

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Бізнес-економіка»
Денна форма навчання

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
ТКАЧЕНКА МИКОЛИ КОСТЯНТИНОВИЧА**
на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Ткаченко М.К.*

Науковий керівник:
канд. екон. наук, доц.
_____ Дмитренко А.І.

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

І.М. Рєпіна

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ	6
1.1 Ефективність функціонування бізнесу: поняття, форми прояву та фактори формування.....	6
1.2 Методичні підходи до діагностування ефективності господарської діяльності	16
1.3 Технологія розробки та впровадження програм підвищення ефективності бізнесу.....	30
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НОВИЙ ДРУК»	39
2.1 Загальна характеристика середовища та основних параметрів діяльності компанії.....	39
2.2 Діагностика фінансово-майнового стану та ефективності функціонування товариства.....	47
2.3 Аналіз програм розвитку підприємства	55
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТОВ «НОВИЙ ДРУК»	63
3.1 Концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії	63
3.2 Обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу	68
ВИСНОВКИ	76
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	79
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Розвиток бізнесу відбувається в умовах конкурентного формування бізнес потенціалу компанії. В залежності від якості організації бізнесу саме система управління компанією впливає на якість підвищення економічної ефективності функціонування бізнесу. Проте не завжди відбувається якісне покращення системи управління компанією, що допоможе підвищити економічної ефективності функціонування бізнесу.

Питання підвищення економічної ефективності функціонування бізнесу розглядали: Архіпов Н. М., Белобородова М. В., Зайченко К. М., Бибченко А. В., Кобелєв В. М., Васюта В. Б., Кулага М. О., Головенко І.П., Горобець Т.А., Гончарук А.Г. Грещак М.Г., Колот В.М., Мендрул О.Г., Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І., Гринько Т.В., Алещенко В.І., Головка Д.Д., Гузь Д.О., Кусик Н.Л., Дзюбик С., Ривак О., Дергільова Г.С., Діденко Є. О., Чумак О. В., Дмитренко А., Добровольська О.В., Дуброва Н.П., Дмитрієва І.О., Забедюк М.С., Ємельянов О. Ю., Іщейкін Т. Є., Олійник А. С., Козін О. О., Фурман А. С., Гринь А. І., Карпова Т.С., та інші.

Мета роботи – дослідження теоретико-методичних основ та існуючого на вітчизняних підприємствах порядку управління ефективністю бізнесу, а також обґрунтування комплексу заходів стратегічного та тактичного характеру спрямованих на покращення фінансових результатів функціонування підприємства.

У процесі досягнення мети роботи було виконано наступні завдання:

- узагальнено поняття, форми прояву та фактори формування ефективності функціонування бізнесу;
- виявлено методичні підходи до діагностування ефективності господарської діяльності;
- наведено технологію розробки та впровадження програм підвищення ефективності бізнесу;

- здійснено загальну характеристику середовища та основних параметрів діяльності компанії;
- проведено діагностику фінансово-майнового стану та ефективності функціонування товариства;
- розроблено концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії;
- здійснено обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу.

Об'єктом дослідження дипломної роботи є трансформаційні процеси, спрямовані на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Предмет дослідження - організаційно-економічні відносини, що виникають в процесі забезпечення ефективного функціонування сучасного підприємства.

В рамках дослідження було використано такі *наукові методи*: синтезу – стосовно узагальнення поняття, форм прояву та факторів формування ефективності функціонування бізнесу; аналізу – в рамках наведення технології розробки та впровадження програм підвищення ефективності бізнесу; узагальнення – стосовно розгляду методичних підходів до діагностування ефективності господарської діяльності; стратегічного аналізу – в рамках здійснення загальної характеристики середовища та основних параметрів діяльності компанії; фінансового аналізу – щодо проведення діагностики фінансово-майнового стану та ефективності функціонування товариства; коефіцієнтного аналізу – стосовно аналізу інвестиційних програм розвитку бізнесу; прогнозування – щодо розробки концептуальних основ забезпечення ефективності функціонування компанії; інвестиційного аналізу – щодо обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу.

Інформаційною базою даної дипломної роботи виступили результати наукових і прикладних досліджень, зокрема, праці науковців у сфері обґрунтування програми підвищення ефективності господарювання компанії, фінансову звітність компанії, інші аналітичні дані.

Апробація результатів роботи. Теоретичні положення і практичні рекомендації, які спрямовані на підвищення ефективності бізнесу представлені на розгляд керівництву ТОВ «НОВИЙ ДРУК» від отримали від нього позитивні відгуки. Результати роботи можуть бути застосовані для реалізації програми підвищення ефективності господарювання компанії. А також взято участь у конференції «Новітні вимоги до проєктів підвищення економічної ефективності бізнесу на тлі потреб у відновленні економіки країни» з друком тез.

Структура роботи – складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. В першому розділі наведено теоретико-методичні аспекти управління ефективністю функціонування бізнесу; в другому розділі проведена діагностика ефективності функціонування компанії; в третьому розділі здійснене обґрунтування програми підвищення ефективності господарювання компанії.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ

1.1. Ефективність функціонування бізнесу: поняття, форми прояву та фактори формування

В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати та підвищувати економічну ефективність своєї діяльності. Ефективність від латинського слова «effectus» - виконання, дія [69, с.28]. Спочатку поняття ефективності відносили до техніки та технології. При цьому під ефективністю розуміли міру виконаної роботи стосовно витраченої енергії або співвідношення між фактичним та потенційним результатом будь-якого процесу. Пізніше стали застосовувати поняття ефективності економічної діяльності, розглядаючи ефективність виробничого процесу як ставлення те, що вироблено до того що, що необхідне виробництва, зокрема, ставлення випуску продукції витрат ресурсів.

Поняття «ефективність» широко використовується у всіх галузях науки і особливо економіки. Термін «ефективність» зазвичай використовується в науковій літературі для оцінки результативності діяльності підприємств, галузей та регіонів загалом. Розглянемо підходи вітчизняних науковців до поняття «економічна ефективність» (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Підходи вітчизняних науковців до поняття «ефективність» та «економічна ефективність»

Автори	Визначення
1	2
Петрушка Т. О., Ємельянов О. Ю., Курило О. Б.	Під економічною ефективністю господарської діяльності підприємства та її ресурсного забезпечення доцільно розуміти міру результативності цієї діяльності та використання певних видів економічних ресурсів підприємства незалежно від обсягів господарської діяльності та розмірів застосовуваного з метою її провадження ресурсного забезпечення [46]
Белобородова М. В., Зайченко К. М.	Ефективність – це відносне поняття, що представляє співвідношення між кінцевим ефектом (результатом виробництва) і ресурсами, використовуваними для його створення [2, с.295]
Шалева О. І.	Ефективність – уміння правильно використовувати ресурси для досягнення цієї цілі [64, с.63]
Савицька О. М., Салабай В. О.	Економічна ефективність є основним якісним фактором економічного зростання організації, оскільки забезпечує абсолютне зростання її результатів при тій же величині зусиль [52]
Ємельянов О. Ю.	Економічну ефективність господарської діяльності підприємств варто поділити на такі її види, як: економічна ефективність використовуваних підприємством матеріалів та інших предметів праці; економічна ефективність використовуваних підприємством технічних ресурсів та інших основних засобів; економічна ефективність використовуваних підприємством людських ресурсів; економічна ефективність використовуваного підприємством капіталу; економічна ефективність понесених підприємством витрат [20]
Ярославський А. О.	Економічна ефективність – результат фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, який покриває усі витрати на її здійснення та містить чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу [71, с.175]
Яровий В.Ф., Юрченко В.В.	Економічна ефективність підприємства визначається через зіставлення кінцевих результатів із витратами, а ефективність функціонування туристичного підприємства можна розглядати як реалізовану можливість отримання результату, що відповідає поставленій меті за певних умов (витрат) на здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності [с.136]
Петков О.І.	До економічної ефективності підприємства частіше за все відносять прибутковість, економічне положення на ринку, інноваційність виробництва, якість товарів [36, с.37]

Закінчення таблиці 1.1

1	2
Перерва П. Г., Кравчук А. В.	«Ефективність» – це комплексний показник позитивної економічної результативної діяльності, який характеризується найбільш оптимальним відношенням отриманого ефекту чи результату до витрачених ресурсів, з метою досягнення поставлених цілей [с.140]
Васюта В. Б., Кулага М. О.	Як економічна категорія ефективність діяльності підприємства відображає співвідношення фактичного результату очікуваному [4, с.42].
Отенко І. П.	Ефективність розглядається і як синергетичний результат безперервного вдосконалення операційних, управлінських і допоміжних процесів, які розглядаються в японській концепції кайдзен [40, с.192]
Пудичева Г.О.	Ефективність є багатограним поняттям, яке відрізняється від результативності. Перша є фактично ступенем відповідності певних ефектів величинам, що характеризують обсяги ресурсів, витрат, доходів тощо, друга – ступенем відповідності певних результатів поставленим цілям та плановим завданням. Ефективність охоплює безліч аспектів господарювання, тому розрахунок системи її показників може бути складним і трудомістким [53, с.23]

Джерело: [2;4;20;44;46;53;40;47;54;70;71]

Отже, в науковій літературі спостерігається велика різноманітність підходів до поняття ефективності, її характеристик. Ряд науковців розуміють під ефективністю рівень досягнення мети, організованості економічної системи, темпи її функціонування. Інші автори використовують поняття «результативність», «продуктивність», «якість» та «ефективність» як не тотожні, але рівноцінні та взаємопов'язані між собою. Тож поняття «ефективність» має велику кількість інтерпретацій та визначень через складність і комплексність самого поняття, і розбіжністю поглядів різних авторів. На нашу думку, економічна ефективність є результатом економічної системи чи діяльності, тобто відношення корисних результатів до витрачених ресурсів, а результативність окреслюється здатність системи дати результат, тобто є синонімом ефективності.

Ефективність як економічна категорія характеризує здатність підприємства ставити максимально досяжні цілі та добиватися їх досягнення за мінімальних

витрат. У загальному вигляді ефективність в економіці є співвідношення результатів і витрат на їх досягнення або вкладених інвестицій [71, с.174].

Існують різні підходи авторів до класифікації ефективності бізнесу. Пудичева Г.О. пропонує наступну класифікацію ефективності (дод. А) [53]. Савицька О.М. розподіляє основні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства на ефективність використання трудових ресурсів, ефективність використання матеріальних ресурсів та ефективність використання основних виробничих фондів [54]. Грещак М.Г., Колот В.М., Мендрул О.Г. класифікують ефективність за функціональною сферою прояву [7, с. 664]. Пащенко О.П., Васьківський О.П., Куліш Н. виділяють економічну, організаційну та соціальну ефективність менеджменту підприємства [43, с.121]. Ярославський А. О. виділяє економічну, соціальну та екологічну ефективність [71, с.174]. Петков О. І. виділяє економічну, соціальну, екологічну та порівняльну ефективність основної діяльності виробництва [45, с.394]. Отже, ефективність діяльності бізнесу можна розглядати відносно різних ознак. Розглянемо ключові з них.

Поняття ефективності підприємства можна з різних точок зору з урахуванням інтересів наступних соціально-економічних суб'єктів: менеджерів, акціонерів, співробітників, контрагентів, конкурентів, споживачів, інвесторів, банку, держави. Для власників (акціонерів) ефективність виявляється у збільшенні фінансових результатів та вартості компанії. Для співробітників ефективність підприємства пов'язана з можливістю задоволення потреб і реалізації інтересів: рівня оплати праці, професійної самореалізації, задоволеністю відносинами у колективі, безпечними умовами праці. Для конкурентів ефективність підприємства пов'язана із впровадженням нових бізнес-процесів, компетентністю персоналу, застосуванням інноваційних технологій, розширенням асортименту та гнучкістю цінової політики, креативною рекламою, взаємодією зі ЗМІ. Споживачі оцінюють економічну ефективність діяльності підприємства за критеріями якості продукції, обслуговування, репутації компанії, відгуків. Для контрагентів економічна ефективність діяльності підприємства

пов'язана з виконанням зобов'язань, якістю комунікацій, лояльністю до партнерів. Для інвесторів ефективність підприємства пов'язана з дохідністю вкладеного капіталу, термінами окупності. Для банку ефективність діяльності підприємства – це своєчасне погашення ним суми основного кредиту та відсотків. Економічна ефективність підприємства з погляду держави оцінюється через його участь у вирішенні комплексу різних завдань: економічних (сплата податків); соціальних (створення робочих місць, морально-психологічна стабільність працівників); екологічних (вплив на довкілля).

Виробнича ефективність відображає, наскільки виробнича структура адаптована до негативного впливу. Чим більше підприємство, тим складніше йому внести зміни до своєї діяльності під впливом негативних чинників довкілля. Малі підприємства у цьому аспекті ефективніші. Виробнича ефективність включає показники: матеріаломісткості, рентабельності товарної продукції, витрат на одиницю продукції, продуктивності праці, віддачі необоротних активів [63, С.81].

Кадрова ефективність – це ефективне використання людського капіталу, тобто персоналу організації. Людський капітал є найважливішим ресурсом постіндустріального суспільства [50, с.17]. У всіх розвинених країнах людський капітал зумовлює високі темпи економічного розвитку та науково-технічного прогресу. Усі співробітники оцінюються за певними параметрами та критеріями. Колектив сприймається як набір ефективних одиниць.

Економічна ефективність тісно пов'язана із соціальною. Соціальна ефективність є мірилом ефективності витрат та отриманих соціальних результатів та їх відповідності соціальним цілям та завданням компанії [71, с.174]. Такими завданнями можуть бути: покращення умов праці працівників, забезпечення їхньої безпеки, тобто скорочення травматизму на підприємстві, зростання оплати праці, надання медичного обслуговування, підвищення рівня кваліфікації працівників за рахунок компаній тощо. Соціальна ефективність – це відповідність результатів виробництва соціальним потребам як суспільства загалом, так і окремої людини [70, с.136]. Економічна ефективність, як вже зазначалось вище,

це - відношення корисних результатів до витрачених ресурсів. В свою чергу, економічна ефективність поділяється на різновиди (рис.1.1).

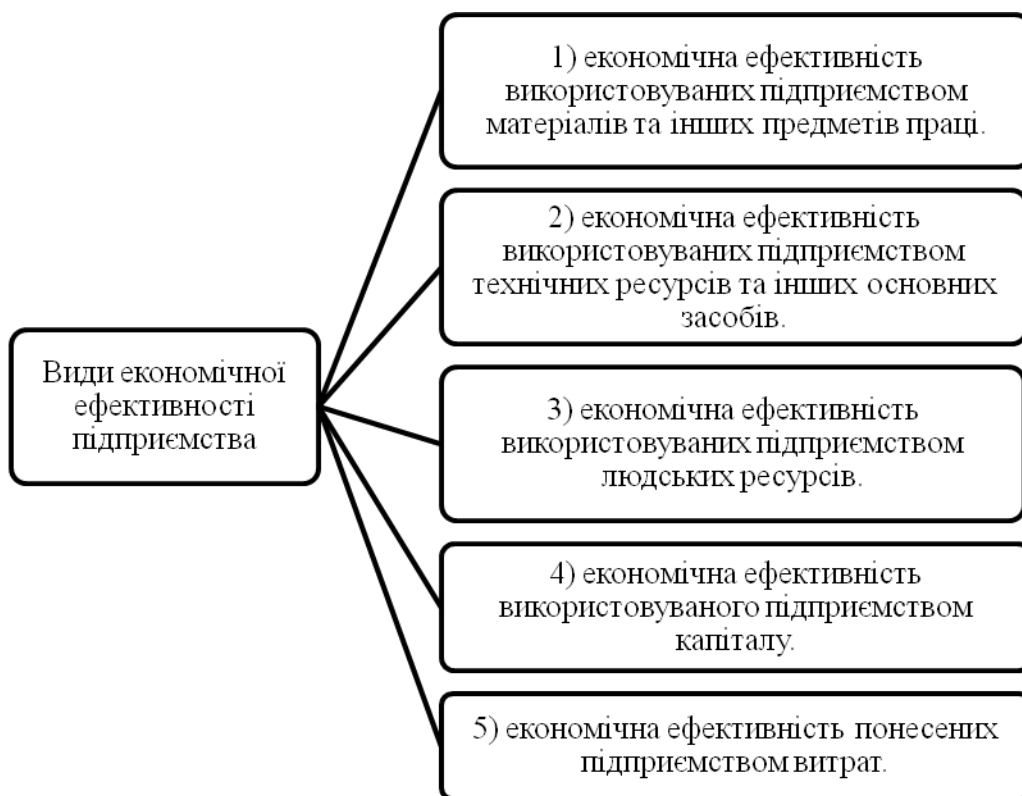


Рисунок 1.1 – Види економічної ефективності підприємства

Джерело: складено автором за даними [20]

Нині серед підприємств дедалі активніше впроваджуються у практику заходи з охорони навколишнього середовища. Найбільш популярними напрямками є оцінка ефективності екологічної діяльності, екодизайн та ін. В основі екологічної ефективності лежить принцип оптимального захисту довкілля, а основними показниками її оцінювання є екологічність та ергономічність роботи підприємства [54, с.71]. Визначення екологічної ефективності здійснюється з допомогою різних експертиз, оцінок ризиків, аудитів, і навіть шляхом виявлення думок (опитування, спостереження, анкетування). Прийнято підрозділяти показники оцінки екологічної ефективності такі групи:

- показники екологічної ефективності;

- показники ефективності управління (наприклад, оцінка зв'язку з економічною ефективністю, яка передбачає підрахунок витрат на природоохоронні аспекти);
- показники ефективності функціонування (виробничої ефективності) (наприклад, продукція: обчислення обсягів продукції, яка може бути використана або перероблена вдруге);
- показники стану навколишнього середовища (наприклад, якість води, ґрунту, повітря) [65, с.133].

Таким чином, при дослідженні поняття ефективності та його різних видів, було виявлено, що всі види ефективності підприємства тісно взаємопов'язані один з одним, і при їх докладному вивченні можливе виявлення більш відповідного способу досягнення такої ефективності, за якого підприємство зможе досягти поставленої мети і досягти максимальних результатів при мінімальних ризиках та витратах [71, с.176].

Розглянемо фактори впливу на ефективність підприємства, які можна поділити на фактори мікросередовища та фактори макросередовища (рис.1.2) [45, с.395]. Ярославський А. О. поділяє фактори впливу на ефективність діяльності підприємства на позитивні та негативні, а також зовнішні та внутрішні, а також класифікує їх залежно від напрямів розвитку та вдосконалення виробництва, джерелами підвищення ефективності, сферою застосування [71, с.175].



Рисунок 1.2 – Фактори впливу на ефективність підприємства

Джерело: складено автором за даними [45, с.396]

Отже, ефективність підприємства формується під впливом факторів, які можна поділити на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, з цієї позиції можна також розглядати зовнішню та внутрішню ефективність підприємства, як ефективність використання можливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. Під зовнішньою ефективністю розуміється рівень використання керівництвом зовнішніх можливостей для розвитку компанії. Такими можливостями можуть бути залучення в компанію висококваліфікованого персоналу, використання інноваційних технологій, просування на нові ринки та ін. Всі ці заходи створюють позитивний діловий імідж. Під внутрішньою ефективністю розуміється наскільки оптимально та раціонально організовані всі внутрішні процеси в організації у комплексі: виробничі, кадрові, ресурсні. Наприклад, чи немає простоїв у виробничому процесі через затримки в купівлі

запасів і матеріалів, відсутність браку в готовій продукції через недостатню кваліфікацію персоналу тощо. Вона виявляється у різних показниках, наприклад, кількість браку у виробленій продукції, забезпеченість ресурсами виробничого процесу.

Проаналізуємо динаміку показників ефективності діяльності підприємств України, в табл.1.2 проаналізуємо доходи та чистий прибуток підприємств України за 2017-2021 р.р.

Таблиця 1.2 – Динаміка доходів та чистого прибутку підприємств України за 2017-2021 р.р., млрд.грн.

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2017 р.р.	
						млрд.грн.	%
Дохід від реалізації продукції (товарів, послуг), млрд.грн., у тому числі:	7 707,9	9 206,0	9 639,7	10 049,9	11 370,7	3 662,8	47,52
великі підприємства	2 929,5	3 515,8	3 631,4	3 626,4	4 175,1	1 245,6	42,52
середні підприємства	3 296,4	3 924,1	4 168,4	4 359,4	4 931,0	1 634,6	49,59
малі підприємства	1 482,0	1 766,2	1 839,9	2 064,1	2 264,6	782,6	52,81
Чистий прибуток, млрд.грн., у тому числі:	168,75	288,31	523,78	68,05	885,28	716,5	424,60
великі підприємства	119,62	136,78	187,38	27,63	443,85	324,2	271,05
середні підприємства	70,11	119,66	246,95	65,95	279,41	209,3	298,55
малі підприємства	-20,97	31,87	89,45	-25,53	162,02	183,0	872,57

Джерело:[41]

Протягом 2017-2021 років доходи підприємств України виросли на 47,52%, при цьому доходи великих підприємств зросли на 42,52%, середні підприємства на 49,59% та малі підприємства на 52,81%, тож розвивався саме малий бізнес. Обсяги чистого прибутку підприємств за 5 років виросли на 424,6%, а найбільше виросли доходи малих підприємств на 872,57%. Для стабілізації фінансового стану малих підприємств була запроваджена державна програма підтримки малого бізнесу шляхом пільгового кредитування.

Динаміка витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств України за 2017-2021 роки наведено в табл.1.3. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) за 5 років зросли на 61,11% (що суттєво більше, ніж темп росту

доходів підприємств). Зростання відбувалось за рахунок збільшення вартості матеріальних витрат та витрат на оплату послуг, використані у виробництві на 49,04%, амортизаційних відрахувань на 87,75%, витрат на оплату праці на 97,69% та відрахувань до соціальні заходи на 100,14%, інші витрати збільшились на 127,79%.

Таблиця 1.3 – Динаміка витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств України за 2017-2021 р.р., млрд.грн.

