходи підприємства не покривають його витрати, пов'язані з господарською діяльністю, результатом діяльності виявляється збиток [41, с. 59].

Якщо підприємство протягом певного періоду не отримує прибуток, це може бути ознакою різних проблем. Наприклад, зменшення сум доходів до критичного рівня може спричинити низький попит на продукцію або послуги: якщо підприємство не може продати достатню кількість своїх товарів або послуг, це призведе до збитків. Причиною збитків можуть бути занадто високі витрати підприємства, які будуть поглинати весь його дохід і призводити до збитків. Часто збитки є результатом неефективного управління: якщо керівництво підприємства приймає неправильні рішення, це може призвести до втрат коштів і збитків.

Системна збиткова діяльність – це ситуація, коли підприємство протягом тривалого часу (зазвичай більше одного року) отримує чисті збитки. Ця ситуація може призвести до розвитку кризи, яка може мати серйозні наслідки для підприємства, включаючи банкрутство. Механізм розвитку кризи при системній збитковій діяльності полягає у наступному:

1) Збитки призводять до виснаження грошових коштів та інших оборотних активів підприємства. Це робить його неплатоспроможним, тобто нездатним своєчасно виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, постачальниками та працівниками. Отже, розвивається криза ліквідності.

2) Щоб покрити збитки та продовжувати свою діяльність, підприємство може вимушене брати кредити. Це призводить до зростання заборгованості, яка стає тягарем для підприємства. Витрати на обслуговування боргу зростають, що погіршує фінансовий стан підприємства та підвищує його залежність від кредиторів. Таким чином розвивається криза фінансової незалежності.

3) Збитки та зростання заборгованості призводять до втрати довіри з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та клієнтів. Це робить ще складнішим для підприємства отримати нове фінансування, залучити нових партнерів та нових клієнтів.

4) Збитки, зростання заборгованості та втрата довіри призводять до погіршення всіх ключових фінансових показників підприємства. Це робить його менш привабливим для інвесторів та потенційних покупців.

5) Якщо підприємство не зможе впоратися з вищезазначеними проблемами, воно може бути змушене оголосити про банкрутство. Банкрутство - це юридична процедура, яка призводить до ліквідації активів підприємства та розрахунку з його кредиторами.

Важливо зазначити, що збитки не завжди є негативним явищем. Іноді вони можуть бути тимчасовим явищем, пов'язаним з виходом на новий ринок, розробкою нового продукту або іншими факторами. Якщо ж збитки є стійкими, це може бути ознакою серйозних проблем, які потребують негайного вирішення. Отже, можна говорити про те, що прибуток не може розглядатись як гарантована форма винагороди за витрачений час та ресурси. Більше того, загроза втрати особистих активів в результаті неефективного управління надає прибутку ознак винагороди за ризик, що супроводжує здійснення підприємницької діяльності [48, с. 136]. Через це рівень прибутку та рівень підприємницького ризику пов'язані між собою прямо пропорційною залежністю.

Важливою характеристикою успішності бізнесу є системність отримання прибутків, адже системність свідчить про стійкість та стабільність розвитку підприємства.

Системність отримання прибутків характеризує стійкий тренд, який ґрунтується на ефективній роботі всіх підрозділів підприємства. Ця системність є наслідком не просто чітко визначеної стратегії розвитку, яка відповідає ринковим умовам та потребам клієнтів, а професійного управління, яке забезпечується командою кваліфікованих фахівців, які мають досвід та знання у своїй сфері. Отриманню стійких позитивних результатів діяльності сприяє налагоджена система виробництва або надання послуг, яка забезпечує високу якість продукції або послуг за оптимальними витратами. Оскільки в умовах високої конкуренції виробництво якісної продукції не є гарантією отримання доходів та прибутків, підприємство має проводити активну маркетингову політику, яка дозволяє йому залучати нових клієнтів та утримувати старих. Системне отримання прибутку забезпечує підприємству стійке фінансове становище, яке дозволяє йому інвестувати в розвиток та модернізацію виробництва.

Таким чином, системне отримання прибутків має багато переваг для підприємства. Воно:

- збільшує довіру інвесторів (інвестори охочіше вкладають кошти в підприємства, які демонструють стійкий прибуток);
- підвищує кредитний рейтинг підприємства, що дозволяє їм отримувати кредити на більш вигідних умовах;
- забезпечує фінансову стабільність, оскільки підприємство може планувати свою діяльність на довгостроковий період та бути більш стійким до зовнішніх факторів;
- сприяє розвитку та розширенню через інвестування в розвиток нових продуктів або послуг, а також у розширення ринку збуту;
- підвищує мотивацію працівників: працівники більш мотивовані працювати на підприємстві, яке демонструє стійкий прибуток, адже це гарантує їм стабільність зайнятості, високий поточний рівень та перспективи зростання заробітної плати.

1.2. Методи економічної діагностики результатів діяльності підприємства

Економічна діагностика – це комплекс методів, прийомів та інструментів, які використовуються для оцінки фінансово-господарського стану підприємства, його сильних та слабких сторін, проблем та перспектив розвитку [23].

Основними цілями економічної діагностики є:

- отримання інформації про фінансовий стан підприємства, його прибутковість, ефективність використання ресурсів, конкурентоспроможність;
- виявлення проблем та вузьких місць у діяльності підприємства;
- розробка рекомендацій щодо покращення фінансово-господарського стану підприємства;
- обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на розвиток підприємства.

Економічна діагностика може використовуватися для аналізу діяльності підприємства в цілому. В контексті діагностики результатів діяльності підприємства об'єкт аналізу звужується до визначення результатів діяльності та факторів, що на неї впливають. Втім, за необхідності перелік об'єктів аналізу може розширюватись, якщо цього потребують управлінські задачі. Процес аналізу може бути спрямований на оцінку загальної ефективності діяльності підприємства, аналіз окремих аспектів діяльності, таких як виробництво, збут, інвестиції, фінансування, порівняння діяльності підприємства з діяльністю інших підприємств у галузі та прогнозування розвитку підприємства.

Економічна діагностика результатів діяльності підприємства – це комплексний процес, який включає в себе традиційні етапи аналізу:

- збір інформації про стан підприємства, його галузеві особливості, наявність ресурсів в розпорядженні, результати діяльності та інші аспекти роботи підприємства;
- аналіз зібраної інформації з визначенням ефективності використання різних видів ресурсів, факторів впливу на результати діяльності підприємства, оцінку сильних та слабких сторін підприємства, його досягнень та проблем;
- виявлення резервів для покращення економічних показників, зокрема

підвищення результатів діяльності підприємства;

– розробку рекомендацій щодо покращення діяльності підприємства, особливо в частинці підвищення результатів та забезпечення системності успішної діяльності.

Зазначимо, що при всій схожості економічної діагностики та економічного аналізу, їх не варто ототожнювати, хоча вони й тісно пов'язані між собою.

Економічний аналіз – це більш широке поняття, яке включає в себе вивчення та оцінку всіх аспектів економічної діяльності. Економічна діагностика – це частина економічного аналізу, яка зосереджена на оцінці фінансово-господарського стану підприємства, його сильних та слабких сторін, проблем та перспектив розвитку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 Основні відмінності між економічною діагностикою та економічним аналізом

Характеристика	Економічний аналіз	Економічна діагностика
Об'єкт дослідження	Економічна система в цілому, галузь, регіон, підприємство	Фінансово-господарський стан підприємства
Мета	Вивчення та оцінка всіх аспектів економічної діяльності	Оцінка фінансово-господарського стану підприємства, його сильних та слабких сторін, проблем та перспектив розвитку
Методи	Більш широкий спектр методів, включаючи статистичні, економіко-математичні, соціологічні	Переважно кількісні методи, такі як факторний аналіз, порівняльний аналіз, SWOT-аналіз
Результат	Висновок про стан та розвиток економічної системи, галузі, регіону, підприємства	Рекомендації щодо покращення фінансово-господарського стану підприємства

(складено автором за [22, 47, 56])

Ефективність економічної діагностики для вирішення задач управління залежить від регулярності її здійснення. Діагностика може проводитись

– регулярно – для моніторингу фінансового стану та результатів діяльності підприємства;

– епізодично – для оцінки впливу певних подій або змін на діяльність підприємства.

– у разі виникнення проблем – для визначення їх причин та розробки заходів

щодо їх усунення [29, с. 161].

Рішення щодо регулярності проведення економічної діагностики результатів діяльності підприємства залежить від ряду факторів. Для великих та складних підприємств з динамічною діяльністю може знадобитися проводити діагностику частіше, ніж для малих та простих підприємств. У деяких галузях, де економічні умови змінюються швидко, може знадобитися частіша діагностика, ніж в інших. Наприклад, може бути дуже мінливим фінансовий ринок, і ціни на активи можуть різко змінюватися протягом короткого періоду часу. Значний вплив ринкових коливань на стан підприємств фінансової сфери вимагає проведення процедур діагностики не рідше одного разу на квартал: Це дозволить керівництву фінансової установи відстежувати ключові показники ефективності (KPI) та вносити необхідні корективи. Також на періодичність проведення економічної діагностики результатів діяльності впливає фінансовий стан підприємства. Підприємства, які перебувають у скрутному фінансовому стані, можуть потребувати частішої діагностики, щоб відстежувати свій прогрес у відновлення та вносити необхідні корективи. Якщо діагностика проводиться для вирішення конкретної проблеми, її може знадобитися провести частіше, ніж якщо вона проводиться для загальної оцінки результатів діяльності. Загалом, рекомендується проводити економічну діагностику результатів діяльності підприємства не рідше одного разу на рік: Це дозволить керівництву підприємства відстежувати загальні тенденції розвитку підприємства та вносити необхідні корективи.

Проведення економічної діагностики потребує застосування різноманітних загальних та спеціальних методів. Перші застосовуються для аналізу діяльності підприємства в цілому. Другі – застосовуються для аналізу окремих аспектів діяльності підприємства [51, с.128].

До загальних методів економічної діагностики, які застосовуються для аналізу діяльності підприємства в цілому, належать загальнонаукові метод, такі як аналіз та синтез, індукція та дедукція, абстрагування, узагальнення, моделювання.

Спеціальні методи економічної діагностики, які застосовуються для аналізу окремих аспектів діяльності підприємства, поділяються на декілька груп, залежно від

сфери діяльності, які є об'єктом діагностики:

- аналіз фінансового стану. До цієї групи методів належать балансовий аналіз, аналіз ліквідності, аналіз рентабельності, аналіз динаміки розвитку тощо. Ці методи використовуються для оцінки фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, інвестиційної привабливості;

- аналіз маркетингової діяльності. До цієї групи методів можна віднести SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз ринкової частки, аналіз конкурентів тощо. Ці методи використовуються для оцінки ринкової позиції підприємства, його конкурентних переваг, потенціалу зростання тощо;

- аналіз виробничої діяльності. До цієї групи методів належать факторний аналіз, аналіз продуктивності праці, аналіз собівартості продукції тощо. Ці методи використовуються для оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, виявлення резервів для зниження собівартості та підвищення рентабельності;

- аналіз управлінської діяльності. До цієї групи методів належать оцінка ефективності системи управління, аналіз ризиків, аналіз кадрового потенціалу тощо. Ці методи використовуються для оцінки якості управлінських рішень, виявлення проблем в системі управління та розробки заходів щодо їх вирішення.

Класифікація методів може здійснюватися і по інших критеріях. Наприклад, залежно від характеру інформації, яка аналізується, методи діагностик бувають кількісними та якісними. Кількісні: ґрунтуються на використанні кількісних показників. Наприклад, аналіз фінансових показників передбачає використання абсолютно конкретної інформації, яка виражена у цифрах та міститься у звітності підприємства. Факторний аналіз визначає вплив різних факторів, які мають кількісне вираження, на зміну результативних показників. Усі фактори мають чіткі кількісні характеристики. Кількісними показниками оперують регресійний аналіз, методи прогнозування (наприклад, екстраполяція), модельні методи, методи оптимізації, оцінки ризиків, дослідження операцій [42].

Якісні методи ґрунтуються на використанні якісних показників, які не мають числової визначеності. До методів якісного аналізу відносять інтерв'ю (проведення бесіди з респондентом з метою отримання інформації про його досвід, думки та

почуття), фокус-групи (проведення групової дискусії з 6-12 учасниками з метою вивчення їхніх думок та ставлення до певної теми), спостереження (спостереження за поведінкою людей або процесами з метою збору даних), кейс-стаді (вивчення одного або декількох випадків з метою отримання глибокого розуміння досліджуваного явища), експертні оцінки (залучення експертної думки щодо певних явищ чи процесів) та інші.

При проведенні діагностики важливо враховувати переваги та недоліки різних методів. Так, якісні моделі є суб'єктивними та залежать від особистості дослідника, вони можуть бути складними для аналізу та інтерпретації та достатньо трудомісткими для застосування. В той же час, вони дозволяють отримати глибше розуміння досліджуваного явища, його причин та наслідків, а також отримати дані про досвід, думки та почуття людей, які не можуть бути отримані за допомогою кількісних методів. В той же час при використанні кількісних методів потрібно враховувати, що не всі фактори які впливають на досліджуване явище, можуть бути кількісно виміряні. Це може призвести до неповного або спотвореного розуміння явища. Збір даних для кількісних досліджень може бути трудомістким та дорогим. Крім того, кількісні методи часто використовують спрощені моделі реальності для того, щоб зробити їх піддатливими до кількісного аналізу. А це може приводити до втрати важливих нюансів та негнучкості.

