

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему: **Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».**

Проектний матеріал складається з пояснювальної записки на 62 сторінках та ілюстративного матеріалу

Здобувач освіти _____ (Костенко В.В.)

Керівник _____ Хачатурян (Хачатурян О.С.)

До захисту допущений

Завідувач кафедри _____ Хачатурян (Хачатурян О.С.)

Завідуючий відділенням _____ (Воронкова Ю.В.)

Захист «24» червня 2023р. Протокол ДКК № 2

Оцінка ДКК 82

Секретар ДКК _____ Ж

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ ОНТУ»

Відділення економічне Кафедра Економіки
Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Заст. дир. з НВР Беркань І.В.

“ ” 20 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

Студенту Костенку Віталію Володимировичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

затверджена наказом по коледжу від « 8 » серпня 2023 р. № 235-А2-ОД

2. Термін здачі студентом кваліфікаційної роботи 30.06.2023 р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи) Статистична звітність роботи підприємства за три роки, історія підприємства, устав, статистичні дані, періодичні видання, підручники, Інтернет.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їй належить розробити)

Вступ. Розділ 1. Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства. Розділ 2. Аналіз ефективності підприємства на прикладі ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Розділ 3. Пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Список використаних джерел. Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу (слайдів мультимедійної презентації). Слайд 1. Титульний. Слайд 2. Мета, об'єкт, предмет дослідження, наукова новизна, практична значність. Слайд 3. Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства. Слайд 4. Підходи до визначення поняття «ефективність діяльності» та її оцінювання. Слайд 5. Показники економічної ефективності. Слайд 6. Показники ефективності використання оборотних коштів. Слайд 7. Показники ефективності використання капітальних вкладень. Слайд 8. Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства. Слайд 9. Структура продуктового портфеля підприємства. Слайд 10. Споживчі ринки на яких працює підприємство. Слайд 11. Динаміка і структура активів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019-2021 рр. Слайди 12, 13. Динаміка і структура пасивів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019-2021 рр. Слайд 14. Динаміка фінансових результатів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019-2021 рр. Слайд 15. Динаміка показників фінансових результатів

за 2019-2021 рр. Слайд 16. Вартість основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Слайд 17. Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Слайд 18. Аналіз майнового ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Слайд 19. Аналіз ефективності управління трудовими ресурсами ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Слайд 20. Показники платоспроможності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Слайд 21. Аналіз внутрішнього зовнішнього середовища. Слайд 22. SWOT-аналіз. Слайд 23. Оцінка конкурентоспроможності підприємства за методом Шонфільда. Слайд 24. Основні фінансові показники діяльності підприємства 2016-2021 рр. Слайд 25. Результати дисперсійного аналізу. Слайд 26. Етапи впровадження нової стратегії. Слайд 27. Порівняльна таблиця зміни фінансових результатів підприємства після впровадження запропонованих заходів. Слайд 28. Чистий дохід від реалізації продукції. Слайд 29. Чистий прибуток. Слайд 30. Висновки.

6. Консультанти по кваліфікаційній роботі, із зазначенням розділів роботи, що стосується їх

Розділ	Консультант	ПІДПИС	
		Завдання видав	Завдання приймає

7. Дата видачі завдання _____

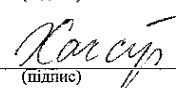
Керівник роботи Хачатурян О.С. 
(підпис)

Завдання прийняв до виконання Костенко В.В. _____
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Прим.
1	Розділ 1. Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства	16.01.2023-10.02.2023	
2	Розділ 2. Аналіз ефективності підприємства на прикладі ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»	13.02.2023-10.03.2023	
3	Розділ 3. Пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»	13.03.2023-07.04.2023	
4	Оформлення пояснювальної записки	10.04.2023-28.04.2023	
5	Оформлення додатків, ілюстративного матеріалу	02.05.2023-19.05.2023	
6	Малий захист кваліфікаційної роботи	31.05.2023	
7	Захист кваліфікаційної роботи	12.06.2023-30.06.2023	

Дипломник _____ Костенко В.В.
(підпис)

Керівник проекту  Хачатурян О.С.
(підпис)

АНОТАЦІЯ
на кваліфікаційну роботу «Підвищення ефективності
діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»»

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра за
освітньо-професійною програмою «Економіка» **Костенка В.В.**

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 68 сторінок, 40 таблиць, 8
рисунків, список літератури з 26 найменувань.

Мета виконання кваліфікаційної роботи - розгляд і аналіз існуючих даних
ефективності економічної роботи підприємства, а також напрямків і способів
зростання ефективності роботи й прибутковості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Об'єктом дослідження є економічне функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні й практичні заходи щодо
формування прибутковості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» і його фінансової підзвітності.

Завдання роботи:

- розкрити поняття й сутність ефективної діяльності;
- визначити економічну суть теоретичних підвалин підвищення
ефективності підприємницької діяльності підприємства;
- виконати аналіз стану ефективності діяльності даного підприємства;
- виконати аналіз головних показників діяльності підприємства;
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства;
- оцінити ефективність на підприємстві;
- дослідити шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності
даного підприємства;
- простежити технологічні процеси відносно підвищення ефективності
діяльності даного підприємства,
- підсумувати результати роботи, запропонувати пропозиції відносно
виявлення резервів зростання ефективності діяльності засобів даного
підприємства;
- виконати аналіз економічної ефективності від впровадження
запропонованих заходів.

За результатами дослідження було обґрунтовано й визначено головні
групи показників ефективності діяльності даного підприємства, що надало
можливість відобразити його цільовий напрямок, уточнити структурні елементи,

котрі направлені на виявлення, недопущення й усунення проблем шляхом дієвої реалізації на стратегічній і тактичній ступенях управління.

Практична значність отриманих результатів даної роботи полягає у розробленні та економічному обґрунтуванні напрямків підвищення ефективності фінансового функціонування, а саме заходів відносно підвищення величини прибутковості даного підприємства за рахунок покращення функціонування відділу збуту й впровадження модернізованої рекламної кампанії. Визначені напрями дадуть змогу збільшити продажі і таким чином збільшити прибутковість даного підприємства.

Рік виконання роботи - 2023

Рік захисту роботи - 2023

ЗМІСТ

	с.
Вступ.....	1
Розділ 1. Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства.....	4
1.1. Генеза поняття ефективності діяльності підприємства.....	4
1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства.....	7
1.3. Система показників, що характеризують ефективність підприємства.....	11
Висновки до розділу I.....	16
Розділ II. Аналіз ефективності підприємства на прикладі ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»....	18
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	18
2.2. Аналіз економічних показників.....	23
2.3. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	41
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства.....	44
Висновки до розділу II.....	49
Розділ III. Пропозиції по підвищенню ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	51
3.1. Шляхи підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	51
3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення рекламної діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	53
3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».....	58
Висновки до розділу III.....	61
Загальні висновки.....	63
Список використаних джерел.....	66
Додатки	

					БЕП 32. 13. 000 КРБ			
Вим.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата				
Розроб.		Костенко В.В.			Підвищення діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»	Літ.	Арк.	Аркуші
Керівник		Хачатурян О.С				4	63	
Н.контроль		Петрашова В.І			ВСП «ОТФК ОНТУ» зр. 2БЕП-32			
Затвердив		Хачатурян О.						

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сучасному етапі піднесення ринкової економіки в Україні є вкрай важливим зростання ефективності діяльності підприємств, спрямованої на досягнення високого ступеня прибутковості, конкурентоспроможності, фінансової стабільності й т.д.

Проблема ефективності діяльності постійно буде актуальною, так як від неї залежить прибутковість підприємства, його фінансовий стан і майбутній розвиток.

Особливо на сучасному етапі ринкових відносинах, котрі динамічно розвиваються й вимагають адекватного пристосування до ситуації й модернізації принципів роботи, швидкої оптимізації, що дозволить з більшим ефектом використовувати ресурси підприємства й загалом підвищити ефективність роботи, що є ключовим питанням.

Мета кваліфікаційної роботи – проаналізувати існуючі показники ефективності економічної діяльності даного підприємства та напрямків і способів, які б підвищили ефективність роботи й прибутковість ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Для досягнення зазначеної мети в ході виконання кваліфікаційної роботи були поставлені та реалізовані такі задачі:

- визначено поняття й суть ефективності діяльності;
- розкрито економічну суть теоретичних основ зростання ефективності підприємницької діяльності даного підприємства;
- проведено аналіз стану ефективності діяльності даного підприємства;
- проведено аналіз основних показників функціонування підприємства;
- проведено аналіз фінансово-економічного стану даного підприємства;
- дана оцінка ефективності на даному підприємстві;
- розглянуто шляхи зростання ефективності від підприємницької діяльності даного підприємства;
- розглянуто технологічні процеси відносно підвищення ефективності;

									Акр.
									5
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата	<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>				

- узагальнено результати діяльності, розроблено пропозиції відносно виявлення резервів зростання ефективності діяльності засобів даного підприємства;
- проаналізовано економічну ефективність від впровадження запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є економічна діяльність ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні й практичні підходи до підвищення прибутковості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» і його фінансової підзвітності.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використовувалися такі методи й підходи:

- логічний метод;
- метод вертикального та горизонтального аналізу;
- графічний метод;
- метод економіко-математичного моделювання;
- методи логічного узагальнення;
- метод порівняння.

Інформаційною базою досліджень стали законодавчі й нормативні документи щодо економічних питань, офіційна статистична та звітна інформація даного підприємства відносно зростання ефективності його діяльності, підручники, навчальні посібники, котрі рекомендовані Міністерству освіти і науки України, монографії й інші періодичні видання знаних вітчизняних та зарубіжних учених, а також Інтернет-сайти.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у вдосконаленні підходів до створення теоретичних передумов організації, діяльності та управління зростанням ефективності, як важливої частини економічного розвитку даного підприємства.

Практична значність одержаних результатів даної роботи є в розробці та економічному обґрунтуванню напрямків зростання ефективності фінансової діяльності, а конкретно пропозиції відносно зростання прибутковості даного підприємства шляхом поліпшення роботи відділу збуту й впровадження нової

					БЕП 32. 13. 000 КРБ	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		6

рекламної кампанії. Означені напрями дадуть можливість підвищити продажі й таким чином збільшити прибутковість даного підприємства.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел 26 найменувань. Основний зміст викладений на 68 сторінках. Робота містить: 40 таблиць, 8 рисунків.

					<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		7

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Генезис поняття «ефективність» діяльності підприємства

Британський автор і політик Б. Дизраелі свого часу писав: «Економіка може бути тільки тоді, коли є ефективність». Хоч це твердження є скоріш всього перебільшенням, ефективність являється надзвичайно цінною концепцією в економіці.

Термін «ефективність» є похідним від терміну «ефект», котрий, у свою чергу, – від латинського слова «effectus», яке означає виконання, результат певної дії чи причину. Тобто термін «ефективність» від латинського «efficientia» можна тлумачити як результативність певного процесу чи дії.

Економічна сутність ефективності полягає в тому, щоб на кожную одиницю ресурсів, які використовуються, отримувати суттєвого збільшення об'єму виробленої продукції. В кінцевому підсумку це означає зростання продуктивності суспільної праці, що й є критерієм зростання ефективності виробництва [5, с.104].

Під ефективністю функціонування підприємства розуміється досягнення ним найбільш результативних показників за умови оптимальних витрат праці й ресурсів, іншими словами результативність економічної системи, котра виражена в співвідношенні корисних прикінцевих результатів її діяльності до ресурсів, як витрачені. Низка авторів зазначає, що це поняття, зазвичай, має такі тлумачення [34]:

- економічна ефективність – це співвідношення витрачених ресурсів і одержаних результатів незалежно від того, чи була досягнута мета;
- ефективність досягнення мети – це співвідношення результатів і прогнозних показників, себто здатність досягти поставлену ціль незалежно від величини витрачених ресурсів.

Для економістів ефективність – це взаємозв'язок між метою та засобами її досягнення.

Коли ситуація визнається неефективною, то стверджують, що можна було б досягти бажаних цілей, витрачаючи менші кошти чи, що використані засоби могли б забезпечити досягнення більш бажаних цілей. «Менше» й «більше» у даному

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		8

контексті зазвичай відносяться до меншої та більшої вартості. Отже, економічна ефективність вимірюється не прямою залежністю між фізичними величинами цілей і засобів, а співвідношенням між значеннями цілей і засобів.

Беззаперечно можна стверджувати, що «ефективність діяльності» є одним з найбільш важливих нормативних критеріїв діяльності будь-якого підприємства, тому що аналізуючи її можна дійти висновку чи виробництво приносить позитивні результати, і що необхідно покращити для досягнення поставленої цілі.

Безперечним фактом є те, що ефективність – це надзвичайно складна й багатогранна, тобто комплексна категорія. Як вважає більшість науковців, ефективність є однією з найскладніших категорій у сучасній економічній науці [1]. Доволі багатьох економістів цікавило й досі цікавить поняття «ефективність», у таблиці 1.1 наведено визначення, що дали деякі з них.

