

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Бізнес-технологій та економіки
(повне найменування інституту, факультету)

Бізнес та управління
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проєкту (роботи)

магістр

(ступінь вищої освіти)

на тему Дослідження основних показників
роботи організації

Виконав: студент(ка) 2 курсу, групи БТЕ-1313.н

Спеціальності 076 Підприємництво
(код і найменування спеціальності)
та торгівля

Освітня програма (спеціалізація)

Економіка підприємства
Бачковський А.Є.
(прізвище та ініціали)

Керівник Ткаченко А.М.
(прізвище та ініціали)

Рецензент Карпенко А.В.
(прізвище та ініціали)

20 24

Форма № 25

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»
 (повне найменування закладу вищої освіти)

Інститут, факультет Бізнес-технологій та економіки
 Кафедра Бізнес та управління
 Ступінь вищої освіти магістр
 Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
 (код і найменування)
 Освітня програма (спеціалізація) Економіка підприємства
 (назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Б та У
Ткаченко А. М.
 « _____ » 20 _____ року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Батовського Андрія Євгеновича
 (прізвище, ім'я, по батькові)

Тема проєкту (роботи) Дослідження основних показників роботи організації

Рівень проєкту (роботи) Ткаченко А. М., зав. кафедрою, проф.
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом закладу вищої освіти від « 03 » 10 20 24 року № 396

Строк подання студентом проєкту (роботи) 10.12.24

Вихідні дані до проєкту (роботи) Законодавчі та нормативні акти, наукові джерела, статистичні матеріали ТОВ «Київщина»

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні основи дослідження показників роботи організації, дослідження фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київщина», впровадження напрямів підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «Київщина».

Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Консультанти розділів проєкту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконання завдання
1, 2, 3	зав. кафедр. д.е.н. проф. Ткаченко А.М.	<i>К</i>	<i>К</i>

7. Дата видачі завдання « 09 » вересня 20 24 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Прим.
1	Підбір наукових джерел і закріплення завдань	20.09.24	
2	Виконання першого розділу	15.10.24	
3	Виконання другого розділу	05.11.24	
4	Виконання третього розділу	19.11.24	
5	Пошук на кафедрі і перше-контроль	03.12.24	

Студент(ка)

Андрій Байов
(підпис)

Андрій Байов
(прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)

Алла Ткаченко
(підпис)

Алла Ткаченко
(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 121 сторінок, 30 таблиць, 18 рисунків, 7 формул, 1 додаток, 53 джерела.

Об'єкт дослідження - ТОВ «КиївГума».

Мета роботи - дослідження ключових показників ефективності діяльності організації, аналіз їхнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства розробка рекомендацій для підвищення ефективності функціонування організації.

Задачі:

- Вивчення теоретичних основ дослідження показників роботи організації.
- Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київгума».
- Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства.
- Розробка рекомендацій для підвищення ефективності виробництва.

У магістерській роботі розглянуті основні принципи аналізу показників діяльності підприємства, методологічні підходи до оцінки ефективності, а також досліджено фінансово-економічний стан ТОВ «Київгума». У роботі наведено кореляційно-регресійний аналіз виробничих показників підприємства, що дозволило оцінити вплив внутрішніх факторів на ефективність роботи. Запропоновані напрями вдосконалення, зокрема розширення асортименту продукції, модернізація виробничих потужностей і впровадження інноваційних технологій, спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методи дослідження — розрахунково-аналітичний, статистичний, кореляційно-регресійний, прогнозування, логічний аналіз.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ, ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ, ВИРОБНИЧІ ПОТУЖНОСТІ, МОДЕРНІЗАЦІЯ, КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ, ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ІННОВАЦІЇ.

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ.....	4
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	10
1.1. Роль, сутність та класифікація основних показників роботи організації.....	10
1.2. Методичні підходи до оцінки основних показників роботи.....	17
1.3. Характеристика джерел інформації при дослідженні основних показників роботи.....	32
Висновки до першого розділу.....	40
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВГУМА».....	42
2.1. Загальна характеристика досліджуваного підприємства.....	42
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «КиївГума».....	46
2.3. Оцінка ефективності виробничої діяльності суб'єкта господарювання.....	60
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності виробничої діяльності ТОВ «КиївГума».....	66
Висновки до другого розділу.....	74
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВГУМА».....	76
3.1. Підвищення векторів ефективності виробництва.....	76
3.2. Розширення асортименту продукції як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.....	82
3.3. Підвищення ефективності виробничої діяльності через поліпшення матеріально-технічного стану підприємства.....	93
3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів.....	97
Висновки до третього розділу.....	100

ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	103
ДОДАТКИ.....	108

ВСТУП

У сучасному глобалізованому економічному середовищі, яке постійно змінюється, успішне функціонування будь-якої організації значною мірою залежить від ефективності управління її діяльністю. Уміння адаптуватися до динамічних змін, впроваджувати інновації та забезпечувати стабільність є ключовими чинниками, які дозволяють підприємствам не лише виживати, але й досягати конкурентних переваг. Одним із основних елементів такого управління є систематичне вивчення ключових показників діяльності організації. Ці показники дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів, фінансовий стан підприємства, рівень продуктивності та інші важливі аспекти, що формують загальну результативність компанії.

Постійне відстеження та аналіз ключових показників є важливим для формування стратегії розвитку організації, обґрунтування управлінських рішень і забезпечення її адаптації до зовнішнього середовища. Системний підхід до роботи з такими показниками дозволяє виявити слабкі місця у діяльності підприємства, визначити резерви підвищення ефективності, покращити бізнес-процеси, а також сформулювати практичні рекомендації для досягнення кращих результатів.

Актуальність обраної теми зумовлена зростанням значення аналізу показників діяльності в умовах посилення конкуренції, швидких змін у технологіях та глобальних економічних викликів. В сучасному світі кожне підприємство стикається з необхідністю ефективного управління своїми ресурсами для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності. Особливу роль у цьому відіграє правильне використання фінансово-економічних показників для моніторингу стану організації, обґрунтування рішень щодо оптимізації діяльності та формування перспектив розвитку.

Об'єктом дослідження у даній роботі виступає товариство з обмеженою відповідальністю «Київгума», яке спеціалізується на виробництві

гумотехнічних виробів та є одним із провідних підприємств у своїй галузі в Україні. Компанія має багаторічну історію діяльності, що починається з 1930 року, і є прикладом успішного функціонування підприємства в умовах мінливого економічного середовища. Вивчення фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київгума» дозволяє оцінити поточний стан підприємства, виявити проблемні аспекти у його роботі та розробити пропозиції щодо підвищення ефективності його діяльності.

Основна мета даної роботи полягає в дослідженні ключових показників діяльності організації, їх аналізі на прикладі ТОВ «Київгума» та визначенні напрямів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішуються наступні завдання:

1. Вивчити теоретичні основи дослідження показників ефективності діяльності організації, зокрема їх роль, класифікацію та методичні підходи до оцінки.
2. Провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київгума», використовуючи сучасні методи економічного аналізу.
3. Оцінити ефективність виробничої діяльності підприємства, визначити проблемні зони та чинники, які впливають на результативність його роботи.
4. Розробити рекомендації та обґрунтувати напрями підвищення ефективності діяльності підприємства на основі проведеного аналізу.

В рамках дослідження були використані такі методи: аналіз і синтез, кореляційно-регресійний аналіз, економіко-статистичний аналіз, методи прогнозування та планування. Застосування цих підходів забезпечило комплексний розгляд діяльності ТОВ «Київгума» з урахуванням як внутрішніх факторів, так і зовнішніх умов, що впливають на його розвиток.

Предметом дослідження є фінансово-економічні показники, що характеризують діяльність підприємства, а також процеси, які впливають на результативність його функціонування.

Актуальність теми також визначається необхідністю пошуку ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах. Зокрема, аналіз показників діяльності дозволяє визначити, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси, які зони потребують вдосконалення, та як оптимізувати процеси для досягнення максимальної ефективності.

На практиці результати цього дослідження можуть бути застосовані для вдосконалення виробничих процесів, підвищення рентабельності продукції, покращення фінансової стійкості підприємства та забезпечення його стійкого розвитку. Особливу увагу у роботі приділено розгляду таких сучасних інструментів, як кореляційно-регресійний аналіз, система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) та інші методики оцінки ефективності діяльності.

Структура роботи включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Перший розділ присвячено теоретичним основам дослідження показників діяльності організації: аналізу їх ролі, класифікації та методичних підходів до оцінки. У другому розділі проведено детальне дослідження фінансово-господарської діяльності ТОВ «Київгума», проаналізовано його фінансовий стан, виробничі показники та ефективність діяльності. Третій розділ містить обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, включаючи заходи щодо оновлення технічної інфраструктури, розширення асортименту продукції та підвищення рентабельності.

Таким чином, дана робота має як теоретичну, так і практичну цінність, оскільки вона спрямована на поглиблене вивчення важливих аспектів управління підприємством, а також пропонує реальні шляхи підвищення ефективності його діяльності.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ОРГАНІЗАЦІЇ.

1.1. Роль, сутність та класифікація основних показників роботи організації.

Ключові показники ефективності є важливим інструментом оцінки ефективності та продуктивності діяльності організації. Ці показники дають змогу оцінити як фінансовий стан організації, так і її виробничо-господарську діяльність, проаналізувати досягнення стратегічних цілей та контролювати процеси, що відбуваються в організації.

Важливим кроком у вивченні показників ефективності організації є, перш за все, питання, пов'язане з теорією.

Пітер Друкер, якого вважають одним із засновників сучасної управлінської думки, дуже цікавився роллю показників у вимірюванні ефективності організації. Він підкреслював, що ключові показники ефективності не тільки відображають минулі результати діяльності, але й є важливими інструментами, які сприяють формулюванню стратегії та прийняттю рішень, що, в свою чергу, впливають на загальну ефективність та конкурентоспроможність організації [1].

Роберт Каплан і Девід Нортон започаткували концепцію збалансованої системи показників і зробили чи малий внесок у розвиток методів управління. Ключові аспекти їхнього підходу до організаційної ефективності включають [2]:

1. Універсальність підходу: Каплан і Нортон вважають, що використання лише фінансових показників недостатньо для повної оцінки ефективності організації. Вони пропонують модель, яка поєднує фінансові та нефінансові показники, щоб надати більш цілісне уявлення про ефективність організації.

2. Чотири ключові перспективи:

- Фінансова перспектива: оцінює фінансові показники, включаючи доходи, прибутковість та витрати.
- Клієнтська перспектива: аналізує задоволеність клієнтів, їхні потреби та вплив на ринкову позицію організації.
- Перспектива внутрішніх процесів: визначає ефективність внутрішніх процесів, що впливають на якість продукції та послуг.
- Перспектива навчання та розвитку: оцінює здатність організації до інновацій, навчання та розбудови потенціалу.

3. Взаємозв'язки між показниками Каплан і Нортон підкреслюють важливість розуміння взаємозв'язків між різними показниками. Вони вважають, що стратегічні цілі можуть бути досягнуті лише тоді, коли організації розуміють, як окремі показники впливають один на одного. Це дозволить менеджерам формулювати кращі стратегії та визначати сфери для вдосконалення.

4. Стратегічне управління: основна мета збалансованої системи показників, забезпечити досягнення стратегічних цілей організації. Каплан і Нортон пропонують організаціям інтегрувати систему показників у свою повсякденну управлінську діяльність, щоб керівництво могло постійно відстежувати прогрес у досягненні стратегічних цілей.

Підхід Каплана і Нортон до основних показників роботи організації є революційним, оскільки він виходить за рамки традиційного фінансового аналізу і пропонує більш комплексний підхід до вимірювання ефективності, що дозволяє організаціям краще адаптуватися до мінливого бізнес-середовища і досягати своїх стратегічних цілей.

Майкл Портер, відомий експерт зі стратегічного менеджменту, розробив концепцію конкурентних переваг, яка стала основою для розуміння успіху організації в конкурентному середовищі. Його підхід до ключових показників ефективності організації фокусується на створенні конкурентних переваг шляхом поглибленого аналізу показників, які відображають конкурентоспроможність, витрати, частку ринку та диференціацію. Цей

підхід є важливим інструментом для менеджерів, які прагнуть досягти стратегічних цілей і забезпечити сталий розвиток своїх організацій у жорсткому конкурентному середовищі [3].

Філіп Котлер, відомий як «батько сучасного маркетингу», здійснив революцію в підході до аналізу організаційної діяльності, особливо в контексті маркетингу. Його погляди підкреслюють важливість маркетингових показників для вимірювання ефективності бізнесу. Підхід Філіпа Котлера до ключових показників ефективності організації фокусується на важливості маркетингових показників, які вимірюють задоволеність клієнтів, ефективність маркетингових кампаній, репутацію бренду та лояльність клієнтів. Цей підхід є важливим для менеджерів, які хочуть оптимізувати свою маркетингову стратегію та забезпечити сталий розвиток своєї організації на ринку [4].

Ключові показники ефективності відіграють вирішальну роль у забезпеченні ефективного управління та розвитку підприємства. Вони є інструментами для кількісної оцінки результатів діяльності організації та допомагають керівництву приймати обґрунтовані рішення, контролювати виконання стратегічних планів та оцінювати ефективність використання ресурсів.

1. Оцінка ефективності.

Однією з ключових функцій ключових показників ефективності є оцінка того, наскільки ефективно організація використовує свої ресурси та досягає поставлених цілей. Такі показники, як прибутковість, продуктивність праці та обсяг виробництва, дозволяють організації оцінити, чи відповідає її фактична діяльність очікуваним результатам. Вони також допомагають виявити сильні та слабкі сторони організації та створюють основу для коригування стратегії.

2. Контроль і моніторинг.

Ключові показники ефективності організації дозволяють їй постійно контролювати свою фінансову та операційну діяльність. Вони дозволяють

компанії відстежувати рушійні сили її розвитку, контролювати досягнення стратегічних і тактичних цілей та своєчасно виявляти відхилення від плану. Таким чином, індикатори є інструментом для своєчасного реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі компанії.

3. Прийняття управлінських рішень.

Показники діяльності організації є основою для прийняття ефективних управлінських рішень. Показники дозволяють керівництву оцінити різні аспекти бізнесу, починаючи від фінансових результатів і закінчуючи операційною ефективністю, і таким чином обрати найкращий шлях розвитку. На основі показників керівництво може приймати рішення про інвестиції, скорочення витрат, оптимізацію виробництва, впровадження нових технологій, розширення асортименту продукції тощо.

4. Стратегічне планування.

Показники роботи організації є важливим елементом у процесі стратегічного планування. Вони допомагають визначити цілі на майбутнє, сформулювати стратегічні завдання та обрати оптимальні методи їх досягнення. За допомогою показників можна оцінити, наскільки організація готова до реалізації своєї стратегії, а також передбачити можливі ризики і загрози.

5. Мотивація та стимулювання персоналу.

Результати, відображені в ключових показниках ефективності, також можуть бути використані для мотивації та заохочення працівників. Показники дозволяють оцінити внесок окремих підрозділів та працівників у загальні результати і можуть бути основою для грошового або негрошового заохочення. Ефективне використання показників може підвищити продуктивність праці, розвинути корпоративну культуру та залучити працівників до реалізації стратегічних цілей компанії.

6. Звітність та комунікація із зовнішніми стейкхолдерами.

Ключові показники ефективності організації також використовуються для інформування зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори, акціонери та регуляторні органи. Чітка і точна інформація про

фінансові результати, продуктивність і конкурентоспроможність організації сприяє створенню сприятливого іміджу компанії та залученню додаткових ресурсів для її розвитку.

Таким чином, ключові показники ефективності організації є основним інструментом аналізу, контролю, планування та управління її діяльністю. Показники допомагають підвищити ефективність роботи компанії, сприяють прийняттю обґрунтованих рішень та забезпечують прозорість для внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін.

Ключові показники ефективності організації - це важливі елементи, які відображають ефективність, продуктивність і здатність організації досягати своїх стратегічних цілей. Ці показники допомагають керівництву аналізувати результати діяльності, виявляти проблеми та можливості для вдосконалення, а також контролювати виконання планів.

1. Визначення показників.

Ключові показники діяльності організації можна визначити як кількісні та якісні характеристики, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства. До таких показників належать фінансові, виробничі, маркетингові та інші показники, що дозволяють оцінити стан і динаміку розвитку організації.

2. Класифікація показників.

Ключові показники ефективності можна класифікувати за кількома критеріями [5]:

- Фінансові показники;
- Прибуток: чистий, валовий, операційний;
- Рентабельність: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу;
- Ліквідність: коефіцієнт ліквідності, покриття активів;
- Виробничі показник;
- Виробничі витрати: собівартість продукції, витрати на одиницю продукції;

- Продуктивність праці: виробіток на одного працівника;
- Маркетингові показники;
- Частка ринку: обсяг продажів у порівнянні з конкурентами;
- Задоволеність клієнтів: результати опитувань, відсоток повернення продукції;
- Соціальні показники;
- Кадрова політика: плинність кадрів, задоволеність працівників;
- Соціальний вплив: корпоративна соціальна відповідальність.

3. Суворість показника.

Ключові показники ефективності організації важливі з точки зору [6]:

Оцінювання діяльності: керівництво може використовувати ці показники, щоб визначити, наскільки добре реалізується стратегія та досягаються цілі організації.

Планування: на основі аналізу показників можна розробити план дій для покращення діяльності організації.

Управління: індикатори допомагають контролювати виконання планів і виявляти відхилення від запланованих значень.

Прийняття рішень: ключові показники ефективності є основою для прийняття обґрунтованих бізнес-рішень щодо фінансів, виробництва та маркетингу.

Таким чином, ключові показники ефективності організації є невід'ємною частиною процесу управління, що дозволяє не тільки оцінювати результати її діяльності, а й сприяти їхньому розвитку. Правильне використання та аналіз цих показників сприяє досягненню стратегічних цілей, оптимізації використання ресурсів та посиленню конкурентоспроможності організації.

Ключові показники ефективності можна класифікувати за низкою критеріїв, що дозволяє систематизувати інформацію та зрозуміти, які аспекти діяльності компанії вони відображають. Класифікація може бути здійснена за такими групами [7].

1. За характеристиками:

- Кількісні показники: ті, що вимірюються чисельно (наприклад, обсяг виробництва, фінансові показники).

- Якісні показники: відображають якість продукту або послуги, задоволеність клієнтів тощо (наприклад, рівень сервісу, репутація компанії).

2. За типом бізнесу:

Фінансові показники:

- Прибуток: чистий прибуток, валовий прибуток, операційний прибуток;

- Рентабельність: рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу;

- Ліквідність: коефіцієнти ліквідності (поточної, швидкої, абсолютної).

Виробничі показники:

- Продуктивність праці: виробіток на одного працівника;

- Собівартість продукції: вартість виробництва одиниці продукції;

- Доступність: коефіцієнт використання обладнання.

Маркетингові показники:

- Частка ринку: відсоток продажів порівняно з конкурентами;

- Оборот: загальний оборот продукту або послуги;

- Задоволеність клієнтів: результати опитування, індекс задоволеності.

Соціальні показники:

- Показники людських ресурсів: плинність кадрів, задоволеність працівників;

- Корпоративна соціальна відповідальність: вплив на громаду, екологічна відповідальність.

3. За тривалістю використання.

- Короткострокові показники: вимірюються протягом коротких періодів часу (місяці, квартали). Вони дають змогу негайно оцінити результати діяльності;

- Довгострокові показники: вимірюються протягом більш тривалого періоду (один рік або більше). Використовуються для стратегічного планування та оцінки загального стану підприємства.

4. Залежно від рівня впливу.

- Внутрішні показники: визначаються за даними компанії (витрати, продуктивність, ефективність персоналу);
- Зовнішні показники: оцінюють ринкову позицію підприємства (конкуренція, ринкові ціни, економічні умови).

5. За функціональним призначенням

- Показники ефективності: вимірюють ефективність використання ресурсів (прибутковість, рентабельність);
- Показники ризику: оцінюють фінансовий та операційний ризик (коефіцієнт ліквідності, фінансової стійкості);
- Показники зростання: вимірюють динаміку розвитку компанії (темпи зростання продажів, продукту, ринку).

Класифікація ключових показників ефективності організації є важливим інструментом для ефективного управління компанією. Різні групи показників дозволяють керівництву отримувати вичерпну інформацію про стан організації, приймати обґрунтовані рішення та адаптувати стратегії до мінливих ринкових умов. Правильне використання показників допомагає не лише оцінити поточний стан, але й спрогнозувати майбутні результати.

1.2. Методичні підходи до оцінки основних показників роботи.

Для оцінки ефективності діяльності організації використовуються різні методологічні підходи, що дозволяють провести комплексний аналіз фінансових, виробничих та інших показників діяльності. До найбільш поширених підходів належать [8]:

1. Фінансовий аналіз.
2. SWOT-аналіз.

3. Збалансова система показників (Balanced Scorecard, BSC).
4. Дисконтовані грошові потоки (DCF).
5. Аналіз ефективності управління.
6. Кореляційно-регресійний аналіз.

Фінансова стійкість є однією з ключових характеристик діяльності будь-якої компанії. Вона відображає наявність фінансових ресурсів, доцільність їх використання та здатність адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, забезпечуючи таким чином стабільну діяльність підприємства. Аналіз фінансового стану підприємства, що включає оцінку його активів, зобов'язань, ділової активності та власного капіталу, є важливим інструментом визначення його фінансової стійкості.