1.3 План проведення економічної діагностики результатів діяльності підприємства

Проведення економічної діагностики передбачає чіткий порядок узгоджених дій та процедур [45]. Тобто, проведенню діагностики має передувати складання плану дій. Для планування зручним інструментом є використання ментальної карти, яка допомагає організувати інформацію у чітку та логічну структуру.

На сьогодні існують сервіси, за допомогою яких ментальні карти швидко візуалізуються (наприклад, сервіс <https://markmap.js.org/repl>, в якому створена ментальна карта проведення економічної діагностики результатів діяльності

підприємств (рис. 1.1))

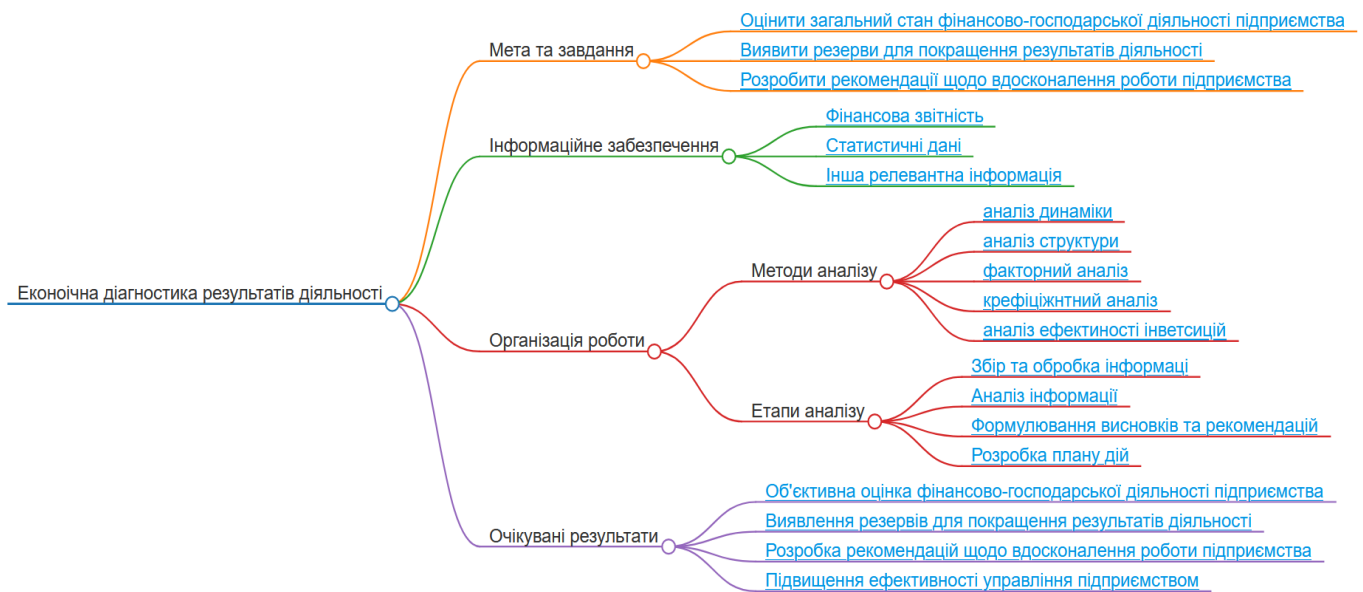


Рис. 1.1 Ментальна карта економічної діагностики результатів діяльності підприємства

(Побудовано автором в сервісі <https://markmap.js.org/repl>)

Проведення діагностики результатів діяльності підприємства має на меті:

- визначення загального стану фінансово-господарської діяльності підприємства. Передбачає визначення сфери діяльності підприємства, особливостей господарювання, визначення динаміки активів;
- оцінку ефективності використання ресурсів. Включає розрахунок показників ефективності використання основних засобів та персоналу, як основних продуктивних факторів виробництва продукції;
- визначення динаміки результатів діяльності підприємства. Розрахунок змін абсолютних сум та темпів росту показників доходів, витрат та прибутків;
- здійснення факторного аналізу прибутку. Передбачає визначення сили та напрямку впливу доходів та витрат на результати діяльності підприємства;
- виявлення резервів покращення результатів діяльності підприємства. Резерви виявляються за результатами проведення аналізу, з урахуванням специфіки

діяльності підприємства та тенденцій розвитку галузі;

- розробку рекомендацій щодо покращення результатів діяльності.

Рекомендації мають бути економічно обґрунтованими.

Інформаційне забезпечення діагностики складають [32, с.22]:

- фінансова звітність підприємства (баланс, звіт про результати діяльності, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал)

Звіти містять інформацію по доходи підприємства в розрізі напрямів діяльності, про витрати, пов'язані з виробництвом продукції, обслуговуванням виробництва, збутовою діяльністю та іншими видами діяльності, про активи, якими розташовує підприємство,

- статистичні дані про діяльність підприємства та динаміку ринку, конкурентів, ціни і т.п.;

– інша релевантна інформація (нормативна документація щодо обліку доходів витрат та прибутку підприємства, зокрема, національні та міжнародні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Податковий кодекс України, навчальна та наукова література з інформацією про методи діагностики та особливості їх застосування).

- методи діагностики: Включають горизонтальний та вертикальний аналіз, розрахунок коефіцієнтів, використання методів факторного аналізу (зокрема, метод ланцюгових підстановок).

– Етапи діагностики включають:

– збір та обробку інформації. Збір передбачає отримання доступу до фінансової звітності підприємства, пошук в мережі Інтернет, ознайомлення з нормативним документами в сфері регулювання порядку формування, доходів, витрат та прибутку. При цьому важливо правильно організувати інформацію зручним способом представлення інформації для її оцінки та подальшої роботи є таблиці. Оцінка інформації передбачає оцінку її точності, достовірності, достатності та релевантності з точки зору проведення аналізу.

– аналіз інформації передбачає застосування процедур оцінки за допомогою обраних методів.

– формулювання висновків та рекомендацій. Висновки мають бути чіткими (містити опис результатів аналізу), лаконічними (без зайвої деталізації) та обґрунтованими (підкріплені даними та результатами аналізу), щоб допомогти керівництву підприємства зрозуміти результати аналізу та прийняти обґрунтовані рішення. Рекомендації мають бути конкретними та практичними, містити перелік дій, які потрібно реалізувати для покращення результату. Рекомендації повинні бути ґрунтовані на можливостях та ресурсах підприємства, мати чітку пріоритетність, чітко визначені терміни виконання та чітко визначених відповідальних осіб. Висновки та рекомендації оформлюються у звіт, який крім тексту може містити таблиці, графіки та діаграми, щоб зробити інформацію більш наочною.

Саме така послідовність етапів аналізу є доцільною, тому що вона дозволяє логічно та послідовно провести аналіз, отримати чіткі та обґрунтовані результати на підставі зібраної інформації, та розробити ефективний план дій щодо покращення результатів діяльності підприємства, тобто виконати завдання дослідження.

Очікувані результати діагностики:

– об'єктивна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства, яка має стати інформаційною базою для виявлення резервів, розробки рекомендацій та прийняття на цій базі конкретних управлінських рішень;

– Виявлення резервів для покращення результатів діяльності.

– Розробка рекомендацій щодо вдосконалення роботи підприємства, зокрема, щодо зростання прибутку та рентабельності, зниження витрат, покращення якості продукції або послуг, збільшення частки ринку, підвищення лояльності клієнтів, покращення іміджу та репутації підприємства, підвищення ефективності управління підприємством.

Таким чином, можна визначити, що результат діяльності підприємства знаходить відображення у показниках прибутку (або збитку). Це ключові показники, які за потреби можуть бути доповнені іншими.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НВП «СУЗІР'Я»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я»

ТОВ «НВП «Сузір'я» зареєстровано суб'єктом господарювання у 1993 році. Підприємство розташоване у м. Харків, має зареєстровано торгову марку «Природа». Основні види діяльності підприємства:

- оптова торгівля кормами для тварин;
- роздрібна торгівля кормами для тварин;
- виробництво кормів для тварин;
- виробництво ветеринарних препаратів;
- надання ветеринарних послуг.

Компанія є достатньо помітним гравцем на ринку виробників ветеринарних препаратів та кормів для тварин в Україні, а також дистрибутором інших відомих торгових марок. Потрібно зазначити, що дистрибуція продукції інших торгових марок дозволяє ТОВ «НВП «Сузір'я» отримувати додатковий дохід без необхідності нести витрати на розробку та виробництво продуктів. Завдяки дистрибуції продукції інших торгових марок ТОВ «НВП «Сузір'я» значно розширює своє ринкове охоплення та може виходити на нові ринку. Так, свого часу підприємство розпочинало виключно як виробник ветеринарних препаратів, наразі в його асортименті представлені:

Також в асортименті представлені:

- корми, ласощі, сіно (підстилка), вітаміни та мінерали, засоби гігієни та догляду, миски, іграшки, клітки для гризунів;
- корми, ласощі, клітки, аксесуари, вітаміни та мінерали, засоби гігієни та догляду для птахів;
- корми, акваріуми, кришки, піддони, підставки, декорації для риб;

- дряпки, миски, ласощі, іграшки, миски, наповнювачі для туалетів, ветеринарія, шампуні, вітаміни, туалети, переноски для котів;

- миски, ласощі, ветеринарія, вітаміни, шампуні, сумки переноски, місця для відпочинку для собак.

Крім того, підприємство надає ветеринарні послуги:

- консультації ветеринара;
- здійснює вакцинацію тварин;
- здійснює лікування тварин
- здійснює стерилізацію та кастрацію тварин

Дистрибуція продукції інших торгових марок допомагає підприємству підвищити впізнаваність свого бренду та зміцнити його позиції на ринку. Зокрема, завдяки представленню в продуктовому ряду поряд з відомими міжнародними брендами торгової марки «Природа» підвищує її статус та робить більш відомою, такою що відповідає рівню конкурентів.

Дистрибуція продукції інших торгових марок допомагає ТОВ «НВП «Сузір'я» оптимізувати свою логістичну систему та знизити витрати на доставку.

В той же час, пропонування продукції інших виробників створює конфлікт інтересів: адже підприємство одночасно конкурує з цими торговими марками. Дистрибуція продукції інших торгових марок може призвести до розмивання бренду (споживачі можуть почати асоціювати його з чужими продуктами), втрати контролю над цінами, зниження лояльності клієнтів.

Однак, запорука успіху підприємства з виробництва ветеринарної продукції – різноманітний асортимент високоякісних препаратів. Незважаючи на нинішні складні економічні умови підприємство налагоджує нові виробництва – виготовлення препаратів у вигляді ампул, спреїв, пошук нових рецептур. Для забезпечення належного контролю й гарантії якості препаратів підприємство оснащене сучасним устаткуванням, має хіміко-аналітичну лабораторію для перевірки якості продукції.

Головний напрямок діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я» – виробництво фармацевтичних препаратів та матеріалів, а також кормів для тварин.

- вітаміни для котів та собак у формі таблеток (комплекси для шерсті, для

виведення шерсті, для суглобів та зв'язок, для покращення функцій сечовивідної системи, для профілактики сечокам'яної хвороби);

- вітамінні домішки для кормів (для самців, кастрованих котів, дорослих кішок, для кошенят, для різних порід собак);

- вітамінно-мінеральні комплекси (з біотином, з таурином, з дріжджами та часником, з омега кислотами, кальцієм, мультикомплекси для цуценят та кошенят, для імунної системи.

Номенклатура ветеринарних препаратів становить близько 50 найменувань і має широкий спектр дії:

- антигельметики;
- протигрибкові краплі;
- інсектициди у вигляді крапель та спреїв;
- комплексні препарати від блох та глистів;
- проти блошині ошийники.

Препарати пропонуються з різними діючими засобами, в різних формах (краплі, суспензії, таблетки), в різних дозуваннях на різну вагу котів та собак.

Підприємство реалізує продукцію через Інтернет-магазини, ветеринарні клініки та зоо-магазини. Зокрема власні магазини представлені у Харкові та Києві.

Продукція підприємства представлена у мережі зоомагазинів:

«Petshop» (<https://uapetshop.com.ua/>)

«Zooplus» (<https://www.zooplus.pt/>)

«Ezo» (<https://e-zoo.com.ua/ua>)

«MasterZoo» (<https://masterzoo.ua/ua/>)

«ZooKingdom» (<https://zookingdom.com.ua/>)

У ветеринарних аптеках:

«Ветеринарна аптека «Докторвет» (<https://doktorvet.com.ua/>)

«Ветеринарна аптека «Едем» (<https://vetmed.com.ua/zooshop/>)

«Ветеринарна аптека «Здоров'я тварин» (<https://svit-tvaryn.com.ua/>)

Також вітаміни, вітамінно-мінеральні комплекси, корми представлені у інших магазинах:

«Ашан» (<https://auchan.ua/>)

«Фора» (<https://fora.ua/>)

«МегаМаркет» (<https://megamarket.ua/>)

Та на маркет-плейсах:

<https://rozetka.com.ua/>

<https://prom.ua/>

<https://bigl.ua/>

<https://www.allbiz.com/>

Підприємство має власний сайт, офіційний інтернет-магазин ТОВ «НВП «Сузір'я»: <https://priroda.ua/uk/>.

Розрахунки, представлені в таблиці 2.1, показують, що матеріальний ресурсний потенціал підприємства зменшується: знизилась середньорічна вартість майна підприємства за період дослідження на 1883 тис. грн. Переважним чином зменшення відбулося у 2022 році. В 2023 році середньорічна вартість майна складала 92,85% від вартості 2021 року. Однак за даними балансу видно, що на кінець 2023 року ситуація змінилась позитивно. За рахунок збільшення вартості оборотних активів загальна вартість майна на кінець 2023 року збільшилась.