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2017 р.р.	
						млрд.грн.	%
Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг), у тому числі	3 525,2	4 263,0	4 675,3	4 988,7	5 679,4	2 154,3	61,11
матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	2 644,5	3 165,3	3 337,0	3 475,2	3 941,3	1 296,9	49,04
амортизація	247,1	287,1	341,6	402,7	463,9	216,8	87,75
витрати на оплату праці	472,8	601,7	747,0	820,0	934,6	461,8	97,69
відрахування на соціальні заходи	97,2	125,4	154,3	170,6	194,5	97,3	100,14
інші витрати	63,7	83,5	95,5	120,2	145,2	81,4	127,79

Джерело:[41]

Одним з ключових показників ефективності діяльності є показник рентабельності продаж, проаналізуємо рентабельність продаж вітчизняних підприємств в 2017-2021 роках (табл.1.4).

Таблиця 1.4 – Динаміка рентабельність продажу підприємств України за 2017-2021 р.р., %

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2017 р.р.
Рентабельність продажу, %, у тому числі:	2,2	3,1	5,4	0,7	7,8	5,6
великі підприємства	4,1	3,9	5,2	0,8	10,6	6,5
середні підприємства	2,1	3,0	5,9	1,5	5,7	3,5
малі підприємства	-1,4	1,8	4,9	-1,2	7,2	8,6

Джерело:[41]

Як бачимо, рентабельність продажу зросла з 2,2% до 7,8% за 5 років, що свідчить про покращення української економіки, при цьому найбільшу

рентабельність в 2021 році мали великі підприємства – 10,6%, а найменшу середні підприємства – 5,7%.

Як бачимо, в період з 2017 по 2021 рік підприємства України покращили основні показники ефективності своєї діяльності, при цьому оскільки проводились державні заходи з підтримки малого бізнесу, то саме малі підприємства показали найбільше зростання своїх показників ефективності.

1.2. Методичні підходи до діагностування ефективності господарської діяльності

На певному етапі розвитку будь-яке підприємство прагне проаналізувати та оцінити ефективність своєї діяльності. Така оцінка дозволяє зрозуміти, наскільки підприємство розвивається за раніше визначеним сценарієм чи слід переглянути та переоцінити раніше обрану стратегію бізнесу. Саме тому рання діагностика та оцінка ефективності діяльності підприємства відіграє вирішальну роль у подальшому розвитку та процвітанні його бізнесу, а також у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень керівництвом та власниками.

Дослідженню ефективності діяльності підприємства присвячені багато праці зарубіжних та вітчизняних науковців. Поняття економічної ефективності розглядали там К.Р. Макконелл і С.Л. Брю, В. Парето, П. Самуельсон та ін. Серед вітчизняних авторів дослідженню теоретичних та практичних аспектів оцінки ефективності господарської діяльності присвячені роботи Сотник А.А., Васюта В. Б., Грицаєнко Г. І., Ємельянов О. Ю., Краля В. Г. Мінеєв В.С., Мулик Т. О., Насонов М.І., Пашенко О.П., Васьківський О.П., Петков О.І., Сосновська О. О., Товмасян В. Р., Хринюк О., Шалева О. І. та ряд інших авторів [4;8;20;58;61;64].

Панасюк Т.П. виділяє такі підходи до діагностування ефективності господарської діяльності: категоріальний, економічний. За категоріальним

підходом економічна ефективність досліджується з точки зору різних зацікавлених сторін (власники, держава, персонал, суспільство). За економічним підходом економічна ефективність досліджується як співвідношення отриманого результату до понесених витрат [42]. Шляга О.В. виділяє такі підходи: «ефективність» у значенні результативності та «ефективність» з позиції досягнення мети [66, с.44]. Аналогічний поділ наведений у Насонова М. І. (автор виділяє методи оцінки ефективності управління та методи оцінки результативності управління) [39].

Каплан Р. С., Нортон Д. П. розробили концепцію збалансованої системи показників [74]. Головенко І.П. пропонує для оцінювання економічної ефективності підприємств використовувати такі групи показників: показники процесів; показники результатів; показники кінцевих ефектів та ефективності; показники впливу [5, с.303].

Ряд авторів пропонує власну систему показників оцінки ефективності діяльності. Наприклад, Горобець Т.А., Гончарук А.Г. пропонують таку систему для оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, яка включає наступні показники: абсолютна додана вартість, динаміка доданої вартості, абсолютна ефективність діяльності ПМСБ, динаміка ефективності діяльності ПМСБ, відносна ефективність діяльності ПМСБ та середньогалузева (ринкова) ефективність діяльності ПМСБ [6, с.80]. Дмитрева О.І. зазначає, що також виділяють ринковий, витратний та дохідний підходи для оцінки ефективності діяльності підприємства [18, с.124].

Зважаючи на широкий перелік підходів до діагностування ефективності господарської діяльності узагальнимо їх відповідно до видів ефективності на рис.1.3.

Зображений на рис.1.3 підхід є класичним, а більш сучасні методики оцінки ефективності господарської діяльності підприємства враховують також інтереси різних груп зацікавлених сторін [18, с.124]. Однак, дані групи показників є базовими, тобто обов'язковими для діагностики ефективності господарської

діяльності підприємства і можуть бути розширені та доповнені відповідно до мети проведення діагностики та можливостей проведення такого аналізу.

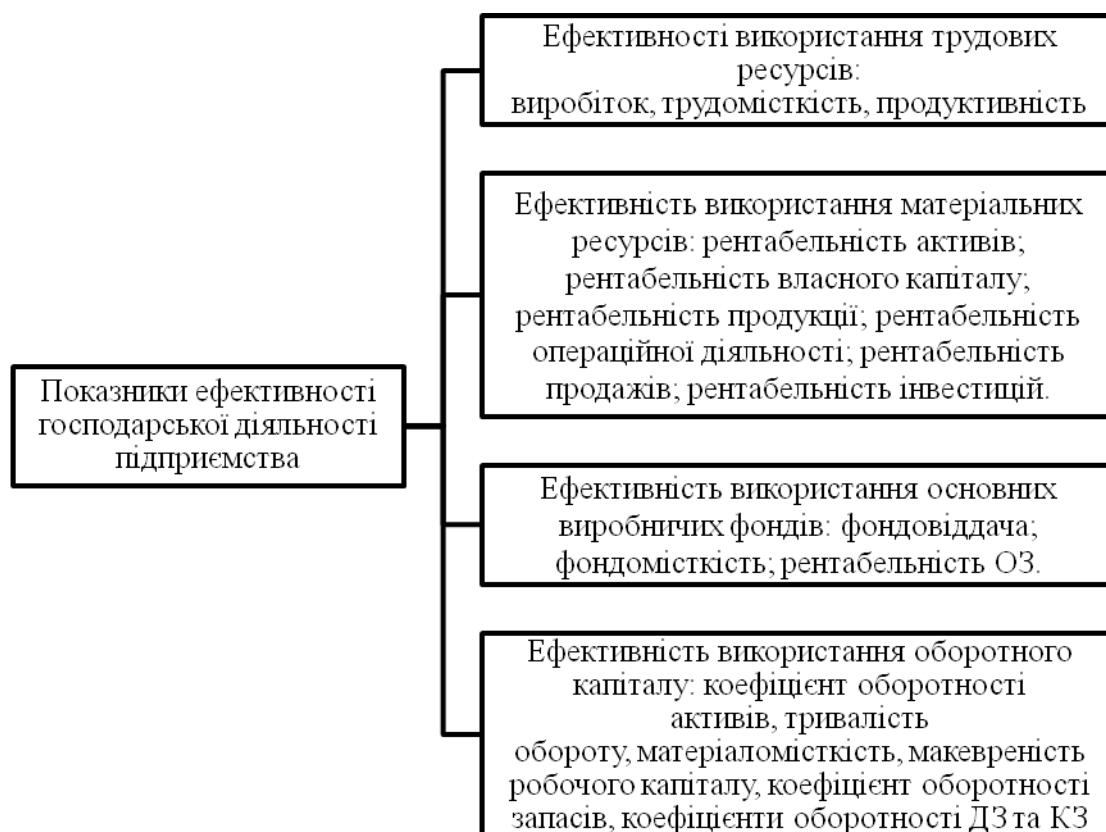


Рисунок 1.3 – Система показників для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [4;18;35;42;66]

На нашу думку, в кожному конкретному випадку необхідно обирати таку систему показників оцінки ефективності діяльності, яка б максимально охоплювала найважливіші елементи діяльності підприємства та характеризувала його результати, а також задовольняла максимально зацікавлених користувачів у результатах оцінки. Процес вибору показників та критеріїв оцінки ефективності має здійснюватися у кожному конкретному випадку залежно від специфіки діяльності підприємства та користувачів зазначеної інформації для забезпечення її повноти та якості.

Розглянемо сучасні системи оцінки ефективності діяльності (рис.1.4). Закордонні компанії та вітчизняні, які мають серед акціонерів або власників

іноземних громадян, використовують систему управління на основі доданої вартості (EVA).

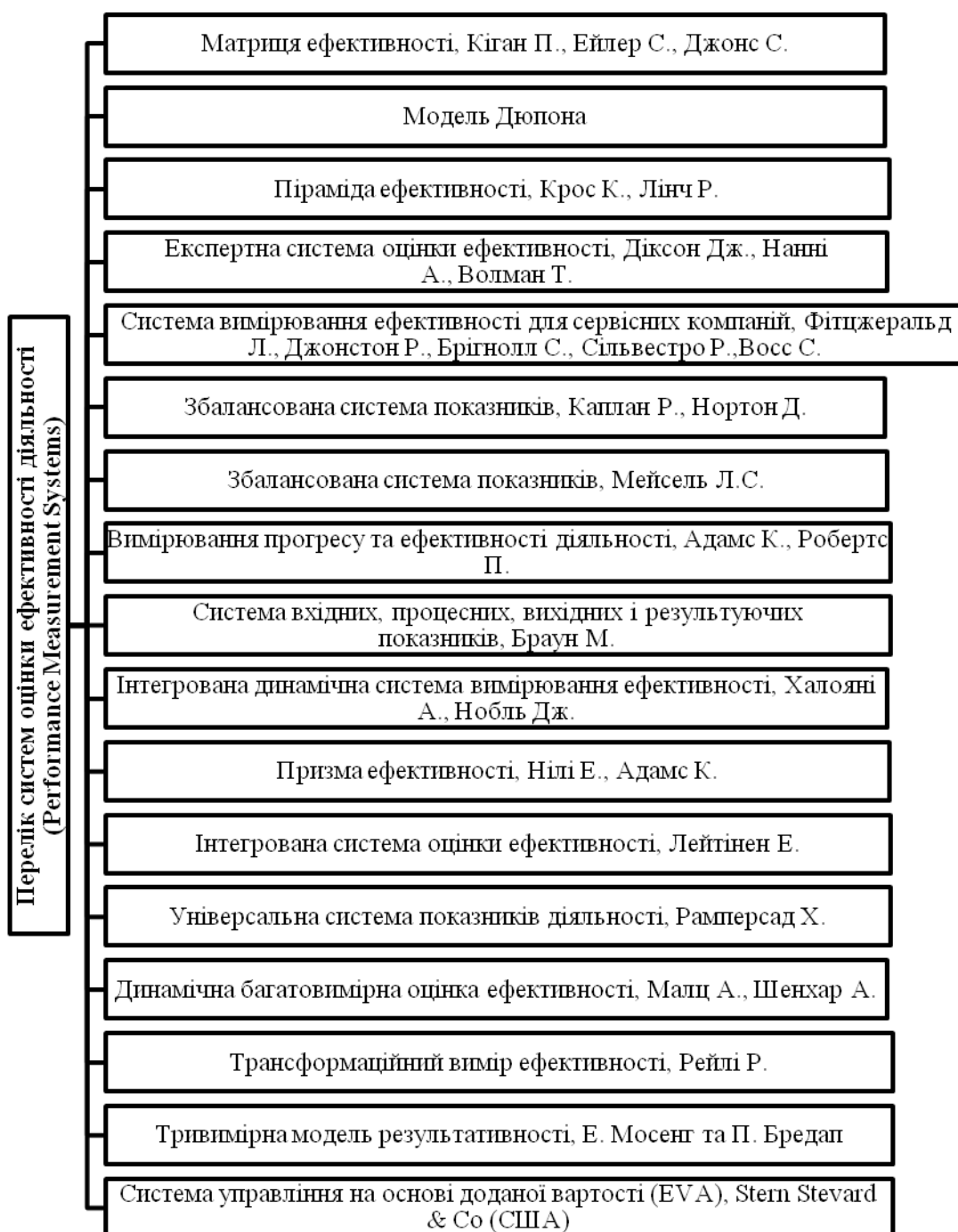


Рисунок 1.4 – Системи оцінки ефективності діяльності (Performance Measurement Systems) з урахуванням інтересів різних груп зацікавлених сторін

Джерело: складено автором за даними [72;74;75;76;77;78;79]

Найбільш популярною системою для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства з урахуванням інтересів різних груп зацікавлених сторін

є збалансована система показників (Каплан Р., Нортон Д.). Відповідно до концепції розробників системи збалансованих показників (англ. – Balanced Scorecard, BSC), Р. Каплана та Д. Нортон, збалансована система показників – це інструмент, що дозволяє керувати процесом досягнення стратегічних цілей [76].

Система збалансованих показників на основі емпіричних досліджень Р. Каплана та Д. Нортон показує, що успішні компанії повинні враховувати як мінімум чотири перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання та розвиток. Перспективи допомагають встановити причинно-наслідкові зв'язки для стратегічної карти підприємства. Дані перспективи мають давати відповіді різні питання, а саме:

1. Перспектива «Фінанси» передбачає відповідь на запитання: «Як стратегія компанії вплине на фінансовий стан?». Фінансові показники дають змогу оцінити економічний ефект від діяльності компанії за попередній період. В даному блоці проводять аналіз таких показників:

- фінансово-бухгалтерські показники (виручка від реалізації, прибуток до оподаткування, рух грошових коштів в динаміці);
- коефіцієнти оборотності (коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів, дебіторської заборгованості, оборотного капіталу);
- показники рентабельності, тощо.

2. Перспектива «Клієнти» є відповідь на запитання: «Як ми маємо виглядати перед нашими клієнтами, щоб реалізувати стратегію?». Показники цього блоку дають змогу сформулювати стратегію, яка буде орієнтована на потенційних споживачів та клієнтів, а також забезпечить бажаний дохід компанії. Як показники виступають:

- частка ринку,
- показники збереження клієнтської бази,
- показники розширення клієнтської бази,
- прибутковість клієнта,
- задоволення потреб клієнта, тощо.

3. Перспектива «Внутрішні бізнес-процеси» передбачає у відповідь питання: «Які процеси стратегічно важливі?». У цій галузі системи збалансованих показників акцент робиться на бізнес-процеси, від реалізації яких залежить успішність виконання фінансових та клієнтських показників, що безпосередньо впливає на досягнення стратегічних цілей компанії. Як показники виступають:

- складність,
- процесність,
- контрольованість,
- ресурсомісткість,
- урегульованість, тощо.

4. Перспектива «Навчання та розвиток» передбачає відповідь на запитання: «Як ми підтримуватимемо нашу здатність до зміни, щоб реалізувати стратегію?». Цей блок містить цілі, реалізація яких приведе до довгострокового зростання та вдосконалення діяльності підприємства. Як показники виступають:

- задоволеність співробітника,
- збереження кадрової бази.

Таким чином, можна зробити висновок, що система збалансованих показників є системою цілей, показників результатів і факторів, які дозволяють оцінити ступінь досягнення поставлених цілей компанії. Використання компаніями системи збалансованих показників (BSC) дозволяє їм швидко реагувати зміни навколишнього середовища та пристосуватися до них.

Методологічний системний підхід до розгляду агрегованих показників у фінансовому аналізі діяльності компаній був представлений у зарубіжних публікаціях ще в першій половині минулого століття завдяки досить відомій серед економістів методиці багатофакторного моделювання, основу якої заклала запропонована фахівцями компанії «Дюпон» (The DuPont-System of Analysis) деревоподібна структура деталізації рентабельності власного капіталу ROE та розкладання її на три фактори: рентабельність операційної діяльності, оборотність сукупних активів та фінансовий важіль [17].

За своїм змістом багатофакторна модель Дюпона зводиться до розкладання інтегрального показника рентабельності власного капіталу підприємства (ROE) на кілька взаємопов'язаних факторів: рентабельність продажів (ROS), оборотність активів (ресурсовіддачу) (TAT) та мультиплікатор власного капіталу (EM) [65, с.192]:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{Вк сер}} \quad (1.1)$$

Чп – чистий прибуток;

Вк сер – середньорічна вартість власного капіталу.

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{Д}} * \frac{\text{Д}}{\text{Асер}} * \frac{\text{Асер}}{\text{Вксер}} \quad (1.2)$$

А сер – середньорічна вартість активів;

Д - виручка від реалізації.

$$ROE = ROS * TAT * EM \quad (1.3)$$

Ці показники (чинники) розраховуються на основі даних обов'язкової щорічної статистичної звітності підприємства, як правило, представлених у відкритій публікації. Кожен із представлених факторів відображає конкретну сторону діяльності підприємства:

1) рентабельність продажів характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – реалізацію товарної продукції, і навіть дозволяє оцінити частку собівартості у продажах;

2) ресурсовіддача – показник ефективності оперативної діяльності підприємства. Він є основним виробничим показником, що відображає ефективність використання інвестованого капіталу, вкладеного в основні та оборотні кошти підприємства [65]. З погляду бухгалтерської звітності, цей показник пов'язує баланс і звіт про прибутки і збитки, тобто. основну та

інвестиційну діяльність підприємства, тому він є важливим і для фінансового управління;

3) значення мультиплікатора власного капіталу можна трактувати, з одного боку, як характеристику фінансової стійкості та ризикованості бізнесу, а з іншого боку, як оцінку ефективності використання підприємством позикових коштів.

Узагальнимо підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства (рис.1.5).

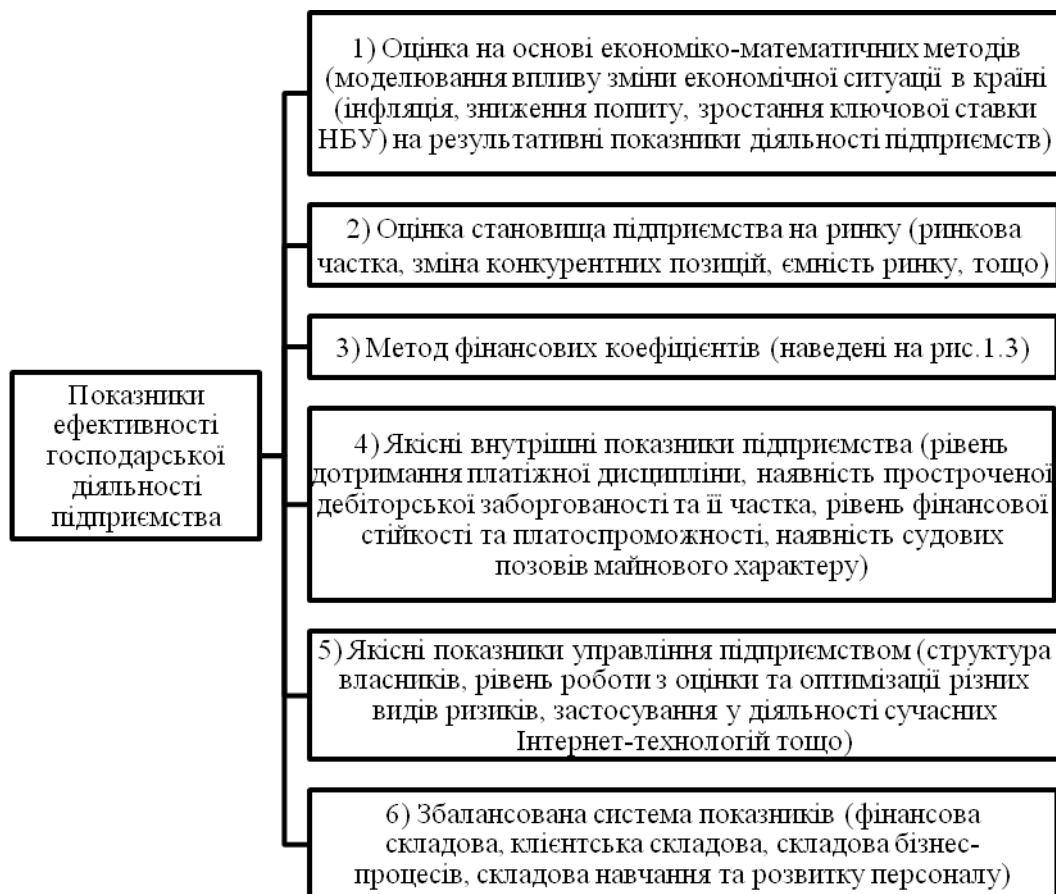


Рисунок 1.5 – Підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [4;6;18;42;66;73]

Розглянувши підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства дослідимо методи оцінки рівня економічної ефективності підприємства. Виділяють такі групи методів оцінки рівня економічної ефективності підприємства:

- оцінка за індикаторами;

- оцінка показників фінансової та господарської діяльності;
- оцінка фінансового результату (прибутку) [11].

Сутність індикаторного методу полягає у проведенні порівняння показників, досягнутих підприємством із пороговими значеннями (індикаторами). Вирізняють три групи індикаторів:

- виробничі індикатори: завантаження виробничих потужностей; частка НДДКР у загальному обсязі робіт; темпи поновлення обладнання; стабільність процесу виробництва; конкурентоспроможність виробленої продукції;
- фінансові індикатори: обсяг «портфеля замовлень» (тобто загальний обсяг планових продажів); потреба в інвестиціях та інноваційна активність; рентабельність; фондвіддача; наявність простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості; співвідношення власних та позикових коштів;
- соціальні індикатори: рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по галузі або загалом з економіки; наявність заборгованості з праці; структура кадрового потенціалу [42].

Майже у всіх методиках пропонується використовувати для оцінки ефективності господарської діяльності метод економічних і фінансових коефіцієнтів, методи горизонтального і вертикального аналізу. При цьому результати аналізу показників різного ступеня значущості не дозволяють повною мірою зробити однозначні висновки щодо ефективності діяльності підприємства, але дозволяють за певних умов провести діагностику діяльності поточного стану об'єкта після здійснення події в господарській діяльності підприємства. Традиційно аналіз та оцінка ефективності господарської діяльності підприємств орієнтовані, в основному, на обґрунтування рішень щодо підтримки сталого функціонування самого підприємства як господарської одиниці та до його завдань не входило управління змінами внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства [39].