Таблиця 1.1 – Формулювання поняття «ефективність» різними авторами

Автор	Тлумачення
В. Петті, Ф. Кене [1]	Як результативність керування підприємством.
Д. Рікардо[1]	Економічна категорія, котра визначає співвідношення результату та певного виду витрат.
В. Паретто, Й. Шумпетер[4]	Співвідношення витрат і результатів, правило Парето 20/80.
А. Шеремет, Р. Сайфулін[13]	Складна категорія, що характеризується результативністю функціонування підприємства й рентабельністю його капіталу.
Г. Емерсон[14]	Головна мета управління, котра визначає взаємозв'язок з функціональністю підприємства.
Т.С. Хачатуров [6, с.22]	«Відношення економічного чи соціального ефекту до необхідних для його досягнення витрат»
П. Друкер [10]	Результативність – це наслідок деяких процесів, виконання завдань і функцій, досягнення мети й цілей, а ефективність розглядається як наслідок вірності таких дій.
Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [7]	Ефективність – зовнішнє поняття, котре враховує розподілення ресурсів.
І. Павленко [8]	Ефективність – це загальна оцінка результатів використання матеріальних, трудових, фінансових і інформаційних ресурсів підприємства при виробництві товарів або надання послуг за деякий період.
В. Андрійчук [12]	Ефективність – результативність деякої дії або процесу, котру можна вимірювати співвідношенням між отриманим результатом і витратами, котрі були понесені при його досягненні.
Сучасний міжнародний стандарт управління ISO:9000:2000 [9, с. 3140]	Ефективність – це співвідношення між досягнутим результатом та витраченими ресурсами, що говорить про ресурсний підхід до формулювання категорії «ефективність».

Таким чином, з аналізу даних тлумачень стає зрозумілим, що економісти пов'язують поняття «ефективність» та «результативність» (міра досягнення результату, котрий запланований).

Себто, під поняттям «ефективність» маються на увазі результати підприємницької діяльності, ступінь досягнення поставлених цілей і мети, оцінку результатів використаних ресурсів, відношення одержаних результатів до затрачених на це ресурсів. «Результативність» – це перетворена форма «ефективності». У тому випадку, коли потрібно оцінювати ступінь досягнення результату, ефективність набуває форми «результативності». У тому випадку, коли йдеться про мінімізацію використаних ресурсів, можна казати про «економічність».

Як було зазначено вище, «економіка» та «ефективність» тісно переплітаються між собою. При вирішенні економічних завдань, у першу чергу розглядається ефективність цих рішень, котра може забезпечуватися зростанням результату чи зменшенням витрат. Ефективність (рішення, заходу, процесу) може бути досягнута в обох випадках за рахунок різноманітних джерел, котрі можуть бути як цільовими установками (зменшити собівартість продукції, витрати на транспортування і т. д.), так і способами досягнення цілі (збільшити ефективність виробництва).

Зважаючи на все сказане вище, ми пропонуємо під ефективністю розуміти спроможність системи (процесу) працювати за умов забезпечення мінімально можливих витрат чи максимально можливого результату у досліджуваному періоді часу.

Отже, наявність різних концепцій відносно сутності ефективності обумовлена різноманітними теоретичними підходами щодо її аналізу, виділенням певного одного аспекту з розв'язання загальної проблеми. Чимдалі більше науковців-економістів вважають, що збільшення прибутку відображує результат реалізації продукції чи послуг, а як витрати, котрі обумовили цей приріст, доречно використовувати вартість витрачених ресурсів, котрі визначають виробничий потенціал [4].

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		10

Існують різні підходи щодо визначення ефективності діяльності, котрі наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Підходи до формулювання поняття «ефективність діяльності»

Назва підходу	Визначення підходу
Цільовий	Визначає ефективність системи як здатність суб'єкту досягати призначених цілей за допомогою доцільних дій її складових. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанту використання ресурсів, який би забезпечив досягнення встановлених цілей з найменшими витратами
Системний	Пасивний підхід, котрий передбачає зосередження уваги підприємства на його виживанні за рахунок пристосовування до зовнішнього середовища, зосереджується увага на внутрішніх характеристиках даного підприємства, що робить його найбільш придатним для оцінки діяльності бюджетних компаній
Вибірковий	Передбачає забезпечування мінімального рівня задоволення всіх складових організації, мотиви діяльності й цілі яких різняться. Важливим є ідентифікація стратегічних складників, а також визначення ступеня їхнього впливу на діяльність підприємства загалом

Кожен із підходів має власні недоліки та переваги, котрі певною мірою проявляються в певних умовах. У залежності від ситуації вільно застосовувати різні підходи, а у окремих випадках їхнє поєднання здатне дати добрий результат, при якому недоліки одного можуть врівноважитися перевагами іншого.

Результати виконаного огляду різних підходів з визначення поняття ефективності виконують важливу роль для розвідки практичних аспектів створення механізму керування ефективністю господарською діяльністю підприємства за умов нестабільності зовнішнього середовища.

1.2. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств

З поглибленням досліджень поняття «ефективності» перемінювалися й підходи до її оцінки. Якщо в кінці XIX – на початку XX століття праці науковців були спрямовані на відшукання шляхів ефективного створення на рівні виконавців виробничих ходів, то з часом наголоси переміщувалися в сторону керування ефективністю на рівні товариства та економічної системи.

Користуються такими методичними підходами до оцінки ефективності, котрі наведені в таблиці 1.3.

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		11

Таблиця 1.3 – Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності

Назва підходу	Сутність
Традиційний	Ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», він передбачає оцінювання ефективності на основі двох гуртів показників: узагальнюючих – показників початкового рівня, які характеризують ефективність функціонування підприємства в цілому, рівняючи результативні показники з витрачаннями усіх ресурсів, та ознак другого рівня, які здійснюють оцінку ефективності використання окремих видів ресурсів підприємств.
Багаточинний	Запропонований у науковій економічній літературі, хоча рідко використовується у практиці. Передбачає використання узагальнених індексів ефективності, котрі є складними й важкими для інтерпретації, а тому й не стали загально визначальними.
Оцінювання ефективності функціонування на основі концепції «PerformanceManagement» (Управління результативністю)	Використовується так звана збалансована система індикаторів (BalanceScorecard(BSC)), котра містить різноманітні фінансові та не фінансові показники, котрі дають змогу комплексно оцінювати вартість підприємства та ефективність його функціонування. Показники рентабельності застосовуються у цій системі як вторинні, а основною є економічна додана вартість (EVA).

Найбільш універсальним методом оцінки ефективності діяльності підприємства можна вважати традиційний підхід. З цієї причини розглянемо його детальніше.

Для відшукування резервів підвищення ефективності хазяйської діяльності підприємства розраховують низку стабільних показників, що дає спроможність виявити слабкі сторони та напрями для подальшої діяльності. Для оцінки ефективності господарської діяльності рекомендується виконувати розрахунки таких груп показників [11, с. 448]:

- 1) гуртові показники ефективності виробництва (затрати на одиницю продукції, дохід на один виріб, дохід на одиницю витрат, ступінь задоволення потреб ринку);
- 2) ознаки ефективності використання робочої сили (праце місткість,

- продуктивність праці, коефіцієнт ефективності вживання робочого часу, зарплатоємність, зарплата віддача);
- 3) ознаки ефективності вживання основних засобів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів);
- 4) ознаки ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріало віддача, витрати палива та енергії на 1 гривню виробленої продукції, коефіцієнт економії матеріалів);
- 5) ознаки ефективності використання фінансових ресурсів (рентабельність вкладень, капіталовкладення на одиницю виробничих потужностей, коефіцієнти оборотності, час обороту) тощо.

Для оцінки економічної ефективності використовують методи, котрі власне зв'язані з розрахунком співвідношення наслідку від виробництва до валових витрат ресурсів, котрі були використанні з ціллю отримання цього результату, й розраховуються за формулою:

$$e = E / B, \quad (1.1)$$

де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (користь, ефект);

B – затрати на досягнення економічного наслідку.

Запровадження економіко-математичних методів у вивченні рівня економічної ефективності виробництв надає можливість одержати системну оцінку господарської практики, а всі елементи ладу необхідно розглядати разом [15, с. 61÷67].

Виконуючи оцінку економічної ефективності функціонування підприємства, потрібно взяти до уваги ефективність стосовно власників (учасників) підприємства. На сьогодні розглядають наступні види економічної ефективності:

- роботу суб'єктів господарювання загалом;
- ефективність участі у маєтності підприємства (продуктивність власного капіталу володільців підприємства або ж інвестицій в статутний капітал фірми її учасників).

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		13

Такі розрахунки проводяться з метою довести кожному з членів доцільність його ролі у капіталі підприємства та відносяться до класу обчислень необхідності вкладень. Вивчення проблеми ефективності різними напрямками і оцінювання її для різних цілей та користувачів інформації зумовлюють багатовекторність підходів до дефініції ефективності функціонування підприємства. З метою збільшення ефективності діяльності потрібно мінімізувати несприятливий вплив (за умови, що подібний існує) на навколишнє середовище та економіку країни.

Після розгляду значимості сукупності усіх елементів ефективності, особливо в умовах глобалізації економіки, постає питання щодо підвищення соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством. Оцінивши ефективність діяльності підприємства, наприклад, за останній рік, підсумуємо його функціонування в минулому, таким чином даємо оцінку тому, що вже відбулося. І якою б ефективною не була діяльність підприємства за минулий період, це не дає гарантій, що така тенденція може бути спрогнозована на майбутнє. Тому у ході оцінки ефективності виробництва необхідно чітко зрозуміти, що вона повинна прогнозуватися на майбутнє, а оцінки минулого періоду можуть бути використані в проектуванні ознак на майбутнє з урахуванням як усталених тенденцій, так і прогнозів відносно зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, з урахуванням яких і функціонує підприємство [16, с.113÷116].

Вивчаючи ефективність виробництва необхідно враховувати й виробничі функції, котрі характеризують залежність виготовленої продукції від чинників впливу на процеси функціонування підприємства. Розглянемо виробничу функцію, котру запропонував Д. Кобб, яка враховує вплив двох факторів – капіталу та праці:

$$V = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \quad (1.2)$$

де V – об'єм виробництва;

K – виробничі фонди;

L – робоча сила;

A – коефіцієнт пропорційності чи масштабності;

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		14

α, β – коефіцієнти еластичності об'єму виробництва до капіталу й праці, котрі характеризують приріст об'єму виробництва, що припадає на 1% приросту відповідного фактора виробництва.

У тому випадку, якщо зростають значення K і L в n разів, то має місце прямо пропорційна залежність, у залежності від якої зростає L у $n^{\alpha+\beta}$. Відмічену виробничу функцію опрацьовували Р. Слоу, Е. Деніс, Ю. Штерн, котрі звернули увагу на потребу врахування наступних чинників: кваліфікація робітників і технічний рівень підприємства:

$$V = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \cdot e^{Rt}, \quad (1.3)$$

де e^{Rt} – чинник, який враховує вплив якісних змін у виробництві, в тому числі й технічного прогресу.

Використання зазначеного вище підходу до вивчення економічної ефективності підприємства припустимо на основі інтегральної ознаки, що об'єднує у собі основні характеристики кожної ознаки системи оцінки економічної ефективності діяльності підприємств.

1.3. Система показників, які характеризують ефективність підприємства

Питання визначення економічної ефективності функціонування підприємства пов'язано з визначенням відповідного еталону ефективності та формуванням системи показників. Формулювання загальної ефективності діяльності підприємства потребує врахування багатьох чинників. Вільно розробити показники ефективності вживання для кожного виду ресурсів чи спільно для усіх ресурсів [33]. Підраховані показники порівнюються з показниками попереднього періоду, котрий називають базовим, чи із їх новими значеннями дохідності капіталу на ринку.

Аналіз ефективності виконується з певною ціллю (аналіз розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для певних споживачів даної інформації (власники підприємств, менеджери, інший персонал), на визначеному рівні у межах підприємства (можлива оцінка ефективності функціонування підприємства у цілому, а можлива оцінка ефективності використання окремих

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
						15
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

груп його активів), на підприємствах різних розмірів і організаційно-правових форм, громадських (цінні папери котрих обертаються на ринку) та непублічних.

Система показників оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств містить декілька груп показників [3]:

- 1) узагальнюючі показники ефективності функціонування;
- 2) показники ефективності вживання праці;
- 3) ознаки ефективності використання основних виробничих фондів;
- 4) показники ефективності вживання матеріальних ресурсів;
- 5) прикмети ефективності використання фінансових накладів;
- 6) ознаки якості продукції. Кількісний вираз підвищення ефективності відображується через систему показників підприємства (рисунок 1.1).

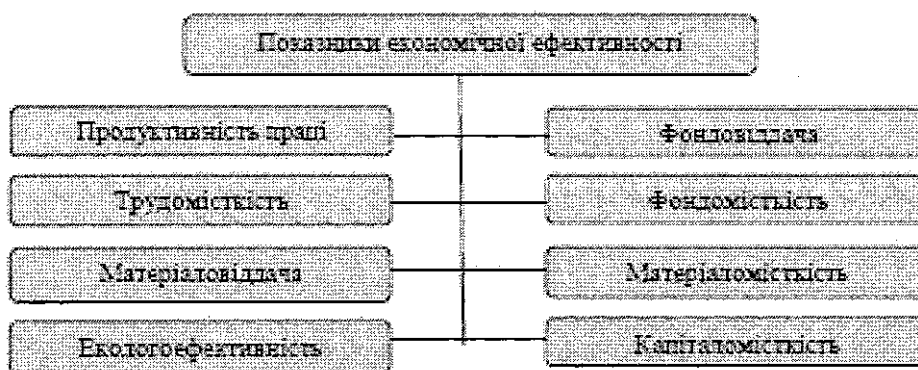


Рисунок 1.1 – Показники економічної ефективності

Формування системи ознак ефективності господарської діяльності підприємства повинна:

- продукувати передумови для виявлення можливостей росту ефективності;
- віддзеркалювати витрати всіх видів ресурсів, які споживаються на підприємстві;
- заохочувати використання всіх резервів, присутніх на підприємстві;
- реалізовувати критеріальну функцію. В системі показників ефективності хазяйської діяльності суб'єкта господарювання вільно виділити наступні групи показників:
- ефективності вживання основних засобів (таблиця 1.4);
- ефективності вживання оборотних фондів (таблиця 1.5);
- ефективності вживання трудових ресурсів (таблиця 1.6);

– узагальнюючі ознаки ефективності господарської діяльності (таблиця 1.7).