Середньорічна вартість основних засобів у 2023 році складала 87,31% від рівня 2021 року. Загальна зміна склала 1770,9 тис. грн., значне скорочення вартості відбулося у 2022 році за рахунок переважного вибуття над надходженнями основних засобів. В структурі основних засобів близько 98% займають виробничі фонди. Необхідно відзначити, що скорочення їх вартості відбувається менш повільно, питома вага в загальній вартості зростає з 97% у 2021 році до 98% у 2022 році й 99% у 2023 році. Тобто скорочення відбувається переважним чином за рахунок невиробничої частини фондів. Однак в структурі виробничих засобів відбуваються менш привабливі зміни. Вартість машин та обладнання, які складають активну, найбільш продуктивну частину фондів, зменшується досить високими темпами: на 29,1% за весь період дослідження. Негативні тенденції почасти зумовлені зростаючим зношуванням обладнання: ступінь зносу у 2021 році дорівнював 48,9% первісної вартості фондів, у 2022 році – 52,8%, а у 2023 році 54,3%. Вартість основних фондів

за первісною вартістю до кінця 2023 року незначно зросла, хоча тенденції змін середньорічної вартості є негативними.

Таблиця 2.1 Матеріальне ресурсне забезпечення діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я»

Показники	2021	2022	2023	Відхилення абсолютне			Темп росту, %		
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
Загальна вартість майна, тис. грн.	26330,1	25231,6	24447,1	-1098,5	-784,5	-1883,0	95,8	96,9	92,9
Середньорічна вартість основних засобів за залишковою вартістю, тис. грн.	13951,1	13483,1	12180,2	-468,0	-1302,9	-1770,9	96,7	90,3	87,3
в тому числі: - виробничих фондів	13470,8	13281,8	12162,8	-189,0	-1119,0	-1308,0	98,6	91,6	90,3
- машин і обладнання	6687,1	5499,5	4741,4	-1187,6	-758,1	-1945,7	82,2	86,2	70,9
Ступінь зносу, %	48,9	52,8	54,3	3,9	1,5	5,4	108,0	102,8	111,0
Разом оборотних засобів, тис. грн.	9247,2	9119,5	10045,8	-127,7	926,3	798,6	98,6	110,2	108,6
Власні оборотні засоби, тис. грн.	-675,9	-1465,4	-480,5	-789,5	984,9	195,4	216,8	32,8	71,1

Можливості досягнення визначених результатів зумовлюються й тим, скільки коштів залучено в оборот. Ця частина активів підприємства збільшується, що можна попередньо розцінити як добру тенденцію. Однак підприємство не має в розпорядження власних оборотних засобів, що загрожує його фінансовій стійкості.

Важливим ресурсом підприємства є люди, що на ньому працюють. У 2022 році кількість працюючих на підприємстві скоротилась на 1 особу або на 5,6%, у 2023 році підприємство набрало значну кількість нового персоналу (табл. 2.2). Чисельність збільшилась а 7 осіб, приріст склав 46,7%. З загальної кількості персоналу 77,8

відсотків складали робочі у 2021 році, у 2023 році їх частка зросла до 90%, а це безпосередня продуктивна частина персоналу.

Таблиця 2.2 Забезпечення діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я» персоналом

Показники	2021	2022	2023	Відхилення абсолютне			Темп росту, %		
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
Середньо-спискова чисельність працюючих, осіб	18	17	24	-1,0	7,0	6,0	94,4	141,2	133,3
робочих	14	15	22	1,0	7,0	8,0	107,1	146,7	157,1
Фонд оплати праці, тис. грн.	2047,6	2475,2	3738,4	427,6	1263,2	1690,8	120,9	151,0	182,6
в тому числі ПВП	2020,1	2445,2	3699,4	425,1	1254,2	1679,3	121,0	151,3	183,1
Середня заробітна плата, грн.	9479,6	12133,3	12980,6	2653,7	847,2	3500,9	128,0	107,0	136,9
Середня заробітна плата ВПП	12024,4	13584,4	14012,9	1560,0	428,4	1988,5	113,0	103,2	116,5
Загальна кількість відпрацьованих тис. люд-год	639,94	669,29	663,15	29,35	-6,13	23,21	104,59	99,08	103,63

Збільшення кількості працюючих відбувалося переважно за рахунок виробничої частини персоналу, а саме робочих. Це пов'язано з отриманням нових замовлень та нарощуванням обсягів виробництва.

Збільшення кількості працюючих супроводжується збільшенням витрат підприємства на оплату праці. Це зумовлено, по-перше, необхідністю забезпечувати мінімальний рівень заробітної плати, гарантований державою, а по-друге, забезпечувати середній рівень заробітної плати на рівні, привабливому для кваліфікованих працівників.

Так, за даними Державної служби статистики України середня заробітна плата по Україні дорівнювала у 2021 році 14014 грн. (12337 грн. на початку року) [27]. Статистика за 2022-2023 роки обмежена через війну, але з відкритих джерел, які

посилаються на Державну службу статистики України, у 2022 році середня заробітна плата становила 14859грн. та в 2023 році середня заробітна плата становила 17442 грн. [52]. Тобто підприємство забезпечує середню заробітну плату, навіть нижчу, ніж в цілому по Україні. В той же час, рівень зарплат в Харківській області є нижчим через зниження ділової активності бізнесу. Тож зарплата, яку пропонує підприємство є привабливою для працівників. Фонд оплати праці за три роки збільшився практично вдвічі.

Важливо проаналізувати не тільки наявність у підприємства ресурсів, але і те, як ефективно воно їх використовує. З таблиці 2.3 можна спостерігати, що при скороченні ресурсної бази в абсолютних показниках, ефективність використання активів підприємства зростає.

Таблиця 2.3 Характеристика ефективності діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я»

Показники	2021	2022	2023	Відхилення абсолютне			Відхилення відносне		
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
Обсяг виробництва, тис. грн	19108,9	27522,6	32458,6	8413,7	4936,0	13349,7	144,0	117,9	169,9
Чистий дохід, тис. грн.	13409,7	16257,4	26790,0	2847,7	10532,6	13380,3	121,2	164,8	199,8
Собівартість продукції, тис. грн.	12625,7	13356,6	22536,4	730,9	9179,8	9910,7	105,8	168,7	178,5
Валовий прибуток, тис. грн.	784,0	2900,8	4253,6	2116,8	1352,8	3469,6	370,0	146,6	542,6
Продуктивність праці, грн.	745,0	956,3	1116,3	211,3	159,9	371,3	128,4	116,7	149,8
Фондовіддача	1418,6	2072,2	2668,7	653,7	596,5	1250,1	146,1	128,8	188,1
Коефіцієнт оборотності	1,5	1,8	2,7	0,3	0,9	1,2	122,9	149,6	183,9
Валова рентабельність продажів, %	5,9	17,8	15,9	12,0	-2,0	10,0	305,2	89,0	271,6

Збільшується продуктивність праці в розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу. Збільшення склало у 2022 році 211,3 грн. на рік

або 28,4%, у 2023 році 159,9 грн. на рік або 16,7%.

Загальна зміна за період дорівнює 371,3 грн., збільшення відбулося у 1,5 рази.

Аналогічні тенденції характерні й для показника фондівдачі. Темпи приросту відносно попереднього року склали 46,08% у 2022 році, 28,78% у 2023 році. Загальна зміна за період склала 88,13%.

Прискорюється оборотність засобів. Кількість оборотів оборотних засобів за період з 2021 року до 2023 року зросла знов таки практично у два рази. Якщо кількість оборотів у 2021 році дорівнювала 1,45, в 2023 році цей показник збільшився до 2,67. Тривалість обороту, відповідно скоротилася з 248,3 днів до 134,8.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство позбавляється надлишкових і непродуктивних ресурсів, і за рахунок оптимізації використання ресурсної бази отримує більш високі результати.

Темпи зміни обсягів виробництва зростають на 69,86% (переважним чином у 2022 році). Темпи збільшення чистого доходу від реалізації продукції (99,78%) свідчать про скорочення на складах підприємства залишків нереалізованої продукції за рахунок активізації збутової діяльності, збільшення попиту на продукцію підприємства.

Переважаючи темпи зростання чистого доходу над темпами зростання собівартості зумовлюють збільшення валового прибутку на 3469,6 тис. грн.. або більше ніж у п'ять разів. Значно зросла валова рентабельність продажів.

Проте на фоні зазначених позитивних тенденцій загальним результатом діяльності підприємства не є дуже високим. Тому виникає потреба більш докладно дослідити механізм формування результату діяльності підприємства.

2.2. Аналіз динаміки й обсягу результатів діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я»

Оскільки прибуток підприємства є елементом господарської діяльності та об'єктом оподаткування, то порядок його визначення регламентується нормативними документами. Так, Форма №2 бухгалтерської звітності «Звіт про фінансові результати діяльності підприємства» визначає порядок формування фінансових результатів

підприємства. В ній визначені ключові показники, які відображають фінансові результати діяльності виробничих підприємств. Це чистий дохід, валовий прибуток, інші операційні доходи, результати від операційної діяльності, доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи та результати від звичайної діяльності. Важливим показником прибутковості є рентабельність підприємства, і дані для її розрахунку також містяться в цій формі бухгалтерської звітності.

Мета аналізу фінансових результатів полягає в тому, щоб оцінити ефективність діяльності підприємства, виявити його сильні та слабкі сторони у формуванні результату, а також визначити потенційні можливості для підвищення прибутковості та рентабельності.

Прибуток є основним показником оцінки господарської діяльності підприємств, оскільки він відображає ефективність управління, здатність генерувати доходи та фінансову стійкість. Він також є ключовим фактором для інвесторів, джерелом для реінвестування і базою для оподаткування, що впливає на стратегію розвитку підприємства.

Основні напрямки аналізу прибутку включають оцінку його структури, динаміки, факторів впливу, порівняння з конкурентами та аналіз рентабельності. Також важливим є прогностичний аналіз для планування майбутньої фінансової діяльності підприємства.

Аналіз звіту про фінансові результати діяльності підприємства дозволяє зробити однозначний висновок про поліпшення справ на підприємстві. Наявність прибутку в 2022 році в розмірі 467,9 тис. грн. (до оподаткування) у порівнянні зі збитком в 2021 році в розмірі 2505,9 тис. грн. є красномовним свідченням підвищення ефективності функціонування підприємства (Додаток А).

Однак досягнуті результати закріпити не вдалося, бо у 2023 році сума прибутку значно скоротилася: на 419,7 тис. грн.. або на 89,7% і склала всього 48,2 тис. грн.

Фінансовий результат підприємства формується за декількома напрямками діяльності: основна операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність. Кожен з цих напрямів вносить свій вклад у загальний прибуток підприємства. Тому аналіз варто проводити за окремими складовими, приділяючи

особливу увагу результатам операційної діяльності, оскільки вони зазвичай становлять найбільшу частину у фінансових результатах виробничого підприємства.

Валовий прибуток підприємства розраховується шляхом віднімання від виручки від реалізації, яка у формі звіту про фінансові результати показана чистим доходом, очищеним від непрямих податків, всіх зв'язаних з виробництвом витрат (у формі звіту – собівартість продукції). Такий порядок розрахунку відразу визначає фактори, що визначають його розміри. Відповідно до цього, все, що пливає на ці складові розрахунку прибутку, впливає також на сам фінансовий результат підприємства, чи то прибуток, чи то збиток.

Аналізуючи валовий прибуток досліджуваного підприємства можна сказати, що, по-перше значно збільшилися обсяги реалізації продукції, що відбилося на розмірах чистого доходу. В 2021 році чистий дохід становив 13409,7 тис. грн., в 2022 році обсяги реалізації у вартісному вираженні збільшилися на 2847,7 тис. грн. (або на 21,24%) і склали 16257,4 тис. грн. В 2023 році розмір чистого доходу підприємства збільшився ще на 10532,6 тис. грн. або на 64,79% і досяг рівня 26790 тис. грн.

По-друге, на збільшення прибутку вплинуло відносне зниження собівартості продукції. Якщо в абсолютному вираженні собівартість продукції збільшилася на 9910,7 тис. грн. (з 12625,7 тис. грн. в 2021 році до 13356,6 тис. грн. в 2022 році та до 22536,4 тис. грн.. у 2023 році), то збільшення у відсотках склало 178,5%, тобто собівартість виросла в меншому ступені, ніж виручка від реалізації продукції (199,78%).

Дані, що наведені у таблиці свідчать про те, що чітких тенденцій в управлінні витратами на підприємстві не простежується. В 2023 році підприємство має вищий показник витрат на 1 гривню реалізованої продукції – 84 коп., ніж у 2022 році – 82 коп., витрати на 1 грн. збільшилися на 2 коп. При тому що у 2022 році значення показника було значно нижчим, ніж у 2021 році – всього 82 коп. в розрахунку на гривню реалізованої продукції. Можна припустити, що економія відбулася перш за все за рахунок раціоналізації організації праці (матеріали використовуються якісні й не дорогі) й підвищення продуктивності праці за рахунок використання більш продуктивного обладнання. Ця є приводом для керівництва ТОВ «НВП «Сузір'я»

звернути увагу на пошук причин нестабільних результатів діяльності підприємства та необхідність визначення резервів економії витрат та способи оптимізації асортименту продукції. Додаткові втрати підприємства від збільшення у 2023 році витрат на 1 грн. реалізованої продукції проти 2022 року становили:

$$(84-82) \times 26790 : 100 = 535,8 \text{ тис. грн.}$$

Це означає, що на цю суму став меншим прибуток підприємства.