Науковці пропонують різні трактування поняття «фінансовий стан». Наприклад, Н.І. Приходько визначає його як результат виробничо-фінансової діяльності підприємства, що характеризується розміром коштів, матеріалів, технічного забезпечення, обсягом виробництва, обігу та прибутку [9]; А.О. Пітінова визначає фінансовий стан як фінансову конкурентоспроможність підприємства, насамперед його платоспроможність, кредитоспроможність та зобов'язання перед державою та іншими суб'єктами. Під ним розуміють сукупність показників, що характеризують виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами [10]. На нашу думку, фінансовий стан є більш комплексним поняттям. Воно охоплює здатність суб'єкта господарювання здійснювати свою виробничо-господарську та фінансову діяльність, вчасно погашати свої борги, ефективно використовувати наявні ресурси та забезпечувати стабільний розвиток.

Основними характеристиками фінансової стабільності є:

1. фінансова стійкість - здатність суб'єкта господарювання фінансувати свої активи за рахунок власних ресурсів, уникати надмірних запозичень і заборгованості та забезпечувати своєчасне погашення своїх боргів;

2. платоспроможність - здатність суб'єкта господарювання своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

3. фінансова стабільність - здатність суб'єкта господарювання своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

4. фінансова стійкість - здатність суб'єкта господарювання своєчасно виконувати свої зобов'язання.

Важливо, щоб ці умови завжди виконувалися, оскільки недостатня фінансова стійкість зазвичай призводить до неплатоспроможності, тоді як надмірна стійкість може призвести до створення надмірних резервів, збільшення витрат, з одного боку, і затримки розвитку підприємства, з іншого. Такий підхід дає змогу врахувати всі аспекти фінансової діяльності суб'єкта господарювання та забезпечити комплексну оцінку його фінансового стану і стійкості.

Аналіз фінансового стану має на меті розрахунок ключових показників, які дають змогу об'єктивно оцінити обсяг і структуру активів та пасивів підприємства, а також стабільність та ефективність управління ним. До ключових показників відносяться: показники майнового стану;

- показники ліквідності;
- показники фінансової стійкості;
- показники ділової активності;
- показники прибутковості (рентабельності);
- показники ринкової активності (для акціонерних товариств) [11].

Набір показників, які можуть бути включені в цю систему, визначається цілями і завданнями аналізу, наявною інформаційною базою та специфікою діяльності підприємства.

Маркетингова стратегія - це основна сфера концентрації зусиль і філософія бізнесу підприємства з точки зору маркетингової орієнтації. Маркетингова стратегія повинна бути орієнтована на пристосування діяльності до мінливого маркетингового середовища для реалізації стратегічних цілей підприємства [12]. Вибір обґрунтованої маркетингової стратегії вимагає поєднання наукових

підходів: в основі SWOT-аналізу, який є початковим етапом і основою формування маркетингової стратегії, лежить низка наукових підходів [13].

SWOT-аналіз має на меті забезпечити менеджерів інформацією, необхідною для обґрунтованого вибору маркетингових стратегій з урахуванням можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Процес формування портфеля маркетингових стратегій є складним і трудомістким, а його реалізація повинна здійснюватися логічно і послідовно. Перший етап передбачає вивчення макросередовища, формування його профілю та виявлення потенційних загроз і можливостей. На наступному етапі аналізується мікросередовище, формується його профіль та оцінюються загрози і можливості, що виникають під впливом зовнішніх факторів. Паралельно оцінюються внутрішні фактори для виявлення сильних і слабких сторін компанії. Наступним етапом є розробка інтегрованого профілю маркетингового середовища, об'єднання отриманих результатів і побудова матриці SWOT-аналізу. Завершальним етапом є створення профілю позиціонування компанії, який враховує результати аналізу та визначає її стратегічний напрямок на ринку. Такий підхід дозволяє компаніям ефективно враховувати внутрішні та зовнішні фактори і формувати стратегію, яка найкраще відповідає їхнім цілям та ринковому середовищу.

SWOT-аналіз - один з найпоширеніших методів оцінки середовища (за аббревіатурою англійських слів «strengths», «weaknesses», «opportunities» і «threats») - групує фактори середовища компанії на зовнішні і внутрішні, з метою визначення їх позитивного або аналіз їх з точки зору визначення позитивного чи негативного впливу [15].

У процесі SWOT-аналізу підприємство ідентифікує та оцінює свої сильні й слабкі сторони, що характеризують його внутрішнє середовище, а також аналізує можливості й загрози, які формуються у зовнішньому середовищі [14]. Процес проведення SWOT-аналізу наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Робота SWOT - аналізу.

SWOT - аналіз			
Оцінка зовнішніх чинників		Оцінка внутрішніх чинників	
Виявлення маркетингових перспектив і ризиків		Аналіз переваг і недоліків компанії	
Репутація компанії	Ризики ринку	Потенціал компанії	Внутрішні тенденції взаємодії
Визначення напрямів подолання слабкостей			
Оцінка конкурентних переваг компанії та визначення ключових напрямів її маркетингової стратегії			

Суть матриці SWOT - дати можливість сформулювати оптимальну маркетингову стратегію компанії відповідно до умов ринкового середовища через різні комбінації аналізу характеристики компанії [14].

Ключовими цілями SWOT-аналізу є:

- визначення маркетингових можливостей, що ідентичні можливостям компанії;
- визначення маркетингової небезпеки і розробка контрзаходів для нейтралізації їх впливу;
- оцінка переваг компанії та їх порівняння з можливостями ринку;
- знаходження недолків компанії та розробка стратегій для їх усунення;
- визначення переваг компанії на ринку та формування стратегічних пріоритетів [16].

Важливим підсумком компоненту SWOT-аналізу, що слугує основою для розробки маркетингової стратегії підприємства, є матриця, яка поєднує сильні і слабкі сторони, а також можливості й загрози.

Основні типи стратегій матриці SWOT-аналізу:

- стратегії реалізації маркетингових можливостей шляхом використання сильних сторін компанії.

- стратегії, які використовують сильні сторони компанії для нейтралізації маркетингових загроз;
- стратегії, спрямовані на мінімізацію слабких сторін підприємства за рахунок використання маркетингових можливостей;
- стратегії, спрямовані на мінімізацію слабких сторін підприємства за рахунок використання маркетингових можливостей;
- стратегії, спрямовані на мінімізацію слабких сторін підприємства та потенційних маркетингових загроз [14].

Збалансована система показників є одним з найбільш корисних інструментів для управління стратегією та ефективністю діяльності. Детальніше про те, які показники входять до цієї системи, як вони пов'язані між собою і що слід враховувати при їх впровадженні для досягнення цілей компанії, див. за посиланням [17].

Творці цієї системи Роберт Каплан і Девід Нортон провели дослідження, які лягли в основу збалансованої системи показників, у 1990 році. На той час основним управлінським показником, на який орієнтувалися компанії, були фінансові перспективи. Однак, на думку авторів, для ефективної реалізації стратегії недостатньо орієнтуватися лише на такі показники. Особливо в довгостроковій перспективі. Тому вони запропонували три додаткові сфери, які взаємопов'язані між собою і мають певний вплив на фінансові результати: внутрішні бізнес-процеси, обслуговування клієнтів, навчання та інновації. Поєднуючи ці чотири показники, компанія може досягти своїх стратегічних цілей.

Як саме пов'язані між собою показники збалансованої системи показників? Розглянемо на прикладах.

Фінансові: які фактори свідчать про ефективність діяльності власників та акціонерів компанії? Важливо зазначити, що фінансові показники можна розділити на дві групи. Перша забезпечує збільшення доходів, друга відповідає за зменшення витрат .

Клієнти: які показники обслуговування клієнтів допомагають досягти фінансових результатів? Які показники треба тримати під контролем, щоб клієнт був задоволений обслуговуванням?

Внутрішні бізнес-процеси: які внутрішні процеси необхідно оптимізувати, щоб підвищити задоволеність клієнтів якістю послуг та продуктів [18]?

Збалансована система показників будується послідовно. Нижче наведено чотири основні етапи її побудови, а також приклади та поради, які слід враховувати при впровадженні збалансованої системи показників для досягнення цілей компанії [19].

Крок 0. Визначте стратегію компанії Багато з нас є фінансистами і знають, що нульовий період або точка відліку - це базовий нульовий період, протягом якого здійснюються інвестиції. Для збалансованої системи показників це означає, що компанія має стратегію розвитку.

Крок 1. Розробка карти стратегії. Це документ, який візуально відображає стратегію через стратегічні цілі та причинно-наслідкові зв'язки між ними. На цьому етапі формуються фактори для кожної перспективи.

Крок 2. Формування таблиці індикаторів (заходів). Тут відображаються цільові значення та стратегічні ініціативи для їх досягнення.

Крок 3. створення паспорту для кожного індикатора. Він містить всі деталі розрахунку, включаючи формулу, алгоритм, поточні та планові значення, а також відповідального за показник.

Крок 4. Відображення елементів KPI на картах менеджерів і співробітників. Постановка цілей і декомпозиція цілей.

Дисконтований грошовий потік (DCF) - це метод фінансової оцінки, який використовується для визначення вартості компанії або проекту на основі прогнозованих майбутніх грошових потоків. Основний принцип методу дисконтованих грошових потоків полягає у приведенні майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості з урахуванням факторів часу та ризику [20].

Ключові аспекти методу дисконтування фінансового потоку.

1. Прогноз фінансового потоку. Перший етап передбачає прогнозування майбутніх грошових потоків, які будуть генеруватися підприємством або проектом. Сюди входять доходи від операційної діяльності, інвестиції та зміни в оборотному капіталі.

2. Визначення ставки дисконтування. Ставка дисконтування відображає рівень ризику та вартість капіталу, що використовується для приведення до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків. Ставка дисконтування може базуватися на середньозваженій вартості капіталу (WACC) або нормі прибутку, яку вимагають інвестори.

3. Дисконтовані грошові потоки. Грошові потоки для кожного періоду зменшуються відповідно до обраної ставки дисконтування.

Формула дисконтування виглядає наступним чином [21]:

(1.1)

$$PV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

Де:

- PV — поточна вартість майбутніх грошових потоків.
- CF_n — грошові потоки в кожному періоді.
- r — ставка дисконту (WACC або інша).
- n — кількість періодів.

4. Оцінка кінцевої вартості (TV). Важливим елементом оцінки дисконтованих грошових потоків є визначення вартості підприємства на кінець прогнозного періоду. Термінальна вартість оцінюється на основі припущень щодо довгострокових темпів зростання грошових потоків.

5. Розрахунок теперішньої вартості (чистої теперішньої вартості, NPV). Після того, як всі майбутні грошові потоки були дисконтовані до їх теперішньої вартості, вони підсумовуються. Це і є теперішня вартість підприємства або проекту.

Переваги методу дисконтування грошових потоків [22]:

Об'єктивність. Метод базується на фактичних даних про грошові потоки і тому дає досить точну оцінку.

Оцінка ризику. Ставка дисконтування враховує рівень ризику проекту або компанії.

Універсальність. Метод дисконтування грошових потоків можна використовувати як для оцінки підприємств, так і окремих інвестиційних проектів.

Недоліки методу дисконтованих грошових потоків [23].

Важко прогнозувати. Ринкові коливання та внутрішні фактори можуть призвести до неточних прогнозів майбутніх грошових потоків.

Залежність від ставки дисконтування. Неправильний вибір ставки дисконтування може мати значний вплив на результати оцінки.

Довгострокові припущення. Періоди прогнозування часто розтягуються на багато років, що збільшує невизначеність.

Аналізуючи переваги та недоліки різних підходів до оцінки ефективності управління, доцільно застосовувати комплексний підхід, який враховує багатогранність цієї категорії. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що управлінська ефективність є економічною категорією, яка відображає внесок управлінської діяльності в досягнення результативності системи управління. Вона має різні показники як складову частину управління, так і самої управлінської діяльності (суб'єкта управління). Інакше кажучи, управлінська ефективність визначає якість управління, що оцінюється через просторові та часові порівняння.

Для того, щоб дізнатися суть результативності управління компанії, треба провести аналіз підходів до її оцінки, серед яких Є.М. Савельєва виокремлює цільовий підхід, системний підхід, внутрішньоорганізаційний підхід та конкурентний підхід [24]. Відповідно до цільового підходу, результативність управління визначається можливістю досягти встановлених задач. Основна ідея системного підходу передбачає розгляд об'єкта оцінки як цілісної системи. Управління об'єктом тим ефективніше, чим правильніше підібрані елементи системи і чим більш скоординовані дії. Внутрішньоорганізаційний підхід ґрунтується на типі системи управління та координації, прийнятої на

підприємстві, а також на ступені централізації та регламентації. Цей підхід забезпечує розвиток персоналу та розвиток підприємства. Конкурентний підхід передбачає, що потрібно враховувати інтереси всіх сторін, які мають відношення до підприємства. Це означає, що при визначенні стратегії підприємства важливо знайти баланс між різними цілями, адже досягнення однієї мети може бути обмежене іншими важливими вимогами. Однак він не дозволяє визначити єдиний погляд на склад показників, що входять до оцінки ефективності управління підприємством. Дослідниця Балабанова Л.В. зазначає, що оцінка результативності управління компанії доцільно поставити до однокритеріального підходу та багатокритеріального підходу [25]. При однокритеріальному підході оптимізується (максимізується або мінімізується) один з параметрів ефективності. У багатокритеріальному підході оптимізується декілька показників результативності. Одні показники стоять на прийнятному рівні, тоді як інші повинні відповідати максимальному або мінімальному пороговому значенню. Багатокритеріальний підхід реалізується шляхом розрахунку адаптивних та мультиплікативних показників. Він не може визначати показники, які слід збільшити або зменшити при дослідженні результативності управління, але дозволяє оптимізувати за кількома параметрами. Каплан Р.С. та Нортон Д.П. розробили та впровадили концепцію Balanced Scorecard (BSC) як інструмент для оцінки ефективності управління. Вони наголошують на важливості використання багатокритеріального підходу, що враховує не лише фінансові, а й нефінансові показники, такі як ефективність внутрішніх бізнес-процесів, навчання та розвиток персоналу, а також задоволеність клієнтів.

Дослідники виділили чотири основні перспективи оцінки ефективності:

1. Фінансова – аналіз фінансових результатів підприємства.
2. Клієнтська – оцінка рівня задоволеності та залученості клієнтів.
3. Внутрішні бізнес-процеси – ефективність та продуктивність операцій.

4. Навчання та розвиток – підвищення кваліфікації працівників і розвиток організації [26].

Такий підхід дозволяє використовувати значну кількість показників, які не завжди дають однозначне уявлення про ефективність управління підприємством.

Кожен підхід до аналізу ефективності управління підприємством характеризує цей процес на основі одного або декількох принципів та умов оцінки. Це: досяжність цілей, оптимізація та узгодженість поведінки елементів системи, ступінь пріоритетності розвитку людських ресурсів та розвитку підприємства, задоволення інтересів стейкхолдерів та оптимізація (максимізація чи мінімізація) параметрів ефективності. Сукупність поглядів на підходи до оцінки ефективності управління підприємством зазнала значних змін із впровадженням нових методів управління, здатних адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Провідні фірми управлінського консалтингу в Європі та США активно використовують і розвивають управлінський підхід, який розглядає максимально можливу економічну додану вартість компанії та її окремих підрозділів як один з найважливіших критеріїв успішності управлінської діяльності на різних рівнях. Цей підхід відомий як вартісно-орієнтоване управління або VBM (value-based management). Капіталізація є підсистемою VBM, яка виступає мірилом ефективності управління підприємством і може бути використана для досягнення нових рівнів розвитку підприємства за рахунок залучення вільного капіталу та інвестицій в модернізацію виробництва. Лотоцький Ю. трактує капіталізацію як «процес перетворення різних ресурсів у самозростаючий капітал, що, в свою чергу, дозволяє створити нову вартість і збільшувати вартість бізнесу» [27]. Таким чином, ефективність управління підприємством пропонується оцінювати шляхом визначення ступеня капіталізації. Декілька дослідників рекомендують застосовувати показники, які відображають результати, витрати, рівень якості та характеристики систем управління компанії. У даному дослідженні до цієї групи віднесено

наступні методи (табл. 1.2) [28]. Наведені в таблиці дані підтверджують існування численних методів оцінки управлінської ефективності, але конкретний інструментарій, необхідний для їх реалізації, є обмеженим. Практичного застосування набули матричні методи, методи аналітичної геометрії та методи оцінки ефективності формування фінансового результату. Матричні та аналітико-геометричні методи характеризуються наявністю набору інструментів та методичного забезпечення, тоді як метод оцінки ефективності формування фінансового результату характеризує ефективність управління на етапі формування фінансового результату.

Таблиця 1.2 - Методи оцінки результативності управління підприємством

Метод	Характеристика методу
Порівняння	Порівнює фактичні значення індикаторів з еталонними значеннями.
Групування	Визначає однорідну групу компаній в опитуванні за певними характеристиками.
Рейтинговий метод	Побудова рейтингу здійснюється за допомогою кількох показників, таких як метод кластерного аналізу, бальний метод та метод комплексного фінансового мультиплікатора
Математична статистика	Досліджує взаємозв'язки між показниками за допомогою функціональних зв'язків.
Факторний аналіз	Досліджує вплив змін в окремих факторах на загальну ефективність компанії.
Ранговий метод	Нормативна система, яка розподіляє індикатори шляхом встановлення відповідного співвідношення темпів зростання між індикаторами таким чином, що вищі темпи зростання одного індикатора відповідають вищому рангу, ніж темпи зростання іншого індикатора.

Продовження таблиці 1.2

Матричний метод	Дозволяє проводити порівняльний аналіз управління в динаміці та визначати значення узагальнюючих показників результативності управління.
Метод експертних оцінок	Цей метод застосовується, коли є багато окремих показників, які відображають різні аспекти управління.
Метод нечіткої логіки	Цей метод дозволяє оцінити ефективність управління, використовуючи як кількісну, так і якісну інформацію, що допомагає уникнути недоліків методів, які зосереджуються тільки на фінансових показниках. З одного боку, опис нечітких множин є зручним інструментом для моделювання економічних систем в умовах невизначеності, а з іншого - дає можливість для нових трактувань класичних імовірнісних та експертних оцінок.
Метод нейронних мереж	Завдяки використанню комп'ютерних технологій стало можливим обробляти велику кількість інформації.
Економікоматематичне моделювання	За допомогою математичних моделей можна вивчати кількісні взаємозв'язки і взаємозалежності модельованих систем і вдосконалювати їх подальший розвиток і функціонування.
Імітаційне моделювання	Оцінює рішення та робить детальні прогнози і розрахунки.
Математичне програмування	Вивчає граничні задачі та створює шляхи розв'язання.
Дослідження операцій	Створює та використовує шляхи математичного моделювання для пошуку оптимальних рішень у різних сферах людської діяльності.
Метод нечітких множин	До нього слід використовувати твердження - нечіткі множини та функції приналежності. Критерієм функціонування підприємства з використанням методу теорії нечітких множин є максимізація рівня ефективності управлінських рішень.

Дослідження проблеми оцінки ефективності управління підприємством дозволило виявити серед численних вартісних критеріїв, що розглядаються в сучасній науковій літературі, критерій економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added), який є адаптованою версією показника чистого операційного прибутку. У рамках VBM-менеджменту цей критерій рекомендується для впровадження в практичну діяльність.

Враховуючи модифікацію основної формули для розрахунку EVA (Economic Value Added) [15], була запропонована нова формула 1.2 для використання в дослідженнях.

(1.2)

$$EVA = (r - WACC) \times IC, (1)$$

де IC – величина інвестиційного капіталу;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

r – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

$$EVA = (r \times (1 - k) - WACC) \times IC, (2)$$

де k – коефіцієнт інфляційного ризику.

Модифікована формула економічної доданої вартості використовується для визначення ефективності управління підприємством через збільшення (зменшення) рівня капіталу підприємства. Окрім того, коефіцієнт інфляційного ризику відображає рівень вразливості підприємства до негативних впливів зовнішнього середовища, середньозважена вартість капіталу показує оптимальність структури функціонального капіталу підприємства та його інвестиційні можливості.

Оцінка ефективності управління підприємством є важливою як з наукової, так і з практичної точки зору. Це пов'язано з тим, що воно дає можливість визначити стратегії розвитку, сформулювати майбутні прогнози та плани дій, визначити результати використання ресурсів та капіталу. На сьогоднішній день для оцінки рівня капіталу підприємства в рамках управлінської оцінки рекомендується використовувати VBM - Management,

який визначає модифікований показник EVA, що дозволяє врахувати вплив факторів зовнішнього середовища.

Одними з основних методів дослідження множинних залежностей є кореляційний та регресійний аналіз. Кореляційний аналіз дозволяє оцінити зв'язок між досліджуваним явищем і показником, який підлягає оцінці, тоді як регресійний аналіз спрямований на встановлення форми зв'язку між результативним показником і факторами, які на нього впливають [29].

Розробка багатофакторної моделі включає кілька етапів: вибір основних факторів, що впливають на результативні показники; збирання необхідних даних; аналіз та первинна обробка отриманої інформації; побудова економіко-математичної моделі; а також економічний аналіз отриманих результатів.