Таблиця 1.4 – Ознаки ефективності використання основних засобів [17, с. 282]

Назва	Характеристика ознаки	Формула
Фондовіддача	Виявляє ефективність використання засобів праці, себто показує кількість виробленої готової продукції на одиницю основних засобів виробництва	$ФВ = \frac{ВП}{ОЗ}$
Фондомісткість	Визначає вартість основних виробничих запасів, котра береться на одиницю вартості валової (товарної) продукції	$ФМ = \frac{ОЗ}{ВП}$
Рентабельність основних засобів	Розкриває ступінь ефективності використання основних засобів	$РФ = \frac{П}{ОЗ}$
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Визначається відношенням фактичної продуктивності провідного технологічного устаткування до його нормативної продуктивності	$K_{\text{інт}} = \frac{ВП}{П_{\text{обл}}}$
Коефіцієнт змінності обладнання	Позначає кількість змін роботи обладнання	$K_z = \frac{K_{\text{ст.зм.}}}{n}$

Де ВП – об’єм реалізованої продукції впродовж року; ОЗ – середньорічна ціна основних засобів; П – прибуток, який одержаний за деякий період; $П_{\text{обл}}$ – виробнича потужність обладнання в належних показниках; $K_{\text{ст.зм.}}$ – кількість відроблених верстато-змін; n – кількість одиниць устаткування.

Таблиця 1.5 – Ознаки ефективності використання оборотних коштів [17, с. 283]

Назва	Характеристика ознаки	Формула
Коефіцієнт оборотності	Ознака ефективності використання оборотних коштів. Характеризує кількість оборотів оборотних засобів за рік	$K_{\text{об}} = \frac{ВП}{ОК}$
Коефіцієнт завантаження	Ознака, обернена до коефіцієнту оборотності, яка показує кількість оборотних коштів, що припадає на 1 грн. реалізованої продукції	$K_{\text{зав}} = \frac{ОК}{ВП}$
Тривалість обороту	Час одного обороту, що визначає швидкість обертання. Швидкість обертання визначає ефективність їх використання	$T_{\text{об}} = \frac{Д}{K_{\text{об}}}$
Рентабельність оборотних коштів	Відношення чистого прибутку (П) до середньорічної ціни основного капіталу ($K_{\text{об}}$) і виражається у процентах	$P_{\text{ф}} = \frac{П}{ОК}$

Де ОК – середні рештки оборотних коштів; Д – число днів у періоді; $K_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності.

Таблиця 1.6 – Ознаки ефективності використання трудових ресурсів [18, с.121]

Назва	Характеристика ознаки	Формула
Продуктивність праці	Визначає кількість продукції, котра вироблена за одиницю часу, чи витрати часу на виготовлення одиниці продукції	$ПП = \frac{ВП}{ЖП}$
Трудомісткість продукції	Визначає витрати робочого часу на виробництво одиниці чи всього об'єму виробленої продукції	$ТП = \frac{ЖП}{ВП}$
Фондоозброєність	Ціна основних виробничих засобів, яка припадає на одного працюючого	$\Phi_{\sigma} = \frac{ОЗ}{СЧП}$
Зарплатомісткість продукції	Визначає кількість гривень заробітної плати, що припадає на 1 гривню виробленої продукції	$ЗМ = \frac{\Phi_{сп}}{ВП}$

Де ЖП – затрати живої праці, котрі відображаються числом відпрацьованих людино-годин; СЧП – середньооблікова кількість працюючих за деякий період; Фоп – фонд оплати праці.

Таблиця 1.7 – Ознаки ефективності використання капітальних вкладень [19, с. 182]

Назва	Характеристика ознаки	Формула
Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Визначає абсолютну ефективність вкладень	$E_p = \frac{\Delta\Pi}{КВ}$
Термін окупності капітальних вкладень	Період часу у роках, за котрий побудоване або реконструйоване підприємство достачає накопичення прибутку у розмірах, які дорівнюють дійсним капітальним інвестиціям	$T_{ок} = \frac{КВ}{\Delta\Pi}$
Зведені витрати	Дорівнює сумі поточних затрат на одиницю продукції і добуток нормативного коефіцієнту ефективності (E_n) і питомих капітальних вкладень відповідно до і-го варіанту. Оптимальним буде варіант з мінімальною величиною зведених витрат	$z_i = C_i + E_n K_i \rightarrow \min$

Де $\Delta\Pi$ – порічний приріст прибутку від реалізації капітальних вкладень; КВ – сума капітальних інвестицій.

Таблиця 1.8 – Узагальнюючі ознаки ефективності діяльності підприємства [20, с. 109]

Назва	Характеристика показника	Формула
Норма прибутковості	Визначає величину чистого прибутку, котра припадає на одиницю інвестиційних вкладень	$H_{пр} = \frac{\Pi}{ОЗ + ОК}$
Рентабельність продукції	Визначає ефективність затрат на виготовлення продукції	$P_{прод} = \frac{\Pi}{С}$

Рівень рентабельності активів	Визначає ефективність використання усього наявного майна підприємства, визначається відношенням чистого доходу до середньої суми активів балансу підприємства.	$P_a = \frac{\Pi}{A}$
Рівень рентабельності власного капіталу	Відображує ефективність використання активів, які створені за рахунок власних коштів, визначається відношенням чистого доходу до суми власного капіталу.	$P_{вк} = \frac{\Pi}{ВК}$
Рівень рентабельності інвестиційного капіталу	Тобто капітал, котрий використовується на підприємстві, визначається відношенням доходу до суми власного капіталу й довгострокових зобов'язань.	$P_{ік} = \frac{\Pi}{ВК + ДЗ}$
Рівень рентабельності продажу	Визначається відношенням доходу до чистого прибутку від реалізації продукції.	$P_{продаж} = \frac{\Pi}{Чд}$
Коефіцієнт ефективності застосування ресурсів	Характеризує ступінь поточних затрат на виробництво	$K_{еф} = \frac{ЧП}{Ч_{пр} + (ОЗ + ОК) \cdot K}$

Де ОЗ – середньорічна ціна основних засобів; ОК – середні рештки оборотних коштів; С – собівартість продукції; ЧП – чиста продукція у порівняних цінах впродовж року; Чпр – витрати ресурсів, які відображують кількість працівників; А – середня сума активів балансу підприємства; ВК – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання; Чд – чистий прибуток від реалізації продукції.

Ступінь рентабельності підприємства залежить від розміру прибутку, затрат виробництва. Важливими чинниками, котрі забезпечують ріст прибутку й рентабельності підприємства являються приріст продуктивності праці, доцільне використання матеріальних ресурсів і підвищення капіталовіддачі. Щонайбільш повніше врахування зазначених факторів сприятиме зростанню ефективності підприємства.

Висновки до розділу I

Таким чином, виходячи з зазначеного вище можна зробити такі висновки:

1. Ефективність функціонування – узагальнене уявлення щодо кінцевих результатів предмету праці й робочої сили на підприємстві впродовж тривалого періоду часу. Загальна методологія дослідження економічної ефективності – це

					БЕП 32. 14. 001 КРБ	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		19

відношення результату виробництва до затрат, себто одержаного економічного ефекту до затрат відносно його реалізації.

2. В ході дослідження обґрунтовано й визначено головні групи ознак ефективності діяльності підприємства, що надає можливість відобразити його цільову спрямованість, визначити структурні елементи, котрі спрямовані на виявлення, запобігання й усунення проблем завдяки оперативній реалізації на стратегічному й тактичному рівнях керування.

3. Першорядними завданнями аналізу ефективності функціонування підприємства є:

- оцінювання господарської ситуації;
- виявлення чинників і причин досягнутого стану;
- підготовка та обґрунтування прийнятих управлінських рішень;
- виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

4. Виконане дослідження дало можливість відокремити ключові підходи до оцінки ефективності функціонування підприємства, серед яких можна виділити SWOT-аналіз. Взагалі, дослідження показало, що тільки комплексний підхід до оцінювання ефективності функціонування підприємства дає можливість найбільш детально оцінити становище й запропонувати напрями її покращення. Результати виконаного огляду різних підходів до визначення поняття ефективності мають важливу роль для вивчення практичних аспектів створення механізму керування ефективністю господарської діяльності підприємства у умовах нестабільного зовнішнього середовища.

					<i>БЕП 32. 14. 001 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		20

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Нинішню пивоварню в Єлисаветграді у 1863 році на правому березі річки Інгул, по Верхньопермській вулиці заснували купці Штейн і Шапошніков. У 1880- х роках завод придбав купець Зельцер. Тоді він носив назву «Акціонерне товариство Г.О. Зельцера». Випускали пиво таких сортів: Англійське, Баварське, Пильзенське та мінеральну воду. Пива випускалося біля 50 тис. декалітрів на рік.

Під час гітлерівської окупації пивзавод продовжував працювати. Але при відступі німці кинули в колодязь, звідки бралася вода для пивоваріння, здохлу коняку, тому кіровоградське пиво ніколи особливо не цінувалося любителями пінного напою. Але пивоварня працювала й у повоєнний час.

У 1967 році було проведено велику реконструкцію заводу. За радянських часів підприємство часто модернізувалося. Впродовж 1971÷1975 років потужність заводу зросла з 1,57 млн. декалітрів до 2,35 млн., у 1983 році було зварено 1,501 млн. декалітрів пива.

Після розвалу СРСР у 1995 році завод був перетворений у ВАТ «Кіровоградський пивзавод», яке не змогло пристосуватися до нових ринкових умов і опинилося на межі банкрутства. У грудні 1997 року нове життя пивоварні вдихнула фірма ВАТ «Імперія-С», власницею котрої була С. Кадигроб. Крім пива випускалися ще газовані напої та навіть горілка.

У червні 2005 року завод оголосив про припинення виробництва пива, але, на щастя, у грудні того ж року на прилавках міста Кіровограда з'явилося пиво чотирьох сортів у ПЕТ-тарі. Наразі завод може виробляти біля 400 тис. декалітрів пива та 1300 тон солоду на рік.

Контрагент ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» зареєстрована 12.08.2021 за юридичною адресою Україна, 25006, Кіровоградська обл., місто Кропивницький, вул. Велика Пермська, будинок 88. Керівником організації є Семененко Віктор Борисович. Розмір статутного капіталу складає 2824980,00 грн. На момент останнього оновлення даних стан організації – не перебуває в процесі припинення.

У таблиці 2.1 подана основна інформація про підприємство.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						35
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Таблиця 2.1 – Інформація про підприємство ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Інформація про емітента	
Скорочена назва:	ТОВ«ІМПЕРІЯ-21»
Код ЄДРПОУ:	05513862
Юридична адреса:	25001, м. Кропивницький, Фортечний район, вул. Велика Пермська, буд.88
Зареєстрований:	Кіровська районна у місті Кропивницькому Державна Адміністрація, 14.07.1997
КОАТУУ:	8038000000 (Кіровський р-н)
Галузева належність (1):	11.05
Галузева належність (2):	11.06
Галузева належність (3):	11.07
Керівник:	Семененко Віктор Борисович, Голова правління, тел. +380522243445
Відомості про органи управління юридичної особи	Загальні збори учасників; Директор

Інформація щодо організаційної структури підприємства.

Структура ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» формувалася впродовж багатьох років під впливом стратегії розвитку, котра спрямована на диверсифікацію виробництва, перехід до сировини власного виробництва, інноваційний підхід, повну екологічну безпеку й абсолютну соціальну відповідальність.

Середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»: 2602.

Середня кількість позаштатних працівників і осіб, котрі працюють за сумісництвом: 6.

Кількість працівників, котрі працюють за умов неповного робочого часу: немає. Фонд оплати праці: 338219 тис. грн.

Інформація щодо змін розміру фонду оплати праці, його зростання чи скорочення щодо попереднього року: фонд оплати праці зріс на 22075 тис. грн. Кадрова платформа емітента, направлена на забезпечення рівня кваліфікації робітників операційним вимогам емітента: У звітному періоді робітники емітента пройшли курси підвищення кваліфікації відповідно до графіка, котрий встановлено на підприємстві. Основні види продукції підприємства такі:

- пиво;
- безалкогольні напої;

- питна та мінеральна вода;
- слабоалкогольні напої;
- сидр;
- солод;
- товари промислової групи;
- снекі.



Рисунок 2.1 – Портфель брендів

Будова продуктового портфелю підприємства наведена на рисунку 2.2.

Не зважаючи на те, що виготовлення пива – найбільш важливий напрям розвитку, підприємство ставить собі мету впродовж 2023÷2024 років завоювати лідерство на всіх названих ринках (таблиця 2.2).