Однак економія відносно 2021 року склала:

$$(84-94) \times 26790 : 100 = -2679 \text{ тис. грн.}$$

Через зростання виручки від реалізації продукції та відносне скорочення витрат валовий прибуток підприємства в 2023 році в порівнянні з 2022 роком збільшився з 2900,8 тис. грн. до 4253,6 тис. грн. Таким чином абсолютна зміна склала 1352,8 тис. грн., відносна зміна склала 146,64%. Відносно 2021 року валовий прибуток збільшився на 3469,6 тис. грн. або на 542,55%.

Результат операційної діяльності формується з урахуванням адміністративних витрат, витрат на збут, та також різниці між іншими операційними доходами та витратами.

Необхідно відзначити, що динаміка змін зазначених елементів була неоднозначною. Так, значно збільшилась сума інших операційних доходів: на 1529,3 тис. грн. або на 198,29% за весь період дослідження. Загальна сума інших операційних доходів у 2023 році склала 3085,2 тис. грн. в тому числі дохід від реалізації валюти 2474,4 тис. грн., дохід від операційної оренди активів 89,5 тис. грн., дохід від операційних курсових різниць 128,3 тис. грн., дохід від списання кредиторської заборгованості 96,9 тис. грн., інші доходи 296,1 тис. грн.

Як вже було зазначено, валовий прибуток збільшився більше ніж у п'ять разів. Проте зростали й витрати. Адміністративні витрати у 2022 році відносно попереднього року збільшились на 146,3 тис. грн., у 2023 році відносно попереднього на 748,5 тис. грн. Загальна зміна за період склала 894,8 тис. грн. Темпи змін відносно доходів були меншими (всього 148,12%), однак рівень відносно валового прибутку у 2021 році був дуже високим: сума адміністративних витрат перевищувала суму валового прибутку практично у два рази. В подальші періоди ситуація змінилася,

рівень адміністративних витрат відносно валового прибутку зменшився, що безсумнівно спричинило збільшення фінансового результату.

Сума витрат на збут збільшилась протягом періоду дослідження практично в 3 рази, а їх рівень зменшився на 0,12 пунктів. Вплив цієї статті витрат на формування фінансового результату не є принциповим.

Великий вплив на формування фінансового результату на підприємстві справляють інші операційні витрати. Їх рівень у 2021 році перевищував рівень валового прибутку майже втричі, 2022 році сума інших операційних витрат незначно перевищувала суму валового прибутку, що його отримало підприємство, і тільки в 2023 році валовий прибуток перевищив суму інших операційних витрат.

Інші операційні витрати за 2022 рік склали 2965,8 тис. грн. в т. ч. операційна курсова різниця 77,7 тис. грн., інші витрати операційної діяльності 2888,1 тис. грн. Інші операційні витрати в 2023 році включають операційну курсову різницю в сумі 46,9 тис. грн., собівартість реалізованої іноземної валюти в сумі 2636,5 тис. грн., сумнівні та безнадійні борги в сумі 55,9 тис. грн., інші витрати операційної діяльності в сумі 908,1 тис. грн. Загальна сума інших операційних витрат в 2023 році дорівнює 3647,4 тис. грн.

Зазначені зміни доходів та витрат визначили збільшення фінансового результату від операційної діяльності. Збиток 2021 року в розмірі 1948,5 тис. грн. в 2022 році перетворився на прибуток в розмірі 178,7 тис. грн., в 2023 році розмір прибутку збільшився до 241,0 тис. грн.

Результат від звичайної діяльності залежить не тільки від результату операційної діяльності, але і від інших доходів та витрат, зокрема фінансових, від участі в капіталі та інших доходів витрат.

Визначимо тенденції зміни цих елементів, що формують фінансовий результат діяльності підприємства. Протягом періоду дослідження підприємство не мало доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів. Сума інших доходів стрімко зменшилась. В 2022 році інші доходи були отримані від реалізації фінансових інвестицій на суму 700 тис. грн. та реалізації необоротних активів на суму 657 тис. грн. В 2023 році сума інших доходів була сформовано за рахунок реалізації

необоротних активів і склала 71,2 тис. грн.

В 2021 році підприємство мало фінансові витрати в сумі 461,1 тис. грн. та інші фінансові витрати в сумі 15676,4 тис. грн. В 2022 році сума фінансових витрат скоротилась на 123,9 тис. грн. і склала 337,2 тис. грн., значно скоротились й інші витрат: до 730,6 тис. грн. В 2023 році тенденції збереглися: сума фінансових витрат скоротилась ще на 189,9 тис. грн. до 147,3 тис. грн. Інші витрати скоротились майже в сім разів і дорівнювали 116,7 тис. грн. в тому числі собівартість реалізованих необоротних активів 112,7 тис. грн., собівартість списаних необоротних активів 4,0 тис. грн.

Суми витрат були значно більшими ніж суми доходів, тому фінансовий результат від звичайної діяльності виявився меншим, ніж фінансовий результат операційної діяльності протягом всього періоду дослідження: збиток 2021 року дорівнював 2505,9 тис. грн., прибуток 2022 року 431,7 тис. грн., прибуток 2023 року 22,6 тис. грн.

Підсумовуючи, розглянемо структуру доходів та витрат підприємства. Загальна сума доходів складається з доходу від реалізації продукції, інших операційних доходів, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та інших доходів. В 2021 році загальна сума доходів дорівнювала 3545,7 тис. грн., в 2022 році 20300,5 тис. грн., в 2023 році 29946,4 тис. грн. Тобто розмір доходів змінювався стрибкоподібно.

Загальна сума витрат підприємства складається з усіх витрат, пов'язаних та не пов'язаних з операційною діяльністю: собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрат, витрат від участі в капіталі та інших витрат. Загальна сума витрат підприємства у 2021 році дорівнювала 33051,6 тис. грн., у 2022 році 19832,6 тис. грн., у 2023 році 29898,2 тис. грн.

Структура доходів підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я» за 2021-2023 роки зображена на рисунку 2.1. Діаграми наочно демонструють збільшення питомої ваги в загальній сумі доходів виручки від реалізації продукції: з 43,9% до 89,46%, збільшення питомої ваги інших операційних доходів: з 5,09% до 13,23% у 2022 році та до 10,3% у 2023 році, та зменшення питомої ваги інших доходів практично до

нульового рівня. З цих тенденцій можна визначити, о підприємство акцентує увагу на ключових для нього напрямках діяльності, а саме, виробництві та реалізації продукції.

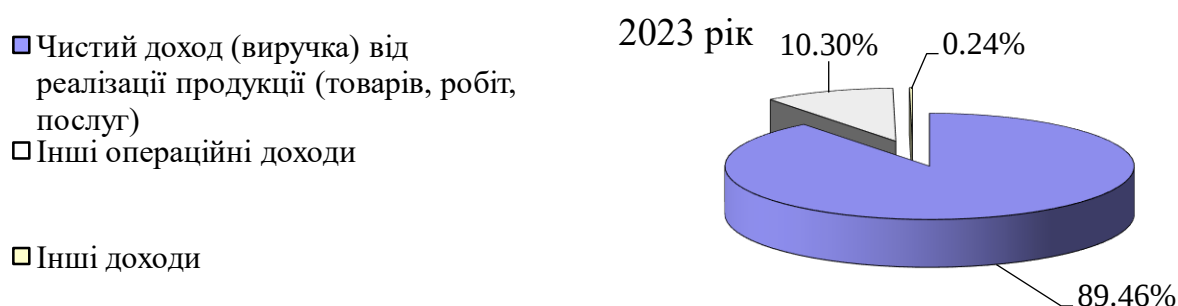


Рис. 2.1 Динаміка структури доходів підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я» в 2021-2023рр.

Структура витрат підприємства представлена на рисунку 2.2. На діаграмах видно, що зростає питома вага собівартості реалізованої продукції з 38,2% до 75,38%. Збільшується питома вага адміністративних витрат з 5,63% у 2021 році до 10,11% у 2022 році та до 9,21% у 2023 році.

Питома вага витрат на збут є незначною, але вона збільшується протягом періоду дослідження з 0,68% до 2,33%. Збільшується питома вага інших операційних витрат з 6,67% у 2021 році до 14,95% у 2022 році та до 12,2% у 2023 році. Зменшення характерне для фінансових витрат (з 1,4% у 2021 році до 0,49% у 2023 році) та для інших витрат, зміни по яких були найбільшими. Частка інших витрат в 2021 році дорівнювала 47,43%, а в 2023 році їх питома вага зменшилась практично до 0.

Наявність у формі звіту про фінансові результати розділу з складом операційних витрат (ІІІ розділ документу), аналізувати витрати як по видах діяльності так і по елементах.

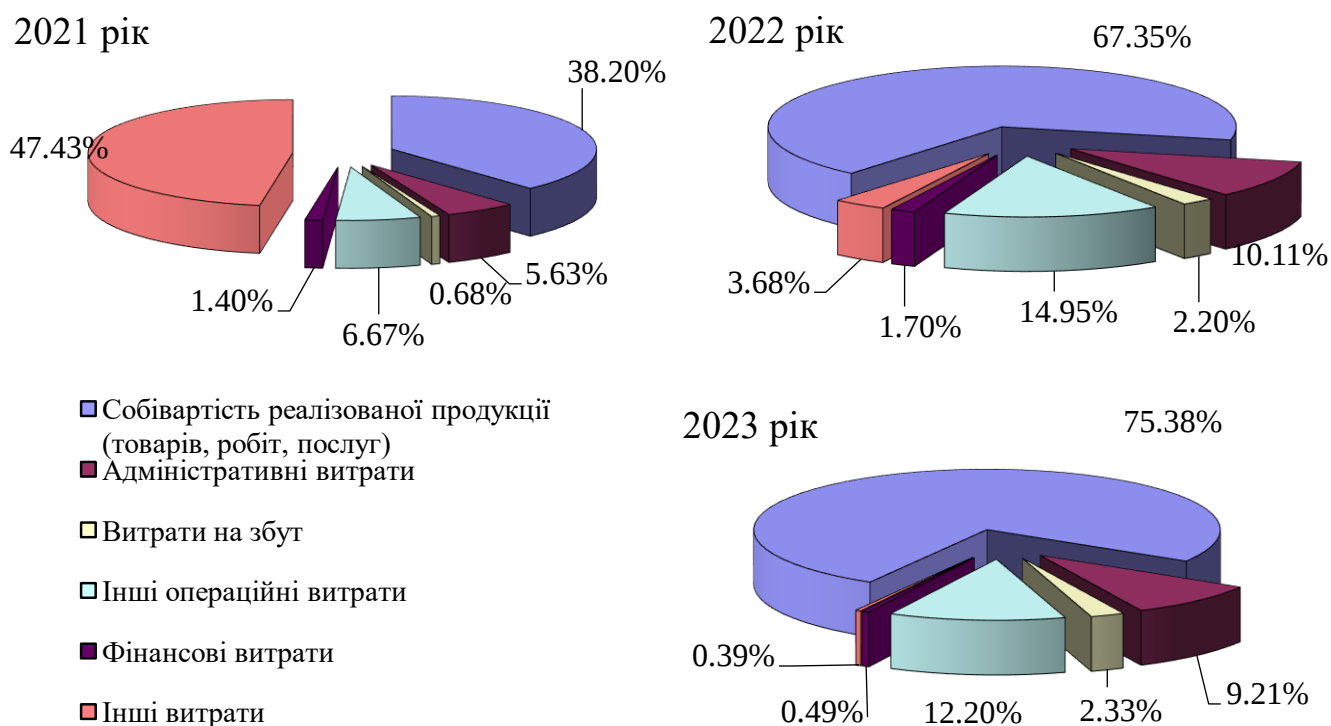


Рис. 2.2 Динаміка структури витрат підприємства ТОВ «НВП «Сузір'я» в 2021-2023 рр.

В структурі витрат, визначеній за елементами витрат найбільшу питому вагу протягом всього періоду дослідження займають матеріальні витрати (Додаток Б). Їх питома вага коливається в межах 56 – 73%. Значною та достатньо стабільною є питома вага витрат на оплату праці (близько 14%), відповідно стабільністю характеризується й частка відрахувань на соціальні заходи (біля 5%)

Частка амортизації основних засобів і нематеріальних активів за період дослідження зменшилась. Принципово зменшилась частка інших операційних витрат.

Аналіз абсолютних сум витрат свідчить, що по таких елементах, як матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи відбувається збільшення витрат, а по таких елементах, як амортизація та інші операційні витрати зменшення сум витрат. Проведений аналіз дозволяє визначити вплив окремих факторів на фінансовий результат підприємства.

2.3. Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку

Як вже зазначалось в попередніх розділах, результати діяльності підприємства формуються під впливом доходів та витрат. Виконаємо пофакторні розрахунки зміни прибутку, використовуючи методику, запропоновану Шереметом А.Д. і Сайфулінім Р.С.[55]

Загальна зміна витрат за період (ΔZ) становить суму змін окремих елементів витрат, а саме матеріальних (ΔM), сум нарахованої амортизації (ΔA), інших операційних витрат (ΔI) при цьому витрати на оплату праці й відрахування на соціальні заходи, на нашу думку, можна об'єднати (ΔP) тому, що відрахування являють собою фіксований відсоток від фонду оплати праці:

$$\Delta Z = \Delta M + \Delta P + \Delta A + \Delta I \quad (2.1)$$

Своєю чергою, відносна зміна матеріальних витрат становить:

$$\Delta M = M_{2023} - M_{2022} \times I_{чд} \quad (2.2)$$

де M_{2022} - сума матеріальних витрат 2022 року;

M_{2023} - сума матеріальних витрат 2023 року

$I_{чд}$ - індекс зміни чистого доходу, що представляє собою співвідношення чистого доходу 2023 й 2022 р. Розрахунок здійснено за даними Додатку А.

$$\Delta M = 19410,3 - 11652,7 \times 1,65 = 183,345 \text{ тис. грн.}$$

Тобто зростання матеріальних витрат темпами, вищими за зростання доходу привело до зменшення результату діяльності підприємства на 183,345 тис. грн.