Для успішного управління діяльністю підприємства необхідна якісна інформація про його фінансовий стан та фінансові результати, аналітичну частину якої складають показники ділової активності, рентабельності, фінансової

стійкості, ліквідності та платоспроможності. Кожна компанія розкриває для зацікавлених користувачів у складі пояснень до корпоративної та фінансової звітності деякий перелік фінансових та нефінансових індикаторів, що варіюється за обсягом інформаційної наповнюваності.

До найбільш затребуваних фінансових характеристик бізнесу належить рентабельність, що описується цілим набором відносних відсоткових показників (рентабельність капіталу, активів, продажів, виробництва тощо), орієнтованих на інтереси власників (акціонерів, учасників), керівників та менеджерів підприємства, кредиторів, інвесторів тощо [8].

Ділову активність підприємства відбивають також показники ресурсовіддачі, тобто, комплекс коефіцієнтів, що формуються як відношення сукупних доходів або доходів від звичайних видів діяльності (виручки від продажу) до величини ресурсу (матеріального, трудового, фінансового тощо) або до витрат, пов'язаних з використанням ресурсу (матеріальні витрати, витрати на оплату праці), управлінські, комерційні, фінансові та ін.) [24].

До кожного підприємства характерні певні, зумовлені належністю до тієї чи іншої галузі, специфікою бізнесу, стадією життєвого циклу тощо рівні ресурсовіддачі. При цьому їх зростання безпосередньо впливає на рентабельність діяльності підприємства, оскільки цей процес безпосередньо впливає на збільшення прибутку за умови певного стримування зростання витрат, а точніше, при недопущенні випереджаючого темпу зростання витрат над темпом зростання доходів.

Різним суб'єктам бізнес-відносин необхідна специфічна адресна інформація щодо рентабельності та ділової активності. Так, кредиторів цікавить насамперед платоспроможність підприємства-позичальника, керівників підприємства – рентабельність та оборотність активів, менеджерів із продажу – швидкість (оборотність) продажу товарів (виробленої продукції), фінансових менеджерів – своєчасність та повнота погашення клієнтської дебіторської заборгованості. Головним суб'єктам бізнес-відносин – власникам підприємств, які не беруть безпосередньої участі в управлінні операційною діяльністю,

найбільшою мірою важлива інформація про дивідендну дохідність акції (частки участі у прибутках), а також про рівень та динаміку індикатора рентабельності власного капіталу. Значення наведених оціночних показників варіюються залежно від отриманих за звітний період фінансових результатів (чистого прибутку), які у свою чергу піддаються впливу галузевих та ринкових трендів, впливу макроекономічних, політичних та соціальних факторів довкілля [29].

Розглянемо найбільш розповсюджені показники ефективності господарської діяльності підприємства, відповідно до підходів та методик, які були розглянуті вище.

Показник EBITDA є показником прибутковості і визначається на основі інформації, отриманої від підприємства. Термін прибуток – це різниця між вартістю виробленої продукції чи наданої послуги та вартістю виробництва цього продукту чи послуги. Показник EBITDA є аббревіатурою для доходів до відрахування відсотків, податків, зносу та амортизації. Цей вимір зокрема вказує суми заробітку, які доступні для погашення боргу [16, с.159]. Розглянемо формулу EBITDA:

$$EBITDA = \text{ЧП} + \text{ВВ} + \text{ААВ} \quad (1.4)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВВ – відсотки за зобов'язаннями;

ААВ – амортизація.

Отже, EBITDA – це прибуток компанії до вирахування витрат на обслуговування боргу, амортизаційних відрахувань та податку на прибуток.

Продаж у тій чи іншій формі – невід'ємна частина роботи комерційних організацій. Рентабельність продажів – показник, необхідний ефективного розвитку підприємства міста і своєчасного виявлення недоліків у роботі співробітників, відповідальних за організацію продажів. Рентабельність продажів (Return On Sales, Net Profit Margin, ROS) – коефіцієнт, який відображає відсоток

чистого прибутку у виручці. Продаж у тій чи іншій формі є невід'ємною частиною роботи підприємств. Базою для розрахунку показника беруться обсяг продажу або виручка. Ці дані легко отримати з бухгалтерської звітності (звіт про прибутки та збитки, форма №2). Також може розраховуватися рентабельність продажів за: валовою маржею; прибутком до сплати податків та відсотків (EBITDA); операційним прибутком; прибутком до оподаткування (EBIT).

Особливості розрахунку та інтерпретації ROS залежать від особливостей діяльності підприємства. В основному цілі такі:

- порівняння показників у динаміці (як база зазвичай береться вдалий період, коли показник рентабельності продажів влаштовував керівництво);
- зіставлення рентабельності продажів різних товарів;
- порівняння даних компанії з аналогічними показниками конкурентів;
- прогнозування ROS для нових продуктів чи послуг;
- отримання інформації, яка потрібна на варіювання цінової політики;
- моніторинг ділової активності підприємства;
- виявлення продуктів чи послуг, які приносять компанії належного прибутку, гальмують її розвиток.

Отже, ROS є одним з індексів, що показують економічну спроможність підприємства і ефективність використання наявних ресурсів (матеріальних, трудових та інших). Доцільним є використання цього показника для короткострокового планування [65].

Формула розрахунку рентабельності за чистим прибутком:

$$ROS = \frac{\text{ЧП}}{\text{Д}} * 100\% \quad (1.5)$$

де Д - дохід від продажів.

Результатом розрахунку стає обсяг чистого прибутку, отриманого на кожну гривню, отриманий від продажу. Цей коефіцієнт розраховується після

відрахування: відсотків, податків, операцій із цінними паперами, прибутку/збитку від участі у діяльності інших підприємств, операційних витрат.

Якщо рентабельність продажів з чистого прибутку нижче бажаного результату, її можна скоригувати за рахунок:

- зниження вартості залучення коштів;
- оптимізація витрат на маркетинг, рекламу;
- пошук та використання податкових пільг;
- скорочення виробничих витрат.

Валова рентабельність (Gross Profit Margin) розраховується за формулою:

$$R_{\text{В}} = \frac{\text{ВП}}{\text{Д}} * 100\% \quad (1.6)$$

де, ВП -валовий прибуток.

Результатом розрахунку стає сума виручки після відрахування з неї собівартості виробленої продукції. Перевагою розрахунку рентабельності продажів за валовим прибутком є складність його навмисного спотворення. Зазвичай оцінюють не отриманий результат як такий, а динаміку і співвідношення з аналогічними показниками в галузі. Зростання показника свідчить, що собівартість знижується. Отже, зростає ефективність управління ресурсами. Вища рентабельність продажів за валовим прибутком, ніж у середньому у галузі, свідчить, що керівництво підприємства впроваджує прогресивні методики роботи з виробничими потужностями [65].

Формула розрахунку рентабельності за прибутком до оподаткування (Earnings before interests and taxes):

$$R_{\text{до оп}} = \frac{\text{П до по}}{\text{ВП}} * 100\% \quad (1.7)$$

Обчисливши цей показник, можна порівнювати різні підприємства, виключивши вплив частки позикового капіталу та податкових ставок.

Чітко встановленого нормативу показника ROS немає, бажані діапазони значень можуть змінюватись в залежності від: сфери роботи підприємства; стадії розвитку бізнесу чи часу перебування товару на ринку; масштабності діяльності. Найчастіше для конкретної сфери діяльності експерти дають рекомендації щодо нормативних значень рентабельності продажів.

Найчастіше невисока рентабельність продажів є свідченням неправильної цінової політики та не вигідної конкурентної позиції. Є й винятки: ситуації, коли підприємство свідомо демпінгує, щоби витіснити з ринку конкурентів і стати лідером. Неухильне зниження ROS є ознакою того, що витрати слід знижувати. Також покращити ситуацію може перегляд асортименту та виведення з нього продуктів, які не приносять прибутку. Зростання обсягу продажів, що не веде до збільшення ROS є ознакою того, що у витратах компанії надмірно велика частка невиробничих витрат.

Отже, важливим показником ефективності підприємства є чистий прибуток, що залишається у вільному розпорядженні підприємства. Однак, повна оцінка економічної ефективності підприємства можлива за умови використання різних підходів та показників оцінювання, у тому числі з урахуванням ефективності з точки зору різних стейкхолдерів (менеджменту, акціонерів, державних органів, суспільства тощо). Результати оцінки ефективності функціонування підприємств є основою для аналізу стану та тенденцій їхнього розвитку з боку зацікавлених сторін конкурентного ринку (держави, власників, контрагентів, кінцевих споживачів тощо), у тому числі й для оцінки показників якості.

1.3. Технологія розробки та впровадження програм підвищення ефективності бізнесу

У сучасних умовах нестабільного бізнес-середовища ефективність компанії визначається її можливістю оперативно адаптуватися до змін економічних реалій у поєднанні з максимально повним використанням внутрішніх ресурсів. Діяльність комерційної організації у рамках ринкової системи (як національної, так і міжнародної) також залежить від якісного та комплексного визначення стратегії, сформованої залежними бізнес-одинацями. В умовах конкурентної діяльності компанії зацікавлені у виявленні всіх ресурсів, здатних вплинути на збереження та посилення конкурентних переваг та контролю у ході господарських відносин.

Існують різні підходи до підвищення ефективності бізнесу. Відповідно до типологізації управлінських підходів М. Портера досягти лідерства можливо за такими напрямками:

- встановити стратегію лідерства з витрат;
- визначити стратегію широкої диференціації;
- прийняти сфокусовану стратегію з урахуванням низьких витрат;
- визначити фокусовану стратегію диференціації [51].

Досвід діяльності організацій під час пандемії COVID 19 показав, що застосування стратегій диференціації у період скорочення доходів основної категорії споживачів є досить високоризикованим. Прагнення зменшити витрати, зберігши прийнятний рівень споживчих якостей запитуваних клієнтами товарів та послуг, призводить до неготовності змінювати характеристики товару. В період коронакризи відбувалось скорочення виробничо-господарської діяльності і збільшення кількості банкрутств вітчизняних підприємств, що збільшило потенційну можливість залучення нової аудиторії користувачів (споживачів) для тих компаній, яким вдалось утриматись на ринку. У таких умовах доцільним, на думку американських дослідників, є підхід встановлення лідерства з витрат, що

передбачає залучення нових та збереження старих споживачів за рахунок низьких цін (як наслідок зниження витрат) [51].

Аналогічного підходу визначення джерел підвищення ефективності діяльності дотримувався Р. Грант, який розглядає ресурси діяльності підприємства з позиції пошуку стратегічних розривів [73]. Подібні дослідні погляди відзначаються у Д. Дж. Колліса та С.А. Монтгомері, які акцентують увагу на стратегічних рішеннях, здатних отримати стійкі конкурентні переваги, що ґрунтуються на ресурсах компанії [11]. Детальний пошук стратегічних розривів та конкурентних переваг, присутніх як в основних, так і допоміжних бізнес-процесах, рекомендується проводити на основі ланцюжків створення цінності (М. Портер), декомпозуючи бізнес-процеси.

Підхід досягнення лідерства з витрат та осмислення теоретичних пропозицій М. Портера, Р. Гранта та інших дослідників призводить до пошуку найбільш сприятливих управлінських рішень, вкладених у підвищення операційної ефективності, організацію, діяльності та визначення її додаткових резервів.

З метою створення таких рішень компанії залучають внутрішніх та зовнішніх експертів (підхід, який пропонує низка китайських дослідників). У рамках існуючої економічної системи фактично відсутні розроблені пропозиції прикладного та універсального типу щодо розвитку корпоративної діяльності на основі оптимізації допоміжних бізнес-процесів та відповідного підвищення операційної ефективності, оскільки такі найчастіше вважаються комерційною перевагою компанії та не розголошуються [51].

Схема, що відбиває умови, необхідні для стійкого зростання бізнесу, представлена на рис.1.6. Зазначена схема відображає організацію основної діяльності компанії, що полягає у збільшенні вартості бізнесу (створенні нового капіталу), який спрямовується на пошук нових, унікальних шляхів його розвитку. При цьому зростання ефективності роботи за рахунок ресурсів і можливостей дозволяє суб'єкту господарювання (виробнику товарів або послуг) підвищити свою значущість у рамках економічної системи і наростити свою ринкову частку.



Рисунок 1.6 - Схема використання ресурсів та можливостей підприємства

Джерело: складено автором за даними [11;51;59]

Комерційні підприємства для забезпечення такого зростання зацікавлені у сприятливих внутрішньогосподарських умовах, що зводяться до максимізації використання наступних резервів:

- повної залученості працівників до трудового процесу;
- зниження витрат ресурсів, вкладених у забезпечення перебування персоналу робочому місці;
- здібності працівників швидко та самостійно освоювати інноваційні програмні та технічні комплекси;
- відсутності витрат, спричинених неефективною взаємодією між підрозділами;
- відсутності нелегальних витрат (крадіжок) матеріалів та майна підприємства [2].

Спроби дотримання цих умов зводяться до пошуку «стратегічних розривів» у роботі компанії, які можна поєднати у 3 основні категорії:

- матеріальні витрати (безпосереднє витрачання речових ресурсів компанії під час здійснення робочого процесу);
- трудові витрати (зменшення періоду реальної діяльності співробітника в момент перебування на робочому місці та, як наслідок, зниження продуктивності його праці);
- нелегальні витрати (виражаються у необґрунтоване витрачання ресурсів організації з метою отримання вигоди: власної чи вигоди інших осіб). Ліквідація таких «розривів» підвищує якість діяльності підприємства [51].

Розглянемо етапи розробки програми підвищення ефективності бізнесу (рис.1.7). Перш ніж розпочинати планування змін в компанії, потрібно правильно і чітко проаналізувати місію та стратегічні цілі. Це дозволить краще розуміти, в який бік варто рухатися. Тому є потреба в аналізі не тільки фінансово-економічних показників в динаміці, а й оцінка конкурентів, ринку, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, можливих ризиків, комплексна оцінка потенціалу компанії.

Після проведення комплексної оцінки необхідно розробити альтернативні пропозиції для складення програми підвищення ефективності бізнесу. Далі розраховується необхідний бюджет витрат та прогноз фінансових результатів, а також узгодити систему показників, відповідно до якої буде проведена оцінка того, наскільки ефективно була реалізована програма, чи всі цілі досягнуті.

Основним вектором підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасних реаліях господарювання є не лише максимізація економічних показників діяльності, а й робота з іншими показниками, спрямованими на підвищення його конкурентоспроможності як застави ефективного функціонування на ринку. Оцінка поточного стану підприємства неможлива у відриві від розгляду його позиції порівняно з конкуруючими підприємствами, що, у свою чергу, вимагає вироблення такої системи показників, яка дозволить врахувати максимальну

кількість параметрів, що визначають ефективність діяльності підприємства на ринку, та розглянути їх у сукупності.

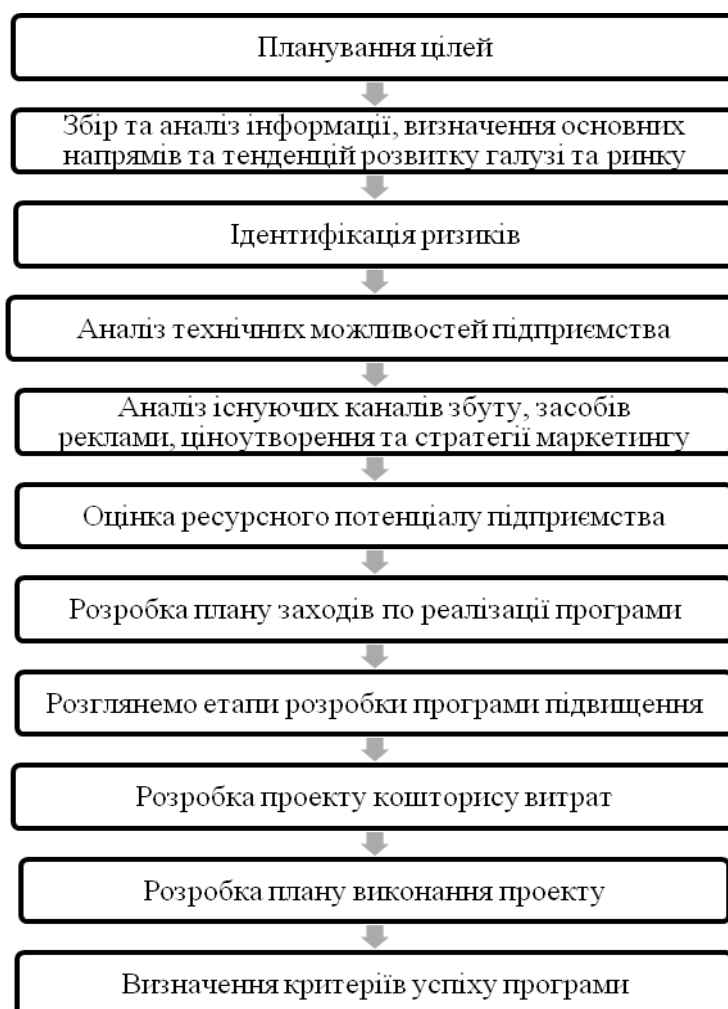


Рисунок 1.7 - Етапи розробки програми підвищення ефективності бізнесу

Джерело: складено автором за даними [11;51;59]

Можна виділити такі основні напрями підвищення ефективності підприємства:

- Збільшення обсягу продажів;
- Оптимізації цінової політики;
- Зниження питомих змінних витрат;
- Зменшення суми постійних витрат;
- Проведення маркетингових заходів.

Найбільш оптимальним способом підвищення рівня прибутку є зниження показників собівартості продукції. Зважаючи на те, що прибуток формується як

різниця між доходами і витратами, зниження витрат, при незмінному рівні доходів приведе до зростання прибутку.

Для промислових підприємств одним із основних шляхів підвищення ефективності діяльності є підвищення ефективності виробництва. Основні шляхи підвищення ефективності виробництва: зниження трудомісткості та підвищення продуктивності праці, зниження матеріального споживання продукції та раціональне використання природних ресурсів, зниження капіталомісткості продукції та збільшення інвестиційної активності підприємств.

Підвищення ефективності виробництва на основі оптимізації виробничої програми полягає у зростанні якості продукції, розширенні випуску високоякісної продукції, розширенні продуктивності праці та збільшенні виробничої потужності підприємства. Підвищення ефективності діяльності надає багатосторонній, комплексний вплив на економіку підприємства, що забезпечує його стійке економічне зростання, дохідність і, зрештою, виживання в гострій конкурентній боротьбі в ринковій економіці.

Виробничі витрати можна знизити за рахунок спеціалізації чи кооперації виробництва, а також через об'єднання невеликих підприємств із великими концернами тощо. За рахунок того, що масове виробництво дозволяє знизити рівень постійних витрат, це є одним з найбільш оптимальних способів. Зниженню собівартості може сприяти підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці дозволяє скоротити витрати на оплату праці у загальній величині собівартості продукції. Ще одним методом зниження виробничих витрат є використання режиму економії з виробництва. Це може бути оптимізація норм витрат, зниження частки браку, використання безвідходного виробництва. Іншими словами – це будь-які методи, що дозволяють скоротити рівень матеріальних витрат у собівартості продукції.

Оптимізація витрат на матеріали може досягатися навіть за рахунок зміни постачальників. Важливим шляхом зниження собівартості є раціональне використання матеріалів та впровадження технічно обґрунтованих нормо-витрат.

Зміна умов виробництва та реалізації продукції відбивається на ефективності виробництва.

На продуктивність праці підприємства впливає ряд факторів, які потрібно враховувати (рис.1.8).



Рисунок 1.8 – Фактори впливу на продуктивність праці підприємства

Джерело: складено автором за даними [2;10;23;47]

Організаційні та економічні фактори відіграють важливу роль у процесі підвищення продуктивності праці. Особливе місце у підвищенні ефективності підприємства, скорочення питомого споживання ресурсів пов'язані з поліпшенням якості продукції. Науково-технічний прогрес став ключовим чинником підвищення ефективності організації. На сьогоднішній день потрібно впроваджувати нові технології, ресурси та механізми, щоб покращити діяльність компанії. Крім того, ці заходи можуть допомогти у вирішенні наступних питань:

1. Якість виробленої та використовуваної сировини;
2. Сертифікація продукції;

3. Процес підвищення якості продукції;
4. Зменшення браку;
5. Впровадження нормативно-правових актів регулювання процесу виробництва;
6. Підвищення кваліфікації працівників задля досягнення найбільших результатів та підвищення ефективності [32].

Колектив на підприємствах та їх керівники зосереджені на матеріальних стимулах до роботи. Більшість прибутку після сплати податків спрямовується до фонду споживання. Ця ситуація ненормальна. Очевидно, що з розвитком ринкових відносин підприємства приділятимуть належну увагу розвитку виробництва на майбутнє і спрямовуватимуть необхідні кошти на нове обладнання, оновлення виробництва, розробку та випуск нових продуктів.

Отже, існує безліч шляхів та напрямків для підвищення ефективності. Слід звернути увагу, що можуть бути визначені на підставі комплексного дослідження діяльності підприємства.