Крім цього, підприємство планує розпочати 6-й ринок – це ринок енергетичних напоїв. Досягти таких амбітних цілей підприємство розраховує завдяки розвитку й запровадженню інновацій – як продуктивних, так і технічних.

Завдяки цьому ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» поверне собі імідж інноваційної компанії, котра започатковує тренди в Україні.

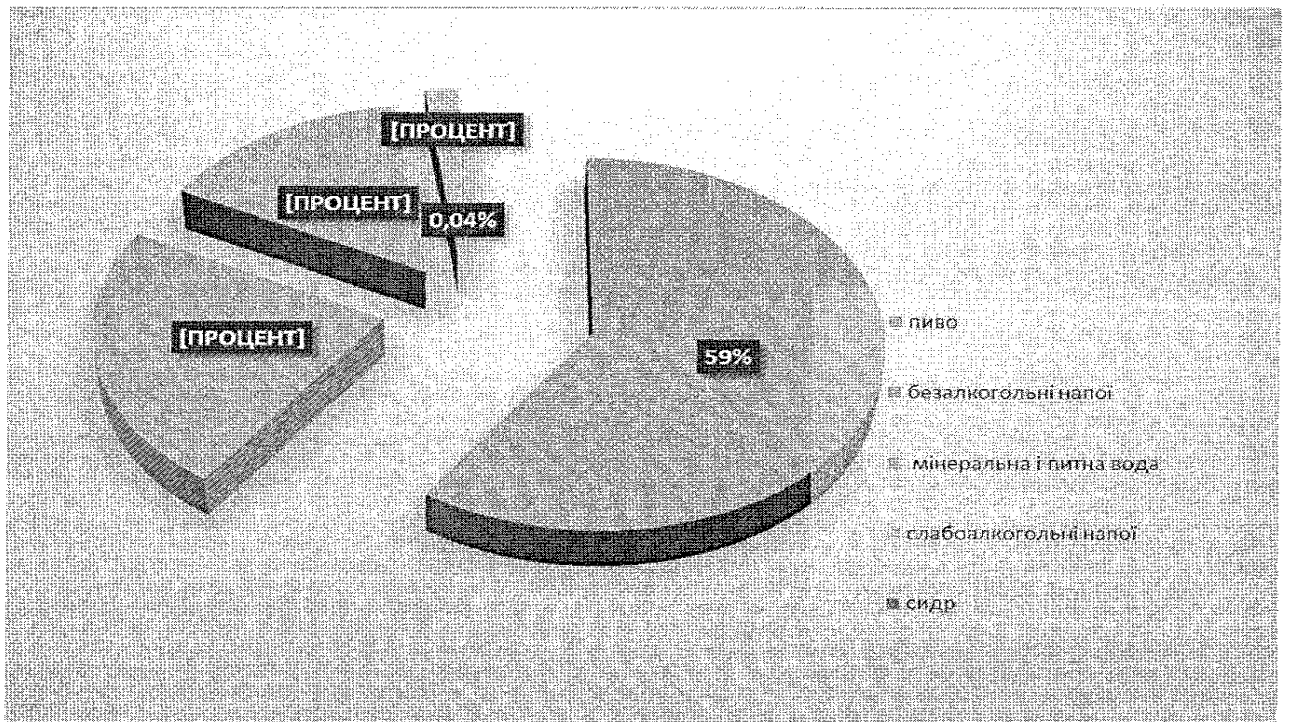


Рисунок 2.2 – Будова продуктового портфелю підприємства

Таблиця 2.2 – Споживчі ринки, на котрих працює підприємство

Ринок пива	Ринок мінеральної води	Ринок безалкогольних напоїв	Ринок слабоалкогольних напоїв	Ринок сидру
Найбільш трудний ринок на сьогоднішній день. Демонструє мінімальний ріст виробництва пива на 2% разом із зменшенням споживання пива на душу населення.	Ринок зростає на 11%.	Ринок показує позитивну динаміку росту на 15%.	Ринок демонструє позитивну динаміку у 13%.	Ринок у стані стабілізації.
Особливість: 4 виробники мають під контролем 93% ринку.	Особливість ринку: одна компанія з великою перевагою контролює 36% ринку.	Особливість: 7 виробників контролюють майже 90% ринку.	Особливість: всього 2 компанії контролюють 95% ринку.	Особливість: 94% ринку поділяють між собою 4 компанії-виробники

Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата
-----	------	----------	--------	------

Підприємство ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» випускає дуже великий асортимент різноманітної продукції, котра має високі смакові якості при невеликій вартості, це зробило її добре пізнаваною й широко поширеною у найрізноманітніших точках продажу.

«ІМПЕРІЯ-21» є національним продуцентом пива в Україні із стовідсотковим українським капіталом. Крім позицій на пивному ринку, підприємство «ІМПЕРІЯ-21» має розмаїтий портфель безалкогольної продукції – в асортименті питні та мінеральні води.

Головними ринками збуту продукції підприємства є Україна, Молдова й країни Прибалтики. Галузь характеризується жорсткою конкуренцією й великою мірою впливу цінового чинника при прийнятті рішення щодо купівлі. Головні складові сировини: цукор, ячмінь, рисова січка, хміль, солод, кукурудзяна крупа. Сировина купується у виробників на ринку України і за кордоном.

Головною галуззю діяльності підприємства є виробництво різноманітних напоїв, але крім них підприємство вирішило вийти на ринок снєків, де представило в 2013 році різноманітні сухарики та снєки. Ці продукти стали поширеними, тому виробляються й сьогодні.

У ТОВ постійно діє програма модернізації, розбудови виробництва, безперервно здійснюються капітальні вкладення. Проблеми, котрі мають вплив на діяльність підприємства [31]:

- поглиблення економічної кризи, втрата контролю над частиною території на Сході та Півдні країни призвели до суттєвого скорочення й втрати традиційних ринків збуту продукції;
- девальвація української валюти, значні курсові різниці, ріст курсів іноземних валют;
- присутність нестабільної ситуації на ринку сировини;
- суттєве зростання вартості основної сировини, допоміжних матеріалів і енергоносіїв;
- значне зниження купівельної здатності населення;

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		39

- брак пільгового кредитування, скорочення понад 70 банківських установ і велика кількість банків, які мають проблемний стан;
- нестабільність у нормативно-правовій царині;
- тривке посилення фіскального тиску, зростання податкового навантаження, підвищення адміністративного тиску, віднесення пива до категорії алкогольних напоїв;
- суттєве збільшення ставок акцизного збору на пиво й слабоалкогольні напої, зростання нормативів проведення плати за надра й використання підземних і поверхневих вод для підприємств, зростання орендної плати за землю й величини земельного податку;
- висока конкуренція у галузі.

Стратегія ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» спрямована на задоволення потреб і очікувань замовників і, завдяки цьому, на утримання позицій на ринку пива й безалкогольних напоїв у умовах воєнного стану в Україні при постійній увазі до підтримання високої якості товарів, збереження навколишнього середовища, забезпечення достойних і безпечних умов праці, розвинення й професіональне навчання персоналу. «ІМПЕРІЯ-21» запроваджує інноваційні й енергозберігаючі технології, що поліпшує екологічні параметри виробництва, зменшує шкідливі викиди в довкілля й забезпечує заощадливе використання ресурсів [31].

2.2. Аналіз економічних показників

Проведемо аналіз динаміки активів та пасивів підприємства за 2019÷2021 роки для вивчення зміни кожного показника і їх структури в балансі підприємства.

Розрахунки наведені у таблицях 2.3, 2.4.

З аналізу динаміки та структури активів підприємства ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» витікає, що в 2020 році у порівнянні з попереднім роком загальна сума активу зросла на 1569225 тис. грн. (45,07%) й становила 4778387 тис. грн. Це сталося завдяки збільшенню необоротних активів на 1512558 тис. грн.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						40
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

збільшилася на 2294993 тис. грн. (46,81%) й склала 6982470 тис. грн.

Таблиця 2.4 – Динаміка та структура пасивів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019÷2021 роки

Пасиви	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення, +-		Відносне відхилення, %		2019	2020
				2020до 2019	2021до 2020	2020до 2019	2021до 2020		
				1	2	3	4		
I. Власний капітал	34340	1441490	2596492	1408160	1256012	3822,85	87,173	0,011	0,296
Зареєстрований капітал	33523	33523	73144	0	41641	0,000	134,869	0,011	0,007
Капітал в дооцінках	31630	1614780	2846077	1584160	1532287	4944,740	95,562	0,011	0,333
Резервний капітал	8229	8229	556	0	-7683	0	-94,292	0,003	0,002
Нерозподілений прибуток	-38941	-223832	-528149	-186101	-314218	474,101	152,258	-0,013	-0,047
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	91147	357931	2887137	267794	2539287	295,991	711,104	0,029	0,075
Довгострокові кредити банків	88474	354318	2138883	266856	1794664	283,656	482,129	0,028	0,074

III. Поточні зобов'язання і за безпечення	3186886	2898177	1698861	-87719	-1E+06	-2,911	-47,667	0,972	0,650	0,242	-0,332	-0,417
Короткострокові кредити банків	343765	1817065	427863	1683381	-1E+06	484,348	-79,196	0,114	0,419	0,062	0,315	-0,358
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1867365	6500	0	-2E+06	-6500	-98,648	-110,10	0,560	0,001	0	-0,559	-0,001
Поточна кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги	733473	645738	840133	-88743	184694	-13,138	31,624	0,235	0,146	0,131	-0,091	-0,016
Поточна кредиторська заборгованість по розрахункам з бюджетом	89808	98751	160395	11943	51563	13,321	51,694	0,029	0,022	0,023	-0,006	0,001
Поточна кредиторська заборгованість по розрахункам з оплати праці	7447	14787	52440	6532	38663	88,554	283,404	0,002	0,003	0,007	0,001	0,005
Баланс	3308353	4788487	6982470	1579144	2294993	47,067	47,815	1,101	1	1	0	0

Це відбулося завдяки збільшенню необоротних активів на величину 2179358 тис. грн. (66,22%), а саме за рахунок купівлі основних засобів на 2335871 тис. грн. (76,89%) і оборотних активів на величину 125736 тис. грн. (7,46%), та дебіторської заборгованості перед бюджетом на 59092 тис. грн. (44,08%), іншої поточної дебіторської заборгованості на 389568 тис. грн. (736,86%) і грошей та їх еквівалентів на 37386 тис. грн. (372,3%).

У той же час зменшилися нематеріальні активи на 15018 тис. грн. (62,69%), запаси на 154913 тис. грн. (16,17%) і дебіторська заборгованість за послуги, продукцію, роботи і товари на суму 119983 тис. грн. (26,95%).

В 2019 році активи підприємства склалися на 53,7% з необоротних активів і на 46,2% з оборотних активів.

В 2020 році активи підприємства формувалися на 67% з необоротних активів і на 33% з оборотних активів.

В 2021 році активи підприємства формувалися на 75,8% з необоротних активів і на 24,2% з оборотних активів.

Виконавши аналіз динаміки і структури майна за 2019÷2021 роки встановили, що має місце зростання власного капіталу і довгострокових та поточних зобов'язань. З метою проведення ефективного аналізу функціонування підприємства, необхідно проаналізувати динаміку фінансових результатів за 2019–2021 роки, розрахунки наведені у таблиці 2.5.

Виконавши аналіз динаміки фінансових результатів за 2019÷2021 роки можна зробити наступні висновки: чистий прибуток від реалізації продукції в 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився з 3742986 тис. грн. до 3625955 тис. грн., себто на 127152 тис. грн., але зріс у 2021 році на 1539297 тис. грн. і досяг 4864242 тис. грн. Відносно витрат: адміністративні затрати мають тенденцію до збільшення, як і фінансові затрати, зросли затрати на збут у 2021 році в порівнянні з попередніми.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						43
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Таблиця 2.5 - Динаміка фінансових результатів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019-2021 роки

Стаття	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +		Відносне відхилення, %	
				2016 до 2015	2017 до 2016	2016 до 2015	2017 до 2016
Чистий прибуток від реалізації продукції (послуг, робіт, товарів)	3742986	3625955	4864242	-127152	1539297	-3,31493455	41,8132057
Інші операційні доходи	484841	514885	63599	31254	-452496	6,471654886	-88,6158469
Прибуток від участі у капіталі	14486	6261	0	-7417	-6261	-55,2992076	-110
Інші фінансові доходи	64833	68086	8705	3354	-59482	5,197918739	-88,1828583
Інші доходи	477882	232257	0	-255926	-232257	-53,538943	-110
Доходи разом	4763026	4426331	5135435	-346796	719205	-7,32308029	17,3843524
Собівартість реалізованої продукції (послуг, робіт, товарів)	2489384	2479946	3391810	-9559	921965	-0,38589933	39,3408485
Адміністративні витрати	188482	223364	295668	35892	73316	18,56487422	34,9147164
Витрати на збут	858966	843486	978903	-16490	145518	-1,92462163	17,2591336
Інші операційні витрати	368436	419866	62673	52640	-358403	15,41840609	-85,9688589
Фінансові витрати	316346	319836	473756	3791	163821	1,305927732	48,5875972
Втрати від участі у капіталі	2609	9836	1161	7328	-8776	298,2588848	-88,12155436
Інші витрати	989491	363828	232131	-635764	-141798	-64,8928281	-38,2413556
Витрати разом	5163128	4609956	5394589	-563273	794734	-11,9377799	18,4117953
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	410203	193726	920153	-226578	736528	-55,1155541	385,70455
Чистий фінансовий результат: збиток	410203	193726	895344	-226578	711719	-55,1155541	392,193862

У цілому прибутки не перекривають усіх затрат, тому у підприємства є поточна кредиторська заборгованість. Таким чином, підприємство функціонувало збитково впродовж аналізованих років.