Відносна зміна витрат на оплату праці становить:

$$\Delta P = P_{2023} - P_{2022} \times I_{чд} \quad (2.3)$$

де P_{2022} - сума витрат на оплату праці 2022 року;

P_{2023} - сума витрат на оплату праці 2023 року

$$\Delta P = (3789,8 + 1430,7) - (2503,4 + 870,5) \times 1,65 = -346,44 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином за рахунок зміни витрат на оплату праці результат діяльності підприємства збільшився на 346,44 тис. грн.

Відносна зміна витрат на амортизацію устаткування становить:

$$\Delta A = A_{2023} - A_{2022} \times I_{\text{чд}} \quad (2.4)$$

де A_{2022} - сума витрат на амортизацію 2022 року;

A_{2023} - сума витрат на амортизацію 2023 року

$$\Delta A = 980,5 - 1231,88 \times 1,65 = -1052,102 \text{ тис. грн.}$$

Тобто за рахунок зміни витрат на амортизацію устаткування результат діяльності підприємства збільшився на 1052,102 тис. грн.

Відносна зміна інших витрат становить:

$$\Delta I = I_{2023} - I_{2022} \times I_{\text{чд}} \quad (2.5)$$

де I_{2022} - сума інших операційних витрат 2022 року;

I_{2023} - сума інших операційних витрат 2023 року

$$\Delta I = 1029,5 - 1153,4 \times 1,65 = -873,61 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином за рахунок зміни інших операційних витрат результат діяльності підприємства збільшився на 873,61 тис. грн.

Сукупний вплив зміни різних елементів витрат на результати діяльності підприємства склав $183,345 + (-346,44) + (-1052,102) + (-873,61) = -1398,542$ тис. грн.

Порядок розрахунку прибутку такий, що зменшення собівартості автоматично означає збільшення фінансового результату діяльності підприємства на таку ж суму.

За результатами розрахунків, представлених в таблиці 2.4 можна визначити зміни витрат в розрахунку на 1 гривню товарної продукції по елементах.

Таблиця 2.4 Аналіз витрат на 1 грн. реалізованої продукції ТОВ «НВП «Сузір'я»

Показники	Витрат на 1 грн.			Відхилення		
	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1. Матеріальні витрати	0,63	0,72	0,72	0,09	0,01	0,10
2. Амортизація	0,09	0,08	0,04	-0,02	-0,04	-0,06
3. Витрати на оплату праці	0,15	0,15	0,14	0,00	-0,01	-0,01
4. Витрати на соціальні заходи	0,06	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00
5. Інші витрати	0,18	0,07	0,04	-0,11	-0,03	-0,15
6. Всього витрати на 1 грн., товарної продукції	1,11	1,07	0,99	-0,04	-0,08	-0,12

У витратах на 1 гривню реалізованої продукції тільки один елемент збільшується: витрати на матеріали збільшились у 2022 відносно 2021 року на 9 копійок, у 2023 році змін не відбувалося.

В той же час вагомість інших елементів витрат у вартості 1 гривні реалізованої продукції зменшується.

Значний вплив на зміну витрат в розрахунку на 1 гривню реалізованої продукції вчинив елемент інші витрати. Загальне зменшення за рахунок цього елемента склало 15 копійок за весь період дослідження.

Інші статті витрат на зміну витрат на 1 грн., вплинули незначно.

Отже, така ситуація спонукає керівництво підприємства шукати постачальників матеріалів, які б могли забезпечити виробництво більш дешевими матеріалами для зниження витрат на матеріали, завдяки чому знизяться загальні витрати на виробництво продукції.

Якщо аналізувати витрати по видах діяльності, то становить інтерес вивчення

динаміки цих витрат і зміна їхнього рівня. Збільшення обсягів реалізації продукції безумовно спричинило збільшення перерахованих витрат, але в різному ступені. Застосувавши методику, описану вище, можна сказати, що:

– відносна зміна виробничої собівартості (ΔV_{cb}) вплинула на фінансові результати у бік зменшення й склала:

$$\Delta V_{cb} = V_{cb_{2023}} - V_{cb_{2022}} \times I_{чд} \quad (2.6)$$

$$\Delta V_{cb} = 22536,4 - 13356,6 \times 1,65 = 498,01 \text{ тис. грн.}$$

– відносна зміна суми адміністративних витрат (ΔA_{dm}) вплинула на фінансові результати у бік збільшення й склала:

$$\Delta A_{dm} = A_{dm_{2023}} - A_{dm_{2022}} \times I_{чд} \quad (2.7)$$

$$\Delta A_{dm} = 2754,4 - 2023,9 \times 1,65 = -555,335 \text{ тис. грн.}$$

– відносна зміна суми витрат на збут (ΔZb) вплинуло на фінансові результати у бік збільшення й склала:

$$\Delta Zb = Zb_{2023} - Zb_{2022} \times I_{чд} \quad (2.8)$$

$$\Delta Zb = 696 - 436,5 \times 1,65 = -24,225 \text{ тис. грн.}$$

– відносна зміна суми інших операційних витрат (ΔIo) вплинуло на фінансові результати у бік збільшення й склало:

$$\Delta Io = Io_{2023} - Io_{2022} \times I_{чд} \quad (2.9)$$

$$\Delta Io = 3647,4 - 2965,8 \times 1,65 = -1246,17 \text{ тис. грн.}$$

Сукупний вплив склав $498,01 + (-555,335) + (-24,225) + (-1246,17) = -1327,63$ тис. грн.

Окрім собівартості великий вплив на формування фінансових результатів справляють доходи підприємства. Доходи підприємства визначаються в першу чергу обсягами реалізації продукції, яку виробляє підприємство.

Виробнича діяльність підприємства сильно залежить від зовнішніх факторів, а саме загально- економічної ситуації, тенденцій розвитку галузі та рівнем платоспроможності споживачів. Для проведення аналізу доречно залучити додаткові фінансові документи, зокрема первинну інформацію про обсяг виробництва, відвантаження і обсяги реалізації продукції, а також про складські залишки продукції, що не була реалізована. Інформація відстежується станом на початок та на кінець періоду (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 Дані для зіставлення обсягів виробництва і реалізації продукції ТОВ «НВП «Сузір'я» за 2022-2023 роки

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Вплив на обсяги реалізації у 2022 році	Вплив на обсяги реалізації у 2023 році
1 Залишки нереалізованої продукції на початок року	2635	8334,2	19599	5699,2	11265,2
2 Випуск товарної продукції	19109	27523	32459	8413,7	4936
3 Залишки нереалізованої продукції на кінець року	8334,2	19599	25268	-11265,2	-5668,6
4 Обсяг реалізованої продукції	13410	16257	26790	2847,7	10532,6

В таблиці прослідковується зміна обсягів виробництва та відвантаження продукції, а також обсяги реалізації. Так, залишок нереалізованої продукції на початок року на складі у 2022 році збільшився на 5699,2 тис. грн., у 2023 році ще на 11265,2 тис. грн. Збільшення залишків продукції на початок періоду потенційно збільшує можливості реалізації. Збільшення виробництва товарної продукції потенційно збільшує можливості отримання доходу за умовами реалізації виготовленої продукції. В той же час, збільшення залишків нереалізованої продукції

свідчить про невикористані можливості збільшення доходу. Через збільшення обсягів залишків нереалізованої продукції на кінець періоду підприємство недоотримало виручки у 2022 році на суму 11265,2 тис. грн., а у 2023 році на суму 5668,6 тис. грн.

Оскільки фінансовий результат підприємства є наслідком взаємного впливу

Оскільки фінансовий результат діяльності підприємства формується не тільки з витрат (З), але й з виручки від реалізації (чистого доходу відповідно звіту про фінансові результати), то є доцільним визначити сукупний вплив факторів (табл. 2.6)

Таблиця 2.6 Оцінка сукупного впливу факторів на фінансовий результат діяльності ТОВ «НВП «Сузір'я»

Показник	Порядок розрахунку	Розрахунок	Значення	Відх.
Валовий прибуток 2022р.	$ВР_{2022} - З_{2022}$	16257,4,0-13356,6	2900,8	-
Фінансовий результат умов.1 (по чистому доходу 2023 і витратам 2022р.)	$ВР_{2023} - З_{2022}$	26790,0-13356,6	13433,4	10532,6
Фінансовий результат умов.2 (по чистому доходу 2023 і витратам 2022р., перерахованим у відповідності з індексом росту вал. прибутку)	$ВР_{2023} - З_{2022} \times I_{чд}$	26790,0-13356,6x1,65	4751,61	-8681,79
Фінансовий результат 2023р.	$ВР_{2023} - З_{2023}$	26790,0-22536,4	4253,6	-498,01

Тобто збільшення чистого доходу спричинило збільшення валового прибутку на 10532,6 тис. грн., пропорційне збільшення витрат (що логічно супроводжує збільшення виручки) привело б до зменшення фінансового результату на 8681,79 тис. грн., однак відносне збільшення витрат на 498,01 тис. грн. обумовило сукупний вплив факторів у розмірі:

$$10532,6 - 8681,79 - 498,01 = 1352,8 \text{ тис. грн.}$$

що відповідає розрахункам, представленим у таблиці 2.1.

Таким чином, збільшення чистого доходу, збільшення сукупних витрат, але в меншому ступені, і одержання інших операційних доходів привело до збільшення фінансових результатів діяльності підприємства на 2528,5 тис. грн. й одержанню в

2023 році прибутку в розмірі 22,6 тис. грн.

Таким чином аналіз показав, що підприємство займає помітну частку на ринку виробників ветеринарних препаратів. Воно здійснює успішну діяльність, намагається розширювати свій асортимент. Для максимального задоволення запитів споживачів підприємство розширює асортимент також за рахунок дистрибуційної діяльності, що дає підприємству певні переваги, але пов'язано і з ризиками.

Підприємство має власну виробничу базу, проте недостатньо активно оновлює її. Чисельність персоналу збільшується, особливо в частині робочих, які є основною продуктивною силою, що свідчить про плани підприємства розширювати діяльність.

Обсяги виробництва за три досліджувані роки збільшились і в натуральному вимірі, і в грошовому. Відносна економія витрат дозволила підприємству нарости обсяг валового прибутку, тобто ефективність діяльності підприємства підвищується. Підприємство сконцентровано на основній діяльності, оскільки частка інших доходів в загальному доході підприємства ж незначною.

Проведення факторного аналізу дозволило визначити, що суттєвий вплив на загальні витрати підприємства вчиняють витрати на оплату праці та амортизація. Однак висока частка матеріальних витрат в собівартості вимагає уваги з метою недопущення перевитрат.

РОЗДІЛ 3

РЕЗЕРВИ ТА РЕАЛЬНІ ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НВП «СУЗІР'Я»

3.1. Визначення основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у галузі виробництва ветеринарних препаратів

Перспективи підприємства, що працюють на ринку виготовлення ветеринарних препаратів, в отриманні прибутку значною мірою визначаються ринковими умовами. По-перше, такі підприємства працюють в умовах жорсткої конкуренції: ринок ветеринарних препаратів в Україні є досить конкурентним, як з боку вітчизняних, так і з боку іноземних виробників. Це призводить до того, що підприємствам доводиться постійно знижувати ціни та шукати нові шляхи для виходу на ринок.

Найбільшими з вітчизняних виробників є:

ТОВ «Бровафарма» (м. Бровари, Київська обл.) – один з найбільших виробників ветеринарних препаратів в Україні. Компанія випускає широкий спектр препаратів для лікування та профілактики захворювань тварин.

ПАТ «НВФ «Укрбіофарм» (м. Київ) – виробник ветеринарних препаратів, біологічно активних добавок та дезінфектантів.

ТОВ «Ветпром» (м. Київ) – виробник ветеринарних препаратів, вітамінів та мінеральних добавок.

ТОВ «Біовета Україна» (м. Київ) – виробник ветеринарних вакцин та біопрепаратів.

ТОВ «Інтервет» (м. Дніпро) – виробник ветеринарних препаратів та дезінфектантів.

Окрім вітчизняних виробників, на українському ринку представлені також іноземні виробники ветеринарних препаратів, такі як:

- Bayer (Німеччина)
- Merial (Франція)

- Boehringer Ingelheim (Німеччина)
- Zoetis (США)
- Ceva (Франція)

Конкуренція з боку іноземних виробників ветеринарних препаратів в Україні є дуже складною з кількох причин. Іноземні виробники ветеринарних препаратів, як правило, пропонують продукцію більш високої якості, ніж українські виробники. Це пов'язано з тим, що вони мають доступ до новітніх технологій та кращої сировини. Крім того іноземні виробники пропонують широкий асортимент ветеринарних препаратів, який не завжди може бути представлений українськими виробниками. Це дає можливість ветеринарам та власникам тварин вибрати препарат, який найкраще відповідає їхнім потребам. Щільна конкуренція між виробниками призводить до жорсткої цінової конкуренції. Виробники змушені пропонувати свою продукцію за конкурентними цінами, щоб залучити та утримати клієнтів. Оскільки ціни на ветеринарні препарати в Україні значною мірою залежать від світових цін на сировину та готову продукцію, будь-які коливання світових цін призводять до відповідних коливань цін на вітчизняному ринку.