Кореляційно-регресійний аналіз було застосовано для створення багатофакторної моделі, де результативним показником є фінансовий результат діяльності досліджуваних птахівничих підприємств, а факторами впливу є: x_1 — дохід від реалізації; x_2 — податок на додану вартість; x_3 — чистий дохід від реалізації; x_4 — собівартість реалізованої продукції; x_5 — валовий прибуток або збиток; x_6 — інші операційні витрати; x_7 — адміністративні витрати; x_8 — витрати на збут; x_9 — інші операційні витрати; x_{10} — інші доходи; x_{11} — фінансові витрати; x_{12} — інші витрати.

Дослідження принципів і закономірностей формування прибутку підприємств дозволило виявити лінійну залежність між чистим прибутком та зазначеними факторами впливу, яка має наступний математичний вираз:

(1.3)

$$y_i = a_0 + a_1x_{i1} + a_2x_{i2} + \dots + a_nx_{im}$$

Де y_i - значення фінансового результату підприємства;

a_m - параметри регресійної моделі;

x_{im} - значення змінного фактора.

Після відбору найважливіших факторів визначають їх значимість і вплив на результативний показник.

Параметри лінійної регресійної моделі визначаються за допомогою методу найменших квадратів, доступного в програмному пакеті MS Excel. Для встановлення достовірності лінійної регресійної моделі розраховується коефіцієнт кореляції (r) за наступною формулою:(1.4)

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - (\sum_{i=1}^n x_i) - (\sum_{i=1}^n y_i)}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2} * \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - (\sum_{i=1}^n y_i)^2}}$$

Цей коефіцієнт характеризує міру впливу модельних факторів $x_1, x_2 \dots x_m$ обсяг чистого прибутку (y_i) птахівничих підприємств.

1.3. Характеристика джерел інформації при дослідженні основних показників роботи

У процесі дослідження показників діяльності організації важливу роль відіграють різні джерела інформації, які надають об'єктивні дані для аналізу фінансової, виробничої та організаційної діяльності. Джерела інформації можна поділити на внутрішні та зовнішні [30].

Внутрішні джерела - це дані, що генеруються та використовуються всередині організації. Вони надають керівництву та іншим зацікавленим сторонам об'єктивну інформацію про фінансовий, виробничий, комерційний та кадровий стан підприємства. Внутрішні джерела є ключовими для аналізу ключових показників діяльності організації.

Основними джерелами внутрішньої інформації є [31]:

1. Фінансові звіти.

Баланс відображає фінансовий стан компанії на певну дату і показує активи, зобов'язання та власний капітал. Баланс дозволяє оцінити склад активів, ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість.

Звіт про прибутки та збитки показує доходи, витрати та прибутки (збитки) за певний період. Є основним інструментом для аналізу прибутковості компанії.

Звіт про рух грошових коштів надає інформацію про надходження та вибуття грошових коштів у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Допомагає оцінити платоспроможність компанії та її здатність генерувати грошові потоки.

Звіт про рух капіталу відображає зміни в капіталі за певний період і є ключовим інструментом для оцінки фінансової стабільності організації.

2. Управлінські звіти.

Звіти про бюджетування та виконання бюджету містять дані про заплановані та фактичні витрати і доходи, що дозволяє контролювати ефективність фінансового планування та виконання бюджету [32].

Звіти за центрами відповідальності допомагають оцінити ефективність роботи окремих підрозділів і дозволяють керівництву краще зрозуміти, де можна оптимізувати витрати та підвищити ефективність.

Аналіз витрат містить детальну інформацію про структуру витрат і може виявити можливості для оптимізації.

3. Планово-економічна документація.

Планування та бюджети містять основні цілі та завдання організації, а також плани продажів, виробництва, закупівель тощо. Вони є основою для оцінки досягнення стратегічних цілей.

Проектні документи містять інформацію про інвестиційні проекти, які плануються або реалізуються. Вони важливі для оцінки доцільності та ефективності майбутніх інвестицій.

4. Кадрові документи.

Штатні розклади та кадрові документи містять дані про кількість персоналу, кваліфікацію, продуктивність, інформацію про заробітну плату та інші кадрові показники. Це важливо для аналізу витрат на оплату праці та ефективності використання трудових ресурсів.

Програми навчання та підвищення кваліфікації відображають інвестиції в навчання персоналу, що впливає на продуктивність праці та підвищення кваліфікації працівників.

Оцінка ефективності роботи персоналу надають інформацію про результати діяльності дозволяють оцінити продуктивність та ефективність окремих працівників і підрозділів.

5. Виробничий звіт.

Виробничі плани та звіти містять дані про обсяг виробництва, використовуваних ресурсах і їх ефективності. Це дозволяє аналізувати продуктивність і результативність виробничого процесу.

У технічній документації описується виробничий процес, витрати ресурсів на одиницю продукції, стандарти якості і т. д.

. У звіт про якість продукції входить інформація про рівень браку, повернення продукції та інших показниках якості, які впливають на задоволеність клієнтів і загальну продуктивність.

Тепер перейдемо до ролі внутрішніх джерел.

Довідка з внутрішніх джерел [33]:

Оцінка фінансового стану та прибутковості, дані бухгалтерського обліку є основою для аналізу фінансових показників, таких як рентабельність активів, капіталу та ліквідності.

Управлінські та планово-економічні документи дозволяють відстежувати витрати і доходи і оцінювати ефективність витрачання ресурсів.

Документація з управління людськими ресурсами дозволяє визначити потреби персоналу в навчанні, мотивації та розвитку для досягнення стратегічних цілей.

Звіти про виробництво допомагають оцінити рівень продуктивності, визначити проблеми та потенційні можливості для вдосконалення процесів.

Таким чином, внутрішні джерела є основою для прийняття управлінських рішень, що впливають на ефективність діяльності організації та її здатність

досягати поставлених цілей. Внутрішні джерела містять дані, які генеруються всередині самої організації і містять детальну інформацію про її діяльність.

Зовнішні джерела інформації - це дані, отримані ззовні організації, які надають актуальну інформацію про кон'юнктуру ринку, макроекономічні умови, конкурентів та галузеві тенденції. Зовнішні джерела інформації дозволяють організації враховувати зовнішні фактори, що впливають на її діяльність, тим самим підвищуючи ефективність і конкурентоспроможність її управлінських рішень [34].

Основними джерелами зовнішньої інформації є:

1. Офіційна статистика.

Національні статистичні органи. Дані, що публікуються національними статистичними органами, такими як Державна служба статистики України, включають інформацію про обсяги виробництва, індекси цін, рівень інфляції, заробітну плату та інші макроекономічні показники. Це важливо для оцінки економічних та загальних ринкових умов.

Галузева статистика. Дані по окремим галузям можуть допомогти визначити позицію організації в групі конкурентів, оцінити частку ринку та зрозуміти основні тенденції в галузі.

2. Нормативно-правова база.

Закони, постанови та нормативні акти містять інформацію про законодавчі вимоги, що регулюють галузь. Знання нормативно-правової бази допомагає організаціям дотримуватися чинних стандартів, мінімізувати юридичні ризики та вчасно реагувати на зміни в законодавстві.

Митні, податкові та екологічні стандарти впливають на витрати організації, виробничі процеси та ринки збуту.

3. Дослідження ринку та галузеві огляди.

Звіти дослідницьких компаній (наприклад, GfK, Nielsen, Deloitte). Ці організації надають аналітичні огляди, які включають ринкові дані, структуру попиту, споживчі вподобання, прогнози розвитку ринку та конкурентне

середовище. Звіти корисні для визначення можливостей і загроз у зовнішньому середовищі.

Аналіз конкурентів включає дані про сильні та слабкі сторони конкурентів, стратегії, асортимент продукції, рівень цін тощо. Це допомагає організації краще позиціонувати себе на ринку.

4. Біржова та фінансова інформація.

Котирування акцій та облігацій. Дані з фондової біржі можуть допомогти оцінити вартість компаній, акції яких котируються на біржі, а також визначити інвестиційні можливості та ризики. Наприклад, ціни на акції конкурентів можуть бути індикатором їхнього фінансового стану та ринкової стабільності [35].

Кредитні рейтинги та макроекономічні прогнози. Дані рейтингових агентств та фінансових установ можуть допомогти організаціям оцінити стабільність ринку та визначити доступність фінансових ресурсів.

5. Наукові та фахові публікації.

Технічні журнали та наукові праці надають інформацію про новітні розробки, теоретичні підходи, інноваційні технології та методи управління. Такі публікації є джерелом ідей для підвищення ефективності діяльності та вдосконалення внутрішніх процесів.

Дані з конференцій, симпозіумів та форумів. На цих заходах можна отримати інформацію про останні досягнення та тенденції галузі, перейняти досвід провідних компаній та обговорити актуальні питання з експертами.

6. Інтернет-джерела інформації та професійні спільноти.

Новинні сайти, блоги та портали надають швидкий доступ до новин ринку, інформації про конкурентів та споживчі тенденції. Наприклад, галузеві веб-сайти та блоги можуть містити аналіз та огляди, які допоможуть вам швидко реагувати на мінливі ринкові умови.

Професійні соціальні мережі та спільноти (LinkedIn, галузеві форуми) можна використовувати для отримання останніх новин, налагодження професійних зв'язків та обміну досвідом і знаннями з колегами [36].

7. Інформація від партнерів та клієнтів.

- Опитування та анкетування клієнтів. Дані, отримані від клієнтів за допомогою опитувань та інтерв'ю, можуть допомогти нам зрозуміти їхні потреби, задоволеність та побажання. Це може допомогти адаптувати продукти та послуги до потреб клієнтів.

Ділові відносини з постачальниками. Взаємодія з партнерами та постачальниками може надати інформацію про ціни на сировину, нові матеріали та доступні інновації в галузі.

Роль зовнішніх джерел інформації. Зовнішні джерела інформації надають організаціям можливість:

- Враховувати вплив ринкових умов. Знання кон'юнктури ринку, попиту та пропозиції дозволяє їм адаптувати свої стратегії у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі.

- Аналізувати конкурентне середовище. Оцінка діяльності конкурентів дозволяє організації визначити власні сильні та слабкі сторони, а також виявити можливості для вдосконалення.

- Дотримання вимог законодавства. Обізнаність щодо чинних законів та нормативних актів може мінімізувати ризик їх недотримання та можливих штрафів.

- Застосовувати нові методи та підходи. Наукові дослідження та професійні публікації надають знання, які сприяють інноваційним розробкам та підвищенню ефективності роботи.

Таким чином, використання зовнішніх джерел інформації є важливим для всебічного аналізу діяльності організації, адаптації до змін та забезпечення ефективності в конкурентному середовищі.

3. Використання та обробка інформації.

Якість зібраної інформації та її аналіз визначають релевантність процесу прийняття рішень, оскільки саме якість зібраної інформації та її аналіз визначають релевантність рішення. Належне використання інформації дозволяє

своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, підвищує ефективність та конкурентоспроможність підприємства [37].

Етапи обробки інформації.

1. Збір інформації.

Перший етап обробки інформації починається зі збору даних із внутрішніх і зовнішніх джерел. Вибір джерел інформації залежить від типу інформації, необхідної для досягнення стратегічних і тактичних цілей організації.

Можливі методи збору інформації включають аналіз фінансових та управлінських звітів, інтерв'ювання працівників, опитування клієнтів, аналіз ринку та моніторинг законодавства.

2. Первинна обробка та фільтрація.

На цьому етапі відбувається перевірка якості зібраної інформації, її фільтрація та попередня обробка. Важливо визначити релевантні та актуальні дані, які матимуть вплив на діяльність організації.

Фільтрація може усунути непотрібні або дублюючі дані, що сприяє подальшій ефективності аналізу.

3. Систематизація та класифікація.

Систематизація - це процес структурування даних у логічному порядку для кращого розуміння взаємозв'язків між показниками [38].

Класифікація інформації полегшує її обробку та використання в подальшому аналізі. Наприклад, дані можна згрупувати за категоріями (фінансові, виробничі, маркетингові) або періодами (місячні, квартальні, річні).

4. Аналіз інформації.

Етап аналізу передбачає кількісний та якісний аналіз зібраної інформації, формулювання висновків та оцінку результатів діяльності.

Використовуються різні аналітичні методи, включаючи фінансовий аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз, SWOT-аналіз, порівняльний аналіз і трендовий аналіз.

Метою є виявлення закономірностей, відхилень, ризиків і можливостей, які можуть вплинути на прийняття рішень.

5. Інтерпретація результатів.

Інтерпретація результатів аналізу включає пояснення основних висновків та їх значення для організації.

Інтерпретація допомагає менеджерам зрозуміти причини певних показників та вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на результати діяльності.

6. Прийняття рішень.

На основі обробленої та інтерпретованої інформації керівництво організації приймає бізнес-рішення. Це можуть бути стратегічні рішення, спрямовані на підвищення ефективності, оптимізацію витрат, покращення процесів тощо, або оперативні рішення.

Наприклад, дані про витрати можуть призвести до рішень про скорочення збиткових видів діяльності або впровадження нових технологій для оптимізації процесів.

7. Моніторинг та координація.

Після того, як рішення впроваджено, важливо управляти результатами та відстежувати досягнення поставлених цілей.

На основі моніторингу можна коригувати стратегії та процеси, якщо виявляються відхилення або з'являються нові фактори, що впливають на діяльність організації.

Принципи використання інформації [39]:

1. Надійність та обґрунтованість. Інформація повинна бути надійною, точною та актуальною, оскільки вона впливає на якість управлінських рішень.

2. Повнота та релевантність. Тільки релевантна інформація, яка має безпосереднє відношення до мети аналізу, може бути використана для підвищення продуктивності аналізу.

3. Конфіденційність і безпека. Важливо захищати інформацію від несанкціонованого доступу та зловживань, особливо це стосується комерційних даних та персональних даних працівників.

4. Оперативність та доступність. Інформація повинна бути доступною і готовою до використання в зручний для аналізу час, особливо там, де потрібне швидке прийняття рішень.

Використання обробленої інформації сприяє:

Оцінці результатів діяльності. Дані про фінансові показники, витрати та доходи дозволяють оцінити ефективність поточної діяльності та виявити слабкі місця.

Формулюванню стратегій розвитку. Інформація про стан ринку, конкурентів і тенденції може допомогти сформулювати стратегічні напрямки розвитку організації.

Управління ресурсами. Дані про внутрішні ресурси (персонал, матеріали, обладнання) дозволяють оптимізувати їх використання та забезпечити більш ефективну роботу.

Мінімізація ризиків. Інформація про зміни в законодавстві, фінансові ризики та ринковий попит може допомогти передбачити та уникнути потенційних загроз.

Таким чином, використання та обробка інформації є основою ефективного управління, що дозволяє організаціям швидко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, підвищувати ефективність та досягати своїх стратегічних цілей.

Джерела інформації відіграють важливу роль у вивченні організаційної діяльності та надають достовірну і всебічну картину діяльності організації. Забезпечення надійності, релевантності та повноти інформації є важливим, оскільки це безпосередньо впливає на точність аналізу та прийняття рішень.

Висновки до першого розділу

У першому розділі показані теоретичні аспекти дослідження основних показників організаційної діяльності як основи для обґрунтування управлінських рішень та оцінки ефективності діяльності підприємств. Аналіз

літературних джерел дозволив визначити основні підходи до класифікації фінансових, виробничих та організаційних показників. Особливу увагу було приділено різним методичним підходам до оцінки показників ефективності, зокрема таким методам, як аналіз фінансової звітності, кореляційний аналіз, регресійний аналіз та система збалансованих показників (BSC).

Також було досліджено роль інформаційних ресурсів та їх класифікацію на внутрішні та зовнішні джерела інформації. Внутрішні джерела інформації, такі як фінансова звітність, дані системи бухгалтерського обліку та звіти про діяльність підрозділів, надають точні та детальні дані про внутрішній стан компанії. Зовнішні джерела, такі як аналітичні звіти, маркетингові дослідження, законодавча база та економічна статистика, дозволяють оцінити ринкове середовище та зовнішні фактори, що впливають на діяльність організації.

Таким чином, теоретичне обґрунтування результатів діяльності організації є важливим етапом у досягненні глибшого розуміння процесів, що відбуваються в компанії, і забезпечує основу для подальшого практичного аналізу та формулювання стратегій, спрямованих на покращення результатів діяльності.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВГУМА»

2.1. Загальна характеристика досліджуваного підприємства

ТОВ «Київгума» почало свою роботу у 1930 році. На сьогоднішній день підприємство лідирує на ринку нашої країни у виготовленні гумових виробів. Компанія виробляє понад 4 000 найменувань гумових, латексних, силіконових та ПВХ виробів, виробляє вироби з ТПЕ та пластику. Продукція «Київгуми» поставляється по всій Україні та 28 країн світу.

ТОВ «Київгума» займає одну з лідруючих позицій у галузі виробництва гумотехнічних виробів у Україні. Компанія має потужну репутацію завдяки широкому асортименту продукції, який охоплює промислові, сільськогосподарські та побутові вироби. Її діяльність характеризується високим рівнем якості продукції та конкурентоспроможністю на внутрішньому ринку, а також активними зусиллями щодо розширення експортного потенціалу.

Підприємство виробляє таку продукцію як, технічні пластини, кільця, манжети, сходишки, різноманітні побутові вироби, сільськогосподарська продукція та нефасонні вироби. До нефасонних виробів відносяться також ущільнювачі, профілі, прокладки та гумові тканини, прокладки, прогумовані тканини, трубки і шнури. Київгума також пропонує широкий асортимент медичних та дитячих товарів.

У компанії працює близько 450 осіб, вона має 33 підрозділи та відділів та цехів і гарантує роботу повного циклу. Виробничі потужності та високоточне обладнання компанії дозволяють розробляти рецептури, проектувати прес-форми та забезпечувати ефективне виробництво продукції.

Компанія має власні виробничі приміщення та склади площею понад 21 000 кв. м на території площею 3 га.

Основне виробництво складається з чотирьох виробничих цехів. Кожен з них має власні незалежні технологічні процеси і виробляє власну гумотехнічну продукцію. Компанія виробляє гумотехнічні вироби в наступних напрямках. Виробничий цех оснащений виробничою установкою.

На даний момент підприємство виготовляє понад 150 найменувань сирих гумових сумішей. Завдяки автоматичному мультидозатору при виробництві сумішей точно дотримуються всі пропорції необхідних інгредієнтів, що гарантує стабільну якість продукції. Суміші виробляються як вальцьовані, так і каландровані, з шириною до 900 мм і товщиною від 0,6 мм до 5 мм.

Підготовчий цех має каландрову лінію та барабанну вулканізаційну машину для безперервної вулканізації.

Є барабанна вулканізаційна машина для безперервної вулканізації. Барабанні вулканізаційні машини можуть виробляти вулканізовані листи (технічні пластини) діаметром від 0,8 мм до 5 мм, прогумовані тканини ширина якого до 1 м і мембранні тканини. Виробнича потужність може становити до 10 тонн на місяць

Підприємство налагодило виробництво більш ніж тридцяти нових нефасонних виробів, що знаходять застосування в різних галузях, таких як будівництво, сільське господарство, автомобілебудування та побут. Виробничі потужності компанії дозволяють випускати до 1 000 тонн ущільнювачів на рік.

Формовані вироби виготовляються методом прямого лиття або лиття під тиском з використанням прес-форми.

Вони виготовляються методом лиття під тиском або литтям під тиском. «Київгма» використовує понад 40 різних типів пресів: «Це компресійні преси,

вакуумні преси та преси для лиття під тиском. Компанія виробляє здатна виробляти понад 2 000 тонн формованих виробів на рік. Латексний сектор має спеціальну ділянку підготовки, де з натурального латексу готують суміші із заданими параметрами.

Суміші із заданими параметрами готуються для занурення у вироби різної форми. В експлуатації знаходяться 10 термопластавтоматів азіатських виробників. Використовуються холодні та гарячі каналні форми з об'ємом впорскування від 63 см³ до 125 см³.

Відділ виготовлення та ремонту прес-форм компанії виготовляє та ремонтує прес-форми.

Цех з виготовлення та ремонту прес-форм займається виготовленням та ремонтом прес-форм. На дільниці використовується наступне обладнання. Електроерозійна машина. Діаметри дроту машини починаються від 0,25 мм. Це обладнання робить деталі довжиною до 300 мм і висотою від 0,5 мм до 180 мм. Максимальна вага деталей - до 50 кг.

Виготовлення форм і виливків відбувається на фрезерних обробних центрах. Це відбувається на центрах DOOSAN (Корея) та C-Тек (Тайвань). Організація має конструкторсько-технологічний відділ з кваліфікованими фахівцями. На підприємстві є відділ і працюють кваліфіковані фахівці. Компанія використовує найсучасніше програмне забезпечення для проектування свого обладнання. Компанія використовує найсучасніше програмне забезпечення, таке як Solidworks, Simatron E та 3D-моделювання.

На підприємстві є лабораторія для проведення фізико-механічних і хімічних аналізів та випробувань матеріалів і виробів.

Тестування здійснюється на всіх етапах виробництва, починаючи від гумової суміші і до готового продукту. Лабораторія оснаа всіма гнобхіжними засобами для проведеннч випробувань згідно з вимогами клієнта.

Готова продукція тестується за всіма показниками (твердість, відносне подовження, міцність, стійкість до стирання, озоностійкість, морозостійкість тощо) [40].