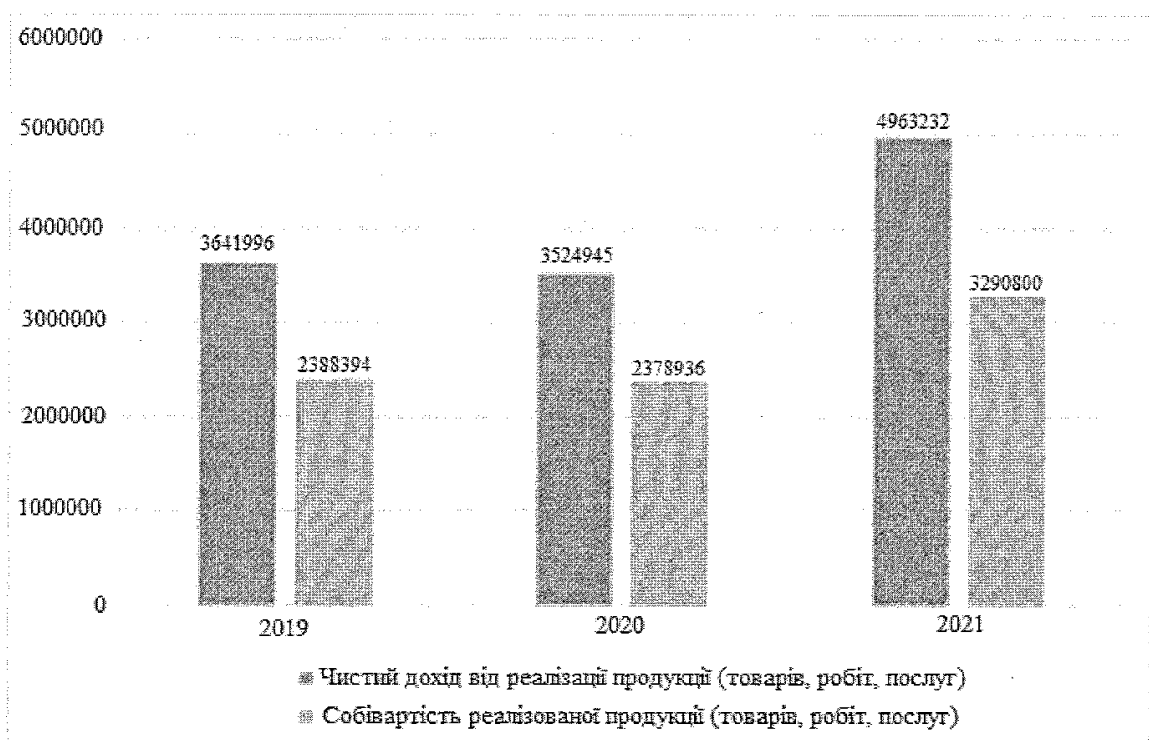


Рисунок 2.3 – Динаміка показників фінансових результатів за 2019÷2021 роки

Результати аналізу основних фондів підприємства дозволяють визначити стан, структуру і динаміку основних та оборотних активів підприємства, головні групи провідних і оборотних активів підприємства, які необхідні для виконання технологічного процесу, головні методи планування потужності підприємства й необхідності у основних і оборотних активах.

Динаміка змінювання суми зношеної й первісної ціни основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» показано на рисунку 2.4.

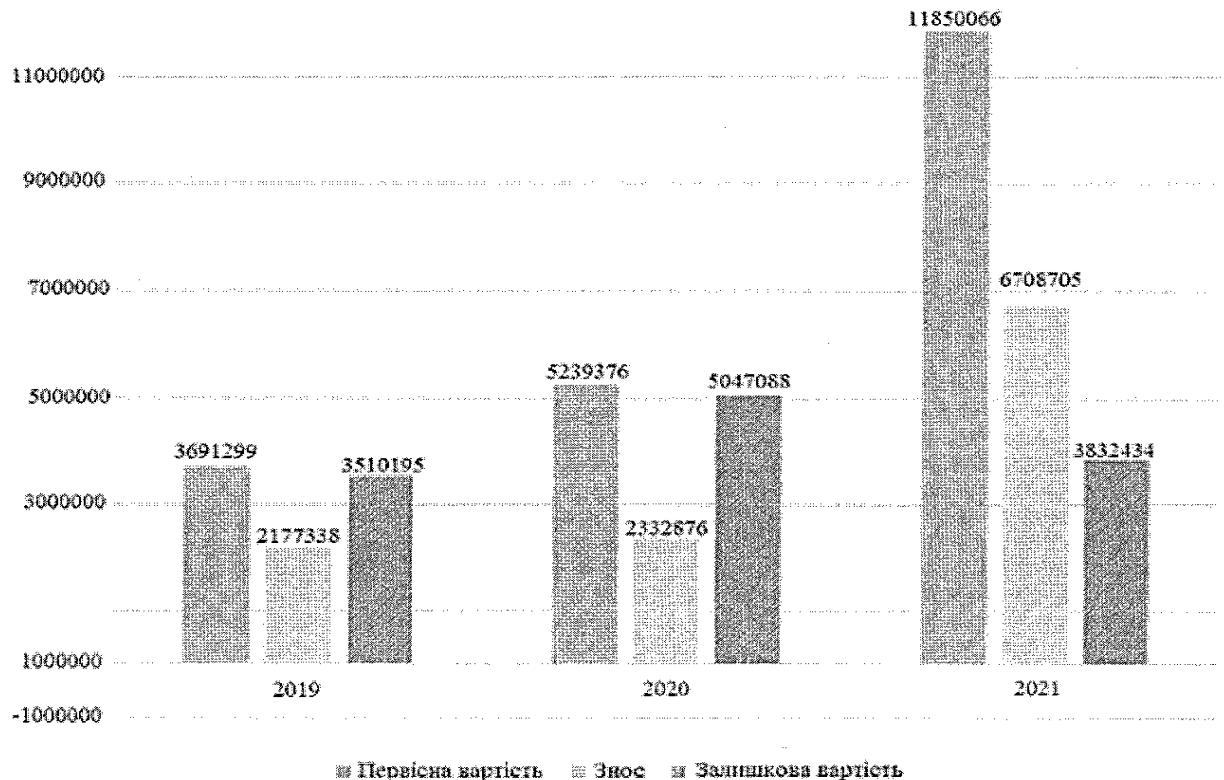


Рисунок 2.4 – Ціна основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

З графіку чітко простежується, що первісна ціна основних засобів підприємстві ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» росте з кожним роком, так само, як й зношування. Проте варто зазначити, що швидкість росту первісної вартості більша, ніж суми зношування.

Для вивчення стану й ефективності використання активів розраховуються наступні групи показників:

1. Коефіцієнт відновлення, вибуття й зношування основних фондів. Коефіцієнт зношування основних фондів показує рівень зносу основних фондів.

Коефіцієнт оновлення основних фондів показує частку нових, які введені у експлуатацію в звітному періоді основних фондів в складі всіх основних фондів, існуючих на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних фондів характеризує частку основних фондів, існуючих на початок звітного періоду, котра вибула за цей період внаслідок старіння й зносу.

2. Коефіцієнт змінності роботи устаткування та його завантаження.

3. Інтенсивний, екстенсивний і інтегральний показники вживання виробничих потужностей.

4. Фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність.

Фондомісткість показує як забезпечено підприємство основними засобами.

Фондоозброєність характеризує величину основних засобів, яка припадає на одного працівника.

Фондовіддача показує ефективність використання основних засобів.

5. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів в цілому й основних їх груп; період одного обороту оборотних засобів в цілому й основних їх груп.

Умовні позначки:

Фк – балансова ціна основних виробничих засобів;

Вп – ціна виробленої продукції;

Фз – залишкова ціна основних виробничих засобів;

М – ціна майна підприємства;

Зо – сума зносу основних виробничих засобів;

Ч – середньооблікова кількість працівників;

Фу – ціна введених основних виробничих засобів;

Фв – ціна виведених основних виробничих засобів;

Кз – коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

Пз – сумарний прибуток підприємства.

Результати аналізу ефективності використання основних засобів наведені в таблиці 2.6.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						46
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Таблиця 2.6 – Показники стану й ефективності використання основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Формула розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2019	2020	2021
Фондомісткість	Φ_K/V_{Π}	р. 1011/р. 1103	88,31	64,48	153,66
Фондоозброєність	$\Phi_K/Ч$	р. 1011/р. 9070	1257,43	1952,38	4655,22
Коефіцієнт дійсної вартості основних засобів в майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,48	0,63	0,76
Коефіцієнт придатності основних засобів	1- K_3	1-(1012/1011)	0,42	0,56	1,67
Фондовіддача	V_{Π}/Φ_K	р. 1103/р. 1011	0,01	0,02	0,01
Рентабельність ОЗ	$\Pi_б/\Phi_K \cdot 100\%$	р. 2290/р. 1011 · 100%	-0,12	-0,04	0,01
Коефіцієнт дійсної вартості основних засобів в майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,48	0,63	0,76
Рентабельність ОЗ	$\Pi_б/\Phi_K \cdot 100\%$	р. 2290/р. 1011	-0,12	-0,04	0,02

Виконаний аналіз показав, що найбільша фондомісткість спостерігалася в 2021 р., у той же час фондовіддача в цьому році була найменшою. Себто, в 2021 р. частка ціни основних засобів в складі ціни виготовленої продукції була найбільшою, тобто – 153,66 грн. ціни основних засобів на 1 грн. виготовленої продукції. В 2020 р. цей показник був найменшим за розглянутий період з 2019 по 2021 рр., і склав 64,48 грн. ціни основних засобів на 1 грн. виготовленої продукції. Тому й фондовіддача, себто ціна виготовленої продукції на 1 грн. ціни основних засобів у 2020 р. була найбільшою за 3 роки. Себто ефективність використання основних засобів в 2020 р. була найбільшою.

Підвищення фондоозброєності зв'язане із зменшенням середньооблікової кількості працівників на підприємстві з 3293 у 2019 р. до 2703 у 2021 р.

Не дивлячись на значну фондомісткість і низьку фондовіддачу рентабельність основних засобів в 2021 р. у порівнянні з 2019 роком є більшою. Це можна пояснити тим, що дохід в 2021 р. був вищим на 414523 грн., ніж у попередньому році.

Величина показника рентабельності основних засобів збільшується з кожним роком, це свідчить про позитивні тенденції в діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Для проведення аналізу майнового стану потрібно було визначити наступні показники:

- коефіцієнт зносу.

Величина показника складається під впливом багатьох чинників: терміну використання основних засобів, їхнього складу та структури, котра прийнята на підприємстві, амортизаційної політики та т.п. Тому давати оцінку даному показнику для різних підприємств доречно, виходячи із специфіки їхньої діяльності. Хоча, в будь-якому випадку позитивним можна вважати низьку величину коефіцієнту зносу та його зменшення в динаміці.

Оптимальний ступінь зносу має знаходитися на рівні $<0,2$.

- коефіцієнт оновлення.

Коефіцієнт оновлення основних засобів визначає інтенсивність введення у дію нових основних засобів. Він визначає частку уведених основних засобів впродовж визначеного періоду в загальній ціні основних засобів на кінець звітного періоду.

За 2019 р. на підприємство ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» надійшло основних засобів на суму 84779 тис. грн.

Далі, у табл. 2.7 приведено розрахунки ознак майнового стану основних засобів підприємства.

Таблиця 2.7 – Аналіз майнового стану ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Формула для розрахунку	Рік		
		2019	2020	2021
Коефіцієнт зносу	Сума зносу ОЗ/Первісна вартість ОЗ на початок періоду	1,448	1,642	1,338
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Вартість уведених ОЗ за звітний рік/Загальна вартість ОЗ на кінець року	0,056	0,056	-
Коефіцієнт вибуття ОЗ	Ціна ОЗ, котрі вибули/Ціна ОВЗ на початок періоду	0,003	0,036	-

Нормативне значення Ко повинно бути більшим від 0,1. Ко на підприємстві «ІМПЕРІЯ-21» у 2019÷2020 рр. було меншим нормативного значення, що вказує

на невеликий процент заново введених основних засобів в загальній структурі основних засобів. А в 2021 р. декотрі об'єкти основних засобів групи з залишковою ціною 3933444 тис. грн. були в заставі для забезпечення кредитів.

- коефіцієнт вибуття.

Коефіцієнт вибуття характеризує інтенсивність вибуття основних засобів, себто рівень вибуття тих основних засобів, котрі чи морально застаріли, чи зношені та непридатні для подальшого використання. Позитивною у діяльності підприємства являється ситуація, коли ціна уведених в дію основних засобів більша вартості вибулих основних засобів.

Крім цього, в даному розділі було проаналізовано ділову активність ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», результати приведені у табл. 2.8. Для цього були розраховані коефіцієнти оборотності оборотних активів, коефіцієнти оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості, а ще тривалість їхніх оборотів.

У відповідності до одержаних даних можна зробити висновок про те, що з 2019 р. по 2021 р. мало місце збільшення оборотів оборотних активів. Це свідчить про достатній рівень ділової активності.