Деякі виробники використовують цінову конкуренцію як основну маркетингову стратегію, пропонуючи свою продукцію за максимально низькими цінами. Інші виробники роблять ставку на якість продукції та рівень сервісу, пропонуючи свою продукцію за більш високими цінами.

Ринок ветеринарних препаратів сегментований за видами тварин, типами захворювань та іншими факторами, і на кожному сегменті ціни відрізняються. В цілому, цінова конкуренція на ринку ветеринарних препаратів в Україні є дуже жорсткою. Виробники змушені постійно шукати нові способи зниження витрат та пропонувати свою продукцію за конкурентними цінами. Споживачі мають широкий вибір ветеринарних препаратів за різними цінами, що дозволяє їм вибрати найбільш підходящий варіант.

Іноземні виробники ветеринарних препаратів, як правило, мають сильні бренди, які добре знайомі ветеринарам та власникам тварин. Це дає їм значну конкурентну перевагу.

Іноземні виробники ветеринарних препаратів, як правило, мають ефективну систему маркетингу, яка дозволяє їм активно просувати свою продукцію на українському ринку. Це призводить до того, що їх продукція є більш відомою та доступною для споживачів.

У деяких країнах іноземні виробники ветеринарних препаратів отримують державну підтримку, що дає їм додаткові конкурентні переваги. Наприклад, вони можуть отримувати субсидії на експорт своєї продукції або брати участь у державних програмах розвитку галузі.

Другою проблемою вітчизняних підприємств, крім роботи у висококонкурентних умовах, є висока вартість сировини. Сировина для виробництва ветеринарних препаратів, як правило, імпортується з-за кордону. Це призводить до того, що умовах падіння гривні собівартість продукції значно зростає, що робить її менш конкурентною.

Взагалі робота на ринку виробництва ветеринарних препаратів є складною через необхідність проходження складної та тривалої процедури реєстрації для отримання дозволу на продаж ветеринарного препарату в Україні. Це потребує значних витрат часу та коштів, що може бути серйозною перешкодою для малих та середніх підприємств. В той час як великі виробники, та іноземні виробники, які мають й інші конкурентні переваги, проходять ці процедури достатньо легко. Вони мають достатньо фінансів та юридичної підтримки, а також досвіду.

В Україні є дефіцит кваліфікованих кадрів, які мають досвід роботи у сфері виробництва ветеринарних препаратів. Це призводить до проблем з розробкою нових препаратів, контролем якості продукції та іншими аспектами роботи підприємств. Втім, є такі підприємства, які мають власні науково-дослідні лабораторії та розробляють нові оригінальні препарати. Інші підприємства зосереджуються на виробництві дженериків.

Діяльність підприємств, що виготовляють ветеринарні препарати, жорстко регулюється державою. Це призводить до додаткових витрат та адміністративного навантаження на підприємства.

Загальною проблемою усіх підприємств-виробників в Україні є

нестабільність економічної ситуації, яка в останні роки набуває ознак постійності. Це негативно впливає на діяльність підприємств, що виготовляють ветеринарні препарати, та стикаються з такими проблемами, як зростання цін на сировину, падіння попиту на продукцію та іншими.

В Україні не існує дієвої системи державної підтримки підприємств, що виготовляють ветеринарні препарати. Це призводить до того, що підприємствам доводиться самостійно вирішувати свої проблеми, без допомоги з боку держави.

Рівень інноваційної діяльності на підприємствах, що виготовляють ветеринарні препарати в Україні, є досить низьким, а значить підприємства не можуть випускати на ринок нові конкурентоспроможні продукти.

Багато підприємств, що виготовляють ветеринарні препарати в Україні, мають проблеми з маркетингом своєї продукції. Це призводить до того, що їх продукція не завжди відома та доступна для споживачів. Це зумовлено почасти об'єктивними факторами. Як мінімум, іноземні виробники ветеринарних препаратів мають значно більший бюджет на маркетинг, ніж вітчизняні. Це дозволяє їм використовувати більш широкий спектр маркетингових інструментів та каналів. Їх бренди давно відомі, добре знайомі ветеринарам та власникам тварин. Це дає їм значну конкурентну перевагу. Доступність фінансових ресурсів дає можливість проводити ефективніші маркетингові кампанії. Це зумовлено не тільки фінансовою спроможністю, але і досвідченими маркетинговими командами та використовують більш ефективні маркетингові кампанії. Вони використовують ширший спектр маркетингових інструментів, таких як телевізійна реклама, друкована реклама, онлайн-маркетинг, участь у виставках та конференціях. Іноземні виробники, як правило, більш активно працюють з ветеринарами, проводячи семінари, тренінги та надаючи їм інформаційні матеріали, та використовуючи їх як канали дистрибуції.

В Україні не існує добре розвиненої системи дистрибуції ветеринарних препаратів. Це призводить до того, що продукція українських виробників не завжди може бути доставлена до кінцевого споживача.

Крім проблем зовнішнього характеру підприємствам для досягнення високих економічних результатів потрібно звертати увагу і на якість управління, зокрема

асортиментом. Для прийняття виважених рішень щодо складу продукції, яка пропонується ринку, потрібно правильно організувати облік [31]. У забезпеченні ефективної діяльності підприємств-виробників ветеринарних препаратів важливу роль відіграє управлінський облік. Правильно організований управлінський облік допомагає керівництву підприємства планувати свою діяльність та контролювати її виконання. За допомогою управлінського обліку можна визначити, скільки коштів буде потрібно для виробництва певних препаратів, скільки можна буде продати цих препаратів та який буде прибуток, що дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку підприємства.

Управлінський облік дає інструменти для оцінки ефективності роботи різних підрозділів підприємства. Взагалі, порівняння фактичних витрат та результатів з запланованими дає керівництву важливу інформацію про процеси виробництва, дозволяє виявити проблемні місця та вжити заходів щодо їх усунення. За допомогою управлінського обліку можна визначити, які препарати є найбільш рентабельними, а які – збитковими, через організацію обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Це дозволяє керівництву приймати рішення про те, які препарати слід виробляти, а які – зняти з виробництва [4, 6].

В цілому визначення асортименту відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності роботи підприємств з кількох причин. По-перше, правильно підібраний асортимент товарів дозволяє підприємству задовольнити потреби своїх цільових споживачів. Це призводить до збільшення продажів, підвищення рентабельності та покращення іміджу підприємства. По-друге, визначення асортименту допомагає підприємству зосередити свої ресурси на виробництві та продажі товарів, які користуються найбільшим попитом. А це призводить до зниження витрат, підвищення ефективності виробництва та покращення фінансових показників підприємства. По-третє, унікальний та привабливий асортимент товарів може стати конкурентною перевагою підприємства, що є можливістю виділитися на тлі конкурентів та залучити нових клієнтів.

Визначення асортименту стимулює підприємство до розробки нових товарів та послуг, допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним та

відповідати мінливим потребам ринку.

Диверсифікація асортименту товарів забезпечує зниження ризиків, пов'язаних з залежністю від одного продукту або ринку. Це робить підприємство з диверсифікованим портфелем продуктів більш стійким до економічних потрясінь та змін у ринкових умовах.

Процес визначення асортименту включає в себе декілька етапів: аналіз ринку, його сегментацію, визначення цільових сегментів, позиціонування, формування асортиментної матриці, оцінку та коригування асортименту. Потрібно враховувати, що визначення асортименту – це постійний процес, який потребує постійної уваги та зусиль з боку керівництва підприємства, тому зазначені етапи мають реалізовуватись у замкненому циклічному режимі.

Інформація управлінського обліку може бути використана для мотивації персоналу. Наприклад, можна встановити систему преміювання, яка буде залежати від виконання планових показників, що буде стимулювати персонал до більш ефективної роботи.

Важливою функцією управлінського обліку є контроль витрат підприємства. Проведення порівняльного аналізу фактичних витрат з запланованими дозволяє керівництву виявити статті витрат, які можна скоротити. Аналіз не тільки фінансових, але і організаційних та технологічних показників може бути використаний для оптимізації виробничого процесу. Наприклад, аналіз часу, який витрачається на виробництво певних препаратів, дозволяє виявити можливості його скорочення, а це може призвести до зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності. Аналіз діяльності конкурентів та їхніх слабких та сильних сторін дозволяє підприємству розробити стратегію щодо підвищення своєї конкурентоспроможності.

Отже, управлінський облік є потужним інструментом підвищення результативності діяльності підприємств у галузевому ринку.

Підсумовуючи загрози та можливості конкурентного ринку виробництва ветеринарних препаратів зазначимо, що для того щоб бути успішними на цьому ринку, українським виробникам в цілому та ТОВ «НВП «СУЗІР'Я» зокрема

необхідно:

- покращувати якість своєї продукції;
- розширювати асортимент продукції;
- розвивати свої бренди;
- збільшувати витрати на маркетинг.
- шукати шляхи отримання державної підтримки.

Важливо зазначити, що держава також може відігравати важливу роль у підтримці українських виробників ветеринарних препаратів. Це може бути зроблено шляхом:

- вдосконалення системи державної реєстрації ветеринарних препаратів;
- створення сприятливих умов для інноваційної діяльності;
- надання фінансової підтримки українським виробникам;
- захисту інтелектуальної власності українських виробників.

3.2 Обґрунтування економічної доцільності переходу на нову форму лікарського засобу

Перспективи розвитку підприємства ми вбачаємо в опануванні нових форм ветеринарних препаратів, які за результатами досліджень мають перспективу розвитку. Смак і колір ветеринарних препаратів мають важливе значення для їх ефективного застосування з мінімальним травмуючи впливом на тварин.

Зважаючи на те, що препарати для тварин купують люди, залишається потреба забезпечити чітку ідентифікацію лікарських засобів. Особливо це стосується таблетованих форм ветеринарних препаратів, в яких на ринку пропонуються вітаміни та біодобавки для тварин.

У випадку з тваринами, втрачається ефект додаткового впливу препарату на пацієнта через його колір чи форму. Але для тварин більш актуальними є врахування їхньої фізіології, потреб і реакцій на лікування. У випадку з тваринами, ефективність препаратів часто залежить від їхнього дозування, способу застосування, а також індивідуальних особливостей кожного випадку. Наприклад, для деяких видів тварин

можуть бути важливими такі аспекти, як смак, текстура або запах препарату, що впливає на його прийняття і ефективність лікування. Тому адаптація терапії до конкретних умов та потреб кожної тварини є важливим кроком у забезпеченні їхнього здоров'я і благополуччя.

Результати наукових досліджень свідчать про те, що в значній кількості тварин виникають проблеми із прийомом таблеток. Якщо спроба дати таблетку виявляється невдалою, а так часто трапляється у господарів, то гіркий смак форма або запах препарату можуть викликати відторгнення твариною. Починається активне виділення слини, тварина нервує та відмовляється від повторних спроб дати їй препарат.

Отже, одним з основних завдань, пов'язана з даною формою препарату, - усунення гіркого смаку, властивого більшості лікарських засобів.

Незважаючи на різноманітні домішки в таблетках, багато препаратів усе ще мають поганий смак чи аромат, який легко сприймають чутливі тварини. У зв'язку з дозою препарату, яка потрапляє тварині, виявляється меншою, ніж прописано лікарем або рекомендовано інструкцією. Господарі часто жаліють тварин і пропускають прийом необхідних ліків, вітамінів чи біодобавок.

У сучасному фармацевтичному виробництві для зм'якшення гіркого й маскуванню неприємного смаку лікарських засобів використовують різноманітні методи та інгредієнти. Зокрема, популярними є технології використання ароматизаторів та солодких добавок, таких як цукор або мед, або метод мікроінкапсуляції – такий метод обробки препаратів, який забезпечує капсулювання гірких речовин.

Однак, технології капсулювання не використовуються у виробництві ветеринарних препаратів, хоча цей спосіб міг би допомогти вирішити проблему кольорового розпізнавання для господарів тварин та усунення неприємного запаху для самих тварин. Більше того, капсульна оболонка може насичуватись приємними для тварин ароматами, які не будуть перебиватись неприємним запахом ліків.

З переліку ветеринарних препаратів, що випускає підприємство є лінійка вітамінізованих препаратів, технологія виготовлення яких могла б бути змінена.

Виробництво препаратів не є високорентабельним, але значні обсяги продажів

забезпечують підприємству стабільний прибуток. Збільшення обсягів реалізації цього препарату забезпечить підприємству збільшення фінансових результатів.

Ми пропонуємо підприємству перейти з виробництва традиційної таблетованої форми лінії препаратів ProVet до більш сучасної капсульованої. Подібне рішення матиме стратегічний характер, бо на підставі отриманого досвіду можна бути прийняти рішення про перехід на нову форму інших лікарських засобів.

Впровадження нової технології потребує забезпечення виробничого процесу відповідним обладнанням. Технічні параметри лінії для виробництва капсул та витрати на придбання відбиті в таблиці 3.1

Таблиця 3.1 Визначення потреби в інвестиціях

Обладнання	Ціна, грн.	Потрібна кількість, шт.	Загальна вартість, грн.
Алюмінієві форми для капсул	85000	1	85000
Баки для підготовки желатину	142200	1	142200
Допоміжний стіл	12500	6	75000
Комп'ютерна контрольна панель	110450	1	110450
Машина для маркування капсул	168000	1	168000
Машина для зборки капсул	128685	2	257370
Напівавтомат для фасовки порошків у капсулу	247150	1	247150
Виробляюча лінія	843925	1	843925
Сепаратор	95090	2	190180
Сепаратор капсул	52100	1	52100
Стіл перевірки якості капсул	15000	1	15000
Сушильна камера	313625	1	313625
Разом			2500000

Пропонується співфінансувати проект за рахунок власних та більшою часткою кредитних коштів. Аналіз пропозицій банків щодо умов кредитування дозволив визначити наступне.