На підприємстві впроваджена система управління якістю та безпекою, що базується на міжнародних стандартах. Наразі ТОВ «Київська Гума» має міжнародний сертифікат відповідності. Має міжнародний сертифікат відповідності TUV Rheinland ISO 9001:2015.

ТОВ «Київгума» - компанія повного циклу, що надає послуги з виготовлення виробів, від розробки рецептур, дизайну, проектування оснастки до виробництва.

Компанія розробила та впровадила чітку організаційну структуру, положення про структурні підрозділи, визначила завдання для діяльності кожного підрозділу, а також відповідальність та обов'язки для кожного підрозділу. Крім того, розподілені обов'язки та відповідальність керівництва [41].

Негативні риси.

- Відсутність стимулів для спонтанності;
- Структура громіздка, а рівень реагування на зміни низький;
- Кожен функціональний підрозділ має специфічні цілі, що ускладнює горизонтальні зв'язки;
- Неможливо виробляти продукцію, орієнтовану на різні технології, ринки або споживачів; Немає конкретної мети для кожного функціонального підрозділу.

Розподіл відповідальності для кожного підрозділу визначається посадовими інструкціями кожного працівника. Посадові інструкції для кожного працівника Розглянемо основні функції кожного відділу [42].

Багаторічний досвід, постійний розвиток та оновлення технологій і виробничих потужностей зробили компанію сьогодні однією з провідних компаній у світі. Завдяки оновленню своїх технологій та виробничих потужностей, сьогодні компанія є державним підприємством і лідером галузі.

Підприємство має великий асортимент продукції. Групи продукції представлені наступними продуктами:

- Медичні вироби;

- Тактичні медичні вироби;
- Медичні пробки;
- Дитячі товари;
- Продукція компанії “Альберт - Київгума”;
- Обладнення для особистого захисту;
- Вироби для комунального господарства, нафтової і газової промисловості;
- Продукція для агропромислового комплексу;
- Продукція для тепло- та холодопостачання;
- Продукція для побутового та будівельного використання;
- Продукція для спортивних потреб та відновлення;
- Продукти для вихованців.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «КиївГума»

Фінансовий стан підприємства визначається як результат взаємодії всіх його фінансових елементів. Це комплексний показник, що відображає ефективність використання ресурсів, розподіл і наявність фінансів. Його головною метою є отримання прибутку через збільшення обсягів виробництва та продажу, зростання власного капіталу та забезпечення стабільності фінансів. Для цього важливо підтримувати платоспроможність, забезпечувати прибутковість і досягати оптимального балансу між активами та пасивами.

Щоб зробити розрахунок основних показників діяльності підприємства треба використати фінансові дані, що містять баланс, фінансові результати та операційні витрати ТОВ «Київгума» за 2021-2023 роки. (Додаток А).

У таблиці 2.1 буде визначення ключових фінансово - економічних результатів діяльності ТОВ «Київгума» за 2021-2023 роки.

Дані таблиці 2.1 свідчать, що капітал підприємства в 2022 році зменшився на 38 480 тис. грн, що було зумовлено скороченням позикового капіталу на 13,33%. Зокрема, довгостроковий позиковий капітал зменшився на 24 637 тис.

грн. Водночас короткостроковий позиковий капітал у 2019 році став більше на 13,33%, або на 11 817 тис. грн. Власний капітал у 2019 році знизився на 25 661 тис. грн. Позитивним моментом є зменшення непокритого збитку на 9 339 тисяч гривень.

Таблиця 2.1 - Ключові фінансово-економічні результати діяльності ТОВ
“Київгума” за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+, -) показника 2022 року порів- няно з 2021 роком		Відхилення (+, -) показника 2023 року порів-няно з 2022 роком	
				абсолют- не	віднос- не	абсолют- не	віднос- не
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Капітал станом на кінець року, тис. грн.:	540955	502475	807408	-38480	-7,11	304933	60,69
в т.ч. 1.1. власний капітал:	402627	376966	512535	-25661	-6,37	135569	35,96
1.1.1. статутний+додаткови й капітали	385100	350100	-761819	-35000	-9,09	-1111919	-317,60
1.1.2. нерозподіле-ний прибуток	17527	26866	1274354	9339	53,28	1247488	4643,37
1.2. позиковий капітал:	138328	125508	294873	-12820	-9,27	169365	134,94
1.2.1. короткостроковий позиковий капітал	88634	100451	191546	11817	13,33	91095	90,69
1.2.2. довгостроковий позиковий капітал	49694	25057	103327	-24637	-49,58	78270	312,37
2. Майно станом на кінець року, тис. грн.	540955	502475	807408	-38480	-7,11	304933	60,69
2.1. необоротні активи	331938	287399	125350	-44539	-13,42	-162049	-56,38
2.2. оборотні активи:	394	1644	682058	1250	317,26	680414	41387,71
2.2.1. запаси	94531	103738	166731	9207	9,74	62993	60,72
2.2.2. дебіторська заборгованість	101336	96587	103976	-4749	-4,69	7389	7,65
2.2.3. грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	11874	11846	409936	-28	-0,24	398090	3360,54

3. Економічні показники:							
3.1. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	416562	528752	1546599	112190	26,93	1017847	192,50
3.2. собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	303431	374858	1077642	71427	23,54	702784	187,48

Продовження таблиці 2.1.

3.3. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	0	11456	0	11456	-	-11456	-100,00
3.4. чистий прибуток (збиток), тис. грн.	0	9339	0	9339	-	-9339	-100,00
3.5. рентабельність (збитковість) обороту, %	0,00	1,77	0,00	1,77	-	-1,77	-100,00
4. Трудові ресурси:							
4.1. Середньоспискова чисельність працюючих, осіб	404	330	363	-74	-18,32	33	10,00
4.2. Річний фонд оплати праці, тис. грн.	76608	60264	110277	-16344	-21,33	50013	82,99
4.3. Середньомісячна заробітна плата, тис. грн.	15,80	15,22	25,32	-0,58	-3,69	10,10	66,35
4.4. Продуктивність праці, тис. грн./особу	1031,09	1602,28	4260,60	571,18	55,40	2658,32	165,91
5. Фінансові коефіцієнти:							
5.1. автономії	0,744	0,750	0,635	0,006	0,797	-0,115	-15,386
5.2. маневрування	-0,219	-0,262	0,957	-0,043	19,598	1,219	-465,124
5.3. фінансового ризику	0,344	0,333	0,575	-0,011	-3,091	0,242	72,799
5.4. абсолютної ліквідності	0,134	0,118	2,140	-0,016	-11,972	2,022	1714,786
5.5. покриття	0,004	0,016	3,561	0,012	268,173	3,544	21657,08 3

Наглядно динаміку змін капіталу ТОВ “Київгума” за 2021-2023 років показано на рисунку 2.1.

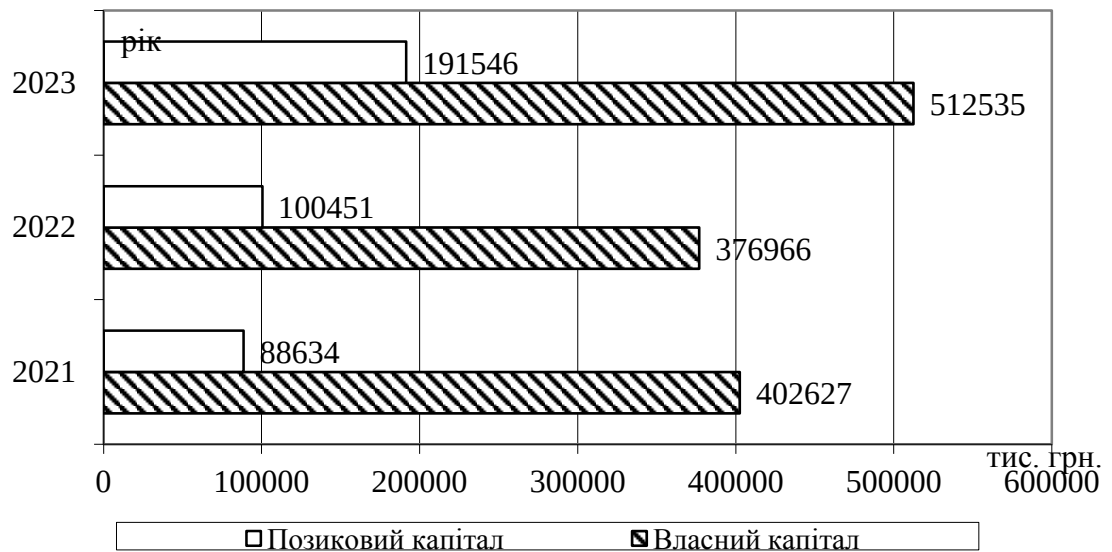


Рисунок 2.1 - Зміни у динаміці капіталу ТОВ “Київгума” за 2021-2023 рр.

У 2023 році капітал підприємства збільшився на 60,69%, досягнувши 304 933 тисяч гривень. Власний капітал зріс на 35,96%, або на 135 569 тисяч гривень, що стало результатом зменшення непокритих збитків до 78 270 тисяч гривень. Обсяг додаткового капіталу скоротився на 1 111 919 тисяч гривень. У складі позикового капіталу спостерігається зростання короткострокових зобов'язань, збільшившись на 90,69%, так само зріс і довгостроковий позиковий капітал на 90,69%.

Зміни в структурі активів компанії за 2021-2023 роки відображена на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 - Зміни в структурі активів ТОВ “Київгума” за 2021-2023 рр.

Основну частину майна підприємства складають необоротні активи, сформовані за рахунок основних засобів. У 2022 році обсяг грошових коштів скоротилися на 28 тисяч гривень, проте у 2023 р. значно зріс на 3360,54% і складає 398090 тис. грн. Також у 2023 р. дебіторська заборгованість збільшилася на 7,65% до 7389 тисяч гривень. Запаси підприємства залишаються значними: у 2021 р. - 94531 тис. грн, але в 2022 р. збільшилися на 9,74%, а в 2023 році зросли на 60,72% до 62993 тис. грн.

Згідно з даними таблиці 2.1 підприємство демонструє зростання чистого доходу: у 2022 р. він збільшився на 26,93%, а в 2023 р. - на 192,50% в. У 2022 році собівартість продукції зросла повільніше за чистий дохід, підвищившись на 23,54% або на 71427 тис. грн. Проте в 2023 році темпи зростання собівартості перевищили зростання чистого доходу, збільшившись на 702784 тис. грн.

Зміну основних показників фінансових результатів ТОВ “Київгума” за 2021-2023 років наочно відображено на рисунку 2.3.

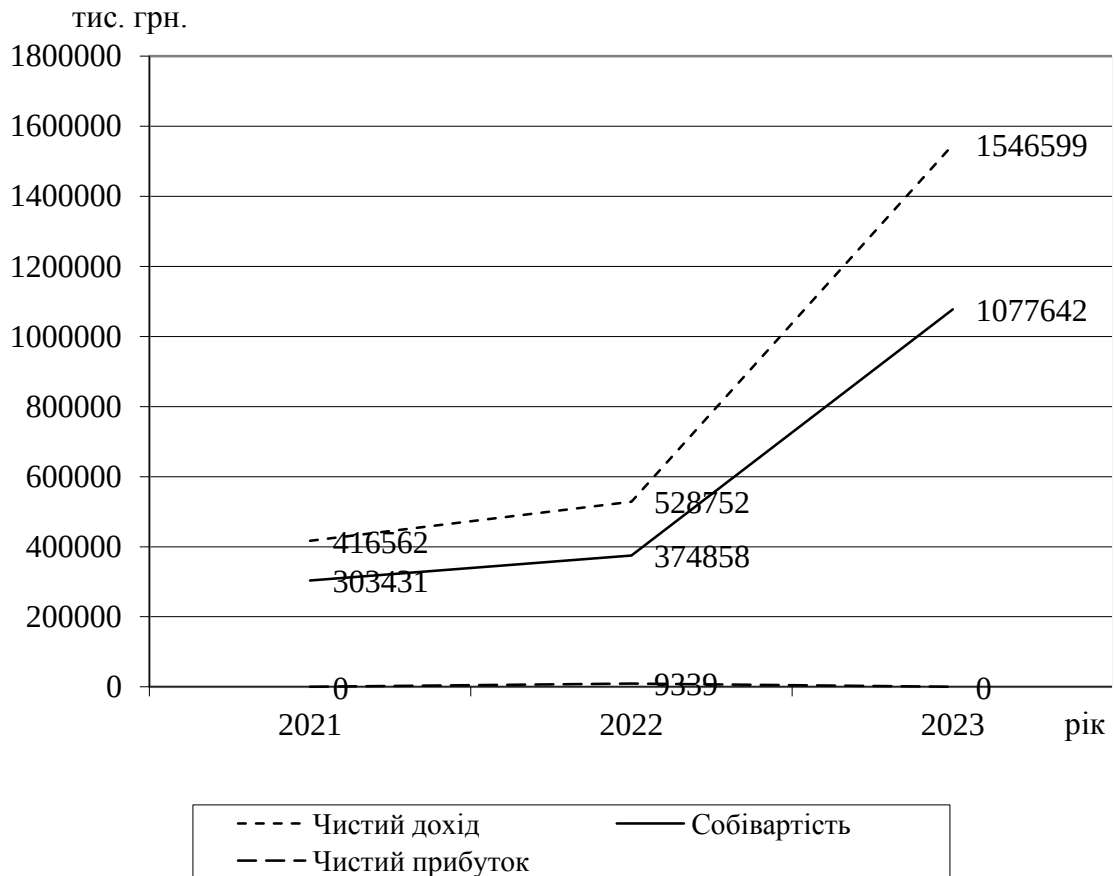


Рисунок 2.3 - Зміни основних показників фінансових результатів ТОВ
"Київгума" за 2021-2023 рр.

Рисунок 2.3 показує що, у 2022 році підприємство отримало 528 752 тис. грн чистого прибутку після 9 339 тис. грн збитків. У 2023 році підприємство зафіксувало 0 тис. грн чистих збитків.

Аналізуючи трудові ресурси, можна відзначити нестабільну ситуацію з персоналом у 2021-2023 роках: кількість працівників зменшилася на 74 особи в 2022 році, а в 2023 році збільшилась на 33 особи. Середньомісячна заробітна плата постійно зростала, і в 2023 році збільшилася на 66,35%, це позитивно відгукнулося на мотивацію робітників, склавши 10,10 гривень на одного працівника. Підвищилася продуктивність праці з 1 031,09 тис. грн/особу в 2021 році до 4 260,60 тис. грн/особу в 2023 році.

Розраховані фінансові коефіцієнти наочно відображені на рисинку 2.4.

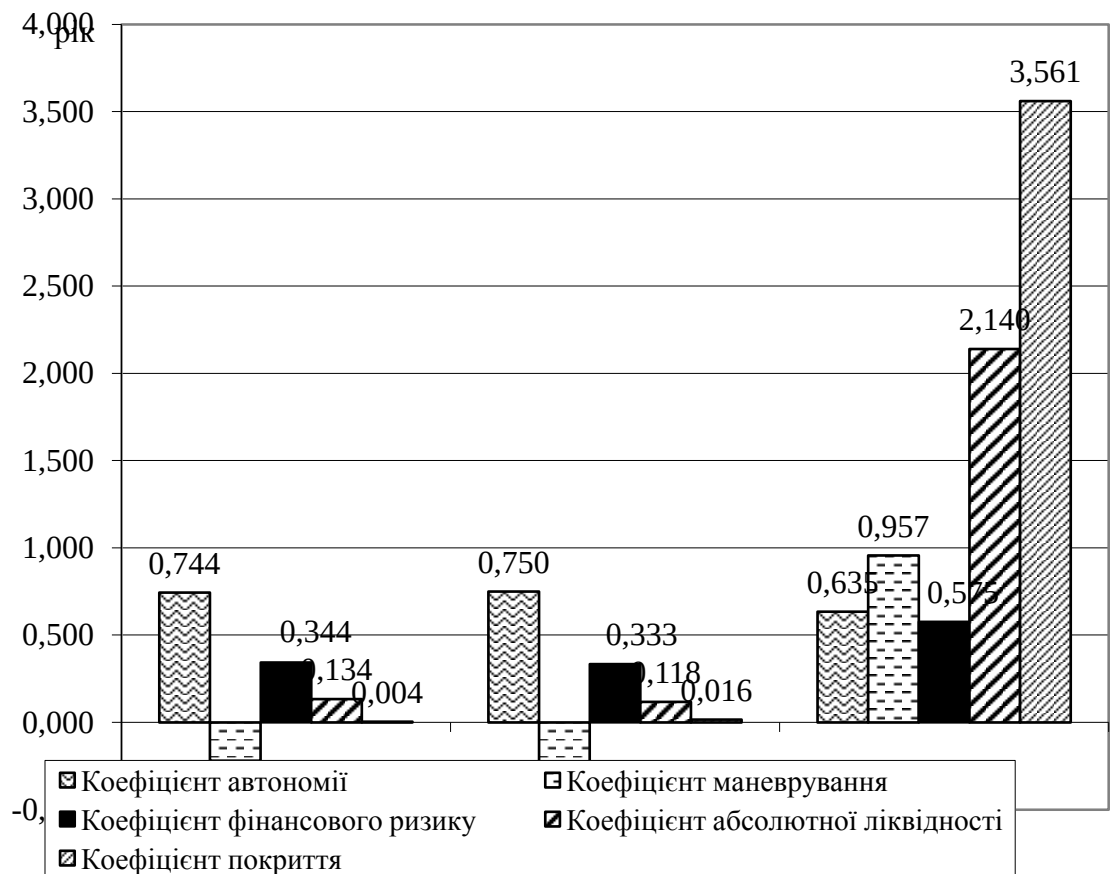


Рисунок 2.4 - Зміни фінансових коефіцієнтів ТОВ “Київгума” за 2021-2023 рр.

Рисунок 2.4 показує, що в 2022 році майже всі показники покращились, а маневреність піднялася на 19,598%. У 2023 році відбувається значне погіршення показників автономії на 15,386%, а покриття піднялося на 21657,083%.

Врешті решт, розрахунки вказують на те, що у 2023 році на підприємстві відбулися позитивні зміни в господарській діяльності. Спостерігається збільшення чистого доходу, чисельності персоналу, зростання власного капіталу та зменшення чистих збитків до мінімального рівня.

Для того, щоб зрозуміти реальний стан підприємств, у наступній таблиці проаналізовано показники ефективності їхньої господарської діяльності.

Ринковій економіці, коли підприємства можуть бути ліквідовані через банкрутство, важливими показниками їх фінансового стану є ліквідність.

Фінансовий стан підприємства можна визначити з точки зору його короткострокової та довгострокової перспективи. У короткостроковій перспективі основними критеріями оцінки може бути ліквідність та платоспроможність підприємства, вміння вчасно і повністю погашати свої короткострокові зобов'язання. Термін «ліквідність» означає здатність активів швидко і безперешкодно конвертуватися в гроші. Ліквідність підприємства відображає його здатність перетворювати активи на гроші для здійснення всіх необхідних платежів.

Найбільш ліквідним активом є грошові кошти (або залишок на балансовому рахунку 311 «Поточний рахунок у власній валюті»). Наступним за ліквідністю активом є короткострокові фінансові інвестиції, такі як ринкові цінні папери.

Активи підприємства можна розділити на різні групив залежності від їх ліквідності [43].

1. Найбільш ліквідні активи (A1) - це грошові кошти та їх еквіваленти, тобто сума всіх грошових коштів, доступних для розрахунків за поточними рахунками. Сюди входять короткострокові фінансові інвестиції та цінні папери з грошовими еквівалентами.

2. Активи, які можуть бути реалізовані (A2) - це ті, для перебудова яких у грошові кошти потрібен тривалий час. До неї відноситься дебіторська заборгованість. Ліквідність таких активів варіюється і залежить від особистих та зонішніх факторів, таких як кваліфікація працівників фінансової установи, платоспроможність платника та умови надання кредиту клієнту.

3. Активи з низьким ступенем реалізації (A3) - це частини другого розділу активу балансу, які включають запаси та інші оборотні активи. Запаси не можна реалізувати, поки не буде знайдений покупець, а деякі з них потребують додаткової обробки перед продажем, що потребує часу.

4. Активи, які важко реалізувати (A4) - це частини, що призначені для тривалого використання підприємством. До цієї категорії відносяться всі статті першого розділу активу балансу.

Ці категорії належать до оборотних активів підприємства, оскільки вони постійно змінюються протягом поточного операційного періоду.

Пасиви балансу класифікуються за ступенем збільшення термінів погашення зобов'язань наступним чином:

- 1) поточні зобов'язання (П1) - це кредиторська заборгованість, дивіденди до сплати та прострочені позики
- 2) короткострокові зобов'язання (П2) - короткострокові кредити банків, поточні довгострокові зобов'язання та видані векселі
- 3) довгострокові пасиви (П3) - довгострокові зобов'язання, третій розділ пасиву балансу
- 4) довгострокові зобов'язання (П4) - перший розділ пасиву балансу («власний капітал»).

Підприємство є поточним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання.

В табл. 2.2 проведемо розрахунки показників ліквідності балансу ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, коли використовуються умови: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$. Як показано у таблиці 2.2 у 2021 р. $A1 \leq P1$, $A2 \leq P2$, $A3 \leq P3$, $A4 \leq P4$, у 2022 р. $A1 \leq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$, в 2023 р. $A1 \geq P1$, $A2 \leq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$. Ліквідність балансу роком за рік стає горшою.