Коефіцієнти оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості: Кодз суттєво збільшується в 2021 р. Це вказує на збільшення термінів сплати дебіторської заборгованості кредиторам. Величина дебіторської заборгованості в 2021 р. суттєво збільшується, хоча ділова активність підприємства росте.

Ріст дебіторської заборгованості свідчить про те, що термін чекання повернення дебіторами зростає, підприємство не мало коштів, з-за цього було змушене брати кредити. Про це свідчить коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, зменшення котрого в 2021 р. указує на зростання закупівель підприємством у кредит. Період обороту дебіторської заборгованості позначає час (кількість днів), впродовж котрого дебіторська заборгованість перейде у грошові кошти, тобто кількість днів, протягом котрих вона буде погашена. В 2021 р. дебіторська заборгованість погашалася впродовж 43,98 днів, а підприємство погашало кредиторську заборгованість впродовж 35,62 днів.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						49
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Коефіцієнт оборотності запасів вказує на скільки структура є ліквідною, себто на скільки підприємство є більш стійким. В 2019÷2021 рр. його значення підвищується.

Отже, можна зробити висновок про те, що за 2020÷2021 рр. стан підприємства ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» покращувався, зменшувався час, протягом котрого підприємство гасило заборгованість. Значне покращання стану підприємства мало місце в 2021 р. Таким чином, за досліджуваний період можна зробити висновок, що ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» мало найбільшу ділову активність саме в 2021 р. Це пояснюється зменшенням об'ємів дебіторської й кредиторської заборгованості, а, крім того, зростанням чистого доходу в 2021 р. у порівнянні з 2020 р. на 67831 грн.

Аналіз трудових ресурсів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» приведений у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз ефективності керування трудовими ресурсами ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Формула для розрахунку	Рядки балансу	Рік		
			2019	2020	2021
Вартісний показник продуктивності (П)	$P = ЧД / Чоб$	2000/9070	989,44	1387,93	1757,51
Коефіцієнт обороту за наймом (Кн)	$Кн = П / Чоб$	3020/9070	0,57	0,14	0,71
Коефіцієнт обороту за вибуттям (Кв)	$Кв = З / Чоб$	3040/9070	–	–	–
Коефіцієнт стійкості персоналу підприємства (Кс)	$Кс = Ч1 / Чоб$	–	–	–	–

Для цього аналізу потрібно визначити такі показники:

1. Ціновий показник продуктивності (П) – визначається як відношення ціни виготовленої продукції до середньооблікової кількості працівників.

Адекватно до одержаних значень найбільше значення продуктивності, котре виявляється в виробітку, спостерігалось в 2021 р., а саме 1154,94 тис. грн. на працівника на рік. Це пов'язано із зростанням чистого прибутку від продажу продукції при стабільній середньообліковій кількості працівників.

2. Коефіцієнт обороту з найму (K_n) – підраховується як відношення чисельності прийнятих працівників на підприємство за деякий період до середньооблікової чисельності працівників за цей же період.

3. Коефіцієнт обороту за вибуттям (K_v) розраховується як відношення чисельності звільнених працівників з підприємства за деякий період до середньооблікової чисельності працівників за цей же період.

4. Коефіцієнт стійкості персоналу (K_c) – відношення кількості працівників зі стажем роботи на підприємстві понад один рік (за деякий період) до середньооблікової чисельності працівників за цей же період.

Ці значення вказують на те, що число працівників, котрі працюють на підприємстві понад один рік за досліджуваний період з кожним роком зростає. Подібна тенденція, з одного боку, є позитивним чинником, так як такі працівники мають досвід та високий рівень кваліфікації, а з іншого боку, знижується число молодих спеціалістів, котрі володіють новими знаннями й бажають працювати.

У даному підрозділі проаналізовано затрати на виготовлення продукції по калькуляційним статтям і елементам затрат, затрати на одну гривню об'єму виготовленої продукції. Аналіз доходу підприємства має на меті визначення структури та динаміки кожного із елементів, які формують дохід. Важливим також є вивчення основних чинників, які впливають на ріст або зменшення доходу підприємства.

Головною задачею аналізу рентабельності являється оцінка дохідності функціонування підприємства у цілому й ефективності використання часткових груп його активів.

Аналіз фронтального фінансового стану підприємства має на меті розрахунок ознак платоспроможності, ліквідності, ділової активності, крім того визначення факторів, котрі вплинули на перемену динаміки даних груп ознак.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
						51
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Мета аналізу економічного потенціалу – загальне економічне оцінювання тенденцій, виявлення відхилень та недоліків виробничо-господарського функціонування підприємства, розкриття проблем розвитку та причин наявного стану об'єкту аналізу.

У табл. 2.10 приведено аналіз платоспроможності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за даними терміну 2019÷2021 років. Об'єми готової продукції і товарів за аналізований період збільшилися, що є негативною тенденцією. Це свідчить про те, що продукція затримується на складі, й не реалізовується своєчасно, тому мають місце додаткові затрати, котрі пов'язані з її зберіганням на складах. Величина дебіторської заборгованості збільшилася. Це негативно характеризує функціонування підприємства. Крім того, це значить про те, що заборгованість клієнтами погашається не швидко, підприємству не достає коштів на власні потреби, тому ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» використовувало короткострокові кредитні ресурси.

Таблиця 2.10 – Аналіз платоспроможності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показники	Розрахунок	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення(+;-)
1. Платіжні засоби:				
- каса та поточний рахунок(тис. грн.)	1	44188	9877	-34432
- готова продукція і товари	2	42347	83553	42216
- дебіторська заборгованість	3	385634	417853	33229
Разом платіжних засобів	4	470169	510172	41013
2. Платіжні зобов'язання разом:				
- коефіцієнт платоспроможності	6=1/5	0,0149	0,0034	-0,0116
- перевищення платіжних засобів	7=4≥5	-	-	x
- перевищення платіжних зобов'язань	8=5≥4	+	+	x

Аналіз ліквідності підприємства наведений в табл. 2.11.

Для аналізу ліквідності були розраховані наступні коефіцієнти:

1) Коефіцієнт покриття визначає спроможність підприємства забезпечувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш легкорезалізованого елемента

активів – оборотних коштів. Величина коефіцієнту з кожним роком суттєво збільшується, це означає, що підприємство має більше перспектив для того, щоб розрахуватися за поточними зобов'язаннями.

Таблиця 2.11 – Аналіз ліквідності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Формула та розрахунки	Рядки в балансі	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт покриття	(ОА-Витрати майбутніх періодів)/Короткострокові зобов'язання	(1195-1170)/1695	0,4896	0,5255	1,1416
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(ГК+Короткострокові вкладення)/Короткострокові зобов'язання	(1165+1160)/1695	0,0150	0,0034	0,0298
Коефіцієнт поточної ліквідності	(ОА-запаси)/поточні зобов'язання	(1195-1100)/1695	0,1993	0,5192	0,5815

Але нормативним значенням є величина $2 \div 3$, тому можна твердити, що у ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» є проблемний стан платоспроможності.

2) Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає можливість визначити частину короткострокових зобов'язань, які підприємство може погасити у найближчий час, не очікуючи оплати дебіторської заборгованості та реалізації інших активів.

Величина коефіцієнту вважається достатньою, якщо вона перевищує $0,2 \div 0,3$. ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» має суттєво нижчі значення даної ознаки, що свідчить про те, що підприємство не має достатньої кількості грошових коштів.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності демонструє, яку частку поточних зобов'язань підприємство здатне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів і їх еквівалентів, фінансових вкладень і дебіторської заборгованості. Так як величина Кпл для ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» менша нормативної, а саме менше, ніж 0,6 до 2021 р., можна дійти висновку, що підприємство мало недостатню забезпеченість оборотними коштами для проведення господарської діяльності, а тому не мало змоги своєчасно погасити зобов'язання.

Аналіз платоспроможності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», який представлений у табл. 2.12, передбачав розрахунок наступних показників:

1) Коефіцієнт платоспроможності визначає, яку частку в загальних інвестиціях в підприємство має власний капітал. Найліпше значення менше 0,5, таким чином підприємство має невисокий рівень автономії.

2) Ознака фінансової стабільності – індикатор фінансової стабільності, котрий вказує на здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями у середньо- та довгостроковій перспективі. Величина показника вказує на те, скільки гривень свого капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань підприємства. Високе значення свідчить про низький ступінь фінансових ризиків.

Нормативне значення ознаки лежить у межах $0,67 \div 1,5$. За 2019÷2020 роки спостерігається високий ступінь фінансових ризиків, хоча ситуація в 2021 році виправилася й знаходиться у межах норми.

3) Коефіцієнт фінансового левериджу віддзеркалює структуру капіталу підприємства, а також, у певній мірі, ризик структури капіталу. Вказує на залежність підприємства від довгострокових обов'язків. Нормативне значення ознаки повинно бути не більше 0,25. Величина коефіцієнту для ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за період, який досліджується, більше, чим 0,25. Тому вільно зробити висновок про те, що підприємство залежне від довгострокових зобов'язань.

4) коефіцієнт забезпечення власними коштами охарактеризовує ступінь забезпечення підприємства власними джерелами формування оборотних активів, себто вказує на кількість власних джерел формування оборотних активів підприємства, котра припадає на одиницю цих активів. Нормою вважається величина коефіцієнту $> 0,1$. Величина коефіцієнту для ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» набагато менша від нормативного. Це свідчить про дуже низький рівень забезпеченості підприємства власними коштами. Крім того, спостерігається негативна динаміка, схильна до зниження величини даного коефіцієнту.

Також в даному розділі було виконано аналіз рентабельності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21». Результати представлено у табл. 2.13.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		54

Таблиця 2.12 – Ознаки платоспроможності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Формула	Рядки балансу	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт платоспроможності	ВК/Пасив балансу	1495/1900	0,011	0,296	0,373
Коефіцієнт фінансової сталості	ВК/Джерела залучених коштів	$1495/\sum(1595;1600;1610-1665)$	0,016	0,580	0,789
Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання/ВК	1595/1495	2,805	0,269	1,217
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	(ВК-Вартість ОЗ)/Вартість оборотних засобів	$(1495-1011)/1195$	-2,568	-2,618	-5,718

Таблиця 2.13 – Аналіз рентабельності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Показник	Розрахунок	Рядки в балансі	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток/середньорічну вартість активів	$2350/(1300 \text{ на поч.}/2+1300 \text{ на кін.}/2)$	-0,135	-0,048	0,027
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток/власний капітал	2350/1495	-13,014	-0,147	0,072
Коефіцієнт рентабельності продукції	Чистий прибуток/загальновиробнича собівартість	2350/2050	-0,187	-0,078	0,055

У Відповідно до проведеного аналізу рентабельності підприємства можливо зробити висновок про те, що, зважаючи на досить низькі значення коефіцієнтів рентабельності (менше нормативних на 0,2 й більше), підприємство ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» є недостатньо прибутковим. Прибутки мають місце, але вони незначні й не здатні забезпечити гуртовий розвиток підприємства.

Підприємство працює нормально в тому випадку, коли показник рентабельність активів, функціонування підприємства має тенденцію зростати, до того ж чим більші значення цих показників, тим краще для підприємства. Як видно з виконаних розрахунків, рентабельність активів, продукції, власного капіталу, була найбільшою в 2021 р.

2.3. Аналіз ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Для того, щоб збагнути чи достатньо ефективно працює підприємство виконаємо SWOT-аналіз з метою визначення сильних і слабких сторін й можливостей та загроз, котрі мають місце на підприємстві.

Таблиця 2.14 – Аналіз внутрішнього середовища

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	Відносно низький ступінь собівартості продукції. Значна фондovіддача. Висока якість продукції. Висока продуктивність праці виробничого персоналу. Енергозаощадні технології.	Невисокий відсоток нововведень. Значний рівень енергоємності технології в порівнянні з конкурентами. Недостатньо ефективне використання основних засобів.
Кадрова	Високий ступінь кваліфікації виробничого персоналу. Позитивна ділова репутація.	Неефективна система мотивації й стимулювання праці. Високий ступінь плинності кадрів. Низький ступінь кваліфікації менеджерів.
Маркетингова	Продукція користується попитом. Торгова марка «ІМПЕРІЯ-21» є відомою.	Неефективна реклама й стимулювання збуту. Недостатнє оновлення асортименту. Проблеми з продажами продукції.
Фінансова	Доступність позикових коштів. Висока ліквідність активів підприємства.	Нестабільне фінансове становище. Збиток. Високий ступінь залежності від кредиторів.
Організаційні можливості	Ефективна організаційна структура. Налагоджені зв'язки з постачальниками.	Недостатня кваліфікація менеджерів.

Джерело: складено автором

У таблиці 2. 15 представлено зовнішні можливості й загрози зовнішнього середовища для ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Визначивши показники матриці SWOT можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» знаходиться в сегменті «Слабкі сторони-Можливості». Отже для підприємства необхідно використання стратегії реалізації можливостей для подолання слабостей. Певними стратегічними заходами для впровадження цієї стратегії є:

1. Впровадження нововведень.
2. Збільшення власного капіталу завдяки залученню нових акціонерів.