При реалізації програми підвищення ефективності бізнесу підприємство стикається з рядом ризиків. Розглянемо основні напрямки підвищення ефективності діяльності та ризики, які їх супроводжують у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Основні напрямки підвищення ефективності діяльності та ризики їх реалізації

№	Найменування оптимізаційного рішення	Результат впливу оптимізація категорії витрат			Ризик застосування
		Матеріальні	Трудові	Нелегальні	
1	2	3	4	5	6
1	Встановлення системи контролю над діяльністю співробітників	Скорочення витрат на перебування в офісі	Підвищення якості робочого процесу	Зростання рівня відповідальності співробітників	Зниження трудової мотивації персоналу
2	Впровадження додаткових систем мотивації персоналу	Зменшення витрачання матеріальних ресурсів	Підвищення лояльності працівників	Відмова співробітників від ганебної діяльності	Збільшення собівартості діяльності
3	Встановлення обов'язкового обліку цільового витрачання матеріалів	Скорочення матеріальних витрат	Розширення обов'язків персоналу	Зниження нецільових витрат матеріалів	Бюрократизація діяльності

Закінчення таблиці 1.5

1	2	3	4	5	6
4	Впровадження нових технологічних рішень	Витрати на впровадження та підтримання технологій	Поліпшення якості діяльності	Виключення непотрібних витрат діяльності	Нестача кваліфікацій персоналу
5	Пошук та притягнення до відповідальності осіб, які здійснюють нелегальні витрати	Відшкодування витрат організації	Втрата лояльності співробітників	Мінімізація витрат нелегального типу	Поява нових способів уникнення відповідальності
6	Відмова від використання дорогих матеріальних засобів	Зменшення вартості витрачання матеріальних ресурсів	Зниження якості діяльності персоналу	Зменшення вартості нелегальних списань	Репутаційні втрати компанії
7	Переведення окремих бізнес-процесів діяльності на аутсорсинг	Втрата ефекту синергії діяльності	Скорочення чисельності персоналу	Скорочення нелегальних витрат	Втрата конкурентних переваг

Джерело: складено автором за даними [2;10;23;47]

Отже, розробка програми підвищення ефективності бізнесу включає ряд взаємопов'язаних етапів, починаючи з аналізу підприємства, факторів зовнішнього та внутрішнього впливу, оцінки потенційних ризиків діяльності, розробки програми, визначення бюджету на її реалізацію, відповідальних осіб, показників для її оцінювання. Загальне підвищення ефективності підприємства залежить від результативності внутрішньої системи управління, заснованої тому чи іншому управлінському інструменті чи їх взаємодії, і від результативності використання умов зовнішнього оточення.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «НОВИЙ ДРУК»

2.1 Загальна характеристика середовища та основних параметрів діяльності компанії

ТОВ «Новий друк» було створене в 1998 році, підприємство займається друкуванням іншої продукції. Код ЄДРПОУ підприємства 22891092. Підприємство знаходиться в м. Київ за адресою: вулиця Магнітогорська, буд. 1. Компанія має власну типографію, яка обладнана сучасним поліграфічним, пакувальним та іншим обладнанням (75 одиниць обладнання). Площа виробничих цехів складає 25 тис.кв.м.

Розглянемо організаційну структуру ТОВ «Новий друк» (рис.2.1). Підприємство має лінійно-функціональну структуру управління.

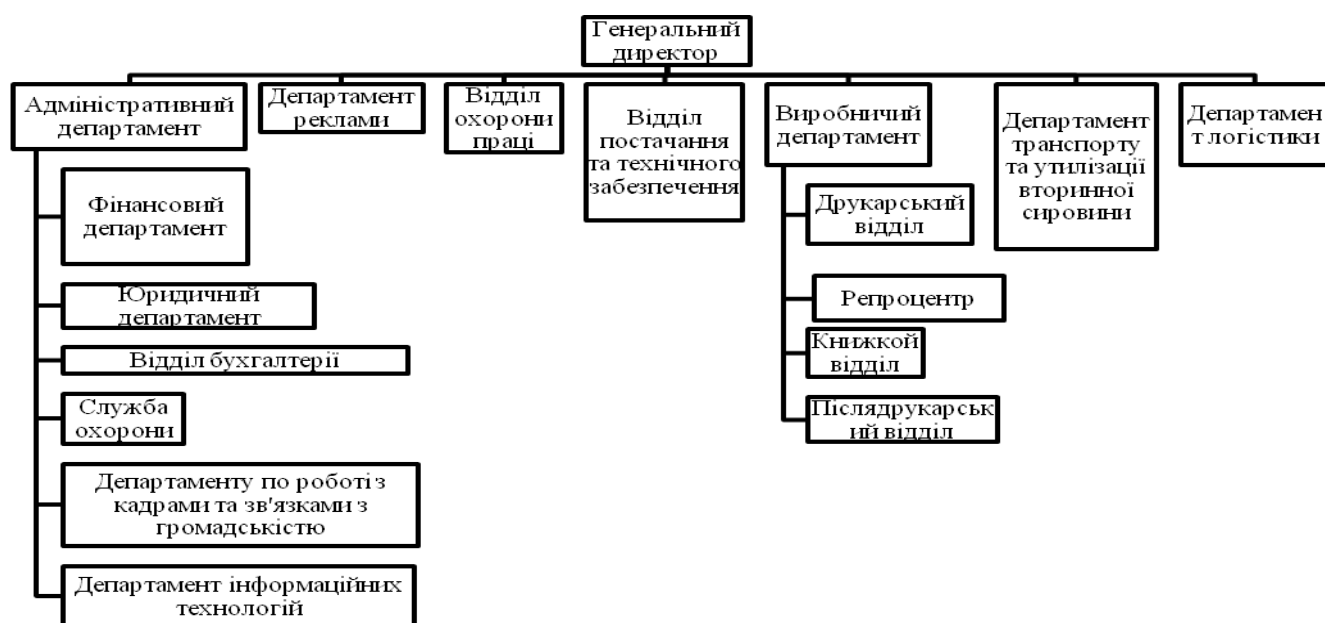


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Новий друк»

Джерело: складено автором за штатним розкладом ТОВ «Новий друк»

На чолі підприємства є генеральний директор, який здійснює загальне управління підприємства. У безпосередньому підпорядкуванні у генерального директора знаходяться керівники відділів та департаментів. Станом на 31.12 2021 року на підприємстві працювало 200 співробітників. Складність управління полягає в тому, що в компанії розгалужена структура, багато служб у відділах виробничого департаменту.

Проаналізуємо основні фінансові результати ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках на рис.2.2.



Рисунок 2.2 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках, тис.грн.

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

З рис.2.2 бачимо, що обсяги доходів підприємства в 2020 році скоротились на 1,96% та в 2021 році на 0,41%. В 2020 році на скорочення доходів вплинула пандемія коронавірусу, через що знижувалась рекламна активність більшості клієнтів ТОВ «Новий друк». Активно працювали в період пандемії тільки підприємства, які виготовляють або продають продукти харчування. В 2020-2021 році також знизилась собівартість надання послуг компанії, в 2020 році на 8,72% та в 2021 році на 0,5%. Чистий прибуток в 2020 році зменшився на 90,24% через

зниження інших операційних доходів компанії (які в 2019 році було отримано у розмірі 27458 тис.грн.). В 2021 році чистий прибуток збільшився на 53,96% відносно показника 2020 року, але є меншим на 84,9% від прибутку 2019 року. Зниження доходів та чистого прибутку вказує на погіршення фінансових результатів компанії.

Компанія працює на ринку видавничо-поліграфічних послуг України. Клієнтами підприємства є великі компанії, такі як ТОВ «Сільпо-фуд», ТОВ «Фокстрот», АТ «Укрексімбанк» та багато інших.

При цьому, в Україні станом на 31.12.2021 року функціонувало 7602 підприємства видавничо-поліграфічної галузі. Лідерами ринку є ДП «Поліграфічний комбінат "Україна», ПрАТ «Технологія», ПрАТ «Бліц-Інформ», ТОВ «Компанія «Юнівест Маркетинг», ТОВ «Видавничий дім «УКРПОЛ», ТОВ «Наргус» та ТОВ «Т.Д.К.». Серед лідерів ринку ТОВ «Новий друк» знаходиться на 7 місці за обсяги доходів, а основними конкурентами ТОВ «Новий друк» є ТОВ «Видавничий дім «УКРПОЛ», ПрАТ «Бліц-інформ» та ТОВ «Компанія «Юнівест маркетинг», оскільки ці компанії надають повний перелік поліграфічних послуг та займаються виробництвом упаковочно-етикеточної продукції.

На діяльність компанії впливають фактори зовнішнього середовища (політичні, економічні, екологічні, соціальні, демографічні, технологічні). Розглянемо економічні фактори впливу. Клієнтами компанії є великі підприємства України, якщо їх фінансовий стан погіршується, то вони скорочують свої витрати, у тому числі на поліграфічну продукцію. Зростання темпу інфляції, підвищення курсу валют впливає як на зниження купівельної спроможності замовників підприємства так і сприяє підвищенню собівартості друку продукції.

Динаміка темпу інфляції наведена на рис.2.3.

З рис.2.2 бачимо, що індекс інфляції в 2018-2021 роках не перевищував 110%, але в 2022 році станом на 30.10 темп інфляції вже сягнув 121,8% за

офіційними даними. Таке зростання викликане економічною кризою, до якої привела війна в Україні та несприятлива економічна ситуація в світі.

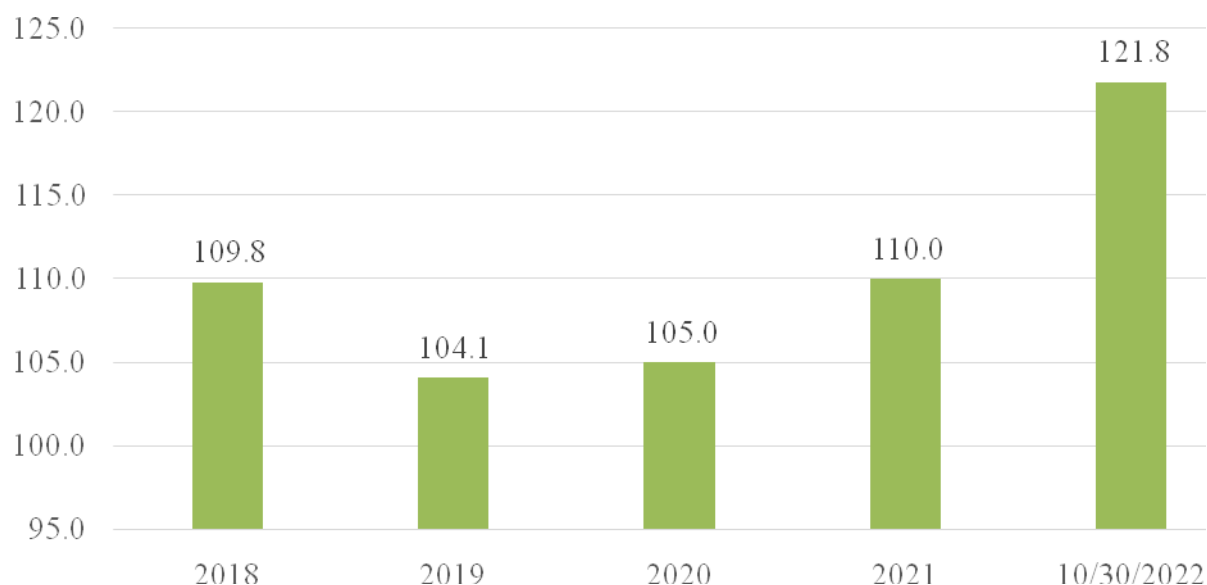


Рисунок 2.3 – Динаміка індексу інфляції в 2018-2022 роках в Україні, %

Джерело: [41]

Проаналізуємо динаміку курсу валют в 2018-2022 роках (рис.2.4).

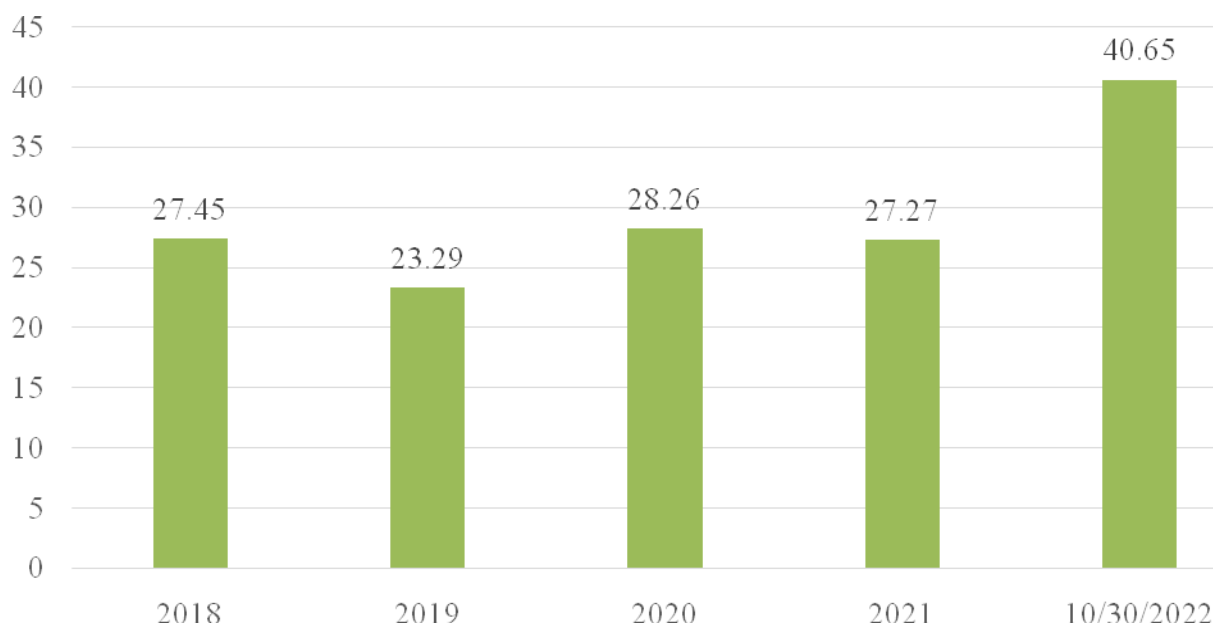


Рисунок 2.4 – Динаміка курсу долара США в 2018-2022 роках в Україні відносно гривні, грн.

Джерело: [37]

Як бачимо, курс долара США в 2018-2021 роках не перевищував 28,5 грн. за 1долар США, але в 2022 році станом на 30.10 виріс до 40,65 грн. Існують різні прогнози щодо зростання курсу долара до 50-55 грн. до кінця року. Тому вплив даного фактора можна вважати несприятливим, так як зростає закупівельна вартість матеріалів для друку, а також погіршується економічна ситуація в країні, що призводить до зниження купівельної спроможності замовників компанії. Політичними факторами впливу є прийняття законів, стан державного регулювання галузі. В лютому 2022 року через напад РФ на Україну був оголошений воєнний стан (Указом президента України № 64/2022 від 24.02.2022 року). Введення воєнного стану привело до оголошення мобілізації, під яку підпадає значна частина чоловічого населення України. Це призвело до того, що частину співробітників ТОВ «Новий друк» було мобілізовано. Рівень державного регулювання галузі низький, однак відсутні і державні програми, спрямовані на сприяння розвитку галузі.

Соціальними факторами впливу є стрімка українізація суспільства, масовий перехід на спілкування українською мовою навіть в російськомовних містах. Це призводить до збільшення попиту на продукцію, яка містить національну символіку або тематичні написи, рисунки. Тому виріс попит на футболки, светри, господарські сумки з тематичними малюнками та написами (патріотичні, підтримка ЗСУ, тощо). ТОВ «Новий друк» також виконує замовлення на нанесення принтів на тканину, тож зростає попит на такі замовлення.

Демографічні фактори – це динаміка смерті та народжуваності, міграції в країні та за її межі. Розглянемо динаміку чисельності постійного населення України в 2018-2022 роках (рис.2.5). Як бачимо, за попередніми даними в 2022 році населення України зменшилось на 30% через вимушену міграцію під час війни. Є прогнози, що значна кількість населення не повернеться до України, а зменшення населення приведе і до скорочення економічного споживання, а отже і обсягів виробництва та, як наслідок, приведе до зниження кількості замовлень від клієнтів ТОВ «Новий друк» в Україні. Однак, підприємство працює і з

закордонними замовленнями, а тому, ймовірно, компанія буде вимушена збільшувати експорт послуг.

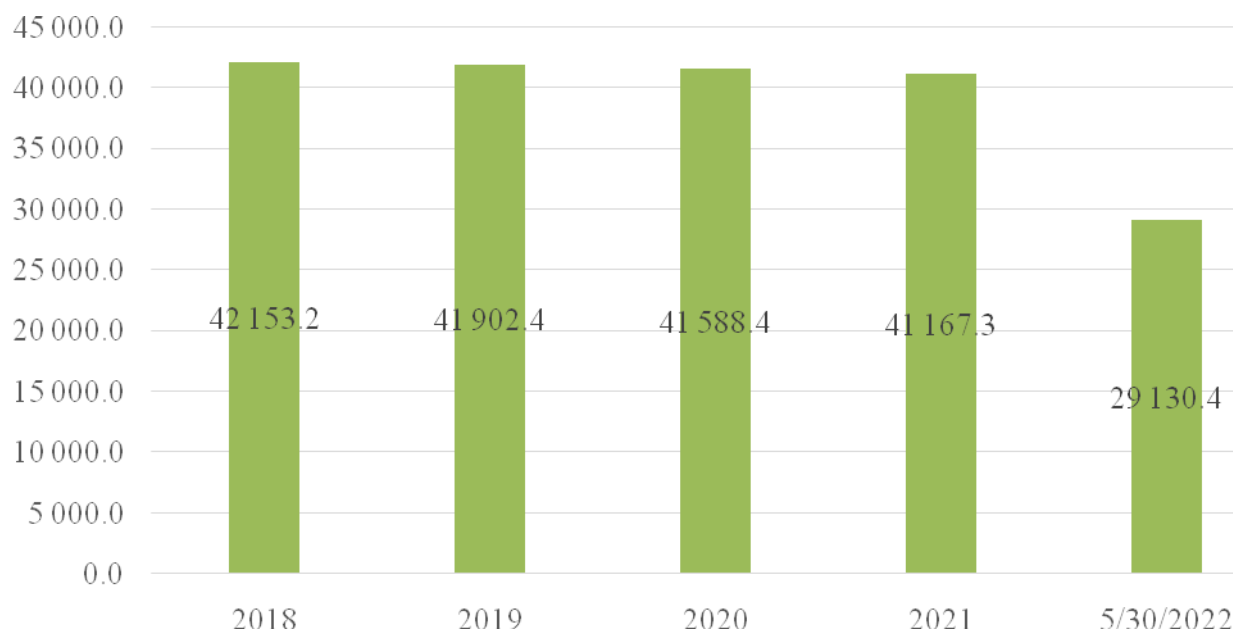


Рисунок 2.5 – Динаміка чисельності населення в Україні в 2018-2022 роках, тис.осіб

Джерело: [37]

Технологічними факторами впливу є поява нових технологій в друкарстві та зміна попиту під впливом цифровізації. Так, через вплив цифровізації, зменшується попит на паперові рекламні матеріали, але зростає попит на етикетки, упаковку. Не зважаючи на доступність електронних книг, залишається стабільним попит на художні та науково-популярні книги, підручники. У поліграфії сьогодні використовуються такі методи: лентикулярна друкована технологія; бронювання дизайну; метод гібридного технологічного лакування; друк із застосуванням аромафарби та лаку; формування об'ємного зображення та metal FX. ТОВ «Новий друк» використовує багато інноваційних технологій у виробництві. Однак, протягом 2019-2021 років компанія не купувала нове обладнання та не здійснювала інвестування у розвиток виробництва.

Екологічним фактором є ступінь впливу виробництва ТОВ «Новий друк» на екологічну ситуацію. Поліграфічне виробництво чинить негативний вплив на

довкілля через високі температури та використання фарб, а тому більшість поліграфічних компаній проводить заходи для зниження шкоди екології. ТОВ «Новий друк» використовує поліграфічну продукцію для друку. Під час друку працівники цеху дихають шкідливими речовинами, а тому компанія проводить заходи для мінімізації негативного впливу на працівників (вентилювання цехів, скорочення робочого дня).

Узагальнимо фактори впливу на діяльність ТОВ «Новий друк» в табл.2.1.

Таблиця 2.1 - Матриця SWOT- аналізу ТОВ «Новий друк»

Сильні сторони	Можливості	Загрози
1	2	3
	1. Зростання попиту на етикетки та цінники 2. Запровадження державної підтримки галузі 3. Зменшення конкурентів через несприятливу економічну ситуацію	1. Зростання конкуренції на ринку поліграфічних послуг (зростає кількість підприємств) 2. Зниження купівельної спроможності клієнтів (через зростання темпу інфляції) 3. Погіршення економічної ситуації в країні в цілому (ріст темпу інфляції, зростання курсу валют) 4. Міграція населення приводить до зниження попиту 5. Негативний вплив на екологію та цифровізація приводять до поступової відмови суспільства від послуг поліграфії
1. Компанія працює на ринку з 1998 року та належить до лідерів ринку і входить до 4 комплексних видавничо-поліграфічних компаній України 2. 25 тис.кв.м. виробничих цехів, оснащених 75 видами обладнання 3. Кваліфікований персонал 4. Компанія надає послуги великим підприємствам	Збільшення експорту послуг Запровадження інноваційних технологій виробництва	Підвищення лояльності клієнтів через надання знижки, проведення рекламних заходів
Слабкі сторони		

Закінчення таблиці 2.1

1	2	3
1. Залежність від постачальників поліграфічної продукції (папір, фарби) 2. Відсутність відділу маркетингу 3. Зниження доходів та чистого прибутку в 2018-2021 р.р. 4. Зношеність основних засобів	Розширення асортименту послуг	Зниження витрат компанії

Джерело: складено автором даними

ТОВ «Новий друк» є одним із лідерів ринку, має переваги, оскільки надає повний комплекс поліграфічних послуг та виготовляє упаковочно-етикеточну продукцію. Компанія має гарно оснащені цехи, кваліфікований персонал, але погіршила свої фінансові результати в 2019-2021 роках. Фактори зовнішнього впливу в останні роки мають переважно несприятливий вплив, погіршується економічна ситуація в країні, знижується попит та купівельна спроможність населення, через війну немає стабільності та точних прогнозів щодо завершення війни. Тому, компанії доцільно знижувати свої витрати та орієнтуватись на експорт продукції та послуг.

2.2 Діагностика фінансово-майнового стану та ефективності функціонування товариства

Спочатку проаналізуємо фінансово-майновий стан ТОВ «Новий друк». Станом на 31.12.2021 року компанія має у власності наступні основні фонди:

- Будинки, споруди та передавальні пристрої – 13034 тис.грн.
- Машини і обладнання – 25399 тис.грн.
- Транспортні засоби – 2398 тис.грн.

– Інструменти, прилади, інвентар (меблі) – 22 тис.грн.