Таблиця 2.2 -Показники ліквідності балансу ТОВ “Київгума” за 2021-2023
рр., тис. грн.

Стаття активу	2021 р.,	2022 р.,	2023 р.,	Стаття пасиву	2021 р.,	2022 р.,	2023 р.,	Надлишок (+), нестача (-) платіжних коштів у		
								2021 р.,	2022 р.,	2023 р.,
1. Найбільш ліквідні активи, А1	1187 4	1184 6	4099 36	1. Поточні зобов'язання за розрахуунками, П1	6820 2	6780 0	1837 06	- 5632 8	- 5595 4	2262 30
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	1013 36	9658 7	1039 76	2. Короткострокові кредити банків і позики, П2	2043 2	3265 1	7840	8090 4	6393 6	9613 6
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	3035 48	3188 13	1681 46	3. Довгострокові зобов'язання, П3	4969 4	2505 7	1033 27	2538 54	2937 56	6481 9
4. Активи, що важко реалізуються, А4	3319 38	2873 99	1253 50	4. Постійні пасиви, П4	4026 27	3769 66	5125 35	- 7068 9	- 8956 7	- 3871 85
Баланс	7486 96	7146 45	8074 08	Баланс	5409 55	5024 74	8074 08	X	X	X

Далі ми дивимося коефіцієнти ліквідності, що представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Аналіз ліквідності ТОВ “Київгума” за 2021-2023 рр.

Показник	Джерело інформації	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення +/- 2022 р. від 2021р.	Відхилення +/- 2023 р. від 2022р.
1	2	3	4	5	6	7
1. Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ)	$\frac{\phi.1, p.1195}{\phi.1, p.1695}$	0,00	0,02	3,56	0,01	3,54
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ)	$\frac{\phi.1, p.1195 - p.1100 - p.1110}{\phi.1, p.1695}$	-1,06	-1,02	2,69	0,05	3,71
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	$\frac{\phi.1, p.1160 + p.1165}{\phi.1, p.1695}$	0,134	0,118	2,140	-0,016	2,022
4. Власні оборотні кошти (ВОК)	$\phi.1, p. 1495 - \phi.1, p.1095$	70689	89567	387185	18878	297618
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Квок)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1195}$	179,41	54,48	0,57	-124,93	-53,91
6. Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами (Кзвок)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1100 + 1110}$	0,75	0,86	2,32	0,12	1,46
7. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (Кман _{вок})	$\frac{\phi.1, p.1165}{\phi.1, p.1495 - \phi.1, p.1095}$	0,168	0,132	1,059	-0,036	0,927
8. Коефіцієнт покриття запасів (Кпокр.зап)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095 + p.1600 + p.1615}{\phi.1, p.1100 + p.1110}$	1,62	1,73	3,36	0,11	1,63

Таблиця 2.4 - Зміни показників фінансової стійкості ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Показник	Джерело інформації (форма № 1)	2021 рік, тис.грн	2022 рік, тис.грн	2023 рік, тис.грн	Відхилення (+, -) показника 2022 р. порівняно з 2021 р.		Відхилення (+, -) показника 2023 р. порівняно з 2022 р.	
					абсолютне, тис.грн.	відносне, %	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
1. Постійні пасиви (ПП)	р. 1495	402627	376966	512535	-25661	-6,37	135569	35,96
2. Активи, що важно реалізуються (АВР)	р. 1095	331938	287399	125350	-44539	-13,42	-162049	-56,38
3. Власні обігові кошти (ВОК)	ПП - АВР	70689	89567	387185	18878	26,71	297618	332,29
4. Довгострокові зобов'язання (ДЗ)	р.1595	49694	25057	103327	-24637	-49,58	78270	312,37
5. Наявність постійних та довгострокових пасивів для фінансування запасів	ВОК + ДЗ	120383	114624	490512	-5759	-4,78	375888	327,93
6. Короткострокові кредити банків (КК)	р. 1600	20000	31800	7500	11800	59,00	-24300	-76,42
7. Загальна сума основних джерел фінансування запасів	ВОК + ДЗ + КК	140383	146424	498012	6041	4,30	351588	240,12
8 Запаси (З)	р. (1100 + 1110)	94531	103738	166731	9207	9,74	62993	60,72
9. Надлишок (нестача) власних обігових коштів	ВОК - З	-23842	-14171	220454	9671	-40,56	234625	1655,67
10. Надлишок (нестача) власних обігових коштів та довгострокових зобов'язань	ВОК + ДЗ-З	25852	10886	323781	-14966	-57,89	312895	2874,29
11. Надлишок (нестача) основних джерел фінансування запасів	ВОК + ДЗ + КК - З	45852	42686	331281	-3166	-6,90	288595	676,09

Таблиця 2.5 - Види фінансової стабільності компанії

Повна	Збалансован	Непостійний	Критичний
-------	-------------	-------------	-----------

фінансова стабільність	а фінансова стійкість	фінансовий стан	фінансовий стан
$BOK - 3 \geq 0$	$BOK - 3 < 0$	$BOK - 3 < 0$	$BOK - 3 < 0$
$BOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$BOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$BOK + ДЗ - 3 < 0$	$BOK + ДЗ - 3 < 0$
$BOK + ДЗ +$ $+ KK - 3 \geq 0$	$BOK + ДЗ +$ $+ KK - 3 \geq 0$	$BOK + ДЗ +$ $+ KK - 3 \geq 0$	$BOK + ДЗ +$ $+ KK - 3 < 0$
$\{1, 1, 1\}$	$\{0, 1, 1\}$	$\{0, 0, 1\}$	$\{0, 0, 0\}$

Отже, підприємство в 2021 році знаходилося в нормальному фінансовому стані. У 2022 році ситуація не змінилася і підприємство залишається в нормальному фінансовому стані. У 2023 році фінансова стійкість підприємства перейшло у абсолютну фінансову стійкість.

Таблиця 2.6 - Індикатори фінансової стабільності ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Назва показника	Нормативне значення	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+, -) показника 2022 р. порівняно з 2021 р.		Відхилення (+, -) показника 2023 р. порівняно з 2022 р.	
					абсолют- не	віднос- не	абсолют- не	віднос- не
Коефіцієнт автономії	більше 0,5	0,74 4	0,75 0	0,63 5	0,006	0,797	-0,115	- 15,386
Коефіцієнт фінансової залежності	менше 0,2	1,34 4	1,33 3	1,57 5	-0,011	-0,791	0,242	18,184
Коефіцієнт фінансового ризику	менше 0,5	0,34 4	0,33 3	0,57 5	-0,011	-3,091	0,242	72,799
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	більше 0	0,17 6	0,23 8	0,75 5	0,062	35,331	0,518	217,94 3
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	-	0,15 0	0,08 7	0,82 4	-0,063	- 41,763	0,737	845,46 5
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	0,4	0,11 0	0,06 2	0,16 8	-0,048	- 43,269	0,105	169,18 6

Продовження таблиці 2.6.

Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6	0,890	0,938	0,832	0,048	5,340	-0,105	-11,246
---	-----	-------	-------	-------	-------	-------	--------	---------

Один із ключових показників фінансового стану підприємства – це його здатність не залежати від зовнішніх джерел фінансування. Для цього обчислюють коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), який показує відношення власних коштів до загальної суми балансу. Як видно з таблиці, в 2021-2022 роках підприємство було фінансово залежним і не могло здійснити всі платежі за рахунок власних ресурсів. У 2023 році ситуація покращилась.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених засобів показує, чи здатне підприємство залучати зовнішній капітал для використання в господарському обороті. За результатами 2021-2022 років видно, що власних коштів було достатньо для покриття зобов'язань перед зовнішніми джерелами фінансування. На рисунку 2.5 представлена динаміка зміни коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ "Київгума" за період 2021-2023 років.

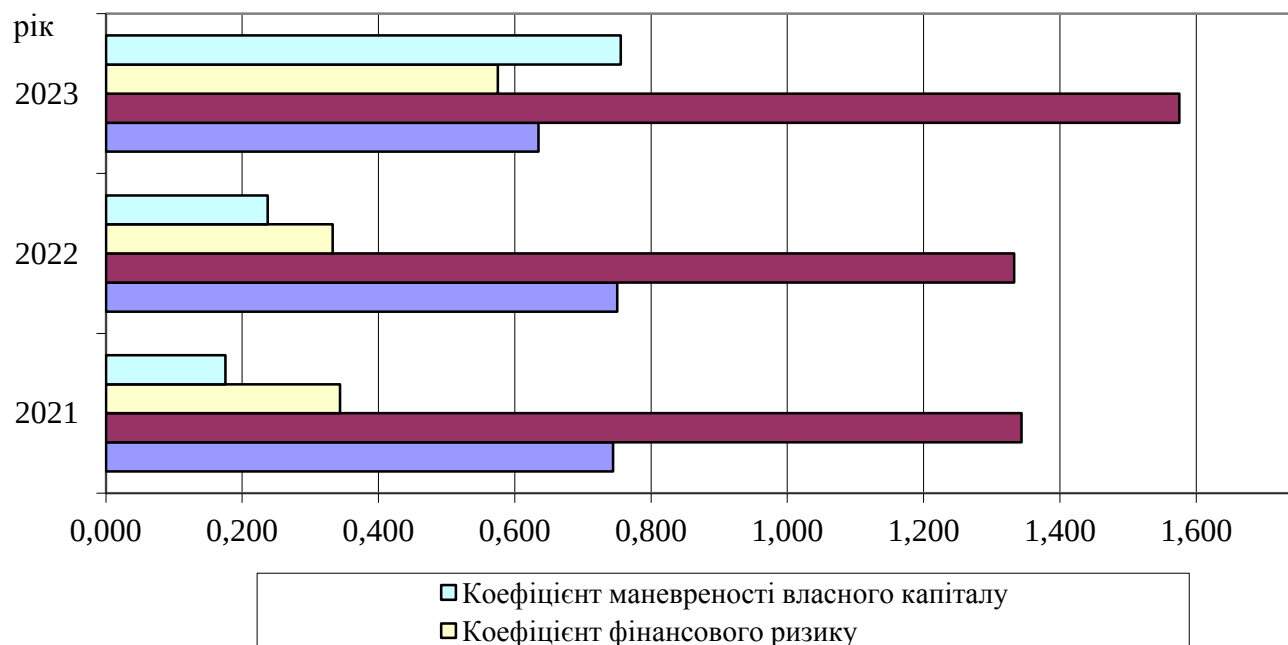


Рисунок 2.5 - Динаміка змін коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Коефіцієнт автономії у 2022 році збільшився на 0,797, в 2023 р. він став менший на 15,386%. Коефіцієнт маневреності за 2023 рік покращився на 217,943%, компанія має маневреність за цей час.

Дослідження ТОВ «Київгума» показує, що компанія не має проблем з фінансовою стабільністю. Підприємство має достатній власний капітал для забезпечення платоспроможності.

З розвитком теорії менеджменту все більшу увагу приділяють вивченню діяльності компаній для виявлення перспектив і можливостей на основі аналізу їх господарської діяльності. Досі не існує одного підходу до визначення ділової активності компанії та визначення показників, моніторинг яких має значний вплив на її функціонування. На рівні окремих організацій ділову активність часто розглядають як ефективність бізнесу, що оцінюється через порівняння ефективності використання власного капіталу. При такому підході ділова активність ототожнюється з ефективністю.

Чкщо дивитися зв сторони фінансового аналізу ділову активність підприємства розуміють як темпи його економічного розвитку, зростання активів і прибутку. Проте це розуміння є неповним і не охоплює всі критерії, що впливають на функціонування організації в умовах ринку. Воно також не враховує якісні аспекти діяльності, такі як мотивація персоналу, корпоративна стратегія, взаємовідносини з партнерами, оптимальна організаційна структура, якість менеджменту та ефективність використання ринкових можливостей.

2.3. Оцінка ефективності виробничої діяльності суб'єкта господарювання

У будь-якому підприємстві виробничий процес залежить від взаємодії трьох основних факторів: працівників, засобів праці та матеріалів. Працівники

використовують наявне обладнання та інші засоби виробництва для створення продукції або надання різноманітних послуг.

Інакше кажучи, з одного боку, маємо витрати як на працю людей, так і на використані матеріали та обладнання, а з іншого — продукцію. Остання залежить від обсягу використаних засобів виробництва, потенціалу людських ресурсів та ефективності їх використання.

Ефективність виробництва — це загальна оцінка результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період. В інших країнах з розвинутою ринковою економікою для цього терміну використовують поняття «продуктивність системи виробництва та обслуговування». Таким чином, ефективність виробництва і продуктивність системи мають схоже значення і описують один і той самий процес виробництва.

Показники ефективності допомагають оцінити та обґрунтувати вибір необхідних ресурсів для досягнення певних цілей.

Вони допомагають оцінити і обдумати з якою прокцією працювати для здійснення мети і вибрати напрямок розвитку конкретного підприємства. Обрані показники дають можливість обґрунтувати рішення щодо вдосконалення окремих складових виробничого процесу.

Рентабельність як відносний показник прибутковості підприємства є основним індикатором ефективності його діяльності. Щоб зробити висновки про рівень ефективності бізнесу, отриманий прибуток необхідно порівняти з витратами та активами, понесеними для забезпечення господарської діяльності.

Завдяки показникам рентабельності можна оцінити ефективність використання всіх видів ресурсів компанії, цінову політику та ефективність отримання прибутку. Іншими словами, загальна оцінка ефективності діяльності компанії базується на

Комплексна оцінка ефективності діяльності компанії дає можливість виявити фактори, що впливають на результати діяльності, проаналізувати актуальність управлінських рішень та скоригувати процес управління ефективністю.

Таблиця 2.7 - Показники рентабельності ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Показник	Формула для розрахунку	2021р., %	2022р., %	2023р., %	Відхилення +/- 2022 р. від 2021р.	Відхилення +/-2023 р. від 2022р.
1. Коефіцієнт рентабельності майна	$\frac{\phi.2 \text{ p.2350(2355)}^*}{\phi.1 \text{ p.}(1300_{II} + 1300)}$	0,00	1,79	0,00	1,79	-1,79
2. Коефіцієнт рентабельності капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ p.2350(2355)}^*}{\phi.1 \text{ p.}(1900_{II} + 1900)}$	0,00	1,79	0,00	1,79	-1,79
3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ p.2350(2355)}^*}{\phi.1 \text{ p.}(1495_{II} + 1495)}$	0,00	2,40	0,00	2,40	-2,40
4. Коефіцієнт рентабельності продаж	$\frac{\phi.2 \text{ p.2090(2095)}}{\phi.2 \text{ p.2000}}$	27,16	29,11	30,32	1,95	1,22
5. Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	$\frac{\phi.2 \text{ p.2090(2095)}^*}{\phi.2 \text{ p.2050}}$	37,28	41,05	43,52	3,77	2,46
6. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	$\frac{\phi.2 \text{ p.2190(2195)}}{\phi.2 \text{ p.}(2050 + 2180)}$	0,00	4,84	0,00	4,84	-4,84
7. Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	$\frac{\phi.2 \text{ p.2350(2355)}}{\phi.2 \text{ p.2000}}$	0,00	1,77	0,00	1,77	-1,77
8. Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	$\frac{\phi.2 \text{ p.2350(2355)}^*}{\phi.1 \text{ p.}(1095_{II} + 1095)}$	0,00	3,02	0,00	3,02	-3,02

Продовження таблиці 2.7.

9.Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	$\frac{\phi.2 \text{ р.}2350(2355)*}{\phi.1 \text{ р.}(1195_{\text{л}} + 1195)}$	0, 00	916 ,49	0,0 0	916,49	- 916,49
--	--	----------	------------	----------	--------	-------------

Оскільки підприємство не зазнало чистих збитків у 2021 році, більшість показників рентабельності є на задовільному рівні.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів та коефіцієнт завантаження оборотних активів відображають ефективність використання оборотних активів на підприємстві. Коефіцієнт оборотності показує кількість оборотів, які здійснюють оборотні активи за плановий період, що дає змогу оцінити швидкість їхнього обороту. Коефіцієнт завантаження оборотних активів показує, наскільки ефективно ці активи використовуються для забезпечення безперервного виробничого процесу. Високі значення цих коефіцієнтів свідчать про ефективне використання ресурсів підприємства та його здатність швидко відновлювати оборотні кошти.

Прискорення оборотності оборотних коштів означає зменшення потреби в них для забезпечення нормального функціонування підприємства. Це важливе завдання, оскільки дозволяє знизити рівень запасів, скоротити обсяги витрат на їх утримання і, в результаті, підвищити ефективність використання ресурсів. Прискорена оборотність забезпечує більш швидке відновлення коштів, що в свою чергу покращує ліквідність підприємства та дозволяє оптимізувати його фінансові потоки.

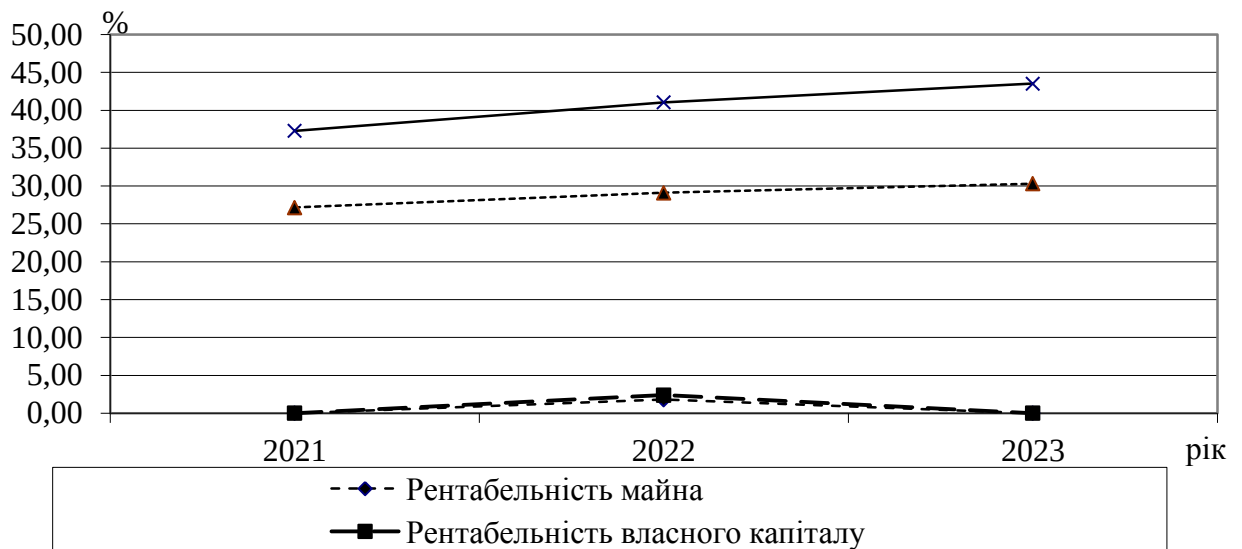


Рисунок 2.6 - Динаміка показників рентабельності ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

У 2022 році підприємство досягло чистого прибутку в розмірі 9339 тис. грн, що значно покращило його рентабельність. Рентабельність продажів збільшилася на 1,95% до 29,11%, а рентабельність основної діяльності зросла на 3,77% до 41,05%.

У 2023 році майже всі показники рентабельності не змінилися. Рентабельність продаж виросла на 1,22 до 30,32% та основної діяльності на 2,46 до 43,52%. Всі інші показники не змінилися.

У табл. 2.8 зробимо розрахунки ключових показників фінансових результатів ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Розглядаючи фінансові результати ТОВ "Київгума" за 2021-2023 роки, зазначимо, що у 2022 році спостерігається збільшення валового прибутку на 36,03%, що стало результатом збільшення чистих доходів на 26,93% (або на 112190 тис. грн.), при цьому темпи зростання доходів перевищували темпи зростання собівартості продукції. У 2023 р. валовий прибуток зріс на 315063 тисяч гривень дивлячись з 2022 р. завдяки значному збільшенню собівартості продукції.

Таблиця 2.8 - Основні показники фінансових результатів ТОВ "Київгума" за 2021-2023 рр.

Найменування	2021	2022	2023	Відхилення (+,-) показника 2022р. порвняно 2021р		Відхилення (+,-) показника 2023р. порвняно 2022р	
				Абсолютне, тис.грн.	Відносне, тис.грн	Абсолютне, тис.грн.	Відносне, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	416 562	528 752	154 659 9	112190	26,93	1017847	192,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	303 431	374 858	107 764 2	71427	23,54	702784	187,48
Валовий прибуток	113 131	153 894	468 957	40763	36,03	315063	204,73
Інші операційні доходи	642 26	325 76	436 396	-31650	-49,28	403820	1239,62
Адміністративні витрати	788 04	842 35	294 391	5431	6,89	210156	249,49
Витрати на збут	186 98	280 56	294 30	9358	50,05	1374	4,90
Інші операційні витрати	773 90	534 53	480 060	-23937	-30,93	426607	798,10
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	0	207 26	0	20726	-	-20726	-100,00
Інші доходи	132 35	194 28	106 475	6193	46,79	87047	448,05
Фінансові витрати	490 8	422 4	533 1	-684	-13,94	1107	26,21
Інші витрати	925 8	244 74	798 21	15216	164,36	55347	226,15
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	0	114 56	0	11456	-	-11456	-100,00

Продовження таблиці 2.8.