3. Поліпшення умов, організації й стимулювання праці
4. Приділення уваги до підвищення кваліфікації персоналу

Таблиця 2.15 – Аналіз зовнішнього середовища

Чинник зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
Економічний	Активізація інвестиційних процесів	Військовий стан в країні Високий ступінь інфляції Високий рівень відсоткових ставок. Високий ступінь податків.
Політика і законодавство	Досконалість законодавчих актів. Стабільність законодавства.	Високий тиск політичних сил на економіку. Нестабільність законодавства. Суперечливість законодавства.
Соціальна сфера	Зростання культурного рівня. Зростання якості освіти.	Зниження реальних доходів населення. Погіршення демографічної ситуації.
Розвиток науки й техніки	Швидке розвинення інформаційних технологій. Покращення інноваційного клімату.	Низький ступінь затрат на наукові розробки. Невисока якість інформаційних ресурсів.

Таблиця 2.16 – SWOT-аналіз

	Сильні сторони(S)	Слабкі сторони(W)
Можливості, О	СіМ Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, конкурентні переваги ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» може увійти у нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; до того ж завдяки значній дохідності підприємство може підвищити доходи населення; маючи значні виробничі потужності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» здатне розширити виробництво.	СлМ На основі можливості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» проникнення на нові сегменти ринку, обслуговування нових категорій споживачів, збільшення виробництва підприємство може суттєво зменшити атаку з боку конкурентів, невдалі диверсифікації, «хворобу великої компанії» й підготувати ресурсозберігаючу стратегію. Також, використовуючи ріст доходів населення може удосконалити систему стимулювання праці.
Загрози, Т	СіЗ Маючи значну прибутковість, рентабельність підприємства здатне запобігти загрозі інфляції й зменшення рівня доходів населення. А скориставшись диференціацією виробів, підтримкою і розвитком іміджу, сильними ринковими позиціями здатне протистояти переминам у потребах і смаках споживачів, зростанню тиску з боку конкурентів.	СлЗ Підприємство має направити свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, протистояння атакам з боку ключових конкурентів, уникнення необґрунтованої диверсифікації, слідування за доцільністю розмірів виробництва й підготувати ефективну ресурсозберігаючу стратегію. Також ТОВ «ІМПЕРІЯ» повинно звести до мінімуму вплив інфляції, зменшення доходів населення, змін смаків і вимог споживачів, сповільнення темпів росту ринку.

Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата
-----	------	----------	--------	------

Місія ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» – це забезпечення споживачів натуральними, «ІМПЕРІЯ-21 – це розширення ринків збуту, збільшення доходів, найповніше задоволення вимог споживачів.

Ціль маркетингу ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» для себе формулює наступним чином: дізнатися й зрозуміти споживача так, щоб товар або послуга відповідали його дійсним вимогам та потребам.

Таким чином, ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» найбільше використовує наступні конкурентні стратегії:

- стратегію лідирування в затратах: єдине керування підприємства дає ефект синергії за рахунок економії при закупівлях, запровадження передових технологій та розробок, а також перехресного ліцензування;
- стратегії диференціації: високий ступінь стабільного позиціонування кожної торгівельної марки, надання їй особливих характеристик.

Для оцінювання конкурентоспроможності використаємо метод Шонфільда. Оцінювання показника якості продукту проводилося за п'ятибальною шкалою. Коефіцієнт значимості показника для замовника знаходився в межах 0÷1.

Споживачами даного виду продукції можуть бути як звичайні громадяни, так і різноманітні магазини, паби, ресторани, кафе тощо.

Таблиця 2.17 – Оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства по методу Шонфільда

№	Показники підприємства	Коефіцієнт значущості для замовника	Оцінка показника за п'ятибальною шкалою				
			ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»	Карлсберг Україна	Сан ІнБевУкраїна	Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль»	Перша приватна броварня
1	Вартість на флагман	0,35	5	4	4,2	4	4,6
2	Реклама	0,3	4	4,6	5	3	4,2
3	Задоволення вимог споживача	0,35	5	5	5	4	5

Графічне зображення оцінювання конкурентоспроможності по методу Шонфільда показано на рис. 2.5.

Таким чином, ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» являється конкурентоспроможним. Найважливішою перевагою продукції являється низька ціна й задоволення вимог споживачів.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності функціонування підприємства

На функціонування кожного підприємства мають вплив певні чинники, й для того, щоб оцінювати результати їхніх дії можна скористатися методами статистики.

Головне завдання кореляційного й регресійного методів аналізу полягає у аналізуванні статистичних даних для того, щоб виявити математичні залежності між досліджуваними ознаками та встановити з поміччю коефіцієнтів кореляції порівняльні оцінки щільності взаємозв'язку, який має деяке числове вираження.

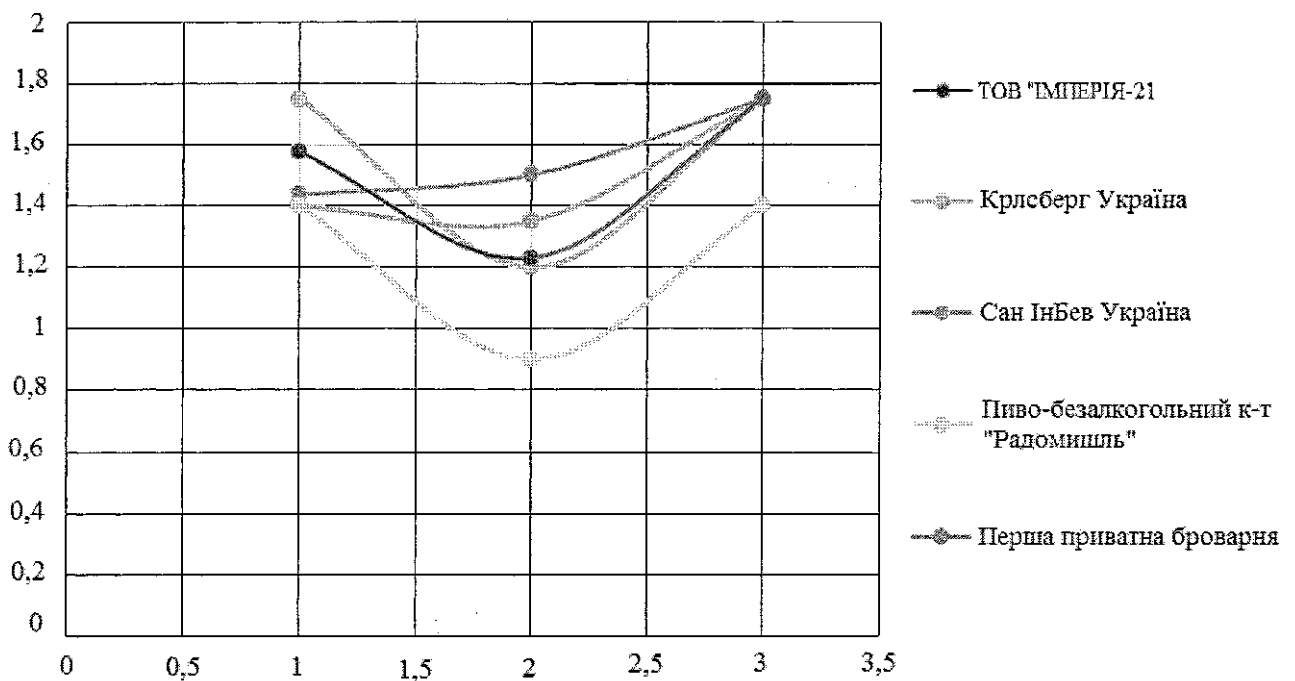


Рисунок 2.5 – Графічне зображення оцінок конкурентоспроможності

Допустимо, що зв'язок між результативною та факторними ознаками може бути описаний лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4 \quad (2.1)$$

де y – чистий прибуток від продажу продукції (тис. грн.);

x_1 – адміністративні затрати (тис. грн.);

x_2 – затрати на збут (тис. грн.);

x_3 – інші операційні затрати (тис. грн.);

x_4 – фінансові затрати (тис. грн.);

a_0 – вільний член рівняння регресії;

a_1, \dots, a_4 – коефіцієнти рівняння регресії, котрі відображують кількісний вплив на результуючий показник змінювання величини відповідного факторного показника на одиницю його вимірювання.

Ухідні дані для виконання кореляційно-регресійного аналізу представлені в табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Головні фінансові показники функціонування підприємства за 2016÷2021 рр.

Показник	Рік					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий прибуток від продажу продукції, тис. грн.	4176279	3978643	3288917	3742986	3625955	4864242
Адміністративні затрати, тис. грн.	218831	231236	199428	18848	223364	286678
Затрати на збут, тис. грн.	870955	866135	85752	858966	843486	1212357
Інші операційні затрати, тис. грн.	393185	563203	383364	368436	419866	6267
Фінансові затрати, тис. грн.	187833	184882	185369	316346	319836	324845

Для того, щоб виявити основні фактори, котрі впливають на чистий дохід від функціонування підприємства, необхідно виконати кореляційний аналіз самостійних фінансових показників функціонування підприємства. Для його виконання скористаємося MS Excel, результати аналізу представлені в табл. 2.19.

Таблиця 2.19 – Наслідки кореляційного аналізу прибутковості підприємства

Показник	Чистий прибуток	Адміністративні затрати	Затрати на збут	Інші операційні затрати	Фінансові затрати
Чистий прибуток	1				
Адміністративні затрати	0,547762	1			
Затрати на збут	0,775542	0,189893	1		
Інші операційні затрати	-0,76289	-0,36283	-0,39297	1	
Фінансові затрати	0,280928	-0,15334	0,495266	-0,57226	1

Оцінювання тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками здійснювалося з використанням шкали Чеддока, характеристика наведена в табл. 2.20.

Таблиця 2.20 – Характеристика тісноти зв'язку чистого прибутку з факторними ознаками

Показник	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	Фінансові витрати
Чистий прибуток	помітний	тісний	Тісний	слабкий

На основі результатів кореляційного аналізу можливо зробити висновок (таблиця 2. 19), що між чистим прибутком і затратами на збут продукції має місце дуже тісний зв'язок, між чистим прибутком та іншими операційними затратами – тісний, між чистим прибутком і адміністративними затратами – помітний, між чистим прибутком і фінансовими затратами – слабкий.

З метою елімінації явища мультиколінеарності вилучимо ознаку «фінансові затрати».

З метою встановлення форми зв'язку між ознаками, що досліджуються, необхідно виконати регресійний аналіз. Для проведення регресійного аналізу використовувався MS Excel. Його результати наведені в табл. 2.21÷2. 2. Так як зв'язок між чистим прибутком і фінансовими затратами слабкий, то цей показник не будемо приймати до уваги.

Таблиця 2.21 – Регресійна статистика

Множинний R	0,960558
R-квадрат	0,913469
Нормований R-квадрат	0,768518
Стандартна помилка	310722,7
Спостереження	6

Відкоригований коефіцієнт детермінації $R \approx 0,7685$ (таблиця 2.21), себто зміна результативної ознаки на 76,85% викликана зміною факторних ознак.

Таблиця 2.22 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	3	1,79E+12	5,73E+11	6,333339868	0,151489396
Залишок	2	1,908E+11	9,14E+10		
Всього	5	1,97E+12			

Результати дисперсійного аналізу свідчать про надійність одержаної моделі: по критерію Фішера $F=6,33 > F_{\text{табл.}}=0,14$, де $F_{\text{табл.}}=F(1-0,95; m; n-m-1)=0,95$, себто рівняння регресії значуще (на 95%), впливу випадкових факторів немає місця.

Так як фактичне значення $F > F_{\text{табл.}}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий й рівняння регресії має статистичну надійність.

По результатах регресійного аналізу (таблиця 2.23), так як для всіх показників Р-значення менші 0,5, то коефіцієнти можливо вважати ненульовими, таким чином, факторні ознаки мають вплив на результативну ознаку. Оцінювання статистичної значущості параметрів регресії здійснювалася за допомогою t-критерію (таблиця 2.23), при величині значень t-статистики, котрі менші $t_{\text{табл.}}(0,95; n-m-1)=2,92$, природа утворення параметрів a_i є випадковою, інакше, потрібно визнати статистичну значущість параметру.

Таблиця 2.23 – Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Чистий прибуток	3416995	644239,98	5,328124	0,03569041	597605,9242	6145474,543
Адміністративні затрати	1,969259	1,6551967	1,303085	0,362454645	-4,91988639	8,656383866
Витрати на реалізацію	0,961797	0,4266737	2,385595	0,159826957	-0,85077277	2,845073347
Інші операційні затрати	-1,5929	0,8506737	-1,87587	0,227813828	-5,20958223	2,225782825

Таким чином, природа параметру a_i (пов'язаний з ознакою інших операційних витрат) випадкова, другі параметри (a_1, a_2) – статистично значущі.

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії такі:

$$-4,82 \leq a_1 \leq 8,56$$

$$-0,84 \leq a_2 \leq 2,74$$

$$-5,11 \leq a_3 \leq 2,12$$

Рівняння множинної регресії має такий вигляд:

$$y=3417019,8-137,7 \cdot x_1-36,7 \cdot x_2-117,9 \cdot x_3.$$

Таким чином, збільшення адміністративних затрат на одиницю приведе до зменшення чистого прибутку у середньому на 137,7 од.; збільшення затрат на реалізацію на одиницю приведе до зменшення чистого прибутку у середньому на 36,7 од.; збільшення других операційних затрат на одиницю приведе до зменшення чистого прибутку у середньому на 117,9 од.