Проведемо оцінку ефективності використання основних фондів підприємства (табл.2.2). Фондовіддача виросла в 2020 році на 0,48 та в 2021 році на 0,02, це свідчить про більш ефективне використання основних фондів підприємства.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників ефективності використання основних фондів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Показник	роки			Відхилення 2020/2019	Відхилення, 2021/2020
	2019	2020	2021		
Фондовіддача	3,42	3,90	3,93	0,48	0,02
Фондомісткість	0,29	0,26	0,25	-0,04	0,00
Фондоозброєність, тис.грн./ос.	214,74	197,71	208,37	-17,04	10,66
Коефіцієнт зносу основних засобів, на кінець року	0,73	0,76	0,75	0,02	0,00
Рентабельність основних засобів, %	29,59	3,36	5,22	-26,23	1,87

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Фондомісткість знизилась за 3 роки з 0,29 до 0,25. Фондоозброєність зменшилась з 214,74 тис.грн. до 208,37 тис.грн., оскільки компанія хоча і оновлює основні фонди, але вони щорічно зношуються та знижується їх реалізаційна вартість. Коефіцієнт зносу основних засобів високий та склав 0,75% в 2021 році. Рентабельність основних засобів знизилась з 29,59% в 2019 році до 5,22% в 2021 році. Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів знизилась з 0,33 грн. до 0,05 грн. Отже, позитивним є зростання показника фондовіддачі, а за іншими показниками в 2019-2021 роках ТОВ «Новий друк» зменшила ефективність використання основних фондів.

Проведемо оцінку показників ділової активності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р. (табл.2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Показник	роки			Відхилення 2020/2019	Відхилення, 2021/2020
	2019	2020	2021		
Коефіцієнт оборотності активів	2,09	2,21	2,28	0,12	0,06
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	5,77	5,92	6,53	0,15	0,62
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,22	20,25	21,12	7,03	0,86
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,62	6,88	7,15	0,26	0,27
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	19,95	21,00	21,32	1,05	0,32
Середній період обороту дебіторської заборгованості в днях	27	18	17	-9	-1
Середній період обороту кредиторської заборгованості в днях	54	52	50	-2	-2
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,50	0,34	0,34	-0,16	0,00

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Коефіцієнт оборотності активів виріс з 2,09 до 2,28, що свідчить про збільшення доходу на кожну одиницю активів підприємства. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів зріс з 5,77 до 6,53, тобто відбулось прискорення обороту оборотних засобів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості виріс з 13,22 до 21,12 в 2021 році, що вказує на скорочення обіговості дебіторської заборгованості та більш швидке знаходження оплати від покупців. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості виріс з 6,62 до 7,15, оскільки компанія стала швидше погашати свою поточну заборгованість. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів знизився з 18,72 до 12,34, тому період зберігання запасів зріс. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості зменшилось з 0,5 до 0,34, тобто обсяги кредиторської заборгованості збільшились відносно дебіторської заборгованості. Отже, в 2019-2021 роках ТОВ «Новий друк» покращив переважно всі показники ділової активності.

Проведемо оцінку показників ліквідності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р. (рис.2.6). Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився з 0,08 до 0,05, що вказує на суттєве погіршення ліквідності підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності знизився з 0,99 до 0,77. Коефіцієнт критичної ліквідності знизився з 0,66 до 0,33. Така динаміка вказує на зниження ліквідності і в 2021 році підприємство мало низьку ліквідність.

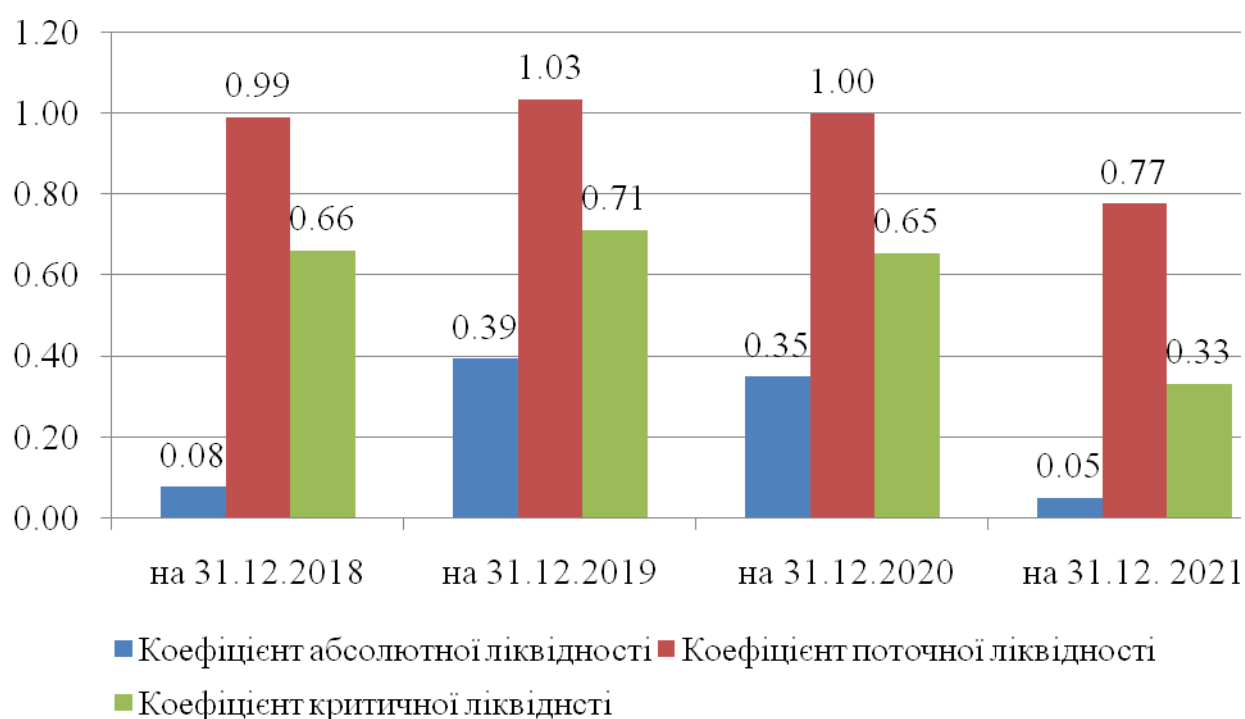


Рисунок 2.6 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Проведемо оцінку показників рентабельності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

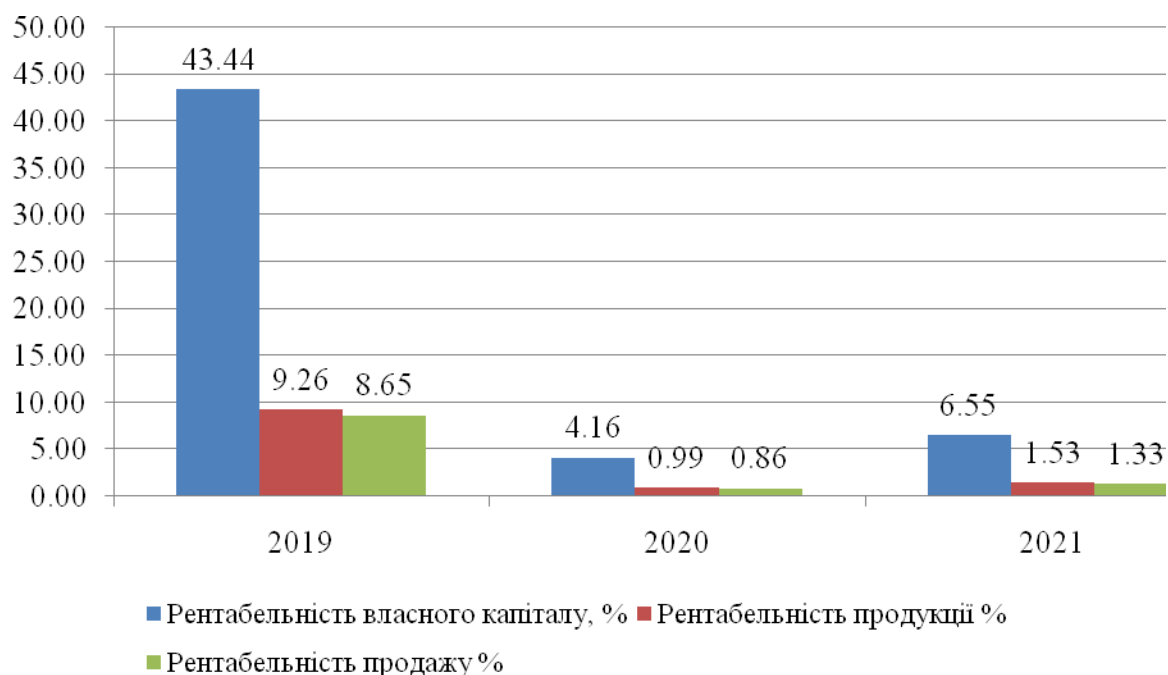


Рисунок 2.7 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Рентабельність власного капіталу знизилась з 43,44% в 2019 році до 6,55% в 2021 році. Рентабельність продукції знизилась з 9,26% до 1,53% в 2021 році. Рентабельність продажу знизилась з 8,65% в 2019 році до 1,33% в 2021 році. Отже, компанія погіршила свої показники рентабельності та в 2021 році є низькорентабельним.

Проаналізуємо фінансову стійкість ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р. (табл.2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка типу фінансової стійкості «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

№	Показники	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
1	Надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів	-21 966	-21 802	-26 146

Закінчення таблиці 2.4

1	2	3	4	5
2	Надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування запасів	-7 966	-9 315	-19 889
3	Надлишок (+) або нестача (–) загальної величини основних джерел формування запасів	19 638	17 739	9 892
4	Тип фінансової стійкості	нестійкий	нестійкий	нестійкий

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Отже, в 2019-2021 роках компанія знаходилась в нестійкому фінансовому стані.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості (табл.2.5).

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Показники	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	на 31.12. 2021	Відхилення, 2021/2018
Коефіцієнт автономії	0,39	0,45	0,46	0,49	0,10
Коефіцієнт фінансового ризику	2,20	1,54	1,22	1,19	-1,01
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-1,81	-0,48	-0,43	-0,63	1,17
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,01	0,02	0,00	-0,14	-0,13

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Як бачимо з табл. 2.5, коефіцієнт автономії виріс з 0,39 до 0,49, рекомендоване значення становить 0,5, тож компанія не має достатнього рівня фінансової автономії. Коефіцієнт фінансового ризику знизився з 2,2 до 1,19, що свідчить про зростання платоспроможності та зниження фінансових ризиків. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами нижче 0,1, що вказує

на нестачу власних коштів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу не відповідає рекомендованим значенням в 2019-2021 роках. Тож, можемо зробити висновки, що компанія має низьку платоспроможність, але тенденцію до покращення показників.

Проаналізуємо показники ефективності операційної діяльності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р. (табл.2.6).

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ефективності операційної діяльності «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

Показники	роки			Відхилення, 2019/2018		Відхилення, 2020/2019	
	2019	2020	2021	+/-	%	+/-	%
ЕВІТ	14 612	1 459	2 177	-13 153	-90,02%	718	49,21%
ЕВІТДА	25 407	9 764	11 422	-15 643	-61,57%	1 658	16,98%
НОРАТ	11 982	1 196	1 785	-10 785	-90,02%	589	49,21%
Валова маржа	6,65	13,08	13,16	6,43	96,80%	0,08	0,64%
Запас фінансової міцності	93,63	93,60	94,00	-0,03	-0,03%	0,40	0,42%
DOL (рівень операційного левєриджу)	2,55	2,56	2,69	0,01	0,26%	0,13	4,91%

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

З табл. 2.6 бачимо, що ЕВІТ (прибуток до вирахування відсотків і податку) знизився в 2020 році на 90,02% через зниження операційних доходів та виріс в 2021 році на 49,21% завдяки скороченню розміру постійних та змінних витрат. ЕВІТДА (прибуток до вирахування амортизації і зносу, відсотків та податку) є зменшився в 2020 році на 61,57% та виріс в 2021 році на 16,98%. НОРАТ (чистий операційний прибуток) знижувався в 2020 році на 90,02% та в 2021 році виріс на 49,21%. Валова маржа виросла з 6,65% до 13,23%. Запас фінансової міцності виріс з 93,63 до 94. DOL (рівень операційного левєриджу) виріс 2,55 до 2,69, чим більше частка постійних витрат, тим більше сила операційного левєриджу, а, відповідно, більше й ризик. Отже, динаміка показників ефективності операційної діяльності «Новий друк» нестабільна, частина показників погіршилась, але виросла валова маржа. Тому, рекомендується збільшення операційного прибутку за рахунок збільшення доходів та скорочення операційних витрат.

Складемо модель Дюпона для аналізу показника ROE (рентабельність капіталу) ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р. (табл.2.7).

Таблиця 2.7 – Модель Дюпона для ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 р.р.

роки	Активи сер.	ВК	Доходи	Операційний прибуток	ROE	Відхилення	Вплив факторів
2019	80 102	33 684	167 538	14 486	0,430		
	74 191	33 684	167 538	14 486	0,398	-0,032	вплив активів
	74 191	33 618	167 538	14 486	0,399	0,001	вплив ВК
	74 191	33 618	164 249	14 486	0,399	0,000	вплив доходів
2020	74 191	33 618	164 249	1 414	0,042	-0,389	вплив операційного прибутку
	71 872	33 618	164 249	1 414	0,041	-0,001	вплив активів
	71 872	34 082	164 249	1 414	0,040	-0,001	вплив ВК
	71 872	34 082	163 580	1 414	0,040	0,000	вплив доходів
2021	71 872	34 082	163 580	2 177	0,064	0,022	вплив операційного прибутку
						-0,366	сукупний вплив

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

З табл. 2.7 бачимо, що в 2020 році зменшення середньорічної суми активів привело до зниження показника ROE на 0,032. Зниження середньорічної вартості власного капіталу привело до зростання ROE на 0,001. В 2021 році зменшення середньорічної суми активів привело до зниження показника ROE на 0,001. Зростання середньорічної вартості власного капіталу привело до зниження ROE на 0,001. Зростання операційного прибутку привело до зростання ROE на 0,022. Сукупний вплив факторів за 2 роки склав – 0,366. Отже, з 2019 по 2021 рік рентабельність капіталу ТОВ «Новий друк» знизилась переважно через зниження середньорічної вартості активів. Тому потрібно проводити заходи для нарощування активів компанії.

Проведемо розрахунок середньозваженої вартості капіталу (WACC) ТОВ «Новий друк» (табл.2.8).

Таблиця 2.8 – Розрахунок середньозваженої вартості капіталу (WACC)

Показники	2019	2020	2021
1	2	3	4
Частка ВК	44,99%	45,65%	49,24%

Закінчення таблиці 2.8

1	2	3	4
Частка ПК	55,01%	54,35%	50,76%
Вартість ВК	15,31%	5,93%	8,89%
Вартість ПК	10,28%	11,86%	9,22%
1	2	3	4
Податок на прибуток	18%	18%	18%
WACC	11,53%	7,99%	8,22%

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Отже, вартість капіталу за методом середньозваженої вартості в 2020 році знижувалась з 11,53% до 7,99% та зросла в 2021 році до 8,22%, тому необхідно запроваджувати заходи з оптимізації структури капіталу.

З проведеного аналізу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках було виявлено, що компанія за роки погіршила показники ефективності використання основних фондів, покращились показники ділової активності, підприємство має низьку ліквідність, суттєво знизились показники рентабельності. Компанія знаходиться в нестійкому фінансовому стані, має низьку платоспроможність, погіршилась більшість показників ефективності операційної діяльності, знизилась середньозважена вартість капіталу.

2.3 Аналіз програм розвитку підприємства

За результатом узагальнення результатів діагностики фінансово-майнового стану ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках встановлено основні вектори бізнес розвитку компанії, тому актуальним є проведення аналізу програм розвитку підприємства. Даний аналіз програм розвитку ТОВ «Новий друк» в 2019-2021

роках дозволить виявити параметри розвитку бізнесу ТОВ «Новий друк» та встановити заходи, спрямовані на розвиток бізнесу ТОВ «Новий друк».

Інвестиційною діяльністю компанії управляє директор, а програми розвитку планує та затверджує його заступник. Базовими векторами інвестиційної діяльності є: закупка обладнання для випуску продукції; оновлення основної лінійки обладнання (маємо високий ступінь зносу обладнання); вкладення коштів довгострокові фінансові папери. В перспективі, на нашу думку, актуальним буде впровадження випуску екопродукції на підприємстві.

В табл. 2.9 наведено показники руху грошових коштів за окремими видами діяльності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр.

Таблиця 2.9 - Показники руху грошових коштів за окремими видами діяльності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр.

Показники, тис. грн.	Роки			Абсолютний приріст 2021 до 2019, тис. грн.	Темп приросту 2021 до 2019, %
	2019	2020	2021		
1	2	3	4	5	6
Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності	19043	4149	1621	-17422	-91,49
Чистий рух грошових коштів інвестиційної діяльності:	127	142	152	25	19,69
надходження відсотків	127	58	65	-62	-48,82
інші надходження	84	87	0	-84	-100,00
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності	-11074	-6664	-6550	4524	-40,85
всього чистий рух грошових коштів	8095	-2373	-4777	-12872	-159,01

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Показники руху грошових коштів за окремими видами діяльності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр. вказують на загальний стан незбалансованого управління грошовими потоками, оскільки лише в 2019 р. чистий рух грошових коштів був додатнім, потім компанія демонструвала відтік грошових потоків, що призводить до зменшення стану ліквідності (зокрема, і зменшення валюти балансу). Структура грошового потоку ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр. наведена на рис. 2.8.

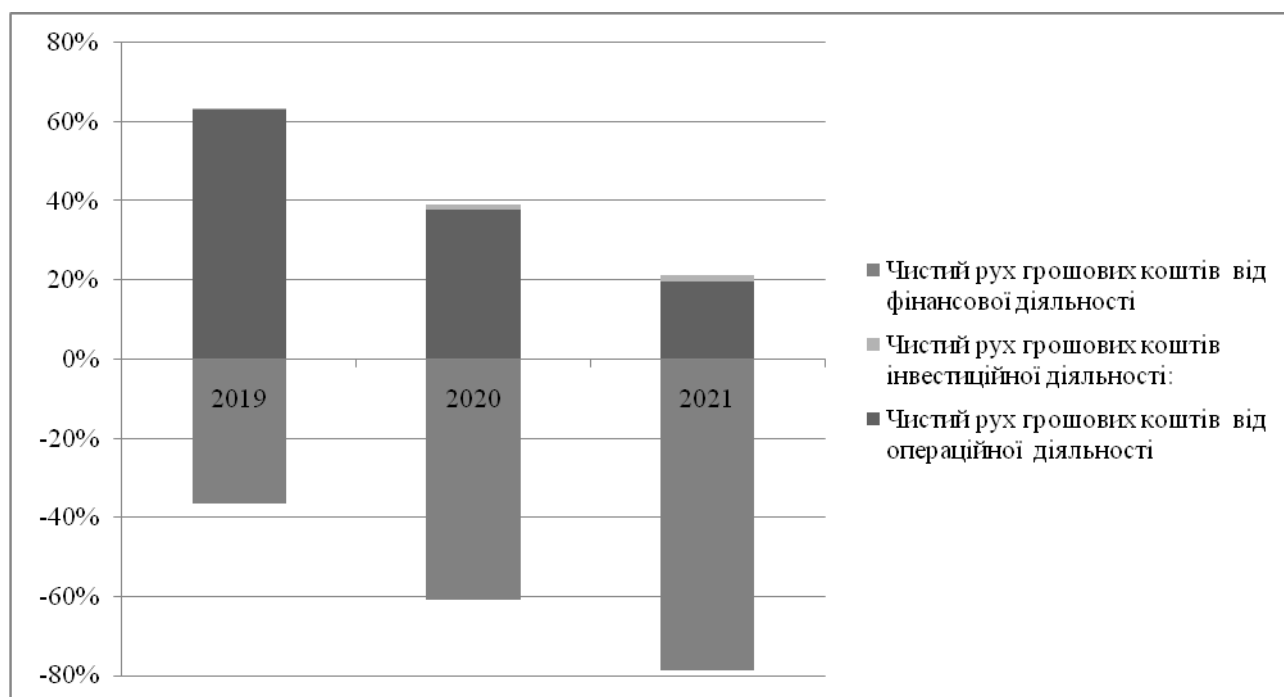


Рисунок 2.8 – Структура грошового потоку ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр., %

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

За рахунок фінансової діяльності стабільно та в переважній більшості підприємство зменшувало масштаб своєї діяльності та погіршувало ліквідність балансу, а операційна та інвестиційна діяльність давали стабільно додатні грошові потоки, проте їх величина зменшувалася. В потоках інвестиційної діяльності надходження відсотків зменшилося на 62 тис. грн., а інші інвестиційні надходження – відповідно на 84 тис. грн. (до 0 тис. грн.), що вказує на звуження вкладень в оновлення основних засобів (негативний фактор). Продуктивність персоналу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках узагальнена на рис. 2.9.