Витрати (дохід) з податку на прибуток	- 320	- 211 7	- 222 26	-1797	561,56	-20109	949,88
Чистий фінансовий результат: прибуток	0	933 9	0	9339	-	-9339	-100,00

У 2022 році спостерігалось зменшення інших операційних витрат на 23937 тис. грн., інші операційні доходи знизилися на 49,28%, а фінансові витрати зменшилися на 13,94%. Водночас відбулося зростання податкових витрат на прибуток на 561,56 тис. грн.

У 2023 році спостерігається значне збільшення інших операційних доходів на 403820 тисяч гривень, поганим чинником стал приріст витраті на збут на 4,90% та різке зростання інших операційних витрат на 798,10%.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності виробничої діяльності ТОВ «КиївГума»

ТОВ «Київгума» представляє собою комплексну економічну систему. Її функціонування залежить від низки умов. Насамперед, ефективність залежить від синхронності бізнес-процесів та кваліфікації керівництва, адекватності стратегії розвитку компанії, продуктивності праці працівників, ресурсоемності технології виробництва, своєчасності розрахунків за поставки сировини та інших факторів, що відносяться до внутрішнього середовища компанії. Перераховані вище фактори є.

Зазначені фактори відображення в показника, які відображають ефективність роботи окремих функціональних підсистем підприємства, які взаємодіють між собою та безпосередньо впливають на загальний результат

підприємства. У цьому контексті в роботі було проаналізовано взаємозв'язки між показниками різних функціональних підсистем підприємства. Для цього була виокремлена група факторів, які, на думку, авторів, впливають на основний результативний показник діяльності підприємства — чистий прибуток. У ході аналізу було розраховано кореляції неповних зв'язків між досліджуваними явищами. Такий зв'язок означає, що для одного значення однієї змінної можуть існувати декілька різних значень іншої змінної, що вказує на наявність множинних причин і наслідків і є прикладом неповного, вільного зв'язку [44].

Необхідно виділити дві особливості, притаманні кореляційному аналізу. При використанні кореляційних методів вирішальне значення має попередній аналіз, який базується на всебічних та економічно обґрунтованих даних про економічну діяльність. Оскільки кореляція проявляється у вигляді спряженої варіації двох або більше порівнюваних ознак, кореляцію можна виявити, лише дослідивши достатньо велику сукупність спостережень.

Для моделювання взаємозв'язку між факторами (x) та результативною ознакою (y) потрібно побудувати лінійну регресійну модель. Загальний вигляд рівняння регресії наведено нижче [45]:

(2.1)

$$y = b_0 + b_1x_1 + \dots + b_kx_k + u;$$

Де:

y – залежна пояснювальна змінна ($x_1, x_2, \dots, x_k$) – незалежні пояснювальні змінні,

u - випадкова похибка, різниця між фактичними значеннями та прогнозованими значеннями, яка залежить від незалежних змінних, але її математичне сподівання дорівнює нулю.

Для дослідження була обрана наступна сукупність ознак, що взаємопов'язані між собою:

- Чистий дохід від продажу продукції, тис. грн (y)
- Основний показник або кінцевий результат.;

- Кошти, що належать власникам підприємства, які використовуються для фінансування його діяльності. (x_1);
- Витрати на збут (x_2);
- Витрати, які підприємство несе на виробництво товарів або послуг, що були продані або надані за певний період часу. (x_3);
- Чистий прибуток (x_4).

Запропоновано за допомогою множинного кореляційного аналізу визначити ступінь та напрямок впливу основних внутрішніх факторів на загальний чистий прибуток від реалізації продукції ТОВ «Київська гума».

Пропонується використовувати множинний кореляційний аналіз для визначення ступеня та напряму впливу основних внутрішніх факторів на загальний обсяг чистого прибутку від реалізації продукції ТОВ «Київська гума». Кореляційний аналіз має на меті кількісну оцінку тісноти зв'язку між ознаками (у випадку однопарних зв'язків) та тісноти зв'язку між результативною ознакою та рядом факторних ознак (у випадку багатфакторних зв'язків). Інформаційне забезпечення аналізу представлено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Вхідні дані для побудови кореляційно регресійної моделі

рік	у	x_1	x_2	x_3	x_4
2018	115604	120325	6645	39305	25414
2019	125792	131156	7013	44027	28365
2020	135177	140214	7514	51367	30128
2021	138306	142340	8042	49073	3399
2022	105462	162523	7795	42173	1964
2023	151504	192814	8968	66880	3104

Кореляційно-регресійний аналіз дозволить визначити фактори, які мають сильний зв'язок з результативною ознакою. Результати обчислень наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 - Результати кореляційного аналізу

	y	x_1	x_2	x_3	x_4
y	1				
x_1	0,46562 3	1			
x_2	0,65765 9	0,92922 5	1		
x_3	0,88165 8	0,80994 7	0,86930 3	1	
x_4	- 0,13654	- 0,71422	- 0,76164	- 0,37247	1

У цьому випадку існує багатофакторний зв'язок. Це пояснюється тим, що на величину чистого прибутку від реалізації продукції впливає безліч факторів внутрішнього середовища фірми.

Оцінка тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками здійснювалася за допомогою шкали Чеддока[46].

Коефіцієнт парної кореляції може мати позитивний або негативний знак. Позитивні значення вказують на прямий зв'язок. Негативні значення вказують на обернений зв'язок.

Характеристики сили зв'язку представлені в таблиці 2.11.

Завдання полягає в тому, щоб визначити кожен фактор та зв'язок між ними, а також виявити взаємозв'язок між ними і на цій основі виключити фактори, зв'язок між якими має слабкий або помірний тип.

Таблиця 2.11 - Оцінка міцності зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник (у)	Власний капітал (x_1)	Витрати на збут (x_2)	Собіварті сть реалізова ної продукції (x_3)	Чистий фінансови й результат (x_4)
Оцінка сили зв'язку	Слабкий	Помітний	Сильний або тісний	Практичн о відсутній

На основі проведеного аналізу ми можемо зробити такі висновки.

1. Існує тісний взаємозв'язок між товарообігом та собівартістю реалізованої продукції.
2. Існує тісний зв'язок між товарообігом та собівартістю реалізованої продукції.
3. Існує значний зв'язок між товарообігом та собівартістю реалізованої продукції.
4. Існує слабкий зв'язок між товарооборотом та власним капіталом.
5. Існує слабкий зв'язок між оборотом та власним капіталом.
6. Практично відсутній зв'язок між чистим доходом від реалізації та чистим фінансовим результатом.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що чистий фінансовий результат та власні кошти підприємства мають мінімальний вплив на загальний обсяг чистого доходу від реалізації продукції, тому їх можна виключити з регресійного аналізу.

Результати кореляційного аналізу вказують на існування мультиколінеарності, що означає, що коефіцієнти кореляції між деякими

змінними не є нульовими. Це вказує на взаємозалежність між факторами, що можуть впливати на результати аналізу.

Наступним кроком є визначення форми взаємозв'язку між вивченими змінними. Для цього використовується регресійний аналіз, який дозволяє визначити сукупний коефіцієнт кореляції. Загальний ступінь впливу обраних факторів на результативну ознаку характеризує їхню взаємозв'язок і те, наскільки зміни в цих факторах можуть змінити значення результативної ознаки.. Результати цього аналізу можна знайти в таблицях 2.12 та 2.13.

Таблиця 2.12 - Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,908705
R-квадрат	0,825745
Нормований R-квадрат	0,709576
Стандартна помилка	8934,199

Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,709576$, тобто зміна результативної ознаки на 70,96 % спричинена зміною факторних, а це підтверджує висновок, що вплив не врахованих факторів є незначним.

Таблиця 2.13 - Результати дисперсійного аналізу

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>f</i> *	<i>f</i> табл
Регресія	2	1,13E+09	5,67E+08	7,108094	0,072741
Залишок	3	2,39E+08	79819907		
Всього	5	1,37E+09			

Результати дисперсійного аналізу свідчать про надійність отриманої моделі: значення критерію Фішера $f^* = 7,108094 > f_{табл} = 0,072741$, де $f_{табл} \in F(1-95;m;n-m-1)$, що означає, що коефіцієнти рівняння регресії є значущими на рівні 95%, і вплив випадкових факторів є мінімальним або відсутнім.

Згідно з результатами регресійного аналізу (табл. 2.14), оскільки для всіх показників Р-значення менше 0,5, це свідчить про те, що коефіцієнти є статистично значущими, а отже, факторні ознаки мають вплив на результативну змінну.

Таблиця 2.14 - Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід від реалізації продукції	45719,71	2,059073	0,131613	-51360,3	239640,8
витрати на збут	9,882727	-0,91306	0,428535	-40,4748	22,42772
Собівартість реалізованої продукції	0,816216	2,601907	0,080243	-0,47385	4,721284

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії:

$$-40,475 \leq a_1 \leq 22,428$$

$$-0,474 \leq a_2 \leq 4,721$$

Рівняння множинної регресії має вигляд:

(2.2)

$$y = 382880,7 - 9,023x_1 + 2,123x_2.$$

Таким чином, при збільшенні витрат на збут на одну одиницю, чистий дохід від реалізації продукції зменшиться на 9,023 одиниць. Водночас, при зростанні собівартості реалізованої продукції на одну одиницю, чистий дохід від реалізації продукції збільшиться на 2,123 одиниці.

Для оцінки впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу, припускаючи відсутність впливу інших факторів, необхідно визначити коефіцієнти еластичності.(2.3)

$$e_i = a_i \frac{x}{y}, i = 1, 2$$

Тоді, $e_1 = -0,54$; $e_2 = 0,81$.

Таким чином, збільшення собівартості реалізованої продукції на 1% призведе до зменшення обороту на 0,54%, тоді як збільшення собівартості реалізованої продукції на 1% призведе до збільшення обороту на 0,81%.

Для визначення ступеня та напряму впливу основних внутрішніх факторів на загальний обсяг реалізації продукції, було визначено, що збільшення собівартості реалізованої продукції на 1% призведе до збільшення обсягу реалізації на 0,81%.

ТОВ «Київська гума» використало множинний кореляційний аналіз.

Результати аналізу:

- Результати показують, що між товарообігом і собівартістю реалізованої продукції існує дуже тісний зв'язок дуже тісно пов'язані;
- Існує значний зв'язок між товарообігом та собівартістю реалізованої продукції;
- Існує слабкий зв'язок між товарообігом та власним капіталом;
- Існує слабкий зв'язок між оборотом та власним капіталом;
- Практично відсутній зв'язок між чистим доходом від реалізації та чистим фінансовим результатом.

Таким чином, фактори, такі як витрати на збут і собівартість реалізованої продукції (x_3), впливають на результативну ознаку — чистий дохід від реалізації продукції. Це підтверджується тим, що при збільшенні витрат на збут на одиницю, чистий дохід від реалізації продукції зменшується.

Висновки до другого розділу

«Київгума» почала виробництво у 1930 році і сьогодні займає лідируючі позиції на українському ринку гумових виробів.

На сьогоднішній день займає лідируючу позицію на українському ринку гумотехнічних виробів. Асортимент продукції включає ряд формованих виробів, таких як технічні пластини, кільця, манжети, сходинки, різні побутові вироби, сільськогосподарські вироби та неформовані вироби. Компанія має 33 підрозділи, які надають послуги, необхідні для виробництва продукції, від розробки сумішей, дизайну та проектування прес-форм до виробництва.

Компанія здатна надавати послуги, необхідні для виробництва своєї продукції, від проектування прес-форм до виробництва.

Компанія розробила та встановила чітку організаційну структуру, положення про структурні підрозділи, визначила завдання, пов'язані з її діяльністю, та розподілила відповідальність і обов'язки між менеджерами.

В результаті проведеного дослідження слід зазначити, що фінансово-економічний стан ТОВ «Київгума» знаходиться на задовільному рівні, але чітких тенденцій до зростання або зниження проаналізованих показників діяльності не спостерігається. Варто зазначити, що детальний опис фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства свідчить про те, що рентабельність суб'єкта господарювання знизиться у 2022 році, а стабільність показників ліквідності порушиться у 2023 році, що може вплинути на фінансову неплатоспроможність підприємства у майбутньому. Результати розрахунку коефіцієнтів автономії, маневреності та фінансового ризику свідчать про фінансову стабільність підприємства, хоча розраховані

коефіцієнти мають тенденцію до зниження з кожним роком. Оцінюючи ефективність виробничої діяльності ТОВ «Київська гума», можна зробити висновок, що для більшості показників характерним є зменшення значень у 2022 році та збільшення значень у 2023 році. Загальний рівень ефективності виробничої діяльності є помірним.. Детальний аналіз результатів дослідження показує, що показники рентабельності не демонструють стабільної тенденції до зростання або зниження, за винятком рентабельності бізнесу, яка з кожним роком стають менше. Розраховані показники оборотності свідчать про зниження ділової активності підприємств. Показники забезпеченості основними засобами в цілому визначаються наступним чином. Загалом є позитивними, хоча спостерігається незначне зниження у 2022 році.

Дослідження виявило, що підприємство не оновлювало свої основні засоби, що могло негативно вплинути на ефективність його виробничої діяльності.

Здійснений кореляційно-регресійний аналіз дав змогу оцінити ступінь впливу внутрішніх факторів на ефективність виробничої діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КИЇВГУМА»

3.1. Підвищення векторів ефективності виробництва

Ефективність виробництва є важливим показником, що визначає конкурентоспроможність та стійкість компанії на сучасному ринку [47]. Для ТОВ «Київгума», що спеціалізується на виробництві гумотехнічних виробів, ключовими завданнями є мінімізація витрат, підвищення продуктивності праці та оптимізація використання ресурсів. У цьому контексті особливу роль відіграють інноваційні підходи до організації виробництва, модернізація обладнання та впровадження сучасних методів управління.

Поточний стан виробничої діяльності ТОВ «Київгума» ТОВ є одним з провідних підприємств України у своєму секторі. Основними проблемами, з якими стикається підприємство, є висока енергоємність виробничого процесу, зношеність частини обладнання та недостатній рівень автоматизації [48].

Існує потреба в оптимізації виробничого циклу, орієнтуючись на широкий асортимент продукції, для досягнення стабільного зростання ефективності та зниження витрат. Напрямки підвищення ефективності виробництва Оптимізація використання ресурсів. Раціональне використання матеріалів і трудових ресурсів дозволяє знизити виробничі витрати і підвищити прибутковість [49].

Оптимізація використання ресурсів є одним з ключових напрямків підвищення ефективності виробництва. Це заходи, спрямовані на зменшення

споживання матеріалів, енергії та трудових ресурсів без зниження якості продукції або продуктивності.

Основні підходи до оптимізації використання ресурсів:

1. Енергозбереження:

- Впровадження енергоефективного обладнання: заміна застарілих машин на сучасніші моделі, що споживають менше енергії.
- Системи моніторингу енергоспоживання: автоматизація обліку витрат енергії для виявлення точок перевитрат.
- Альтернативні джерела енергії: встановлення сонячних панелей, використання вторинного тепла в технологічних процесах.

2. Раціональне використання матеріалів:

- Зниження відходів: переробка залишків матеріалів або впровадження безвідходних технологій.
- Оптимізація виробничих ланцюгів: перегляд процесів, які ведуть до перевитрат матеріалів.
- Якість сировини: використання більш якісної сировини для підвищення виходу готової продукції.

3. Оптимізація трудових ресурсів:

- Автоматизація рутинних процесів: використання роботизованих систем для скорочення ручної праці.
- Оптимізація розподілу праці: запровадження гнучкого графіка роботи або змінної праці для зниження простоїв.
- Навчання персоналу: підвищення кваліфікації для виконання складних завдань із мінімальними помилками.

4. Технологічна оптимізація:

- Lean Production: застосування принципів ощадливого виробництва для усунення зайвих операцій і скорочення часу циклу виробництва.
- ERP-системи: автоматизація планування та управління виробничими ресурсами, що знижує неефективні витрати.

5. Впровадження цифрових технологій:

- Використання цифрових двійників для моделювання процесів і знаходження оптимальних рішень.
- Застосування штучного інтелекту для аналізу ресурсів і прогнозування потреб у них.

Використання сучасних технологій у виробництві забезпечує вищу точність, швидкість виконання операцій та зменшує витрати на обслуговування. Модернізація обладнання — це ключовий крок для підвищення ефективності виробництва на сучасних підприємствах.

Використання сучасних технологій у виробництві сприяє:

- Збільшенню продуктивності завдяки швидшому виконанню операцій.
- Покращенню точності процесів, що знижує брак продукції.
- Зменшенню витрат на обслуговування обладнання через автоматизацію та впровадження енергоефективних рішень.

Приклади модернізації:

1. Замінити застарілі екструзійні лінії:

- Нові енергоефективні моделі дозволяють економити електроенергію на 10–20% завдяки сучасним двигунам і оптимізованим робочим процесам.
- Автоматизовані налаштування скорочують час переналаштування ліній між різними типами продукції.

2. Роботизовані комплекси для повторюваних операцій: підвищує точність виконання завдань до 99%, зменшуючи ризик людських помилок.

Такі системи особливо ефективні у високотехнологічних процесах, наприклад, у виробництві гумових деталей з високими вимогами до якості.

Переваги модернізації:

- Економія енергії: Витрати на електроенергію скорочуються завдяки сучасним технологіям енергозбереження.
- Менші витрати на ремонт: Нове обладнання вимагає менше технічного обслуговування.

— Підвищення продуктивності: Новітні лінії працюють швидше, забезпечуючи вищі обсяги виробництва.

Поточний стан і пропозиції для ТОВ «Київгума».

Удосконалення бізнес-процесів організаційні реформи можуть підвищити ефективність виробничих процесів і скоротити час виконання замовлень. Удосконалення бізнес-процесів є важливим аспектом підвищення ефективності підприємства. Це стосується всіх управлінських та операційних процесів, які впливають на продуктивність, швидкість прийняття рішень та якість продукції. Для ТОВ «Київгума» вдосконалення бізнес-процесів має на меті оптимізацію ресурсів та підвищення конкурентоспроможності за рахунок впровадження новітніх технологій.

Основні напрями вдосконалення:

1. Оптимізація виробничо-управлінських процесів:

— Перегляд організаційної структури:

Спрямоване на зменшення рівнів управління, що пришвидшує прийняття рішень.

— Впровадження гнучких моделей управління:

Дозволяє швидко адаптуватися до змін ринкового середовища.

— Автоматизація документообігу:

Використання ERP-систем для зменшення часу на обробку та передачу інформації.

2. Lean Production:

— Усунення неефективних процесів:

Видалення операцій, що не додають цінності продукту (наприклад, надмірний контроль чи зайві переміщення сировини).

— Оптимізація запасів:

Впровадження системи Just-in-Time (JIT) для мінімізації витрат на зберігання матеріалів та готової продукції.

3. Використання цифрових технологій:

- Впровадження CRM- та ERP-систем:

Застосування цих платформ допомагає ефективно контролювати продажі, управління запасами та логістику.

- Інтеграція Big Data:

Аналіз великих обсягів даних дозволяє прогнозувати попит, планувати закупівлі та оптимізувати використання ресурсів.

4. Покращення комунікації між відділами:

- Єдина інформаційна система:

Об'єднання всіх підрозділів через інтегровані цифрові рішення (наприклад, Microsoft Teams, Slack).

- Регулярні зустрічі для обговорення цілей:

Створення культури зворотного зв'язку та обговорення ініціатив щодо покращення.

Інноваційні рішення стають основою для підвищення конкурентоспроможності [50]. Інновації та технології є важливими векторами підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах. Впроваджуючи інноваційні рішення та сучасні технології, ТОВ «Київгума» може значно покращити свої бізнес-процеси та виробничу діяльність.

Основні напрями інновацій:

1. Розробка нових продуктів із використанням сучасних матеріалів:

- Екологічно чисті гумові суміші: впровадження технологій із використанням біорозкладних та безпечних матеріалів, що відповідають сучасним екологічним стандартам.

- Модифікація існуючих продуктів: покращення властивостей продукції (наприклад, підвищена зносостійкість або стійкість до температурних перепадів).

- Адаптація до ринку: створення продуктів для нових сегментів ринку, наприклад, гумотехнічні вироби для медичної галузі чи енергетики.

2. Industry 4.0:

- Інтеграція даних із різних підрозділів підприємства: використання Інтернету речей (IoT) для підключення виробничих машин і систем обліку.
- Автоматизація прийняття рішень: впровадження штучного інтелекту для прогнозування попиту, управління запасами та планування виробництва.
- Цифрові двійники: моделювання виробничих процесів у віртуальному середовищі для тестування змін без впливу на реальне виробництво.

3. Сучасні інформаційні системи:

- ERP-системи: інтеграція систем управління підприємством для оптимізації логістики, контролю запасів і планування виробництва.
- Системи управління якістю: впровадження цифрових рішень для моніторингу якості на кожному етапі виробництва.

4. Енергозберігаючі технології:

- Використання альтернативних джерел енергії, таких як сонячні панелі чи вторинне тепло від виробничих процесів.
- Встановлення енергоефективного обладнання для скорочення витрат на електроенергію.
- Переваги впровадження інновацій:
- Підвищення ефективності виробництва: зменшення витрат часу і ресурсів.
- Поліпшення якості продукції: завдяки впровадженню точного обладнання і кращого контролю.
- Зниження виробничих витрат: скорочення витрат через впровадження сучасних систем управління.
- Підвищення екологічності: дотримання сучасних екологічних стандартів і вимог.