Для надання кредитів від 50000,00 UAH пропозиції банків коливаються в наступних діапазонах:

На 1 місяць – 15,00% - 22,00% річних;

На 3 місяці – 16,00% - 22,00% річні;

На 6 місяців – 17,00% - 23,00% річних;

На 12 місяців – 17,00% - 24,00% річних;

На 18 місяців – 19,00% - 23,00% річних;

На 24 місяці – 19,00% - 23,00% річні;

На 36 місяців – 19,00% - 21,00% річних.

Найбільше часто зустрічаються такі пропозиції:

На 1 місяць – 22,00%, що відповідає сумі повернення 50916,67 UAH - пропонують: Райффайзен Банк, АБ "Південний".

На 3 місяці – 22,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 17281,48 UAH - пропонують: Райффайзен Банк, АБ "Південний", АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК".

На 6 місяців – 22,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 8876,15 UAH - пропонують: Райффайзен Банк, АБ "Південний".

На 12 місяців – 22,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 4679,72 UAH - пропонують: Райффайзен Банк, "А - БАНК".

На 18 місяців – 23,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 3310,72 UAH - пропонують: АБ "Південний".

На 24 місяці – 23,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 2618,67 UAH - пропонують: АБ "Південний".

На 36 місяців – 21,00%, що відповідає щомісячній сумі повернення 1883,75 UAH - пропонують: "КРЕДОБАНК".

При песимістичному сценарії підприємство може залучити кредит вартість 23% річних. Термін кредиту – 8 років.

Виробнича потужність запропонованого комплексу обладнання складає 30000 тис. шт. капсул на рік або 5000 тис. упаковок по шість капсул. Оптова ціна однієї упаковки дорівнює 3,70 грн.

При завантаженні обладнання на 80% потужності щорічний дохід від продажів має скласти 14800 тис. грн. Витрати, пов'язані з виробництвом без урахування витрат на обслуговування боргу складають 13764,0 тис. грн. щорічно.

Найбільш розповсюджене використання для оцінки інвестиційних проектів, визначення їх доцільності та ефективності таких методів [13, 37]:

- Розрахунок чистий дисконтованого доходу (NPV). Цей метод оцінює сумарну вартість інвестиційного проекту шляхом дисконтування всіх майбутніх грошових потоків (витрат та доходів) до часу інвестування за певною дисконтною ставкою. Позитивне NPV показує, що проект є економічно вигідним;
- Внутрішня норма прибутку (IRR). Цей метод визначає ставку зниження, при якій NPV проекту дорівнює нулю. Чим вище IRR, тим більш ефективний проект. IRR порівнюється з вимогливою нормою прибутку (зазвичай вартість капіталу), щоб прийняти рішення про вкладення коштів у проект;
- Період окупності (Payback period): Цей метод визначає час, необхідний для повернення початкової інвестиції. Проекти з коротшим періодом окупності вважаються менш ризикованими.

Застосування методу розрахунку чистого дисконтованого доходу (NPV) передбачає реалізацію таких кроків:

1. Розрахунок початкових інвестицій – сукупні витрати, які необхідно зробити на початку проекту для його запуску і реалізації. Вони включають в себе всі необхідні витрати та вкладення коштів, що потрібні для старту проекту і включаються в обчислення витрат. Початкові інвестиції є точкою відліку, до якої будуть приводитись усі наступні грошові потоки.

2. Розрахунок грошових потоків для кожного року.

Грошові потоки - це суми грошей, які витрачаються або отримуються в результаті реалізації інвестиційного проекту протягом певного періоду часу. Вони включають в себе всі витрати і доходи, які пов'язані з проектом і вимірюються в грошових одиницях. Грошові витрати окрім витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, включають витрати на виплату та обслуговування боргу. Відсоток нараховується щорічно на залишок боргу.

Інвестиційний період для даного проекту складає 8 років. Тобто розрахунки виконуються саме для цього періоду.

3. Дисконтування грошових – процес зменшення чи зменшення вартості майбутніх грошових сум до їхньої єдиної еквівалентної суми в даний момент часу, враховуючи часову вартість грошей та ризикованість інвестицій.

Дисконтна ставка відображає вартість капіталу чи очікування інвесторів. Розмір дисконту визначається великою кількістю факторів. Серед них одним з основних є ставка банківського процента, рівень інфляції та ризики інвестування в конкретний проект.

Існує кілька методів для визначення ставки дисконту, які використовуються в залежності від конкретних умов і особливостей інвестиційного проекту. Серед них однією з найпростіших та часто використовуваних є модель середньозваженої вартості капіталу.

Для визначення середньозваженої вартості капіталу використовується формула:

$$WACC = k_{зк}(1-ППП)w_{зк} + k_{ск}w_{ск}, \quad (3.1)$$

де $k_{зк}$ - вартість залучення позикового капіталу;

$ППП$ - ставка податку на прибуток підприємства;

$k_{ск}$ – вартість залучення власного капіталу ;

$w_{зк}$ - частка позикового капіталу в структурі капіталу підприємства;

$w_{ск}$ - частка власного капіталу в структурі капіталу підприємства:

Для умов ТОВ «НВП «Сузір'я»

$$WACC = 0,23(1-0,25) 0,95+0,05*0,15=0,172$$

Ця величина приймається в якості ставки дисконту та застосовується для приведення грошових потоків до єдиного моменту часу. Розрахунки виконуються для кожного року реалізації інвестиційного проекту (табл. 3.2). Для перерахунку грошового потоку в теперішню вартість прогнозні грошові потоки множать на дисконтний множник, який кожного розрахункового року біде інший.

4. Чиста поточна вартість проекту визначається за формулою:

$$\text{ЧПВ} = \text{ПВ} - \text{ПІ}$$

(3.2)

де ЧПВ - чиста поточна вартість;

ПВ - поточна вартість проекту:

ПІ - початкові інвестиції.

Для заданих умов чиста поточна вартість перевищує початкові інвестиції:

$$\text{ЧПВ} = 3123,5 - 2500 = 623,5 \text{ тис. грн.}$$

Тобто проект є доцільним.

Таблиця 3.2 Розрахунок чистого грошового потоку

Показники	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Початкові інвестиції	2500								
Вхідні грошові потоки		14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0
Вихідні грошові потоки		13923,8	13910,7	13897,7	13884,8	13871,9	13858,9	13846,0	13833,0
Витрати		13764,0	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9
Погашення кредиту		56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3
Відсотки по кредиту		103,5	90,6	77,6	64,7	51,8	38,8	25,9	12,9
Загальний грошовий потік		876,2	889,3	902,3	915,2	928,1	941,1	954,0	967,0
Податок на прибуток		18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Чисті грошові потоки		718,5	729,3	739,9	750,5	761,1	771,7	782,3	792,9
Коефіцієнт дисконтування		0,85	0,73	0,62	0,53	0,45	0,39	0,33	0,28
Поточна вартість грошових потоків		613,0	530,9	459,6	397,7	344,2	297,8	257,5	222,7
Зростаючим підсумком		613,0	1143,9	1603,5	2001,3	2345,4	2643,2	2900,8	3123,5

Застосуємо для визначення доцільності та ефективності інвестиційного проекту методику на основі внутрішньої норми доходності.

Показник внутрішньої ставки доходу можна трактувати рівень прибутковості проекту

Внутрішня ставка дисконту (ВСД) - Ця ставка визначається як та ставка дисконту, при якій чистий сучасний дохід (NPV) інвестиційного проекту дорівнює нулю. Іншими словами, внутрішня ставка дисконту вказує на те, який внутрішній рівень прибутковості має мати проект, щоб він став прийнятним для інвесторів або власників підприємства. Для її розрахунку може бути використана формула:

$$ВСД = A + \frac{\alpha \times (B - A)}{(\alpha - \epsilon)} \quad (3.3)$$

де А - розмір ставки дисконту, при якій ЧПВ (чиста поточна вартість) більше нуля;

В - розмір ставки дисконту, при якій ЧПВ нижче нуля;

α - розмір ЧПВ щодо ставки дисконту А;

ϵ - розмір ЧПВ щодо ставки дисконту В.

Для проекту маємо, що ставка дисконту 17,2% дає позитивну чисту поточну вартість., тобто нам відоме значення $A=17,2\%$, та значення $\alpha=24,39$ тис. грн.

Одним з поширених методів визначення внутрішньої ставки дисконту(або внутрішньої норми доходності) є метод підбору.

Доберемо довільну ставку дисконту, при якій чиста поточна вартість буде від'ємною. Для зменшення вартості потоків ставку дисконту необхідно збільшувати. Розрахуємо чисту поточну вартість для ставки дисконту 40%. Розрахунки відбито в таблиці 3.3.

$$\text{ЧПВ} = 247,07 - 450 = -202,93$$

Таким чином значення $B=40\%$, значення $\epsilon = -202,93$ тис. грн.

$$ВСД = 17,2 + \frac{24,39 \times (40 - 17,2)}{(24,39 - (-202,93))} = 17,2 + \frac{624,492}{227,32} = 17,2 + 2,75 = 19,95 \%$$

Значення ВСД для інвесторів більше діючої ставки банківського процента (16% - максимальне значення), нормативної ставки дисконту (17,2%) тобто інвестиційний проект можна вважати доцільним і ефективним і рекомендувати до фінансування.

Термін (строк) окупності проекту - це кількість років, за які повертаються

(окупаються) початкові інвестиції. Визначається цей показник так. Аналізуючи чисту поточну вартість зростаючим підсумком бачимо, що на кінець 7 року не здобутими залишаються $450 - 430,76 = 19,24$ тис. грн. Чиста поточна вартість п'ятого року дорівнює 43,628 тис. грн. Тобто, щоб отримати 19,24 тис. грн. необхідно ще $19,24 : 43,628 = 0,44$ року, що складає близько 5,5 місяців ($12 \times 0,44$). Таким чином термін (строк) окупності інвестиційного проекту складає 5 років і 5,5 місяців.

Як вже було зазначено, окрім економічного ефекту підприємство отримує маркетинговий та технологічний досвід, який може бути застосовано при подальшому вдосконаленні роботи підприємства.

Таблиця 3.3 Розрахунок чистого грошового потоку

Показники	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Початкові інвестиції	2500								
Вхідні грошові потоки		14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0	14800,0
Вихідні грошові потоки		13923,8	13910,7	13897,7	13884,8	13871,9	13858,9	13846,0	13833,0
Витрати		13764,0	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9	13763,9
Погашення кредиту		56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3	56,3
Відсотки по кредиту		103,5	90,6	77,6	64,7	51,8	38,8	25,9	12,9
Загальний грошовий потік		876,2	889,3	902,3	915,2	928,1	941,1	954,0	967,0
Податок на прибуток		18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Чисті грошові потоки		718,5	729,3	739,9	750,5	761,1	771,7	782,3	792,9
Коефіцієнт дисконтування		0,7143	0,5102	0,3644	0,2603	0,1859	0,1328	0,0949	0,0678
Поточна вартість грошових потоків		513,2	372,1	269,6	195,3	141,5	102,5	74,2	53,8
Зростаючим підсумком		513,2	885,3	1154,9	1350,3	1491,7	1594,2	1668,5	1722,2

Таким чином по усіх критеріях проект є економічно вигідним. Інвестиції окупляться на шостому році реалізації проекту.

ВИСНОВКИ

Виконане дослідження було підпорядковане меті – розробити та обґрунтувати заходи, спрямовані на покращення результатів діяльності виробничого підприємства. В контексті досягнення цієї мети нами було визначено таке:

– Будь яка підприємницька діяльність здійснюється з певною метою, в основі якої часто знаходиться матеріальний інтерес. Отримання прибутку для підприємств є мірою досягнення мети, фінансовим джерелом для реалізації ідей та розвитку. Прибуток має кількісну характеристику та може бути обчислений на підставі даних бухгалтерської звітності. Результатом діяльності може виявитись і збиток, якщо підприємство не змогло правильно розрахувати свої перспективи з урахуванням внутрішніх сил та слабкостей, а також зовнішніх загроз та перспектив.

– Для виявлення недоліків в діяльності підприємства, які заважають досягати максимальних результатів, а також можливостей збільшення досягнутих результатів потрібно мати інформацію про те, які фактори та як впливають на діяльність підприємства. Ця задача вирішується в процесі проведення економічної діагностики, яка пов'язана з застосуванням певних процедур та використанням різних методів. Ці методи можуть бути систематизовані за різними ознаками, та їх використання залежить від низку умов, починаючи з мети, предмета діагностики та закінчуючи навичками дослідників;

– Для проведення діагностики нами була складена ментальна карта, яка включила в себе визначення мети та завдань, інформаційне забезпечення, організацію роботи та перелік очікуваних результатів. Такий системний підхід до дослідження дозволив впорядкувати дії та отримати практичний результат.

– ТОВ «НВП «Сузір'я», результати діяльності якого були піддані процедурі діагностики, є виробником ветеринарних препаратів, пропонує ринку достатньо широкий асортимент не тільки основної продукції, але і додаткової продукції для домашніх тварин. Підприємство достатньо забезпечене ресурсною базою, має виробничі потужності, які достатньою мірою є зношеними та потребують оновлення. Підприємство не має власних оборотних коштів, що обмежує його в оперативному

реагування на зміни з боку ринкового попиту. Підприємство має кваліфікованих спеціалістів, забезпечую їм конкурентну заробітну плату.