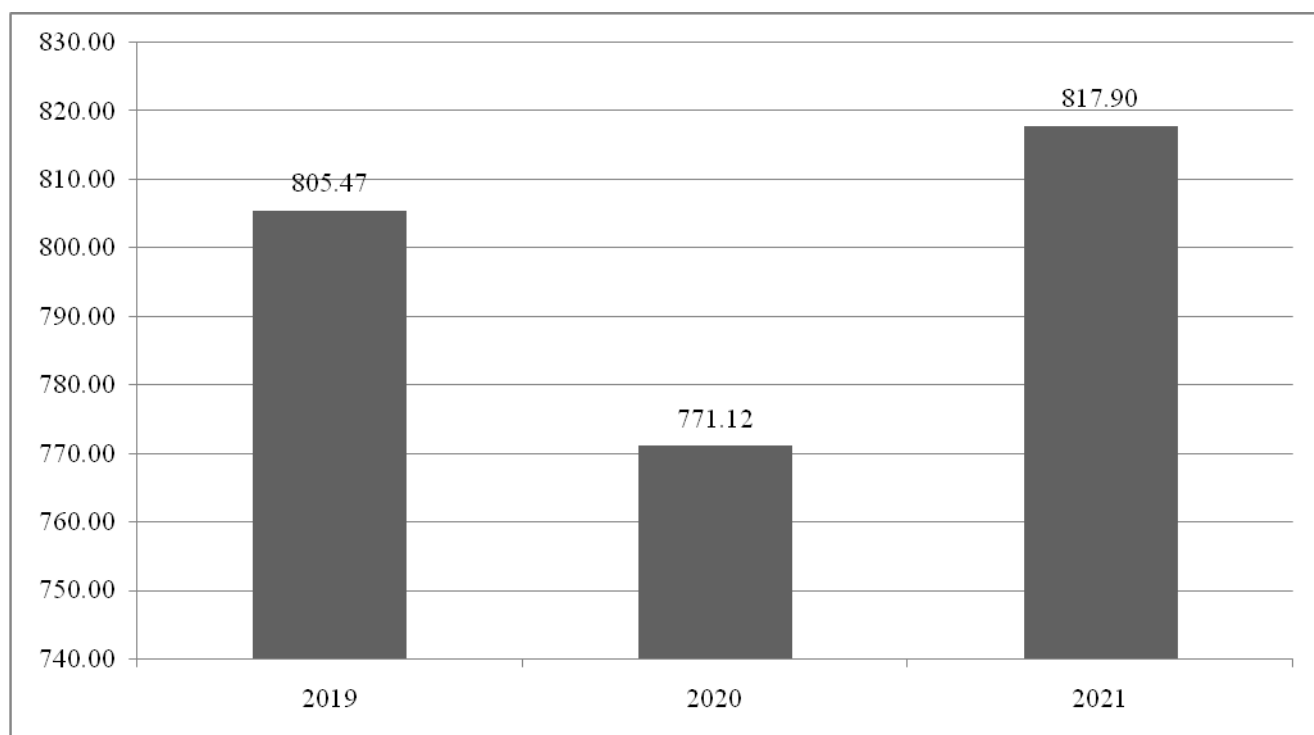


Рисунок 2.9 – Продуктивність персоналу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр., тис. грн.

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Продуктивність персоналу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр. зросла на 1,53%, що було забезпечено зменшенням персоналу на 8 посад за рахунок звільнення невиробничого персоналу. Дана динаміка вказує на потребу подальшого перегляду штату з метою покращення складу та структури виробничого персоналу ТОВ «Новий друк» в перспективі.

В складі активів перебували як необоротні активи, так і оборотний елемент. З урахуванням специфіки бізнесу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках серед необоротних активів негативним фактором була відсутність нематеріальних активів, а стан динаміки основних засобів вказує на потребу коригування програми розвитку компанії. Динаміка показників активів як ілюстрація програми розвитку компанії ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках наведена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Показники активів як ілюстрація програми розвитку компанії ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках

Показники, тис. грн.	Роки			Абсолютний приріст 2021 до 2019, тис. грн.	Темп приросту 2021 до 2019, %
	2019	2020	2021		
Основні засоби (залишкова вартість)	43370	40853	42495	-875	-2,02
Первісна вартість основних засобів	163326	169114	173446	10120	6,20
Знос основних засобів	119956	128261	130951	10995	9,17
Інші довгострокові фінансові інвестиції	113	113	113	0	0,00
Довгострокові фінансові інвестиції	3558	4712	5233	1675	47,08
Всього необоротні активи	47041	45678	47841	800	1,70
Оборотні активи	28519	27007	23080	-5439	-19,07
Необоротні активи для продажу	68	68	69	1	1,47
Всього активи	75628	72753	70990	-4638	-6,13
Власний капітал	34024	33212	34952	928	2,73

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Показники активів як ілюстрація програми розвитку компанії ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках вказують на зменшення залишкової вартості основних засобів – на 875 тис. грн. (2,02%), що було обумовлено перевищенням темпів зносу над темпами оновлення обладнання, бо знос зріс на 10995 тис. грн. (на 9,17%), а їх оновлення складало лише 10120 тис. грн. (6,20%). Зношеність основних засобів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках (рис. 2.10) зросла до 75,50% і мала тренд до зростання на 2,05%, що вказує на потребу перегляду програми розвитку за рахунок вкладення коштів в оновлення обладнання. Структура інвестиційної діяльності за складом активів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках наведена на рис. 2.11. Дана структура інвестиційної діяльності за складом активів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках вказує на переважання саме реальних інвестицій (в оновлення основних засобів), оскільки вони мали високий рівень зносу та інтенсивне використання в бізнесі. Елемент довгострокових інвестицій у цінні папери мав меншу вагу та відносну постійну структуру в інвестиційному портфелі ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках.

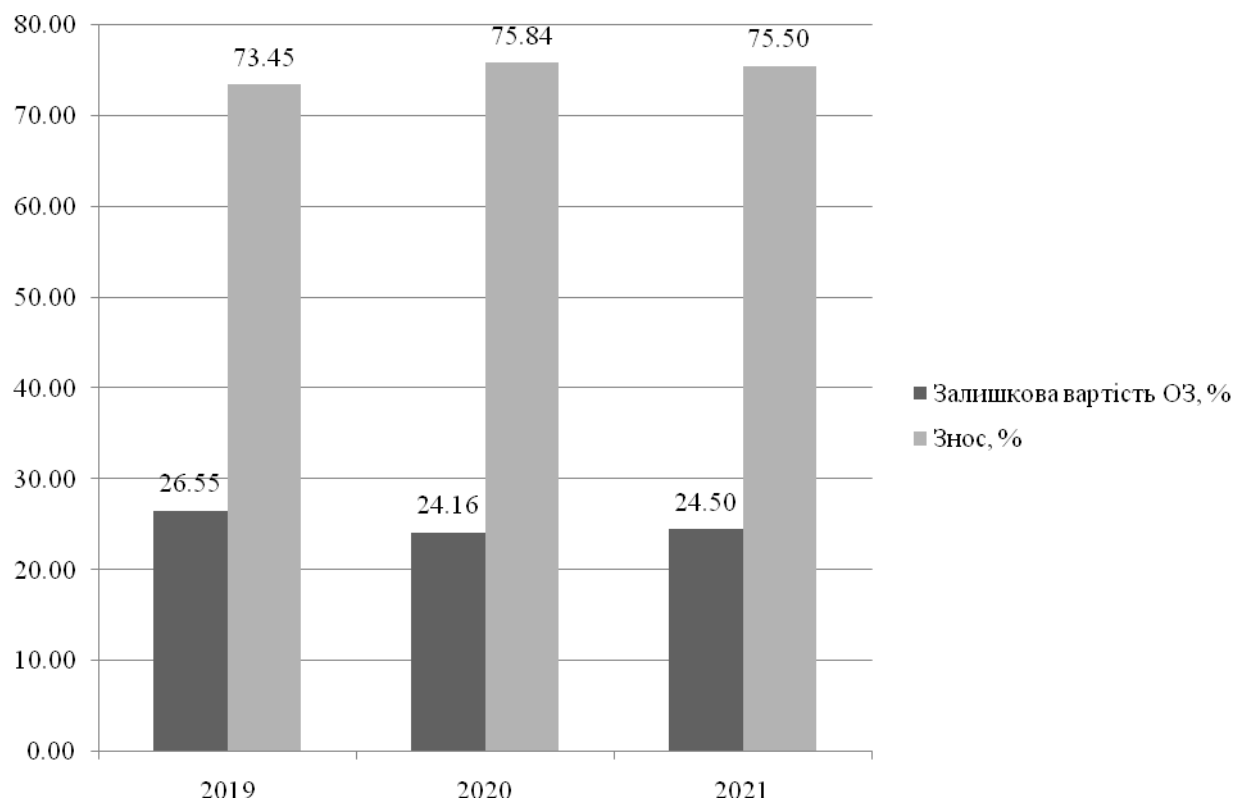


Рисунок 2.10 – Зношеність основних засобів ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр., %

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Інші довгострокові фінансові інвестиції були сталими і складали 113 тис. грн. (відсутня активна фінансова політика), а довгострокові фінансові інвестиції зросли на 1675 тис. грн., проте приносили малі фінансові результати для бізнесу, що призвело до зменшення чистого грошового потоку від фінансової діяльності. Негативним показником програми розвитку компанії було зменшення валюти балансу на 4638 тис. грн. (на 6.13%) на фоні росту власного капіталу на 928 тис. грн. або 2,73%, що вказує на достатність власних коштів для їх подальшого інвестування в оновлення обладнання.

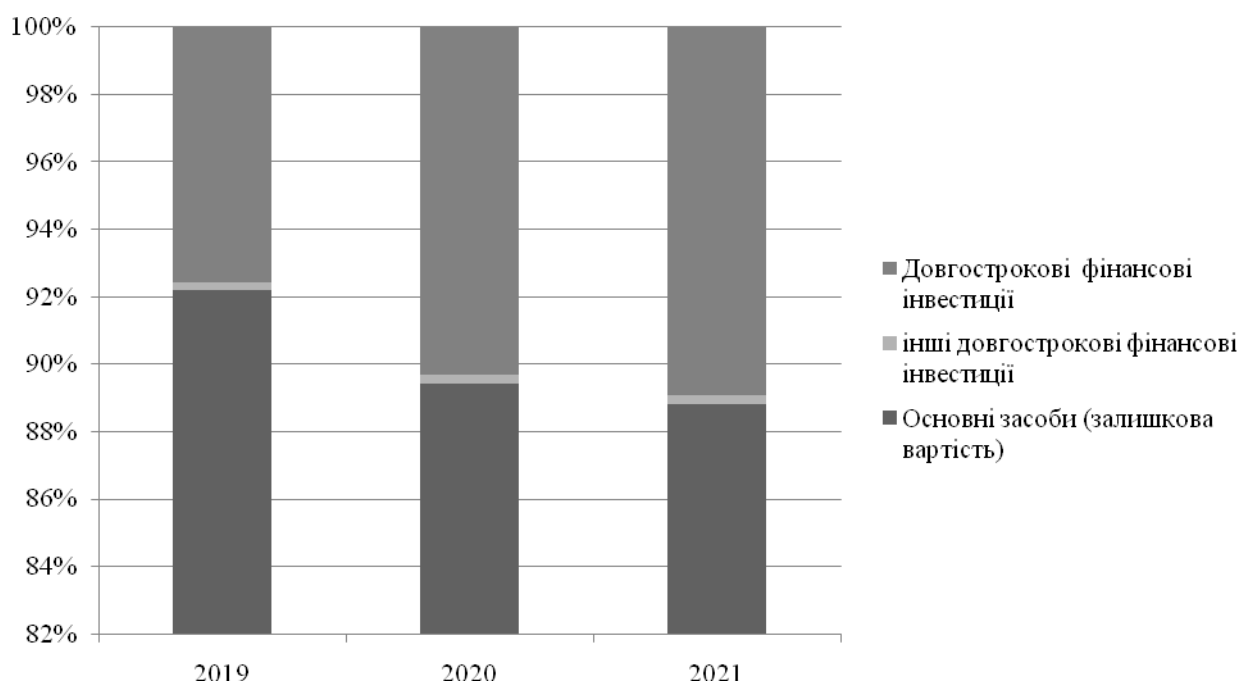


Рисунок 2.11 – Структура інвестиційної діяльності за складом активів ТОВ «Новий druk» в 2019-2021 роках, %

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий druk»

Для забезпечення реалізації програм розвитку ТОВ «Новий druk» в 2019-2021 роках було:

- узгоджено план інвестиційного розвитку, зокрема, стосовно покращення стану забезпечення основними засобами (основна проблема – високий стан їх зношеності);
- проведено перегляд штату персоналу, в результаті його чисельність було оптимізовано з 208 до 200 осіб за рахунок коригування невиробничих посад компанії;
- розглянуто потенціал випуску екосумок та іншої брендованої продукції;
- незначно нарощено виробничі потужності новими станками для друку.

Основні засоби в активах та необоротних активах в рамках реалізації програми розвитку бізнесу ТОВ «Новий druk» в 2019-2021 рр. наведено на рис. 2.12.

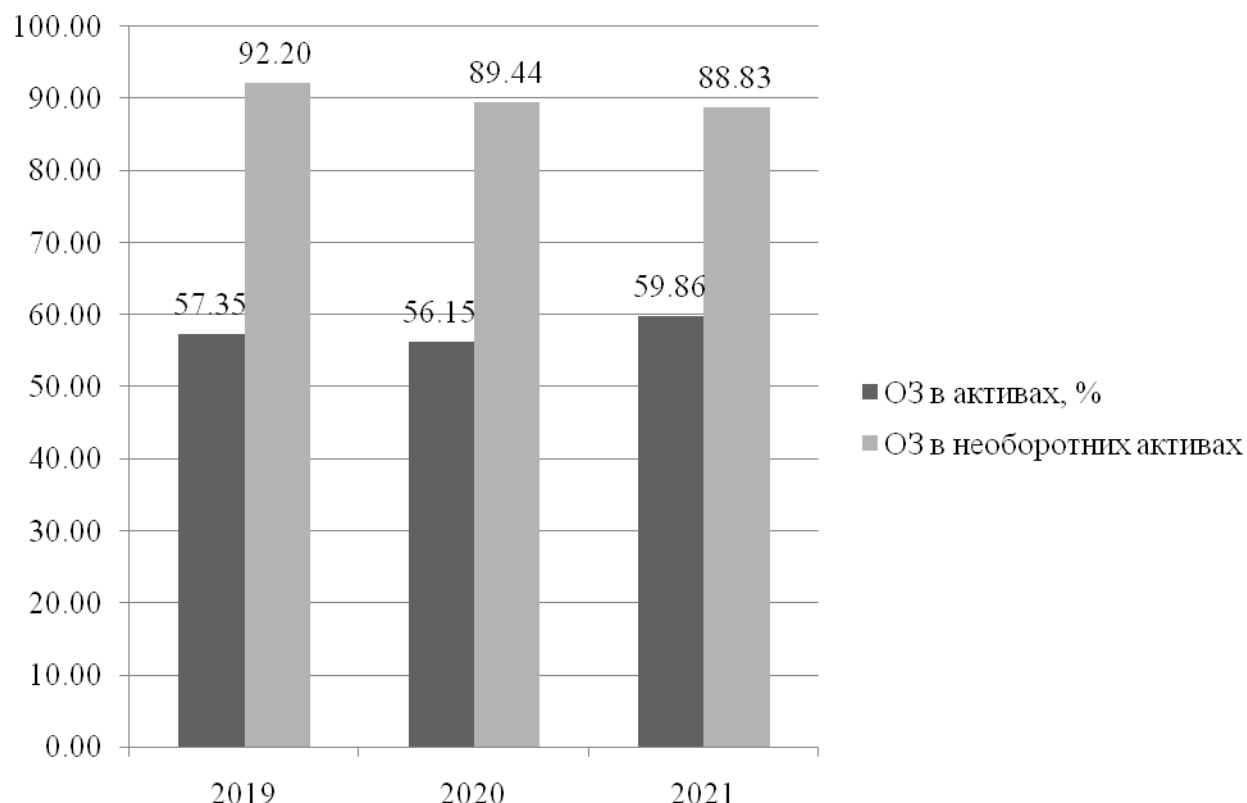


Рисунок 2.12 – Основні засоби в активах та необоротних активах в рамках реалізації програми розвитку бізнесу ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр., %

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ТОВ «Новий друк»

Основні засоби в активах ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр. мали тренд до зростання на 2,51%, а в складі необоротних активів в рамках реалізації програми розвитку бізнесу зменшилися на 3,37%, що вказує на потребу перегляду складу та структури основних засобів та активів на користь покращення виробничим обладнанням нових маркетингових проектів з випуску екосумок та іншої брендкованої продукції.

Основним напрямком, що розглядає бізнес, є екопродукція, що забезпечувала лише до 5% доходу бізнесу в 2021-2022 роках, оскільки даний напрямок недостатньо розвивався на фоні впровадження нових виробничих станків для випуску такої продукції. Даний напрямок, на нашу думку, є перспективним, оскільки:

- зростає попит на дану продукцію;

- ринок є недостатньо насиченим;
- фірма почала впроваджувати дану продукцію як елемент інвестиційних програм розвитку.

За результатом аналізу програм розвитку ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках встановлено, на нашу думку, незбалансованість ефективності розвитку компанії, оскільки темпи зростання обсягів діяльності та масштабів (активів) були незбалансованими. Зокрема, зменшено на 8 осіб штат персоналу (невиробничий персонал, та придбано на 10120 тис. грн. основних засобів. Для усунення вказаних проблем та забезпечення наступного поступального розвитку компанії слід розглянути вектори забезпечення ефективності функціонування ТОВ «Новий друк» в перспективі з урахуванням її конкурентного профілю на ринку друкованої продукції.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТОВ «НОВИЙ ДРУК»

3.1 Концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії

За результатом розгляду векторів розвитку ТОВ «Новий друк» виявлено потребу покращення напрямків бізнесу компанії. Тому слід узагальнити Концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії ТОВ «Новий друк» з метою подальшого обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу.

Стрімкий розвиток бізнесу та наявність динамічного зовнішнього конкурентного середовища викликають потребу в розвитку науково-методичних підходів до оцінки та формування маркетингового потенціалу як елементу системи конкурентоспроможності бізнесу в стратегічній перспективі. Саме від якості формування, коригування та розвитку маркетингового потенціалу бізнесу напряму залежить ефективність ринкового розвитку підприємства, особливо в умовах економічних шоків та зростання конкурентного середовища на ринках.

Для розвитку компанії та покращення ефективності її функціонування, на нашу думку, актуальним є:

- перегляд складу та структури активів на користь збільшення елементу виробничих необоротних основних засобів (нових станків), що обумовлено в першу чергу їх високим зносом, інтенсивним використанням, галузевими особливостями бізнесу;
- проведення навчання персоналу роботи на новому обладнанні, що дозволить покращити вміння та навички виробничих працівників компаній, а отже, призведе до збільшення продуктивності праці;

- коригування складу та структури пасивів на користь збільшення за рахунок нерозподіленого чистого прибутку величини власного капіталу, що дозволить наростити фінансову автономію бізнесу;

- впровадити нові види продукції для диверсифікації товарного портфелю (розглянемо більш детально).



Рисунок 3.1 – Приклад брендованої продукції

Джерело: <https://www.ukrposhta.ua/ua/vlasna-marka>

Нами запропоновано збільшити дохід компанії ТОВ «Новий друк» за рахунок диверсифікації товарного портфелю – при нарощенні випуску та збуту екосумок (ЕКОСУМКА) та іншої брендованої продукції. Зокрема, як показує ринковий огляд особливим попитом користується продукція (магніти, валізи, футболки) з таким зображенням (рис. 3.1).

Опишемо основні продукти, що компанія буде виробляти:

- Сумки 30х38 см, 100% персоналізовані, виготовлені з тканини гРЕТ. Надзвичайно універсальний, багатоцільовий і практичний рекламний продукт, виготовлений і розроблений екологічно чистим способом на нашій фабриці.

Індивідуальний бюджет від 250 шт.

Матеріали: замшева гРЕТ тканина для цифрового друку. Пряжа мікрофібра, 100% поліестер.

Цифровий друк: повнокольоровий та по всій поверхні.

Розміри - 30х38см.

- Безвідходний мішок. 100% персоналізовані пакети багаторазового використання, виготовлені з тканини гPET. Багатоцільові пакети є ідеальною альтернативою для зменшення кількості одноразового пластику, запобігання утворенню нових відходів і стимулювання відповідального споживання. Крім того, це дуже оригінальний і практичний спосіб прорекламувати найкращу версію вашого бренду.

Індивідуальний бюджет від 250 шт.

Матеріали: замшева або гранітна тканина гPET для цифрового друку. Пряжа мікрофібра, 100% поліестер.

Фарбована замша (не перероблена) для гарячого тиснення. Пряжа мікрофібра, 80% поліестер і 20% поліамід.

Постійне полотно гPET сітки з можливістю цифрового друку. Тканина Apollo, 100% поліестер.

Цифровий друк: повнокольоровий та по всій поверхні.

Гарячий друк: сухе тиснення - 10x15см.

Розміри:

170x240 мм - макс. 5 кг

290x360 мм - макс. 10 км.

- Еко-подушки: 100% персоналізовані подушки, виготовлені з матеріалу гPET. Рекламний товар різних розмірів і форм, свідомо виготовлений на замовлення для вашої компанії та маркетингових кампаній.

Індивідуальний бюджет від 50 шт.

Матеріали: замшева гPET тканина для цифрового друку. Перероблена пряжа з мікрОВОлокна, 100% поліестер.

Пофарбована тканина opticlean (не перероблена) для трафаретного друку та/або гарячого тиснення. Пряжа мікрофібра, 80% поліестер і 20% поліамід.

Цифровий друк: повнокольоровий та по всій поверхні.

Шовкотрафаретний друк: доступний 1 або 2 фарби - 25x25 см.

Гарячий друк: сухе тиснення - 10x15см.

Розміри:

30x20 см

30x30 см

50x30 см

45x45 см

Вуглецевий слід: Порівняно з еквівалентною подушкою, така подушка, виготовлена з переробленого матеріалу, зменшує:

- 49% вуглецевого сліду;

- 7% енергії;

- 70% води;

- 80% транспорту.

- Тканини для чищення: 100% персоналізовані тканини для чищення, виготовлені з 70% тканини opticlean rPET. Рекламний товар високої якості фотографій і друку, розроблений і виготовлений екологічно чистим способом для очищення всіх типів лінз і делікатних поверхонь.

Індивідуальний бюджет від 500 шт.

Матеріали: тканина rPET opticlean для цифрового друку. Пряжа з мікрофібри 70% вторинної сировини, 70% поліестеру та 30% поліаміду.

Пофарбована тканина opticlean (не перероблена) для гарячого тиснення. Пряжа мікрофібра, 70% поліестер і 30% поліамід.

Цифровий друк: повнокольоровий та по всій поверхні.

Гарячий друк: сухе тиснення - 5x10см.

Розміри:

Кромка круга або зигзаг - 10x15 см;

Круглий, зигзагоподібний або круглий край - 15x15 см (діаметр 15 см);

Зигзаг - 15x18см4

Кругла або зигзагоподібна кромка - 16x21см;

Круглий або зигзагоподібний край - 18x18см;

Кромка круга або зигзаг - 30x30см;

Зигзаг - 40x40 см.

Дану продукцію буде запропоновано до продажу як індивідуальним клієнтам, так і наявним корпоративним клієнтам (в більшій мірі малому та середньому бізнесу).