Приклад для ТОВ «Київгума»:

- Встановлення сенсорів IoT на виробничих лініях для відстеження технічного стану обладнання.

- Впровадження роботизованих комплексів для автоматизації складальних операцій.

- Розробка нових гумотехнічних виробів для потреб автомобільної та енергетичної галузей.

Кваліфікований персонал — ключ до успішного впровадження змін [51].

Пропонується:

- Регулярне підвищення кваліфікації працівників через спеціалізовані тренінги та навчальні програми.

- Впровадження систем мотивації, орієнтованих на досягнення конкретних виробничих цілей.

Порівняння з досвідом інших компаній. Досвід українських компаній показує, що завдяки впровадженню вищезазначених заходів можна досягти значних економічних вигод. Наприклад, ПАТ «Росава» за рахунок модернізації обладнання скоротило витрати на електроенергію на 20% та підвищило продуктивність праці на 15% [52].

Очікувані результати. Впровадження запропонованих заходів дозволить ТОВ «Київгума»:

- Зменшити енерговитрати на;
- Підвищити продуктивність праці;
- Знизити рівень браку;
- Підвищити рентабельність продукції.

Підвищення ефективності виробництва є важливим фактором сталого розвитку ТОВ «Київгума». Оптимізація використання ресурсів, модернізація обладнання, впровадження технологічних інновацій та розвиток людських ресурсів допоможуть покращити фінансові показники та зміцнити позиції компанії на ринку.

3.2. Розширення асортименту продукції як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

ТОВ "Київгума" володіє досить широким асортиментом продукції, що випускається, кількість номенклатурних груп свідчить про різноманітність асортименту продукції підприємства.. Асортимент продукції, що випускається дуже багатий, компанія працює в декількох напрямках і прагне завоювати міцні позиції на ринку.

Однак слід зазначити, що для ефективності використання виробничих потужностей компанії необхідно вдосконалювати асортиментні складові.

Як видно з опитування в розділі 2, Собівартість продукції зростає, рентабельність знижується, що свідчить про нераціональну структуру асортименту компанії. Щоб вирішити цю задачу підприємства, спочатку визначте структуру виробництва і продажів основних видів продукції ТОВ "Київгума" в 2023 році за допомогою аналітичної матриці ABC, а потім визначте кращу товарну групу, яка наведена в таблиці 3.1.

Згідно з розрахунками, 41,9% номенклатурних позицій, що становить 57% асортименту, відносяться до категорії А, яка найбільш важлива для результатів. На цю товарну групу припадає найбільший обсяг продажів продукції 78%. Категорія В містить 59 номенклатурних позицій, на частку яких припадає 43,3% від загального обсягу і 14% валового прибутку. Категорія С включає лише 20 номенклатурних позицій, що складає 14,7% від загальної кількості. Ці позиції забезпечують компанії 8% валового прибутку.

Згідно з результатами аналізу, найбільш перспективним напрямком для збільшення продажів є скорочення кількості груп, оскільки номенклатура має найменшу насиченість і найменшу рентабельність серед усіх виробничих груп.

ABC - аналіз - це метод, за допомогою якого об'єкти можна класифікувати і групувати для подальшого аналізу. Він передбачає аналіз завдань та критеріями:

А - найважливіші завдання: вимагають 20% ресурсів і забезпечують 80% ефективності.

В - проміжні завдання: вимагають 30% ресурсів і дають 15% ефекту.

С - найменш важливі завдання: вимагають 50% ресурсів і дають 5 % ефекту[53].

Таблиця 3.1 - АВС-аналіз для визначення ключових товарних груп ТОВ «Київгума»

Категорія	Дохід від реалізації		Номенклатурні категорії		
	Тис. Грн.	Частин а %	Назва	Кількість номенклатурних позицій	Части на %
А	118173 ,12	78	Медичні вироби, пробки гумові медичні, обладнання особистого захисту, тактичні медичні вироби	57	41,9
В	21210, 56	14	Дитячі товари, продукція для агропромисловості, тепло - та холодопостачання, побудового та будівельного використання	59	43,4
С	12120, 32	8	Продукція “Альберт-Київгума”, вироби для комунального господарства, нафтової і газової промисловості. Продукція для спортивних потреб та відновленняї,	20	14,7

			продукти для вихованців		
Розом	151504	100		136	100

Маркетингові дослідження показують існування платоспроможного попиту на імпорتنі гумові труби VIP-класу як серед промислових підприємств, так і серед кінцевих споживачів. Попит на цей товар зумовлений його екологічною чистотою, що підтверджується відповідним сертифікатом якості. Велика конкуренція на ринку змусила ТОВ "Київгума" шукати нові сегменти для постачань продукції, залучаючи інвестиції в товарну форму. Згідно з маркетинговими дослідженнями, ринковий попит значно перевищує пропозицію гумових труб VIP-класу. Основними факторами, що формують ринкову ситуацію, є екологічність, легкість і стабільність форми. Це пов'язано з можливістю і необхідністю проникнення супутніх товарів в даний сегмент ринку. Асортимент продукції ТОВ "Київгума" формується в залежності від попиту, який задовольняється в результаті реалізації інвестиційних проєктів.

Отже, доцільно розпочати виробництво гумових труб з використанням нових VIP-клас технологій, які наразі не застосовуються в Україні.

Основна мета проєкту-забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції основою для досягнення цих результатів є присутність ТОВ "Київгума".:

— Невикористовуване виробниче обладнання, тому основним заходом буде часткова технічна модернізація без закупівлі нового обладнання та реконструкції виробничого обладнання;

— Потрібна достатня кількість персоналу необхідної кваліфікації, тому потрібно тільки перепідготовка і підвищення кваліфікації, що проводяться компанією, що надає технологію.

Розрахуйте витрати на виробництво та продаж нових продуктів. Усі витрати, пов'язані з використанням сировини, наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Обчислення вартості сировини, основних та допоміжних матеріалів.

Сировина та матеріали	Витрати на одиницю продукції		Витрати за рік		
	Кількість, т/т	Ціна, грн. за 1 т.	Вартість, грн.	Кількість, т.	Сума, грн.
Сировина:					
Полівінілхлорид	0,25	32000	8000	125	1000000
Основні матеріали:					
Хімічна біла пластівчаста суміш ПВХ свинцевий стабілізатор	0,025	39800	995	12,5	12437,5
Волокнисті й наповнювач ПВХ	0,07	15320	1072,4	35	37534
Модифікатор ПВХ	0,06	14640	878,4	30	26352
Краситель	0,017	61220	1040,74	8,5	8846,29
Допоміжні матеріали			1198,65		108516,98
Транспортно-заготівельні витрати			599,327		54258,49
Всього			13784,5		1247945,3

Наступним етапом буде розрахунок вартості водопостачання та водовідведення для виробничих цілей. Вода в процесі виробництва використовується в охолоджувальному вакуумному відстійнику.

Обсяг води, необхідний для охолодження труб протягом дня, становить 15 м³. Отже, за рік використання водних ресурсів складе 5400 тис. м³. Ціна 1 м³ води для підприємств становить 16,98 грн, тому витрати на цей ресурс за рік складатимуть: (3.1)

$$5400 \times 16,98 = 91\,692 \text{ (грн/рік)}$$

Вартість витрат електроенергії на виробництво продукції розраховано у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Обчислення потреби в електроенергії для технологічних процесів

Обладнання	Потужність, кВт/год	Кількість, год	Коефіцієнт попиту	Загальна потужність обладнання, кВт/год	Річний фонд робочого часу підприємства, год/рік	Загальні витрати електроенергії кВт/год
Змішувальна установка	40	1	0,9	36	2016	72576
Екструзійна лінія	25	1	0,9	22,5	2016	45360
Вакуумний загрузчик	20	1	0,7	14	2016	28224
Екструдер	25	1	0,9	22,5	2016	45360
Охолоджуючий вакуум-сампер	10	1	0,9	9	2016	18144
Витяжний пристрій	30	1	0,9	27	2016	544322
Розпилувальна машина	20	1	0,9	18	2016	36288
Муфтова установка	25	1	0,7	17,5	2016	35280
Зберігальна ємність силос	5	1	0,9	4,5	2016	9072
Всього	200	9		171	18144	834626

Оскільки ціна 1 кВт електроенергії для підприємства становить 9 грн, то річна вартість енерговитрат буде:(3.2)

$$834626 \times 9 = 7511634 \text{ (грн/рік)}$$

Потім розрахуйте заробітну плату виробничого персоналу підприємства і нарахуйте з неї ЄСВ. Розрахунки наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Фонд оплати праці виробничого персоналу та відрахування ЄСВ

Посада	Кількість працівників	Тариф на ставку, грн.	Кількість відпрацьованих	Кількість відпрацьованих годин за рік	Всього тарифний фонд, грн	Тарифний фонд з доплатами (20%), грн	Нарахування ЄСВ, грн
Головний інженер	1	250	8	2016	504000	604800	133056
Інженер виробничої лінії	3	156,25	8	2016	945000	756000	166320
Спеціаліст на муфті	6	100	8	2016	1209600	1451520	319334,4
Вантажник	12	75	8	2016	1814400	2177280	479001,6
Всього					4473300	4989600	1097712

Давайте розрахуємо амортизаційну вартість виробничого обладнання (таблиця 3.5.)

Знос основних засобів розраховується прямолінійним методом.

Таблиця 3.5 - Розрахунок амортизації виробничого обладнання

Найменування обладнання	Термін експлуатації, рік	Первісна вартість, грн	Ліквідаційна вартість, грн	Річна сума амортизації, грн
Змішувальна установка	10	500000	25000	47500
Екструзійна лінія	10	1000000	50000	95000
Вакуумний навантажувач	7	200000	10000	27142,9
Екструдер	10	500000	25000	47500
Охолоджувачий вакуум-сампер	10	300000	15000	28500
Витяжний пристрій	10	200000	10000	19000
Розпилювальна машина	10	200000	10000	19000
Муфтова установка	7	200000	10000	27142,9
Зберігальна ємність силос	10	100000	5000	9500
Всього			160000	329785,8

Здійснимо розрахунок фонду оплати праці ремонтного персоналу та відрахувань на єдиний соціальний внесок (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 - Загальний фонд оплати праці ремонтного персоналу та відрахування на єдиний соціальний внесок

Посада	Кількість штатних одиниць	Встановлений оклад, грн.	Річний фонд зароботної плати, грн.	Нарахування ЄСВ, грн
Інженер-ремонтник	2	25000	12500000	2750000
Механік	3	25000	18750000	4125000
Електромеханік	3	25000	18750000	4125000
Слюсар-ремонтник	4	20000	20000000	4400000
Зварник	2	20000	10000000	2200000
Всього	14	115000	80000000	17600000

Наступним етапом при визначенні частки витрат на виробництво нової продукції є складання загального кошторису, який містить статті витрат та їх розподіл на підприємстві. Після цього витрати відображаються в калькуляції собівартості нової продукції, що представлено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 - Визначення загальних витрат для виробничого підрозділу

Види витрат	Сума за рік, грн.	Коефіцієнт відповідності до аналізованого виробничого процесу	Сума витрат з урахуванням частки в обсязі виробництва, грн
Загальновиробни	5364082	0,024	128738,0

чі витрати			
Адміністративні витрати	6209184		149020,4
Витрати на збут	3042910		73029,8
Інші операційні витрати	2245092		53882,2

Згідно з попередніми розрахунками, буде визначено загальну суму витрат на виробництво однієї одиниці продукції, яка представлена в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 - Розрахунок загальних витрат одиниці продукції

Стаття калькуляції	Витрати на одиницю готової продукції, грн.	Витрати на річний обсяг виробництва, грн
Сировина і матеріали	2,50	1247945,3
Паливо та енергія на технологічні цілі	6,68	3342060
Амортизаційні відрахування	0,30	1499729
Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників включаючи нарахування ЄСВ	7,59	3794688
Фонд оплати праці ремонтного персоналу включаючи нарахування ЄСВ	3,59	1778760
Загальновиробничі витрати	2,57	1287380
Собівартість виробництва	23,20	11600562,3
Адміністративні витрати	2,98	1490204
Витрати на збут	1,46	730298

Інші операційні витрати	0,11	53882,2
Всього витрат	27,75	13874946,5

Таким чином, річні витрати підприємства на виробництво та реалізацію нового продукту складатимуть 13 874 946,5 грн. Далі розрахуємо виробничу ціну продукції, деталі наведені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 - Розрахунок виробничої ціни нових гумових труб

Показник	Сума, грн.
Собівартість та інші витрати	13874946,50
Виробнича ціна підприємства (без ПДВ)	18453678,85
ПДВ 20%	3690735,77
Виробнича ціна з ПДВ	22144414,61

Наступним кроком буде розрахунок прибутку, який підприємство зможе отримати від продажу нового продукту. Детальні результати цих розрахунків представлені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 - Розрахунок прибутку від реалізації нових гумових труб

Показник	Повна сума, грн.
Виручка від реалізації	22144414,61
Чистий дохід	18453678,85
Собівартість та інші витрати	13874946,50
Прибуток	4578732,35
Чистий прибуток	3754560,53

Таким чином, реалізувавши запропоновані заходи з розширення асортименту, підприємство збільшило б свій дохід на 3 754 560,53 грн.

Як наслідок, частка прибутку групи товарної категорії С в цілому збільшиться, змістивши відносний попит на решту товарів у цій групі.

Це збільшення становитиме 2,82 рази для товарної класифікаційної групи в цілому:

(3.3)

$$(12120,32 + 22\,144,41) / 12120,32 = 2,82$$

У відсотках від загального обсягу продажів частка групи С складатиме 19,7%, що на 11,7% більше, ніж до впровадження нового продукту.

(3.4)

$$34\,264,73 / (118173,12 + 21210,56 + 34\,264,73) \times 100\% = 19,7\%$$

3.3. Підвищення ефективності виробничої діяльності через поліпшення матеріально-технічного стану підприємства

«Київгума» виробляє понад 150 сировинних гумових сумішей, а процес виробництва гумових виробів включає барабанні вулканізатори та лінії безперервної вулканізації, пряме лиття та лиття під тиском (використовується понад 40 різних пресів: компресійні, вакуумні, лиття під тиском тощо), тобто є енергоємним виробництвом. Виробничий процес компанії включає в себе велику виробничу площу. Оскільки виробничий процес охоплює велику виробничу площу, заходи зі скорочення енергоспоживання мають першочергове значення в програмі зниження собівартості продукції.

Тому ТОВ «Київгума» планує зменшити виробничі витрати за рахунок впровадження котлів з топками з киплячим шаром. Необхідність впровадження котла з топкою з киплячим шаром обумовлена високими цінами на теплову енергію, паливний газ та фізичним зносом водогрійного котла, встановленого на компресорній станції ТОВ «Київгума», моделі ВК-22, виробництва Івано-Франківська та ТОВ «Газові інженерні послуги (Харків)». Заміна котла на модель КВОГКШ виробництва.

В результаті домовленості між бізнес-партнерами котли були замінені на еквівалентні за вартістю.

Порівняльні характеристики обладнання наведені в Таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 - Характеристики устаткування, що пропонується впроваджувати

Показник	Одиниця вимірювання	БК-22	КВООКС
Теплова потужність (М)	МВт	1,0	1,0
Витрати газу (В)	м3/год.	120	112,8
Число годин роботи на рік (t)	години	4380	4380
Інвестиційний цикл (Т)	років	5	5
Металоємність (Ме)	тонна	2,4	2,1
Ціна паливного газу (Ц)	Грн./1м ³	6,523	6,523
ККД%		90	93
Вартість устаткування	тис.грн.	179,7	168,9

Капітальні витрати враховуються за ринковою вартістю обладнання, а операційні витрати включають витрати на паливо, амортизацію, технічне обслуговування та капітальний ремонт. При цьому статті витрат, які не змінюються між варіантами проекту, не беруться до уваги при оцінці порівняльної ефективності.

Розрахунок економічного ефекту здійснюється з урахуванням змінних витрат та очікуваних доходів, що дозволяє оцінити різницю між витратами та доходами від реалізації проекту, і визначити, наскільки вигідним є його впровадження.

1. Економія витрат паливного газу ($E_{ПГ}$) розраховуються за формулою:
- (3.5)

$$E_{ПГ} = B_B - B_H$$

Де:

B_B – витрати палива базовим котлом, (120 м³ /год.);

B_H – витрати палива новим котлом, (102,85 м³ /год.).

Економія газу за годину $E_{ПГ} = 120 - 112,8 = 7,2$ м³ /год.

Річні витрати на паливний газ обчислюються за наступною формулою:

(3.6)

$$E_{ПГР} = E_{ПГ} \times t$$

де t - час роботи за опалювальний сезон складає 4380 годин, тому:

$$E_{ПГР} = 7,2 \times 4380 = 31536,0 \text{ м}^3 \text{ /рік.}$$

(3.7)

$$E_{ПГР} = 7,2 \times 4380 = 31536,0 \text{ м}^3 \text{ /рік.}$$

Зниження витрат на паливний газ, тис. грн.

$$E_{СПГ} = 31536 \times 6,523 = 205,7 \text{ тис. грн.}$$

(3.8)

$$E_{СПГ} = 31536 \times 6,523 = 205,7 \text{ тис. грн.}$$

Після аналізу витрат на паливний газ до і після впровадження нового котла можна зробити висновок, що витрати зменшаться на 205,7 тис. грн.

Зменшення амортизаційних відрахувань визначається за допомогою наступної формули.

$$E_A = A_B - A_H$$

(3.9)

$$E_A = A_B - A_H$$

де A_B – амортизаційні відрахування на поточне обладнання;

A_H - амортизаційні відрахування на нове устаткування. Амортизаційні відрахування 20% від вартості обладнання.

$$E_A = 179,7 \times 0,2 - 168,9 \times 0,2 = 35,9 - 33,8 = 1,9 \text{ тис. грн.}$$

(3.10)

$$E_A = 179,7 \times 0,2 - 168,9 \times 0,2 = 35,9 - 33,8 = 1,9 \text{ тис. грн.}$$

Після аналізу результатів розрахунків витрат на амортизацію до впровадження нового котла та після, можна стверджувати, що витрати зменшаться на 1,9 тис. грн.

3 Економія витрат на капітальний ремонт (12% від вартості обладнання):
(3.11)

$$E_{В\text{ ПР}} = (179,7 - 168,9) \times 0,12 = 1,3 \text{ тис. грн.}$$

Після аналізу результатів розрахунків витрат на капітальний ремонт до впровадження нового котла та після, витрати зменшаться на 1,3 тис. грн.

4 Економія витрат на поточний ремонт (5% від вартості обладнання):
(3.12)

$$\text{ПР} = (179,7 - 168,9) \times 0,05 = 0,54 \text{ тис. Грн}$$

Кошторис витрат на експлуатацію котла моделі КВОГКС для ТОВ «Київгума» представлений у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12 - Кошторис витрат на експлуатацію котла моделі КВОГКС в ТОВ «Київгума»

Стаття витрат	Витрати до впровадження, тис.грн.	Витрати після впровадження, тис.грн.
Основна та додаткова зарплатка плата ремонтних працівників	Без змін	
Відрахування на соціальні заходи	Без змін	
Амортизація виробничого обладнання	35,9	33,8
Витрати на паливний газ	3428,5	3222,8
Витрати на проведення капітального ремонту	21,6	20,3
Витрати на проведення поточного ремонту	9,0	8,46
Разом	3495,4	3285,4

Результати дослідження показують, що встановлення котлів КВОГКС на ТОВ «Київгума» дозволить зменшити витрати на споживання паливного газу,

амортизацію та ремонт виробничого обладнання. Іншими словами, ТОВ «Київгума» може заощадити 210 000 грн за рахунок впровадження цих заходів, що позитивно вплине на загальні фінансові показники компанії.

3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів

У сучасних умовах переробна промисловість потребує забезпечення ефективної виробничої діяльності для того, щоб розвиватися та бути конкурентоспроможною. Сучасне ринкове середовище вимагає постійного вдосконалення та оновлення в різних сферах діяльності підприємства. Основним принципом впровадження цих напрямків модернізації виробничих процесів є їх вплив на реалізацію стратегічного плану, який в основному пов'язаний з виробничою діяльністю, що визначається отриманими вигодами та зменшеними витратами на кінець звітного періоду.

У сучасних умовах переробна промисловість потребує забезпечення ефективної виробничої діяльності для того, щоб розвиватися та бути конкурентоспроможною. Сучасне ринкове середовище вимагає постійного вдосконалення та оновлення в різних сферах діяльності. Основним принципом реалізації цих напрямків модернізації виробничих процесів є їх вплив на виконання стратегічного плану, головним чином щодо виробничої діяльності, який визначається отриманими вигодами та скороченням витрат на кінець звітного періоду.

Це дослідження пропонує два заходи для підвищення ефективності виробничої діяльності:

- впровадження у виробничий процес гумових труб «VIP-класу»;
- покращення технічної інфраструктури шляхом заміни котлів на нові котли з киплячими паровими топками.

Після впровадження цих нововведень підприємство зможе:

— збільшити попит на продукцію товарної групи С на 11,7% від загального обсягу виробничих потужностей підприємства вже в перший рік реалізації, що сприятиме підвищенню прибутку компанії на 3 754 560,53 грн;

— зменшити витрати на експлуатацію котла моделі КВОГКС на 210 тис. грн.