– Підприємство є прибутковим, але прибутки не є стабільною величиною. В структурі доходів, які є базою для визначення результатів діяльності, найбільшу частку займають доходи від основної діяльності, що свідчить про те, що підприємство концентрує увагу саме на виробничій діяльності. Збільшення валового прибутку свідчить про збільшення обсягів виробництва. При цьому спостерігалась відносна економія витрат по собівартості. Найбільша питома вага в структурі витрат припадає на матеріальні витрат, що стандартно для виробничого підприємства.

– Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку, показав, що при значній частці матеріальних витрат в собівартості, їх зміна меншою мірою вплинула на результат, ніж зміна витрат на оплату праці та амортизацію. Витрати в розрахунку на одну гривню товарної продукції є достатньо стабільними за величиною, що свідчить про усталеність застосовуваних технологій. В питомих витратах значною є частка матеріальних витрат, що спонукає менеджерів шукати способи їх скорочення. Збільшення адміністративних витрат зумовило зменшення результату діяльності, а відносна економія собівартості сприяла збільшенню результатів діяльності підприємства.

– Аналізуючи основні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств у галузі виробництва ветеринарних препаратів ми дійшли висновку, що через значну конкуренцію в галузі, в тому числі з боку, іноземних виробників, підприємству потрібно звернути увагу на асортимент та маркетингове просування своєї продукції.

– З метою розширення асортименту, отримання конкурентних переваг, ми пропонуємо підприємству опанувати виробництво нового виду продукції – вітамінізованих комплексів в капсулах. Крім того, що ця форма буде привабливою для тварин, оскільки капсулюватиме неприємні запахи, підприємство зможе на реалізації цієї ідеї значно покращити результати діяльності. Для обґрунтування економічної доцільності було проведено дисконтування грошових потоків, та виявлено, що підприємство отримає додаткові прибутки та окупить проект на 6 році його реалізації.

ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В. А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 265 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 1998. 544 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства.: підручник. Київ: Кондор-видавництво, 2016. 378 с.
4. Бухгалтерський управлінський облік : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2005. 480 с.
5. Веретенникова Г.Б., Омелаєнко Н.М. Методи діагностики та прогнозування розвитку підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2017. 190 с.
6. Верланов Ю. Ю., Бурлан С. А., Верланов О. Ю. Управлінський облік: сучасна теорія і практика : навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. 340 с.
7. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис... канд. екон. Наук : 08.00.04. Харків. 2009. 25 с.
8. Гладка Л. І., Домашченко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195 – 198.
9. Голубовський Л.. Аналіз сучасних методів управління витратами. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 187-192.
10. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862> (дата звернення: 21.03.2024)
11. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. 2014. №1. С. 145 – 153
12. Дробязко С. І. Основні характерні риси сучасних методів управління

витратами. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(2). С. 107–114. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1%282%29__18 (дата звернення: 21.03.2024)

13. Жуков В.В. Методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Випуск 13. частина 1. С. 100-105. URL : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/13_1_2017ua/23.pdf (дата звернення: 05.05.2024)

14. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 1072 с.

15. Іщенко Н.А. Фінансові результати діяльності малих підприємств та особливості їх формування. *Бізнес Інформ*. 2020. №5. С. 388-393. DOI:<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-388-393> (дата звернення: 09.03.2024)

16. Кавунець А.В., Буторіна В.Б. Роль економічної діагностики в оцінці діяльності торговельного підприємства. *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи*: зб. Матеріалів доп. учасн. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2022 р. С. 416-419

17. Карпенко О. В., Карпенко Д.В. Управлінський облік: Навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 296 с.

18. Коваленко В. В. Теоретичні підходи у визначенні сутності діагностики підприємства, *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2016. № 2 (1), С. 17–20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29__5 (дата звернення: 12.03.2024)

19. Коваленко О.В., Зайцева М.О. Роль і місце економічної діагностики на підприємстві. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 218-221. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1%282%29__48 (дата звернення: 19.03.2024)

20. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. Управління затратами підприємства : монографія. Київ : Лібра, 2007. 320 с.

21. Кононенко Ж. А., Песцова-Світалка О. С., Петренко В.О. Прогнозування фінансових результатів як елемент планування розвитку діяльності підприємства.

Інфраструктура ринку. 2019. № 36. С. 171–177. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/29.pdf (дата звернення: 11.05.2024)

22. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В. Е 45 Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства/ видання 2ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007 400 с.

23. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 456 с.

24. Кузьмін О. Є. Економічна діагностика. Київ: Знання, 2012. 318 с.

25. Лесюк А.С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67-73. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306&6792.2020.15.67> (дата звернення: 11.03.2024)

26. Мелень О. В., Москаленко Л. В. Теоретичні основи визначення поняття «фінансовий результат». *Інновації в обліково-аналітичному забезпеченні та управлінні фінансово-економічною безпекою в умовах діджиталізації* : матеріали 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 12-13 листопада 2020 р. / орг. ком.: В. М. Бабаєв [та ін.] ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ, 2020. С. 148-153. URL : <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/50623> (дата звернення: 07.03.2024)

27. Мінімальна зарплата в Україні : Мінфін. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 18.04.2024)

28. Мошак О.В. Економічна діагностика в системі управління діяльністю підприємств лісового господарства закарпатської області. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. Серія Економіка. Випуск 4 (41). С. 205-209

29. Мулик Т. О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. *Modern Economics*. 2019. № 17. С. 158-164. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25).

30. Мулик Т.О., Марченко С.О. Роль економічної діагностики в діяльності підприємства, *Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу*: тези виступів Міжнар. наук. конф. 2017. С.343-345, URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp->

<content/uploads/2018/01/343.pdf> (дата звернення: 15.03.2024)

31. Нагорна І.В., Бондаренко В.О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.103> (дата звернення: 04.05.2024)

32. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19-25. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2018/5.pdf (дата звернення: 22.03.2024)

33. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 09.03.2024)

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 09.03.2024)

35. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 09.03.2024)

36. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text> (дата звернення: 09.03.2024)

37. Нестерова С.В. Методи оцінки ефективності інвестицій: сутність та характеристики. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 19. С. 1105-1110 https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/166.pdf (дата звернення: 03.04.2024) DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-166>

38. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

39. Петришина Н. С., Кнець Ю. О. Методичні основи аналізу фінансових результатів діяльності промислового підприємства. *Наука й економіка*. 2014. № 2 (34). С. 52-54.

40. Податковий кодекс України. Редакція від 01. 04. 2023 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 09.03.2024)
41. Попович О. В., Тітаренко Л. І. Тлумачення економічної сутності категорії «фінансові результати». *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №3. С. 58-64. URL : <http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/40451> (дата звернення: 07.03.2024)
42. Прокопович Л., Бурлан С. Розвиток методичних підходів щодо управління фінансовими результатами підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023 (47). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79> (дата звернення: 15.03.2024)
43. Пустова І. В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги та недоліки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 11. С. 39-42
44. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 121-124. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-282-3-22> (дата звернення: 17.04.2024)
45. Роговий А. В. Економічна діагностика підприємства: теоретичні та практичні аспекти дослідження. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 457-459.
46. Савіна С.С., Гиренко Ю.В. Управління прибутком в системі фінансового менеджмента підприємства. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. 2018. Вип. 6. С. 321 – 324.
47. Сарай Н.І. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка підприємства» усіх форм навчання. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 165 - с.
48. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2010. Вип. 18(1). С. 135–141 URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/136/1/23.pdf> (дата звернення: 06.03.2024)

49. Скриньковський Р. М., Павловські Г. Діагностика в системі менеджменту підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 199-205.
50. Скрипник С.В., Титок В.В., Короленко О.Б. Сучасні методи управління витратами на підприємстві. *Наукові перспективи*. 2021. №7(13). С. 255-266. URL : [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-7\(13\)-255-266](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-7(13)-255-266) (дата звернення: 27.03.2024)
51. Стаднюк Т.С. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 127-132. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2016_1_24 (дата звернення 13.03.2024)
52. Торік середня зарплата в Україні зросла до 17 442 гривень – Держстат : *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/03/4/710733/> (дата звернення: 15.04.2024)
53. Тюленєва, Ю., Ренкас, С. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. №3. 102-107. URL : <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/134> (дата звернення: 04.03.2024)
54. Фірман Н. Я., Вашків О. П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162-168. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/35409> (дата звернення: 08.03.2024)
55. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу, М: ИНФРА-М, 2000., 208 с.
56. Шпанковська Н.Г., Ізвєкова І.М., Кравченко Т.В., Котенко Н.О. Економічна діагностика. Розділ 1. Основні категорії економічної діагностики: Опорний конспект лекцій. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2005. 52 с.

ДОДАТКИ

Таблиця А.1 Оцінка динаміки фінансових показників діяльності підприємства в 2021-2023р. (тис. грн.)

Показники	2021	2022	2023	Відх., тис. грн.			%	Відх.	%
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13409,70	16257,40	26790,00	2847,70	10532,60	13380,30	121,24	164,79	199,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	12625,70	13356,60	22536,40	730,90	9179,80	9910,70	105,79	168,73	178,50
Рівень у % до валової виручки	0,94	0,82	0,84	-0,12	0,02	-0,10	87,26	102,39	89,35
Валовий прибуток (збиток)	784,00	2900,80	4253,60	2116,80	1352,80	3469,60	370,00	146,64	542,55
Інші операційні доходи	1555,90	2686,10	3085,20	1130,20	399,10	1529,30	172,64	114,86	198,29
Рівень у % до валового прибутку	1,98	0,93	0,73	-1,06	-0,20	-1,26	46,66	78,33	36,55
Адміністративні витрати	1859,60	2023,90	2754,40	146,30	748,50	894,80	107,87	137,31	148,12
Рівень у % до валового прибутку	2,37	0,69	0,65	-1,68	-0,04	-1,72	29,15	93,64	27,30
Витрати на збут	224,60	436,50	696,00	211,90	259,50	471,40	194,35	159,45	309,88
Рівень у % до валового прибутку	0,29	0,15	0,16	-0,14	0,01	-0,12	52,53	108,74	57,12
Інші операційні витрати	2204,20	2965,80	3647,40	761,60	681,60	1443,20	134,55	122,98	165,48
Рівень у % до валового прибутку	2,81	1,02	0,86	-1,79	-0,16	-1,95	36,37	83,87	30,50
Всього витрат	4288,40	5408,20	7097,80	1119,80	1689,60	2809,40	126,11	131,24	165,51
Рівень у % до валового прибутку	5,47	1,86	1,67	-3,61	-0,20	-3,80	34,08	89,50	30,51

Продовження таблиці А,1

Фінансовий результат від операційної діяльності	-1948,50	178,70	241,00	2127,20	62,30	2189,50	-9,17	134,86	-12,37
Доход від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	15580,1	1357	71,2	-14223,10	-1285,80	-15508,90	8,71	5,25	0,46
Разом доходи	30545,70	20300,50	29946,40	-10245,20	9645,90	-599,30	66,46	147,52	98,04
Фінансові витрати	461,1	337,2	147,3	-123,90	-189,90	-313,80	73,13	43,68	31,95
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	15676,4	730,6	116,7	-14945,80	-613,90	-15559,70	4,66	15,97	0,74
Всього витрат	33051,60	19832,60	29898,20	-13219,00	10065,60	-3153,40	60,00	150,75	90,46
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-2505,90	467,90	48,20	2973,80	-419,70	2554,10	-18,67	10,30	-1,92
Податок на прибуток від звичайної діяльності	-	36,2	25,6	36,20	-10,60	25,60	-	70,72	-
Фінансовий результат від звичайної діяльності	-2505,90	431,70	22,60	2937,60	-409,10	2528,50	-17,23	5,24	-0,90
Надзвичайні: доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-
витрати	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	-2505,90	431,70	22,60	2937,60	-409,10	2528,50	-17,23	5,24	-0,90

Таблиця Б.1 Аналіз операційних витрат підприємства (тис. грн.)

Показники	2021 рік	Питома вага	2022 рік	Питома вага	2023 рік	Питома вага	Відхилення абсолютне			Відхилення відносне		
							2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1. Матеріальні витрати	8406,00	56,27	11652,70	66,92	19410,30	72,86	3246,70	7757,60	11004,30	138,62	166,57	230,91
2. Амортизація основних засобів і нематеріальних активів	1256,20	8,41	1231,80	7,07	980,50	3,68	-24,40	-251,30	-275,70	98,06	79,60	78,05
3. Витрати на оплату праці	2055,30	13,76	2503,40	14,38	3789,80	14,23	448,10	1286,40	1734,50	121,80	151,39	184,39
4. Відрахування на соціальні заходи	754,80	5,05	870,50	5,00	1430,70	5,37	115,70	560,20	675,90	115,33	164,35	189,55
5. Інші витрати	2467,60	16,52	1153,40	6,62	1029,50	3,86	-1314,20	-123,90	-1438,10	46,74	89,26	41,72
6. Всього витрат	14939,90	100	17411,80	100	26640,80	100	2471,90	9229,00	11700,90	116,55	153,00	178,32
7. Обсяг реалізації	13409,70		16257,40		26790,00		2847,70	10532,60	13380,30	121,24	164,79	199,78
8. Витрати на 1 грн., товарної продукції	1,11		1,07		0,99		-0,04	-0,08	-0,12	96,13	92,85	89,26