Сильними сторонами бізнесу ТОВ «Новий друк» є:

- досвід роботи на ринку;
- напрацьована клієнтська база та сталий колектив підприємства;
- відомий бренд та наявність повторних продажів;
- диверсифікований товарний портфель ТОВ «Новий друк»;

Слабкими сторонами бізнесу ТОВ «Новий друк» є:

- незбалансована структура активів;
- високий знос основних засобів;
- погіршення ліквідності компанії;
- зменшення фондоддачі основних засобів.

З урахуванням тренду ринку можливостями для розвитку бізнесу ТОВ «Новий друк» є:

- придбання нового обладнання;
- перегляд штату на користь комплектації даного обладнання за рахунок існуючого персоналу;
- оновлення товарної політики за рахунок збільшення портфеля з випуску екосумок та іншої брендкованої продукції;
- зміна програми розвитку компанії за рахунок структурування активів в виробничому напрямку.

Одним з головних ризиків для бізнесу компанії є продовження воєнних дій в Україні, що призводить до погіршення матеріального стану як бізнесу, так і населення. Проте з урахуванням перспектив розвитку для компанії ТОВ «Новий друк» актуальним є коригування власної виробничої та маркетингової системи для утримання існуючих та виходу на нові ринки збуту в перспективі.

Наведені концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії ТОВ «Новий друк» дозволяють запропонувати наступні кроки для підвищення результативності бізнесу:

- за рахунок власного капіталу трансформації фінансових довгострокових інвестицій компанії актуальним буде придбання виробничого обладнання для випуску екосумок та іншої брендкованої продукції;

- навчання персоналу роботі на новому обладнанні та запуску проєкту збуту екосумок та іншої брендкованої продукції, що базується на концепції екологізації (відходу від використання в побутових проблемах поліетилену).

3.2 Обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу

Узагальнені концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії ТОВ «Новий друк» вказують на потребу обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу. Такі кроки дозволять проаналізувати економічну доцільність перегляду виробничої та маркетингової діяльності компанії.

Балансом інвестування коштів в проєкт випуску екосумок та іншої брендкованої продукції ТОВ «Новий друк» є власні кошти компанії, які будуть витрачені на придбання обладнання. Навчання персоналу та ресурсне товарне забезпечення проєкту буде проведено за рахунок власних коштів компанії для поточного інвестування проєкту розвитку компанії ТОВ «Новий друк» в 2023-2025 рр.

Мотивація випуску екопродуктів:

- високий попит;
- входження в мейнстрім на ринку;
- можливість легкого брендування продукції;
- достатній рівень рентабельності випуску;

- можливість диверсифікувати товарний портфель в умовах воєнного стану в Україні;

Старт проєкту пропонується здійснити наприкінці 2022 р., коли заплановані організаційні та технологічні заходи (навчання персоналу, придбання обладнання, його монтаж та запуск), горизонт планування буде на 2023-2025 рр., опишемо сценарні варіанти з потенціалом продажу екосумок обсягом в 10 тис. од. (середня вартість 200 грн.) за песимістичного сценарію, в 13 тис. од. (середня вартість 250 грн.) за реалістичного сценарію, в 15 тис. од. (середня вартість 290 грн.) за оптимістичного сценарію. Щорічне зростання вартості товару складатиме 10% для мінімізації ризиків інфляції.

План доходів проєкт випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» наведено в табл. 3.1. З кожним роком випуск продуктів буде зростати як очікується на 6%, що буде обумовлено як зростанням попиту на дану товарну групу, так і збільшенням лояльності клієнтів до компанії та розширенням її рекламної діяльності.

Таблиця 3.1 - План доходів проєкт випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк», тис.грн.

Показник	2023	2024	2025	Всього
обсяг продажу, тис. од.				
за песимістичного сценарію	10,0	10,6	11,2	31,8
за реалістичного сценарію	13,0	13,8	14,6	41,4
за оптимістичного сценарію	15,0	15,9	16,9	47,8
середня вартість, грн.				
за песимістичного сценарію	200,0	220,0	242,0	x
за реалістичного сценарію	250,0	275,0	302,5	x
за оптимістичного сценарію	290,0	319,0	350,9	x
Дохід від продажу, тис. грн.				
за песимістичного сценарію	2000,0	2332,0	2719,1	7051,1
за реалістичного сценарію	3250,0	3789,5	4418,6	11458,1
за оптимістичного сценарію	4350,0	5072,1	5914,1	15336,2

Джерело: розраховано автором

План доходів проєкт випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» за песимістичного сценарію загалом складе 7051,1 тис. грн., за реалістичного сценарію - 11458,1 тис. грн., за оптимістичного сценарію - 15336,2 тис. грн. Як показує дохідність діяльності, на 1 грн. доходу від продажу в 2019 р. припадало 0,93 грн. собівартості продукції, проте до 2021 р. даний показник зменшився до 0,87 грн. За даними 2021 р. собівартості продукції складала 142050,0 тис. грн., а дохід - 163580,0 тис. грн., на 1 грн. доходу від продажу було отримано $142050,0/163580,0=0,87$ грн.

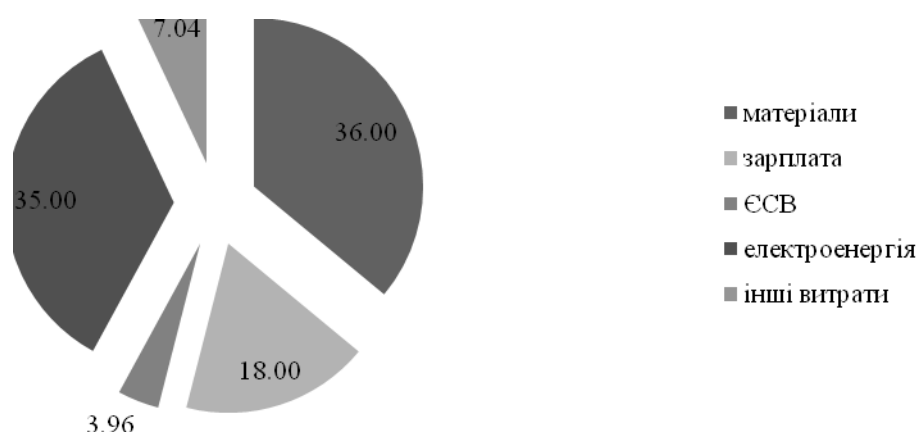


Рисунок 3.2 – Структура собівартості випуску екопродуктів, %

Джерело: розраховано автором

За розрахунком директора, випуск екопродуктів дозволить зменшити собівартість на 0,04 грн. (рис. 3.2). Основу собівартості товарів складають матеріали та електроенергія. Оновлення обладнання, на нашу думку, дозволить зменшити даний показник ще на 0,04 грн. – до 0,83 грн. Собівартість продукції проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» узагальнена в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Собівартість продукції проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк», тис. грн.

Показник	2023	2024	2025	Всього
за песимістичного сценарію	1660,0	1935,6	2256,9	5852,4
за реалістичного сценарію	2697,5	3145,3	3667,4	9510,2
за оптимістичного сценарію	3610,5	4209,8	4908,7	12729,0

Джерело: розраховано автором

Собівартість продукції проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» за песимістичного сценарію загалом складе 5852,4 тис. грн., за реалістичного сценарію 9510,2 тис. грн., за оптимістичного сценарію 12729,0 тис. грн. Оподаткування бізнесу ТОВ «Новий друк» буде податком на прибуток по ставці в 18% (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Додатковий чистий прибуток проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк»

Показник	2023	2024	2025	Всього
1	2	3	4	5
Дохід від продажу, тис. грн.				
за песимістичного сценарію	2000,0	2332,0	2719,1	7051,1
за реалістичного сценарію	3250,0	3789,5	4418,6	11458,1
за оптимістичного сценарію	4350,0	5072,1	5914,1	15336,2
Собівартість продукції, тис. грн.				
за песимістичного сценарію	1660,0	1935,6	2256,9	5852,4
за реалістичного сценарію	2697,5	3145,3	3667,4	9510,2
за оптимістичного сценарію	3610,5	4209,8	4908,7	12729,0
Прибуток до оподаткування, тис. грн.				
за песимістичного сценарію	340,0	396,4	462,2	1198,7
за реалістичного сценарію	552,5	644,2	751,2	1947,9
за оптимістичного сценарію	739,5	862,3	1005,4	2607,2
Податок на прибуток, тис. грн.				
за песимістичного сценарію	61,2	71,4	83,2	215,8
за реалістичного сценарію	99,5	116,0	135,2	350,6
за оптимістичного сценарію	133,1	155,2	181,0	469,3
Додатковий чистий прибуток, тис. грн.				

Закінчення таблиці 3.3

1	2	3	4	5
за песимістичного сценарію	278,8	325,0	379,0	982,9
за реалістичного сценарію	453,1	528,2	616,0	1597,3
за оптимістичного сценарію	606,4	707,1	824,4	2137,9

Джерело: розраховано автором

Додатковий чистий прибуток проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» за песимістичного сценарію загалом складе 982,9 тис. грн., за реалістичного сценарію 1597,3 тис. грн., за оптимістичного сценарію 2137,9 тис. грн. Для реалізації проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» на 1550 тис. грн. буде придбано обладнання, яке пройде монтаж та запуск, термін його використання складе 3 роки, а ліквідаційна вартість 400 тис. грн. Амортизація на рік тоді складе $(1550-400)/3=383,3$ тис. грн. В табл. 3.4 наведено чисті грошові потоки проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк».

Таблиця 3.4 – Чисті грошові потоки проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк», тис. грн.

Показник	2022	2023	2024	2025	Всього
1	2	3	4	5	6
Додатковий чистий прибуток					
за песимістичного сценарію		278,8	325,0	379,0	982,9
за реалістичного сценарію		453,1	528,2	616,0	1597,3
за оптимістичного сценарію		606,4	707,1	824,4	2137,9
Інвестиції	-1550,0				-1550,0
Амортизація		383,3	383,3	383,3	1149,9
Ліквідаційна вартість				400,0	400,0
Грошові потоки					
за песимістичного сценарію	-1550,0	662,1	708,3	1162,3	982,7

1	2	3	4	5	6
за реалістичного сценарію	-1550,0	836,4	911,5	1399,3	1597,2
за оптимістичного сценарію	-1550,0	989,7	1090,4	1607,7	2137,8
Коефіцієнт дисконтування (ставка 15%)	1	0,869	0,756	0,658	
Дисконтові грошові потоки					
за песимістичного сценарію	-1550	575,36	535,47	764,79	325,63
за реалістичного сценарію	-1550	726,83	689,09	920,74	786,67
за оптимістичного сценарію	-1550	860,05	824,34	1057,87	1192,26
NPV					
за песимістичного сценарію	575,36				
за реалістичного сценарію	726,83				
за оптимістичного сценарію	860,05				

Джерело: розраховано автором

Чисті грошові потоки проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» за песимістичного сценарію складуть 1089,8 тис. грн., за реалістичного сценарію 1706,7 тис. грн., за оптимістичного сценарію 2249,3 тис. грн., що вказує на дохідність проєкту розвитку бізнесу за всіма варіантами розвитку компанії. Термін окупності проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк»:

$$To1=1550/(1825,63/3) = 2.54 \text{ року}$$

$$To2=1550/(2386,67/3) = 1.95 \text{ року}$$

$$To3=1550/(2692,26/3) = 1.73 \text{ року}$$

Рентабельність проєкту інвестицій випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк»:

$$Pi \ 1=1825,63/1550*100\%=117.79\%$$

$$Pi \ 2=2386,67/1550*100\%=153.98\%$$

$$Pi \ 3=2692,26/1550*100\%=173,70\%.$$

Рентабельність інвестицій проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» складе 117.79% за песимістичного сценарію (термін

їх окупності 2.54 року), за оптимістичного сценарію 153.98 % (термін їх окупності 1.95 року), за оптимістичного сценарію 173,70 % (термін їх окупності 1.73 року). Даний проєкт є фінансово стійким та перспективним. Проведемо аналіз ефективності впливу проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Показники впливу проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції на ефективність ТОВ «Новий друк»

	до проєкту	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід, тис. грн.						
за песимістичного сценарію	163580,0	165580,0	167912,0	170631,1	7051,1	4,3
за реалістичного сценарію	163580,0	166830,0	170619,5	175038,1	11458,1	7,0
за оптимістичного сценарію	163580,0	167930,0	173002,1	178916,2	15336,2	9,4
Собівартість продукції, тис. грн.						
за песимістичного сценарію	142050,0	143710,0	145645,6	147902,5	5852,5	4,1
за реалістичного сценарію	142050,0	144747,5	147892,8	151560,2	9510,2	6,7
1	2	3	4	5	6	7
за оптимістичного сценарію	142050,0	145660,5	149870,3	154779,0	12729,0	9,0
Чистий прибуток, тис. грн.						
за песимістичного сценарію	2177,0	2455,8	2780,8	3159,8	982,8	45,1
за реалістичного сценарію	2177,0	2630,1	3158,3	3774,3	1597,3	73,4
за оптимістичного сценарію	2177,0	2783,4	3490,5	4314,9	2137,9	98,2
Основні засоби	42495,0	43661,7	43278,4	42895,1	400,1	0,9

Закінчення таблиці 3.5

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність діяльності, %	1,33	1,48	1,66	1,85	0,52	x
Рентабельність продукції, %	1,53	1,71	1,91	2,14	0,60	x
Рентабельність основних засобів, %	5,12	5,62	6,43	7,37	2,24	x

Джерело: розраховано автором

Узагальнення обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу ТОВ «Новий друк» вказує на економічну доцільність реалізації вказаних заходів в 2023-2025 рр. Загалом ТОВ «Новий друк» зможе в результаті реалізації вказаної програми розвитку досягти нових ринків, диверсифікувати товарний портфель, покращити загальну бізнес-ефективність компанії.

ВИСНОВКИ

Проведено розгляд основних програм розвитку бізнесу. За результатом аналізу програм розвитку ТОВ «Новий друк», в дипломній роботі, можна дійти висновку:

1. Найбільш оптимальним способом підвищення рівня прибутку є зниження показників собівартості продукції. Зважаючи на те, що прибуток формується як різниця між доходами і витратами, зниження витрат, при незмінному рівні доходів приведе до зростання прибутку. Для промислових підприємств одним із основних шляхів підвищення ефективності діяльності є підвищення ефективності виробництва.

2. ТОВ «Новий друк» є одним із лідерів ринку, має переваги, оскільки надає повний комплекс поліграфічних послуг та виготовляє упаковочно-етикеточну продукцію. Компанія має гарно оснащені цехи, кваліфікований персонал, але погіршила свої фінансові результати в 2019-2021 роках. Фактори зовнішнього впливу в останні роки мають переважно несприятливий вплив, погіршується економічна ситуація в країні, знижується попит та купівельна спроможність населення, через війну немає стабільності та точних прогнозів щодо завершення війни.

3. Компанії доцільно знижувати свої витрати та орієнтуватись на експорт продукції та послуг. Було виявлено, що бізнес-процеси в ТОВ «Новий друк» побудовані грамотно, компанії не потрібна кардинальна перебудова бізнес-процесів, а лише часткова їх оптимізація для скорочення часу виконання замовлення та підвищення якості обслуговування клієнтів.

4. Методологічний системний підхід до розгляду агрегованих показників у фінансовому аналізі діяльності компаній був представлений у зарубіжних публікаціях ще в першій половині минулого століття завдяки досить відомій серед економістів методиці багатофакторного моделювання, основу якої заклала

запропонована фахівцями компанії «Дюпон» (The DuPont-System of Analysis) деревоподібна структура деталізації рентабельності власного капіталу ROE та розкладання її на три фактори: рентабельність операційної діяльності, оборотність сукупних активів та фінансовий важіль.

5. Сукупний вплив факторів за 2 роки склав – 0,366. Отже, з 2019 по 2021 рік рентабельність капіталу ТОВ «Новий друк» знизилась переважно через зниження середньорічної вартості активів. Тому потрібно проводити заходи для нарощування активів компанії.

6. Показники руху грошових коштів за окремими видами діяльності ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 рр. вказують на загальний стан незбалансованого управління грошовими потоками, оскільки лише в 2019 р. чистий рух грошових коштів був додатнім, потім компанія демонструвала відтік грошових потоків, що призводить до зменшення стану ліквідності (зокрема, і зменшення валюти балансу).

7. Узагальнення обґрунтування комплексної програми зростання ефективності бізнесу ТОВ «Новий друк» вказує на економічну доцільність реалізації вказаних заходів в 2023-2025 рр. Загалом ТОВ «Новий друк» зможе в результаті реалізації вказаної програми розвитку досягти нових ринків, диверсифікувати товарний портфель, покращити загальну бізнес-ефективність компанії..

8. Для реалізації проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» на 1550 тис. грн. буде придбано обладнання, яке пройде монтаж та запуск, термін його використання складе 3 роки, а ліквідаційна вартість 400 тис. грн.

9. Даний проєкт є фінансово стійким та перспективним. Проведемо аналіз ефективності впливу проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції ТОВ «Новий друк» (табл. 3.5). Показники впливу проєкту випуску екосумок та іншої брендованої продукції на ефективність ТОВ «Новий друк» вказують, що пропозиції автора дозволять збільшити за песимістичного сценарію чистий прибуток на 982,8 тис. грн. (на 45,1%), за реалістичного сценарію – на

1597,3 тис. грн. (на 73,4%), за оптимістичного сценарію – на 2137,9 тис. грн. (на 98,2%).

10. Проведено розгляд основних програм розвитку бізнесу. За результатом аналізу програм розвитку ТОВ «Новий друк» в 2019-2021 роках встановлено, на нашу думку, незбалансованість ефективності розвитку компанії, оскільки темпи зростання обсягів діяльності та масштабів (активів) були незбалансованими.

11. Наведено концептуальні основи забезпечення ефективності функціонування компанії ТОВ «Новий друк».

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Архіпов Н. М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. № 18. С.21-26.
2. Белобородова М. В., Зайченко К. М. Підвищення ефективності діяльності підприємства на основі управління бізнес-процесами. БІЗНЕСІНФОРМ. 221. № 12. С. 294-300.
3. Бибченко А. В., Кобелєв В. М. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Економічні науки. 2020. № 5 (7). С. 3-7.
4. Васюта В. Б., Кулага М. О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства та розроблення заходів щодо її підвищення. Modern Economics. 2019. № 15(2019). С. 41-48.
5. Головенко І.П. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 11. С.300-303.
6. Горобець Т.А., Гончарук А.Г. Методичний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 5 (73). С.77-86.
7. Грещак М.Г., Колот В.М., Мендрул О.Г. та ін. Економіка підприємства: підручник / за заг. Та наук. Ред. Г.О. Швиданенко. 4-те вид., перероб. І доп. Київ: КНЕУ, 2009. 816 с.
8. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Мелітополь: Люкс, 2021. 260 с.
9. Гринько Т.В., Алещенко В.І. Вплив та взаємозв'язок ефективності та економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. № 42. С.4-12.

10. Гринько Т. В., Головка Д.Д. Наукові підходи до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. *Modern Economics*. 2018. № 11. С. 51-57.
11. Гузь Д.О., Кусик Н.Л. Методичні аспекти оцінки поточної стратегії економічного розвитку підприємств туристичної галузі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2020. № 1 (97).с.71-78.
12. Дзюбик С., Ривак О. Основні економічні теорії : навчальний посібник. Київ : Знання, 2014. 423 с.
13. Дергільова Г.С. Прибуток як економічна категорія. *Вісник Технологічного університету Поділля*. 2017. С. 234-240.
14. Діденко Є. О., Чумак О. В. Теоретико-методичні засади забезпечення ефективності функціонування підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7581> (дата звернення: 16.10.2022).
15. Дмитренко А. Діагностика витратності функціонування підприємства. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 3. С. 175-181.
16. Добровольська О.В., Дуброва Н.П. Показники ЕВІТ та ЕВІТДА в аналізі фінансової звітності: методичний підхід. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 52. С.157-161.
17. Добровольська О. В., Шрамко В. А. Оцінка інноваційно-інвестиційного розвитку сільськогосподарського підприємства з використанням моделі Дюпона. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8555> (дата звернення: 20.10.2022).
18. Дмитрієва І.О. Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств транспортної інфраструктури. *Економіка транспортного комплексу*. 2020. № 35. С.122-144.
19. Забедюк М.С. Стратегія диверсифікації як шлях підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2020. № 2. С.87-92.
20. Ємельянов О. Ю. Економічна ефективність господарської діяльності як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 10.

– URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9448> (дата звернення: 16.10.2022).

21. Економіка і бізнес: підручник / за ред. Д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.

22. Економічна ефективність vs соціальна справедливість: пріоритети розвитку України на етапі подолання кризи : кол. Моногр. / НАН України, Секція суспільних і гуманітарних наук. – Київ, 2019. 350 с.

23. Економіка підприємства: Навч. Посібник / уклад. Н. В. Романченко, Т. В. Кожемякіна, К. В. Пічик. – Київ: НаУКМА, 2018. 343 с.

24. Економіка підприємства : підручник / під заг. Ред. Д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с

25. Іщейкін Т. Є., Олійник А. С., Козін О. О., Фурман А. С., Гринь А. І. Управління виробничо-комерційною діяльністю підприємства. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 141–146.

26. Карпова Т.С. Механізм ефективного функціонування підприємств: податковий аспект. *Економіка і організація управління*. 2020. № 3 (39). – URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/9709> (дата звернення: 16.10.2022).

27. Коваленко М. В., Фоніна Я. В., Дейнеко К. А. Особливості управління ефективністю діяльності підприємств в умовах економіки України. *Економіка та підприємництво*. 2018. № 4. С. 120-126.

28. Козарезенко Л. В. Соціально-економічна ефективність функціонування сфери освітніх послуг. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6942> (дата звернення: 16.10.2022).

29. Краля В. Г. Використання інструментарію управлінської діагностики для прийняття ефективних управлінських рішень. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. № 1. С. 85–92.

30. Кулаковська Т. А., Духова О. М. Оцінка ефективності використання та відтворення основних фондів підприємств: методичний аспект. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 25. С. 47–52.