У таблиці 3.13 представлені фінансові результати підприємства до та після впровадження запропонованих заходів. Виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок, що нововведення мали позитивний вплив на ефективність виробничої діяльності ТОВ «КиївГума». Зокрема, відзначається зростання дохідності на 14,62% та збільшення прибутковості на 17,95%.

Таблиця 3.13 - Прогнозний звіт про фінансові результати підприємства після впровадження заходів, тис грн.

Стаття	За звітний період	За прогнозований період	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	151504	173648,41	22144,41	14,62%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	68880	82544,95	13664,95	19,84%
Валовий: прибуток	82624	91103,46	8479,46	10%
Інші операційні доходи	1082	1082	-	-
Адміністративні витрати	18180	18628	447,06	2%
Витрати на збут	8910	9129	219,09	2%
Інші операційні витрати	6574	6735	161,65	2%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1078	1078	-	-

Інші фінансові доходи	248	248	-	-
Фінансові витрати	8742	8742	-	-

Продовження таблиці 3.13

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	42626	50278	7652	17,95%
Податок на прибуток	7672,75524	9050,0553	1377	17,95%
Чистий фінансовий результат: прибуток	34954	41228	6274	17,95%

Було проаналізовано показники рентабельності до та після впровадження заходів. Порівняння наведено в таблиці 3.14.

З неї видно, що рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та операційна маржа дещо зросли - на 1,7%, 2% та 0,1% відповідно.

Таблиця 3.14 - Порівняння показників рентабельності

Показники	Звітний період	Прогнозний період	Абсолютне відхилення
Коефіцієнт рентабельності активів	0,092	0,109	0,017
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,113	0,133	0,017
Коефіцієнт	0,037	0,038	0,001

рентабельності діяльності			
------------------------------	--	--	--

Тому було зроблено припущення, що в цілому запропоновані заходи матимуть позитивний вплив на ефективність виробничої діяльності підприємств.

Висновки до розділу 3

Підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «Київгума» можливе шляхом аналізу існуючих виробничих процесів для виявлення їхніх слабких ланок і розробки стратегій для їх покращення. Дослідження виробничої діяльності ТОВ «Київгума» показало, що рентабельність продукції групи С порівняно з іншими є відносно низькою, а ефективність використання наявного обладнання - низькою. Тому, проаналізувавши проблеми, було вирішено вирішити їх через два напрямки реалізації проекту з метою підвищення ефективності виробничої діяльності

Розширення асортименту продукції. Це стало б можливим за умови зведення витрат на проект до мінімуму та отримання прибутку в перший звітний період від реалізації проекту. Нова продукція буде виготовлятися відповідно до міжнародних стандартів і не потребуватиме додаткових інвестицій для розширення виробничих потужностей технічної інфраструктури. Згідно з аналізом цієї інновації, компанія використає всі невикористані виробничі потужності та отримає прибуток у розмірі 3 754 560,53 грн. від реалізації цього проекту.

Покращення технічної інфраструктури буде реалізовано шляхом заміни котлів з топками киплячої пари на нові. Цей захід дозволить підвищити ефективність виробничого процесу та зменшити витрати на експлуатацію цих котлів на 210 000 грн.

Завдяки впровадженню запропонованих заходів підприємство змогло отримати економічний ефект у вигляді зростання прибутку на 17,95%. Економічна ефективність виражається шляхом розрахунку норми прибутку, яка в проектному періоді є вищою, ніж у звітному періоді.

ВИСНОВКИ

Робота на тему «Дослідження основних показників роботи організації» дозволила не тільки комплексно вивчити теоретичні аспекти та практичні підходи до аналізу діяльності підприємства, але й запропонувати конкретні заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. У ході дослідження були досягнуті поставлені цілі та сформульовані ґрунтовні висновки і рекомендації.

У першому розділі детально розглянуто теоретичні основи дослідження показників ефективності діяльності організації. Основні показники можна поділити на фінансові, виробничі та організаційні, кожен з яких є важливим для всебічного аналізу діяльності підприємства. Особливу увагу було приділено новітнім методологічним підходам до оцінки ефективності, таким як аналіз фінансової звітності, кореляційний аналіз, регресійний аналіз та збалансована система показників (BSC). Значну увагу було приділено ролі джерел інформації, які поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні джерела забезпечують доступ до ключових показників внутрішньої діяльності компанії, тоді як зовнішні дозволяють оцінити вплив ринкових та економічних факторів. Це теоретичне обґрунтування лягло в основу практичного аналізу.

У другій частині дослідження було проаналізовано фінансово-господарську діяльність компанії «Київгума», лідера українського ринку гумових виробів. Аналіз показав, що фінансовий стан компанії є стабільним, але існують певні ризики, пов'язані зі зниженням стабільності показників рентабельності, ділової активності та ліквідності. Результати фінансово-економічного аналізу свідчать про те, що за останні роки компанія не демонструє чіткої тенденції до покращення чи погіршення показників діяльності, а також про необхідність

розробки стратегічних рішень для стабілізації ситуації. Проведений кореляційно-регресійний аналіз виявив вплив внутрішніх факторів на ефективність виробничої діяльності та дозволив оцінити критичну точку розвитку компанії. Особливу увагу було приділено оцінці основних засобів підприємства, яка показала необхідність модернізації технологічної інфраструктури з метою підвищення ефективності виробництва.

Розділ 3 даної роботи присвячений практичним рекомендаціям щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Це розширення асортименту продукції та вдосконалення технологічної інфраструктури. Розширення асортименту продукції передбачає використання незадіяних виробничих потужностей, що підвищує прибутковість підприємств. Цей захід згенерує додатковий прибуток у розмірі 3,75 млн. грн. у першому звітному періоді після реалізації проекту. Покращення технічної інфраструктури шляхом модернізації виробничих потужностей сприятиме підвищенню ефективності виробничого процесу та зменшенню операційних витрат. В результаті цих заходів прибутковість компанії збільшиться на 17,95%, що свідчить про економічну доцільність запропонованого рішення.

Таким чином, проведене дослідження підтверджує важливість використання комплексного підходу до аналізу ефективності діяльності організації. Теоретичні розробки та практичні рекомендації, отримані в ході дослідження, є цінним інструментарієм для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Київська гума» та інших компаній, які прагнуть зміцнити свої позиції на ринку. Дослідження показало, що стратегічне управління на основі аналізу ключових показників дозволяє вчасно виявити проблеми в діяльності та знайти шляхи їх усунення. Отримані результати можуть бути використані як основа для вдосконалення управлінських практик у сфері виробничої діяль

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Журнал Візіонер. 2022 рік. URL:
<https://visionary.management.com.ua/management/peter-drucker/>.
2. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024 рік. Том 9. № 2. URL:http://ujae.org.ua/wpcontent/uploads/2024/05/ujae_2024_r02_a12.pdf.
3. Стаття з вікіпедії аналіз п'яти сил Портера. URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/Аналіз_п%27яти_сил_Портера.
4. Маркетинговий менеджмент , українське видання. Ф. Котлер, К. Л. Келлер. 2018 рік. URL:https://www.researchgate.net/publication/330986235_MARKETINGOVII_MENEDZMENT_Perse_ukrainske_adaptovane_vidanna_MARKETING_MANAGEMENT_First_Ukrainian_Adapted_Edition.
5. Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975). URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1613>.
6. Що таке KPI та які переваги несе впровадження ключових показників ефективності. 2024 рік. URL: <https://burocompany.com.ua/efektyvnyy-menedzhment-iaak-zaluchaty-ta-utrymuvaty-talanty-v-kompanii/>.
7. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії НАУ. _№6_(74)2019 рік. ч.2-стор.160-167.pdf. URL:https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/14888/1/HAУ_№6_%2874%292019_ч.2-стор.160-167.pdf.
8. Теоретико-методичні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/5_16_uk/54.pdf.
9. Приходько Н. І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визна- чення. ФІП ФІП PSE. 2010. Т. 8, С. 188-190.

10. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. Економічні науки. 2013. № 4. С. 379-389.
11. Носова Є. Система показників фінансового стану. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2012. № 138. С. 53-56.
12. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2015. — 152 с.
13. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз — основа формування маркетингових стратегій. Навчальний посібник. — Київ, 2015. — 301 с.
14. Медіапланування та стратегії реклами. URL: [Mediaplaning.com.ua](http://www.mediaplaning.com.ua)
<http://www.mediaplaning.com.ua/>.
15. Балабанова Л.В. Проблеми маркетингово-го менеджменту в умовах ринкової економіки України // Торгівля і ринок України. — Донецьк: Дон ДУЕТ, 2000. — Вип. 10. — Т. 1.
16. Карпенко А.В. Оцінка системи управління маркетингом на підприємстві // Держава та регіони. — 2017. — №1 — С. 135—136.
17. Нестеренко К. Контролінг та контроль у системі управлінського обліку. URL: <https://finacademy.net/ua/materials/article/sbalansirovannaya-sistema-pokazatelej-bsc>.
18. Шоломова А. Збалансована система показників (BSC): від встановлення цілей до реалізації. URL: <https://finacademy.net/ua/webinars/strategicheskij-menedzhment/sbalansirovannaya-sistema-pokazatelej>.
19. Каплан Р. С. і Нортон Д. П. 2015 рік. Balanced Scorecard Success: The Kaplan-Norton Collection. Бостон, Массачусетс: Harvard Business Review Press.
20. Тітман, С., Мартін, Дж. Д. 2017 рік. Оцінка: мистецтво та наука корпоративних інвестиційних рішень. 3-е вид. Бостон: Пірсон.
21. Дамодаран, А. 2016 рік. Дамодаран про оцінку: аналіз безпеки для інвестицій і корпоративних фінансів. 3-е вид. Гобокен, штат Нью-Джерсі: John Wiley & Sons.

22. Коллер, Т., Гедхарт, М., Весселс, Д. 2020 рік. Оцінка: вимірювання та управління вартістю компаній. 7-е вид. Гобокен, штат Нью-Джерсі: John Wiley & Sons.

23. Майер Р. К., Мак-Гіган Дж. Р. та Кретлоу В. 2015 рік. Сучасний фінансовий менеджмент. 14-е вид. Стемфорд, Коннектикут: Cengage Learning.

24. Савельєва О.М. Науково-практичні підходи щодо оцінки ефективності систем управління підприємством. 2014. С. 142-146.

25. Балабанова Л.В. Управління персоналом: підручник/Л.В. Балабанова, А.В. Сардак. - К.: Центр навч. літ., 2011. 468 с.

26. Каплан Р.С., Нортон Д.П. «Система збалансованих показників: Стратегія та контроль». – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2020. С. 189.

27. Лотоцький М.Я. Капіталізація в системі фінансової безпеки підприємств України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.Я. Лотоцький. Чернігів, 2016. 22 с.

28. Бакай С.С. Організаційна культура підприємства, методика та прикладний аспект її оцінки / С.С. Бакай, В.І. Полтавець // Вісн. Вінниць. держ. аграр. акад. 2004. № 3. С. 48-52.

29. Чугунов І., Макогон В., Титарчук М., Крикун Т. "Бюджетна політика України в умовах воєнного стану". Журнал Державні та муніципальні фінанси, №12 (1), 2023 рік, с. 1–11.

30. Верба В. А., Шмідт М. А. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства / В. А. Верба, М. А. Шмідт. — Київ: КНЕУ, 2018. — 320 с.

31. Класифікація внутрішніх джерел фінансування підприємства. URL:<https://buklib.net/books/23821/#:~:text=До%20внутрішніх%20джерел%20фінансування%20підприємств,забезпечення%20наступних%20витрат%20і%20платежів.>

32. Лапін Є. В., Махия О. О. Основи управління інформаційними ресурсами організації / Є. В. Лапін, О. О. Махия. — Одеса: ОНЕУ, 2017. — 262 с.

33. Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнева.
URL: <https://studfile.net/preview/8975494/>.
34. Зовнішні джерела інформації.
URL: https://stud.com.ua/10801/marketing/zovnishni_dzherela_informatsiyi.
35. Чумаченко М. Г. Методичні підходи до оцінки економічної ефективності підприємства / М. Г. Чумаченко. — Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2019. — 322 с.
36. Войнаренко М. П., Королюк Т. В. Аналітичне забезпечення стратегічного управління підприємством: монографія / М. П. Войнаренко, Т. В. Королюк. — Хмельницький: ХНУ, 2021. — 386 с.
37. Етапи розвитку інформаційних технологій. URL: <https://tech4science.wordpress.com/2019/11/17/етапи-розвитку-інформаційних-технол/>.
38. П. М. Грицюк, О. І. Джоші, О. М. Гладка. Основи теорії і систем управління. Навчальний посібник. м. Рівне. 2021р.
URL: <https://ep3.nuwm.edu.ua/20653/1/Основи%20теорії%20систем%20і%20управління.pdf>
39. Дороніна М. С. Сучасні методи оцінки ефективності діяльності підприємства / М. С. Дороніна. — Київ: Наукова думка, 2019. — 384 с.
40. Офіційний сайт ТОВ «Київгума». URL: <https://kievguma.ua>.
41. Діденко В. М. Менеджмент : підручник / Діденко В. М. — Київ : Кондор, 2020. — 582 с. — 978-966-351-162-7.
42. Осовська Г. В. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. — К. : Кондор, 2018 р. — 767 с. — 1 опт. диск.
43. М. Котляр. Аналіз ліквідності як важливий етап фінансової стійкості підприємств.
URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/26811/1/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%80.PDF>.

44. Система показників ліквідності: методика їх розрахунку та економічна інтерпретація. URL: pidru4niki.com
45. Бондаренко Т.Ю. Аналіз виробничої діяльності в управління машинобудівним підприємством / Т.Ю. Бондаренко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. Т. 18. Вип. 4/1. – С. 49 – 52.
46. Черниш С.С. Економічний аналіз: навч. посіб. / С.С. Черниш - К: Центр учбової літератури, 2022. – 312 с.
47. Державна служба статистики України. Офіційний вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
48. Василенко В.О. "Ефективність виробничих процесів: сучасні підходи". Київ: КНЕУ, 2020.
49. Ковальчук І.О. "Модернізація виробничих систем у промисловості України". Журнал "Економіка України", 2022.
50. Ковальчук І.О. "Модернізація виробничих систем у промисловості України". Журнал "Економіка України", 2022.
51. Публікація "Розвиток Industry 4.0 у виробничій сфері". Журнал "Наукові праці НАН України", 2021.
52. Офіційний вебсайт ПАТ "Росава". URL: <http://www.rosava.com.ua>.
53. Зосім М. ABC - аналіз. 2023 рік. URL: [https://www.maxzosim.com/abc-analysis/#:~:text=ABC-аналіз%20-%20метод%2C%20що,%20і%20\"Принцип%20Парето\"](https://www.maxzosim.com/abc-analysis/#:~:text=ABC-аналіз%20-%20метод%2C%20що,%20і%20\).

ДОДАТОК

ДОДАТОК А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	100 0	232 255	41989
первісна вартість	100 1	411936	447470
накопичена амортизація	100 2	179681	405481
Незавершені капітальні інвестиції	100 5	723	2876
Основні засоби:	101 0	53378	79442
первісна вартість	101 1	302224	350998
знос	101 2	248846	271556
Інвестиційна нерухомість:	101 5		
первісна вартість	101 6		
знос	101 7		
Довгострокові біологічні активи:	102 0		
первісна вартість	102		

	1		
накопичена амортизація	102 2		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1043	1043
інші фінансові інвестиції	103 5		
Довгострокова дебіторська заборгованість	104 0		
Відстрочені податкові активи	104 5		
Гудвіл	105 0		
Відстрочені аквізиційні витрати	106 0		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	106 5		
Інші необоротні активи	109 0		
Усього за розділом I	109 5	287399	125350
II. Оборотні активи			
Запаси	110 0	103738	166731
Виробничі запаси	110 1	34981	94937
Незавершене виробництво	110 2	3208	6732
Готова продукція	110 3	65282	64585
Товари	110 4	267	477

Поточні біологічні активи	111 0		
Депозити перестрахування	111 5		
Векселі одержані	112 0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	112 5	71643	61472
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14653	16777
з бюджетом	113 5	7220	
у тому числі з податку на прибуток	113 6		
з нарахованих доходів	114 0		
із внутрішніх розрахунків	114 5		
Інша поточна дебіторська заборгованість	115 5	3071	25727
Поточні фінансові інвестиції	116 0		
Гроші та їх еквіваленти	116 5	11846	409936
Готівка	116 6		1
Рахунки в банках	116 7	11836	409924
Витрати майбутніх періодів	117 0	1260	314
Частка перестраховика у страхових резервах	118 0		

у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	118 2		
резервах незароблених премій	118 3		
інших страхових резервах	118 4		
Інші оборотні активи	119 0	1644	1101
Усього за розділом II	119 5	215075	682058
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	120 0		
Баланс	130 0	502474	807408

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	350000	350000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	35100	35100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26866	1274354
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430	35000	

Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	376966	512535
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	15450	84500
Інші довгострокові зобов'язання	1515	329	4240
Довгострокові забезпечення	1520	9278	14587
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	9278	14587
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	25057	103327
III. Поточні зобов'язання і забезпечен			
Короткострокові кредити банків	1600	31800	7500
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	57783	165200

за розрахунками з бюджетом	1620	454	9937
за у тому числі з податку на прибуток	1621	91	5630
за розрахунками зі страхування	1625	355	1006
за розрахунками з оплати праці	1630	1551	3874
за одержаними авансами	1635	7657	3689
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	851	340
Усього за розділом III	1695	100451	191546
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	502474	807408

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2023 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1546599	528752

Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2017		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1077642	374858
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	468957	153894
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	436396	32576
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	294391	84235
Витрати на збут	2150	29430	28056
Інші операційні витрати	2180	480060	53453
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання	2182		

біологічних активів і сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	101472	20726
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1176	13
Інші доходи	2240	105299	19415
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	5331	4224
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	79821	24474
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	122795	11456
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-22226	-2117
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	100569	9339

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	973853	325020
Витрати на оплату праці	2505	110277	60264

Відрахування на соціальні заходи	2510	24104	13224
Амортизація	2515	249390	61873
Інші операційні витрати	2520	43379	43205
Разом	2550	1401003	503586

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	100 0	272531	232 255
первісна вартість	100 1	411301	411936
накопичена амортизація	100 2	138770	179681
Незавершені капітальні інвестиції	100 5	2183	723
Основні засоби:	101 0	56181	53378
первісна вартість	101 1	286539	302224
знос	101 2	230358	248846
Інвестиційна нерухомість:	101 5		
первісна вартість	101 6		
знос	101		

	7		
Довгострокові біологічні активи:	102 0		
первісна вартість	102 1		
накопичена амортизація	102 2		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1043	1043
інші фінансові інвестиції	103 5		
Довгострокова дебіторська заборгованість	104 0		
Відстрочені податкові активи	104 5		
Гудвіл	105 0		
Відстрочені аквізиційні витрати	106 0		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	106 5		
Інші необоротні активи	109 0		
Усього за розділом I	109 5	331938	287399
II. Оборотні активи			
Запаси	110 0	94531	103738
Виробничі запаси	110 1	40274	34981
Незавершене виробництво	110 2	4925	3208

Готова продукція	110 3	49088	65282
Товари	110 4	244	267
Поточні біологічні активи	111 0		
Депозити перестрахування	111 5		
Векселі одержані	112 0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	112 5	69899	71643
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3220	14653
з бюджетом	113 5	2905	7220
у тому числі з податку на прибуток	113 6		
з нарахованих доходів	114 0		
із внутрішніх розрахунків	114 5		
Інша поточна дебіторська заборгованість	115 5	25312	3071
Поточні фінансові інвестиції	116 0		
Гроші та їх еквіваленти	116 5	11874	11846
Готівка	116 6		
Рахунки в банках	116 7	11864	11836

Витрати майбутніх періодів	117 0	882	1260
Частка перестраховика у страхових резервах	118 0		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	118 2		
резервах незароблених премій	118 3		
інших страхових резервах	118 4		
Інші оборотні активи	119 0	394	1644
Усього за розділом II	119 5	209017	215075
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	120 0		
Баланс	130 0	540955	502474

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	350000	350000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	35100	35100

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	17527	26866
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		35000
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	402627	376966
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	42569	15450
Інші довгострокові зобов'язання	1515	639	329
Довгострокові забезпечення	1520	6486	9278
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	6486	9278
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	49694	25057
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	20000	31800

Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	62288	57783
за розрахунками з бюджетом	1620	885	454
за у тому числі з податку на прибуток	1621	138	91
за розрахунками зі страхування	1625	749	355
за розрахунками з оплати праці	1630	2894	1551
за одержаними авансами	1635	1386	7657
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	432	851
Усього за розділом III	1695	88634	100451
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	540955	502474

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2022 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	528752	416562
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2017		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	374858	303431
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	153894	113131
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	32576	64226
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	84235	78804

Витрати на збут	2150	28056	18698
Інші операційні витрати	2180	53453	77390
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	20726	2465
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	13	17
Інші доходи	2240	19415	13218
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	4224	4908
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	24474	9258
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	11456	1534
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2117	-320
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	9339	1214

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	325020	209829
Витрати на оплату праці	2505	60264	76608
Відрахування на соціальні заходи	2510	13224	16604
Амортизація	2515	61873	62538
Інші операційні витрати	2520	43205	34370
Разом	2550	503586	399949