31. Кухта К., Орошан Т. Ефективність як основна економічна характеристика результативності виробництва. Аграрна економіка. 2018. №1. С.15-22.
32. Лесюк В. С. Забезпечення економічної ефективності управління персоналом аграрних підприємств. Агросвіт. 2021. № 21-22. С. 97–104.
33. Лизунова О. М., Пуханов О. О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. №12. С.187-190.
34. Марченко В.М., Місяйло О.В. Напрями підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління підприємствами. 2020. №2 (25). С.246-251.
35. Мінеєв В.С. Основні показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. 2019. № 1. С.107-111.
36. Мочерний С. Економічна теорія : навчальний посібник. Київ : ВЦ «Академія», 2009. 640 с.
37. Мулик Т. О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 158-164.
38. Навроцький Н. О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 1 (23), т. 2. С. 94–98.
39. Насонов М.І. Методика оцінювання управління ефективністю підприємства: теоретичні аспекти. Ефективна економіка. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/206.pdf (дата звернення: 15.10.2022).
40. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2020. №6. С. 190–195.
41. Офіційний сайт Держстатистики України. – URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.10.2022).

42. Панасюк Т. П. Методичні підходи аналізу ефективності господарської діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. 2019. № 13. – URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29393/1/2019-13_2-10.pdf (дата звернення: 16.10.2022).

43. Пащенко О.П., Васьківський О.П., Куліш Н. Теоретичні аспекти оцінки ефективності менеджменту підприємства. Приазовський економічний вісник. 2020. №1 (18). С.119-125.

44. Петков О.І. Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності підприємств харчової галузі України. Причорноморські економічні студії. 2019. № 42. С. 35-39.

45. Петков О. І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї. Український журнал прикладної економіки. 2021. № 1. С. 392-399.

46. Перерва П. Г., Кравчук А. В. Ефективність як економічна категорія. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Серія: Економічні науки. 2018. № 15 (1291). С. 137–143.

47. Петрушка Т. О., Ємельянов О. Ю., Курило О. Б. Підвищення ефективності господарської діяльності як чинник економічного розвитку підприємств. Ефективна економіка. 2020. № 12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8396> (дата звернення: 16.10.2022).

48. Пікулик О.І. Бізнес-середовище в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Економіка та підприємництво. 2021. № 2 (119). С.23-26.

49. Погребняк А. Ю., Медведєва А. Д. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва : збірник наукових праць. 2018. № 21. С. 191–198.

50. Полуяктова О.В., Матюк Т.В. Людський капітал як чинник інституціональної трансформації економіки. Інфраструктура ринку. 2020. № 39. С.15-18.

51. Полухович М.В. Аналіз підходів до формування конкурентної стратегії розвитку підприємства. Галицький економічний вісник. 2021. № 2 (69). С.118-128.

52. Потій В. З., Куліш Г. П. Система управління ефективністю діяльності підприємств, її особливості та проблеми застосування в Україні. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. Наук. Праць. 2017. №1-2. С. 54-59.

53. Пудичева Г.О. Економічна сутність та класифікація ефективності. Економіка та управління підприємствами. 2020. № 3 (77). С.19-24.

54. Сас Л. С. Показники ефективності процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств як складова частина їх інноваційного розвитку. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. № 17. С.70-73.

55. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7126> (дата звернення: 16.10.2022).

56. Сафонов Ю. М., Михайловська О. В. Аналіз сучасного стану діяльності видавничо-поліграфічної галузі України. Ефективна економіка. 2019. № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7098> (дата звернення: 10.11.2022).

57. Сосновська О. О. Методичні підходи до діагностування фінансового стану підприємства. Modern Economics. 2019. № 14(2019). С. 264-271.

58. Сотник А. А. Організація комплексного дослідження ефективності господарської діяльності підприємства. Наукове видання Державного університету «Житомирська політехніка». Серія: Економіка, управління та адміністрування. 2020. № 2 (92). С. 63-68.

59. Стратегія підприємства. Практикум [Електронний ресурс] : зб. Кейсів / [Є. В. Прохорова, Н. М. Гаращенко, М. І. Дяченко та ін.] ; кер. Кол. Авт. Є. В. Прохорова. — К. : КНЕУ, 2014. 288 с.

60. Тарасенко Л.О. Ефективність діяльності підприємства: сутність, генезис, зміст підходів. Фінанси, облік, банки. 2019. №24. С.148-157.

61. Товмасян В. Р. Методичний підхід до оцінювання наявної та прогнозованої ефективності фінансової політики підприємств. Ефективна

економіка. 2021. № 1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8761> (дата звернення: 16.10.2022).

62. Турчіна С.Г., Дашутіна Л.О. Управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу. Інфраструктура ринку. 2021. № 53. С.91-97.

63. Хринюк О., Гримашевич Т. Методичні питання оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Підприємництво та інновації.. 2017. № (3). С. 78-83.

64. Шалева О. І. Актуальні аспекти аналізу економічної ефективності діяльності підприємств сфери послуг. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2022. № 68. 61-71.

65. Швиданенко Г. О. Розвиток підприємства на еколого-економічних засадах : [Електронний ресурс]. Монографія / [Швиданенко Г. О., Криворучкіна О. В., Матукова Д. Г.]. — К. : КНЕУ, 2017. — 184 с

66. Шкроміда В. В., Гнатюк Т. М. Використання багатофакторного мультиплікатора оборотності оборотних активів в управлінні конкурентоспроможністю підприємства // Бізнес Інформ. – 2018. – №2. – С. 191–196.

67. Шляга О.В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. №1. С.43-48.

68. Щеглова О. Ю., Судакова О. І., Лаже М. В. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 12, ч. 2. С. 186–190.

69. Щеглюк С. Д. Підходи до оцінювання ефективності державної регіональної політики. Територіальний розвиток та регіональна економіка. 2020. № 3 (49). С.26-35.

70. Яровий В.Ф., Юрченко В.В. Соціально-економічна ефективність діяльності туристичних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. №53. С.135-139.

71. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. №20. 174-177.

72. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance. London : Kogan Page, 2015. 416 p.

73. Grant R. Contemporary Strategy Analysis. Wiley -Blackwell. 2007. 496 p.

74. Franco-Santos M., Kennerley M., Micheli P., Martinez V., Mason S., Marr B., Gray D., Neely A. Towards a Definition of a Business Performance Measurement System, International Journal of Operations & Production Management. 2007. № 27(8).

— URL:<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.474.1229&rep=rep1&type=pdf>.

75. Cross K. F., Lynch R. L. The “SMART” Way to Define and Sustain Success. National Productivity Review, 1988/89, vol. 8, no. 1, pp. 23–33.

76. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. Harvard Business Review, 1992, vol. 70, no. 1, pp. 71–79.

77. Keegan D. P., Eiler R. G., Jones C. R. Are Your Performance Measures Obsolete? Management Accounting, 1989, vol. 70, no. 12, pp. 45–50.

78. Kennerley M., Neely A. A Framework of the Factors Affecting the Evolution of Performance Measurement Systems, International Journal of Operations & Production Management, 2002. № 22. — URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/5f1d/cfdb20cf027c4789b461542397bc66a06271.pdf>.

79. Khan K., Shah A. Understanding Performance Measurement, Through the Literature, African Journal of Business Management. 2011. № 35. — URL:https://www.researchgate.net/publication/228217148_Understanding_Performance_Measurement_Through_the_Literature.

80. Ittner C. D., Larcker D. F. Coming up short on nonfinancial performance measurement. Harvard Business Review, 2003, vol. 81, no. 11, pp. 88–95.

81. McNair C., Lynch R., Cross K. Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree? Management Accounting, 1990.

82. Neely A. The evolution of performance measurement research: developments in the last decade and a research agenda for the next. *International Journal of Operations & Production Management*, 2005, vol. 25, no. 12, pp. 1264–1277.

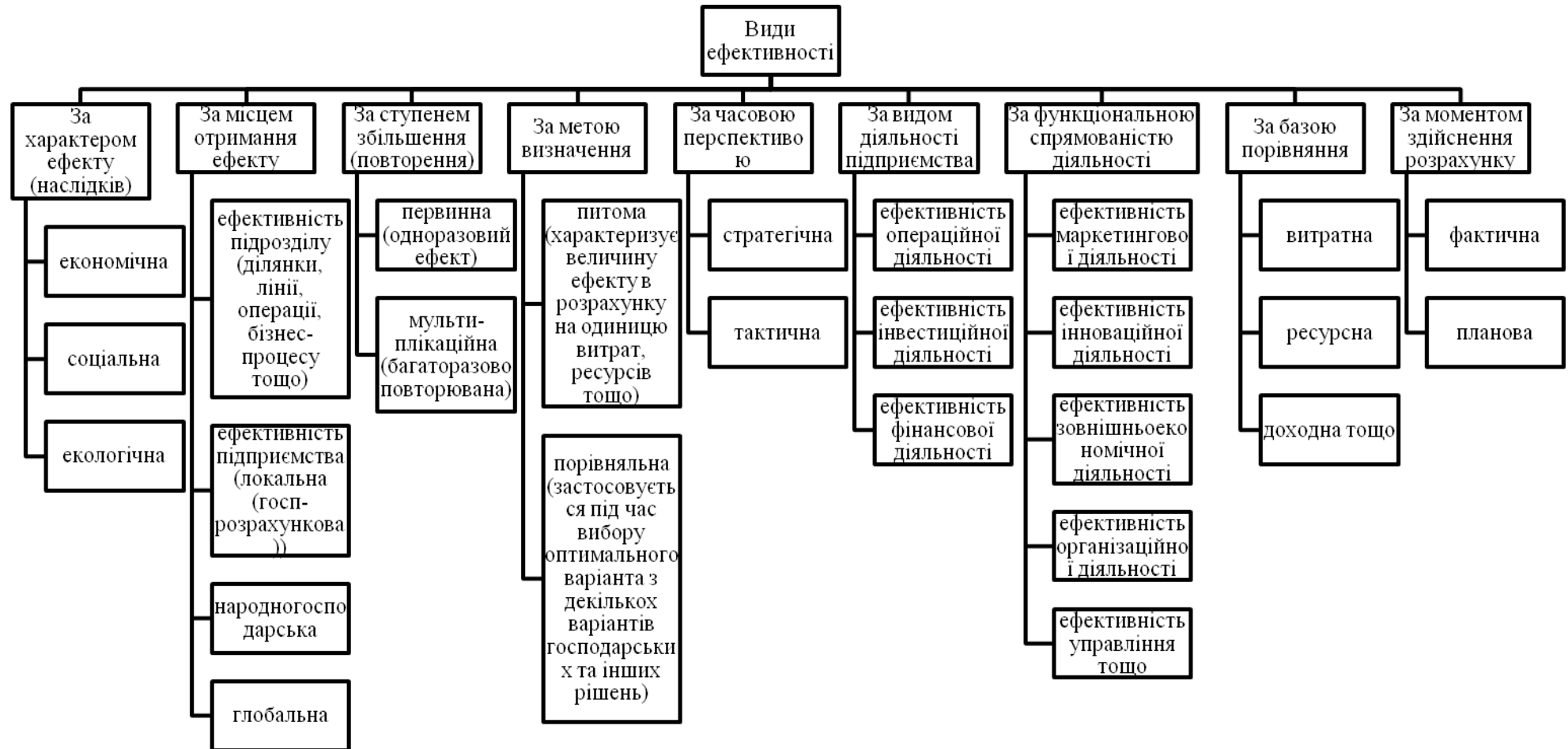
83. Reilly G. P., Reilly R. R. Using a measure network to understand and deliver value. *Journal of Cost Management*, 2000, November / December, pp. 5–14.

84. Watts T., McNair-Connolly C. J. New performance measurement and management control systems. *Journal of Applied Accounting Research*, 2012, vol. 13, no. 3, pp. 226–241.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А - Класифікація ефективності бізнесу



ДОДАТОК Б

Таблиця Б - Баланс ТОВ «Новий Друк» за 2018 р., тис.грн

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"	Дата (рік, місяць, число)	2019, 01, 31	КОДИ
Територія	Деснянський р-н м.Києва	за ЄДР	13891692	13891692
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8036400000	8036400000
Вид економічної діяльності	Друківня іншої продукції	за КОПФГ	240	240
Середня кількість працівників	1 237	за КВЕД	18.12	18.12
Адреса, телефон	вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИЇВ, 02660		5598670	

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

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

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

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1	1
первісна вартість	1001	174	174
накопичена амортизація	1002	173	173
Незавершені капітальні інвестиції	1005	314	272
Основні засоби	1010	62 431	54 553
первісна вартість	1011	186 267	186 238
знос	1012	123 836	131 685
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	113	113
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	62 859	54 939
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 491	9 815
Виробничі запаси	1101	5 446	8 408
Незавершене виробництво	1102	3 393	1 400
Готова продукція	1103	645	-
Товари	1104	7	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 780	2 465
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	404	214
у тому числі з податку на прибуток	1136	199	199
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 260	14 165
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 789	2 248
Готівка	1166	17	6
Рахунки в банках	1167	1 772	2 242
Витрати майбутніх періодів	1170	146	25
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

закінчення таблиці Б

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 010	560
Усього за розділом II	1195	18 880	29 492
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	67
Баланс	1300	81 739	84 498

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 380	26 411
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	19 255	33 286
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	26 463	21 300
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	26 463	21 300
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	28 839	25 231
розрахунками з бюджетом	1620	246	341
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	163	162
розрахунками з оплати праці	1630	708	627
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 017	154
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	969	106
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 079	3 291
Усього за розділом III	1695	36 021	29 912
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	81 739	84 498

Керівник

Головний бухгалтер

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

ЕП Клименко В.
М.

Клименко Володимир Михайлович

Іванова Світлана Василівна

ДОДАТОК В

Таблиця В - Баланс ТОВ «Новий Друк» за 2019 р.,
тис.грн

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"	Дата (рік, місяць, число)	2019, грудень, 31	КОДИ
Територія	Деснянський р-н м.Києва	за КОАТУУ	8036400000	2891002
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності	Друківництво	за КВЕД	18.12	
Середня кількість працівників	1 228			
Адреса, телефон	вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИІВ, 02660		5598670	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	174	174
накопичена амортизація	1002	174	174
Незавершені капітальні інвестиції	1005	272	-
Основні засоби	1010	54 553	43 370
первісна вартість	1011	186 238	163 326
знос	1012	131 685	119 956
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі			
інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	113	113
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	3 558
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	54 938	47 041
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 812	8 949
Виробничі запаси	1101	8 405	5 415
Незавершене виробництво	1102	1 400	3 526
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	7	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 465	3 069
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	1 566
з бюджетом	1135	214	216
у тому числі з податку на прибуток	1136	199	199
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14 272	3 548
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 248	10 809
Готівка	1166	6	9
Рахунки в банках	1167	2 242	10 800
Витрати майбутніх періодів	1170	31	27
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	528	335
Усього за розділом II	1195	29 570	28 519
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	68	68
Баланс	1300	84 576	75 628

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у доопінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 469	27 149
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	33 344	34 024
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	21 300	14 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	21 300	14 000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	25 236	21 785
розрахунками з бюджетом	1620	342	693
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	162	223
розрахунками з оплати праці	1630	627	849
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	154	579
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	106	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 305	3 475
Усього за розділом III	1695	29 932	27 604
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	84 576	75 628

Керівник

Головний бухгалтер

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

ЕП Клименко
Володимир
Михайлович

Клименко Володимир Михайлович

Іванова Світлана Василівна



ДОДАТОК Д

Таблиця Г - Сукупний дохід ТОВ «Новий Друк» за 2019 р., тис.грн

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ

2020 01 01

22891092

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2019 р.

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	167 538	200 005
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(156 405)	(170 514)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	11 133	29 491
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	27 458	6 284
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(10 341)	(8 605)
Витрати на збут	2150	(5 841)	(3 567)
Інші операційні витрати	2180	(9 604)	(8 056)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	12 805	15 547
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	127	63
Інші доходи	2240	3 119	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 439)	(1 746)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(2)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	14 612	13 862
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(126)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	14 486	13 862
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	14 486	13 862

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	118 261	136 561
Витрати на оплату праці	2505	19 229	13 405
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 785	2 735
Амортизація	2515	10 795	9 748
Інші операційні витрати	2520	21 319	22 787
Разом	2550	173 389	185 236

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

Володимир
Михайлович

Клименко Володимир Михайлович

Іванова Світлана Василівна

ДОДАТОК Ж

Таблиця Г - Баланс ТОВ «Новий Друк» за 2020 р., тис.грн

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"	Дата (рік, місяць, число)	2020, грудень, 31
Територія	Деснянського р-ну м. Києва	за ЄДР	8036400000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Друківництво	за КВЕД	18.12
Середня кількість працівників	1 213		
Адреса, телефон	вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИІВ, 02660		5598670
Одиниця виміру: тис. грн без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "х" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	174	174
накопичена амортизація	1002	174	174
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	43 370	40 853
первісна вартість	1011	163 326	169 114
знос	1012	119 956	128 261
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі			
інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	113	113
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3 558	4 712
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	47 041	45 678
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	8 949	9 336
Виробничі запаси	1101	5 415	6 993
Незавершене виробництво	1102	3 526	2 336
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	7	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 069	6 075
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 566	658
з бюджетом	1135	216	219
у тому числі з податку на прибуток	1136	199	199
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 548	828
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	10 809	9 398
Готівка	1166	9	1
Рахунки в банках	1167	10 800	9 397
Витрати майбутніх періодів	1170	27	42
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

закінчення Таблиці
Ж

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	335	451
Усього за розділом II	1195	28 519	27 007
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	68	68
Баланс	1300	75 628	72 753

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	27 149	26 337
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	34 024	33 212
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	14 000	12 487
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	14 000	12 487
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	21 785	21 721
розрахунками з бюджетом	1620	693	537
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	223	254
розрахунками з оплати праці	1630	849	833
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	579	280
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 475	3 429
Усього за розділом III	1695	27 604	27 054
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	75 628	72 753

Керівник

Головний бухгалтер

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

ЕП Клименко
Володимир
Михайлович

Клименко Володимир Михайлович

Іванова Світлана Василівна



ДОДАТОК Д

Таблиця Е - Сукупний дохід ТОВ «Новий Друк» за 2020 р.,
тис.грн

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2021	01	01
			22891092		
	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)		ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
	за Рік 2020 р.				
		Форма N2 Код за ДКУД	1801003		

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	164 249	167 538
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(142 769)	(156 403)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	21 480	11 135
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	5 585	27 458
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(10 030)	(10 341)
Витрати на збут	2150	(5 965)	(5 841)
Інші операційні витрати	2180	(8 509)	(9 604)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 561	12 807
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	142	127
Інші доходи	2240	237	3 119
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(1 481)	(1 439)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



закінчення Таблиці
Д

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 459	14 614
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(45)	(126)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 414	14 488
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 414	14 488

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	110 261	118 261
Витрати на оплату праці	2505	18 368	19 229
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 762	3 785
Амортизація	2515	8 305	10 795
Інші операційні витрати	2520	25 310	21 316
Разом	2550	166 006	173 386

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



ЕП Климченко
Володимир
Михайлович

Климченко Володимир Михайлович

Іванова Світлана Василівна

ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж - Баланс ТОВ «Новий Друк» за 2021 р., тис.грн

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"	Дата (рік, місяць, число)	2021 рік, грудень
Територія	Деснянський район м. Києва	за ЄДР	UA800000000000336424
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Друківництво	за КВЕД	18.12
Середня кількість працівників	200		
Адреса, телефон	вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИІВ, 02660	5598670	

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

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

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

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

		Форма №1	Код за ДКУД	1801001
А К Т И В				
1	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
2	3	4		
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	174	174	
накопичена амортизація	1002	174	174	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби	1010	40 853	42 495	
первісна вартість	1011	169 114	173 446	
знос	1012	128 261	130 951	
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-	
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-	
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-	
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-	
інші фінансові інвестиції	1035	113	113	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	4 712	5 233	
Відстрочені податкові активи	1045	-	-	
Гудвіл	1050	-	-	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	45 678	47 841	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	9 336	13 257	
виробничі запаси	1101	6 993	8 279	
незавершене виробництво	1102	2 336	4 970	
готова продукція	1103	-	-	
товари	1104	7	7	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Депозити перестрахування	1115	-	-	
Векселі одержані	1120	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 075	6 413	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	658	108	
з бюджетом	1135	219	501	
у тому числі з податку на прибуток	1136	199	217	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	828	596	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 398	1 443	
готівка	1166	1	-	
рахунки в банках	1167	9 397	1 443	
Витрати майбутніх періодів	1170	42	54	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-	
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-	
резервах незароблених премій	1183	-	-	

закінчення Таблиці
Ж

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	451	708
Усього за розділом II	1195	27 007	23 080
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	68	69
Баланс	1300	72 753	70 990

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у доопінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 337	28 077
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	33 212	34 952
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	12 487	6 257
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	12 487	6 257
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	19 209
товари, роботи, послуги	1615	21 721	-
розрахунками з бюджетом	1620	537	325
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	254	252
розрахунками з оплати праці	1630	833	848
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	280	166
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	1 315
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 429	7 666
Усього за розділом III	1695	27 054	29 781
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	72 753	70 990

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Клименко
Володимир
Михайлович
ЕП Курінець
Світлана
Юрївна

Клименко Володимир Михайлович

Курінець Світлана Юрївна

1. Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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



ДОДАТОК И

Таблиця 3 - Сукупний дохід ТОВ «Новий Друк» за 2021 р.,
тис.грн

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2021	10	01
			22891092		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2021 р.			ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
Форма № 2 Код за ДКУД			1801003		

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	163 580	164 249
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(142 050)	(142 769)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	21 530	21 480
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	4 084	5 585
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(11 534)	(10 030)
Витрати на збут	2150	(4 246)	(5 965)
Інші операційні витрати	2180	(7 235)	(8 509)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 599	2 561
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	152	142
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	3	237
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(577)	(1 481)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

закінчення Таблиці
И

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 177	1 459
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	(45)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2 177	1 414
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2 177	1 414

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	108 980	110 261
Витрати на оплату праці	2505	18 733	18 368
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 650	3 762
Амортизація	2515	9 245	8 305
Інші операційні витрати	2520	26 699	25 310
Разом	2550	167 307	166 006

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник
Половий бухгалтер



Володимир
Михайлович
ЕП Курінець
Світлана
Юріївна

Клименко Володимир Михайлович

Курінець Світлана Юріївна