По максимальному коефіцієнту $\beta_2=0,554$ констатуємо, що найбільше впливає на результат у фактор x_2 . Статистична значущість рівняння була перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації та критерію Фішера.

Для проведення аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу в припущенні, що вплив других факторних ознак не має місця, необхідно встановити коефіцієнти еластичності:

$$\varepsilon_i = \alpha_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i = 1, 3 \quad (2.3)$$

Тоді $\varepsilon_1=-6,39$, $\varepsilon_2=-7,15$, $\varepsilon_3=-9,84$.

Таким чином, якщо адміністративні затрати збільшаться на 1%, то чистий прибуток зменшиться на 6,39%, якщо затрати на реалізацію збільшаться на 1%, то чистий прибуток зменшиться на 7,15%, якщо другі операційні затрати збільшаться на 1%, то чистий прибуток зменшиться на 9,84%.

Із зазначеного вище можливо зробити висновок, що чистий прибуток підприємства тісно зв'язаний із адміністративними затратами на реалізацію й другими операційними затратами, що в свою чергу свідчить про те, що підприємству необхідні шляхи зменшення цих затрат за рахунок оптимізації діяльності чи збільшення доходу.

Висновки до розділу II

У даному розділі було виконано аналіз функціонування підприємства ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», дана його загальна характеристика, наведена організаційна структура й діяльність усіх підрозділів. Підприємство являється Товариством з обмеженою відповідальністю, котре виробляє безалкогольні напої.

У результаті аналізу динаміки фінансових результатів за 2019÷2021

					БЕП 32. 13. 002 КРБ	Акр.
						63
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

роки можна говорити про те, що в 2020 році в порівнянні з попереднім роком очевидно, що чистий прибуток від збуту продукції зменшився на 127152 тис. грн., собівартість реалізованої продукції зменшилася на 9559 тис. грн. В 2021 році в порівнянні з 2020 роком чистий прибуток від збуту продукції зріс на 1539297 тис. грн., собівартість реалізованої продукції зросла на 921965 тис. грн., взагалі має місце позитивна тенденція, хоча через закупівлю нового устаткування на даному етапі збільшилася собівартість продукції.

Виконавши аналіз показників ліквідності, можна говорити про те, що: в 2021 р. у порівнянні з попереднім роком, коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс на 0,03 і є меншим від величини оптимального значення, отже не можна в повній мірі перекрити короткострокові зобов'язання грошовими коштами й їхніми еквівалентами.

Із величини коефіцієнту покриття видно, що 1,14 грн. поточних активів в 2021 році припадає на 1 грн. поточних зобов'язань, його значення з кожним роком зростає. Співвідношення кредиторської й дебіторської заборгованості в 2021 р. вказує на те, що кредиторська заборгованість більша від дебіторської, показник перевищує одиницю.

Відносно виконаного SWOT-аналізу ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», доцільно зауважити, що найбільш потужно підприємство позиціонує себе з боку сильної позиції на ринку завдяки тому, що за відносно низької собівартості продукції має високу якість продукції й торгівельна марка «ІМПЕРІЯ-21» є достатньо відомою, висока фондовіддача й продуктивність праці виробничого персоналу, має місце сформована система керування й висока кваліфікація працівників.

Головними можливостями підприємства є такі: освоєння нових секторів ринку, перспектива розширити виробництво, надання послуг новим додатковим групам споживачів, розроблення ресурсозберігаючої стратегії за наявності енергоощадної технології, удосконалення системи стимулювання праці. Загрози й слабкі сторони підприємства завдяки неефективності системи стимулювання праці, високого рівня плинності кадрів, неефективної рекламної діяльності і нестійкого фінансового становища в результаті котрого мають місце збитки.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		64

Ґрунтуючись на проведеному аналізі факторів впливу на функціонування підприємства, можна зазначити, що у основному має місце негативний вплив факторів на функціонування підприємства, необхідні шляхи зменшення затрат.

Аналізуючи технічні фактори, доцільно відмітити, що підприємство виробляє якісну продукцію завдяки оновленій і високоякісній техніці.

					<i>БЕП 32. 13. 002 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		65

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

3.1. Шляхи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Зростання ефективності являється незаперечним показником кожного підприємства, саме тому його керівники й менеджери мають безперервно моніторити стан свого підприємства й вносити корективи з метою покращання роботи й більш ефективного використання ресурсів.

Під резервами підвищення фінансової продуктивності виробництва маються на увазі невикористані можливості збільшення випуску продукції у розрахунку на одиницю загальних затрат завдяки більш раціонального використання усіх видів ресурсів підприємства.

Головні напрямки збільшення продуктивності виробництва – це підвищення його технічного рівня, покращення управління, організації виробництва й праці, зміна розміру та структури виробництва, покращання якості природних ресурсів та інші.

Узагалі всі заходи зростання ефективності діяльності підприємств можна виразити трьома напрямками [2]:

1. Вдосконалення системи керування підприємством і всіма видами його діяльності (організаційний).
2. Керування затратами та ресурсами (ресурсний).
3. Розвиток і вдосконалення виробництва й іншої діяльності (технологічний);

У рамках організаційного напрямку відбувається пошук можливостей підвищення продуктивності тих процесів, котрі мають місце на підприємстві.

При цьому насамперед увага звертається на ефективність керування.

Обов'язковим елементом продуктивності підприємства, а, значить, й помітним резервом її підвищення, можна вважати організацію виробничого процесу. В певних умовах підприємству необхідно проаналізувати усі нюанси, котрі визначають ефективність організації діяльності – від величини робочого

					<i>БЕП 32. 13. 003 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		65

простору окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства у цілому. Стосовно виробничих підприємств, якщо брати до уваги специфіку їхньої роботи, особливу увагу треба приділяти можливості використання більш ефективних видів виробництва (масового, крупносерійного).

У рамках технологічного напрямку основним можна вважати розв'язання питання технологічного відставання. Це являється нарізним для українських підприємств. При цьому вказана проблема може вважатися всеохоплюючою та має щонайменше дві складові: матеріальну та нематеріальну. Перша з них – це покращення технічної бази, а друга – організаційно-правові питання. Багато економістів вважають, що подолання технічного та технологічного відставання вимагає не простого переходу на сучасні технології, а запровадження комплексу відносин, які іменуються корпоративною культурою.

Така культура повинна запозичуватись, відповідно, у найсучасніших підприємств з великим досвідом роботи у ринковому середовищі.

Ресурсний напрямок відображує першочергові вимоги аналізу продуктивності використання наявної матеріальної бази виробництва й живої праці. При цьому необхідно брати до уваги рівень завантаження устаткування у часі, склад собівартості продукції, котра виробляється, з точки зору пропорції в ній частин амортизації, матеріальних витрат і витрат на оплату праці.

Визначені характеристики необхідно розглядати у динаміці, а крім того за можливості співставляти з показниками ближчих конкурентів. Для оборотних фондів помітним показником рахується швидкість їхнього обороту, таким чином, необхідно проаналізувати моменти її збільшення, наприклад такі:

- скорочення об'ємів незавершеного виробництва;
- покращення системи матеріально-технічного забезпечення для оптимізації виробничих запасів;
- пришвидшення збуту готової продукції;
- зменшення розмірів дебіторської заборгованості.

Окрім цього, необхідно спрямувати увагу й на інші напрями раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

					<i>БЕП 32. 13. 003 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		66

- вивчити головні причини втрат та недоцільного використання ресурсів;
- гарантувати умотивоване нормування затрат матеріалів;
- реалізувати запровадження вторинних ресурсів;
- розробити систему заохочення за економію матеріалів, енергії, сировини і відробити її дієвість;
- сконцентрувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

За результатами аналізу продуктивності використання трудового потенціалу підприємства, доцільно зосередити увагу на наступних аспектах:

- затрати робочого часу впродовж зміни;
- затрати робочого часу в результаті плинності кадрів;
- рівень використання засобів механізації та автоматизації праці й комп'ютерної техніки;
- тестування системи стимулювання працівників;
- визначення професійно-кваліфікаційної структури працівників.

3.2. Розробка заходів вдосконалення рекламної діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

З метою підвищення продуктивності й ефективності функціонування підприємства на гнучкому ринку й нарощування доходу потрібно збільшити об'єми реалізації шляхом залучення нових клієнтів завдяки засобам масової реклами, котрі реалізують ефективну збутову діяльність, а головними заходами щодо її реалізації являються: розташування у мережі Інтернет, налаштування сайту й аналітика всіх рекламних кампаній, більш ефективна реклама на телебаченні, підтримування соціальних заходів ц якості спонсора. Простежимо більш детально, які види послуг потрібні для реклами.

					<i>БЕП 32. 13. 003 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		67

Таблиця 3.1 – Розрахунок ціни рекламних послуг

Назва рекламної послуги	Вартість послуги, грн.	Кількість	Усього
Контекстна реклама	5600	1	5600
Реклама на телебаченні	6100	1	6100
Поглиблене налаштування контекстної реклами	910	1	910
SEO-оптимізація	3100	1	3100
Google Analytics	160	1	160
JPG банера	1950	2	3900
GIF банера	2700	3	8100
Всього			27870

Отже, впродовж року ціна рекламних послуг становить 27870 грн.

Для того, щоб налаштувати рекламну кампанію й моніторити ринок, потрібно прийняти на роботу маркетолога, його посадовий оклад складає 20000 грн. у місяць, а за рік становитиме 240000 грн. Відрахунки з його заробітної платні складають 52800 грн.

Сумарні затрати на створення реклами складають: $240000+52800=292800$ грн.

Дохід від продажу, запланований у прогностному періоді, становить 7% від доходу 2021 р.: $4864242 \cdot 1,07=5411668,34$ тис. грн.

Отже, виручка від продажів збільшилась на 357527,23 тис. грн.

Для збільшення популярності бренду необхідно прийняти на роботу торгового представника, функції котрого будуть полягати у прийнятті участі у різноманітних виставках і ярмарках, розповсюдженні товару у роздрібній і гуртовій торгівлі, а також виконувати збір даних з торгівельних точок продукції підприємства. Затрати на заробітну платню працівника приведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Затрати на заробітну платню торговельного представника

Посада	Ставка, грн.	Нарахування по ЕСВ, %	Витрати на одного працівника, грн.
Торговий представник	15000+2% від продаж	3300	18300

Посадовий оклад складає 15 000 грн. на місяць, отже на рік становитиме 180000 грн. Відрахування з заробітної платні торговельного представника – 39600 грн. Сумарні затрати на заробітну платню торговельного представника складають:

$$180000+39600=219600 \text{ грн.}+2\% \text{ від реалізації.}$$

Також необхідно оптимізувати діяльність відділу збуту. Для цього спочатку необхідно визначити, на скільки організація роботи менеджерів з продажів і їх методи діяльності відповідають стратегії підприємства.

CRM система – це зброя, котра допоможе досягти перемоги у конкурентній боротьбі тільки у тому випадку, коли у вищих керівників є чітке уявлення майбутнього очікуваного стану підприємства та постадійне уявлення, яким чином можливий перехід у цей стан.

Стратегії та цілі відділу збуту мають бути добре відомі керівнику відділу реалізації, котрий має донести стратегію й те, яким чином її необхідно реалізувати до торговельного персоналу.

На стадії складання стратегії власник підприємства разом з консультантом опрацьовують нову чи корегують вже існуючу стратегію «ведення бойових дій», «озброюють» менеджерів прийомами тактики.

На цьому етапі відбувається розподілення сфер відповідальності між власником підприємства, керівником відділу збуту, менеджерами з реалізації, консультантом.

Важливим є те, щоб кожен співробітник відділу реалізації, керівник відділу реалізації, власник підприємства розуміли, у чому суть та унікальність їх товару, чим їхній товар відрізняється від товарів конкурентів.

На етапі створення стратегії проводяться тренінги для управлінців з реалізації для того, щоб розробити сценарій дій для кожної стадії реалізації.

У результаті виконаних робіт власник підприємства одержує технологічну карту реалізацій, яка містить точну інформацію щодо бізнес-процесів і осіб, які відповідають за кожну дію та результати їхніх дій.

На підприємстві вже запроваджена дана система, хоча обрана стратегія

					<i>БЕП 32. 13. 003 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		69

Дохід від реалізації запланований у прогнозованому періоді у розмірі 8% від доходу 2021 р.: $4963232 \cdot 1,08 = 5360290,6$ тис. грн. Себто, дохід від продажу зросте на 397058,6 тис. грн.

Так як фахівцю необхідно підготувати добре оснащене робоче місце, то є сенс також розрахувати затрати на створення робочого місця для нового фахівця. Вони наведені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Затрати на створення додаткового робочого місця

Назва	Кількість,шт.	Ціна/1шт	Сума,грн.
Стіл	1	4600 грн.	4600 грн.
Стілець	1	900 грн.	900 грн.
Комп'ютер	1	16000 грн.	16000 грн.
Телефон	1	1300 грн.	1300 грн.
Разом	4	22700 грн.	22700 грн.

Таблиця 3.6 – Розрахунок затрат на оновлення CRM-системи

Назва	Вартість, грн.
Оновлення клієнтської бази	25000

Основним завданням нового працівника стане налаштування й стабільна підтримка CRM-програми, котра дозволить:

- вести стандартизовану базу даних контактів для підприємства;
- ефективно інспектувати якість роботи відділу реалізації у будь-який час;
- отримувати статистику й аналітику ефективності роботи з лідами;
- здійснювати планування підвищення якості функціонування та розробляти стратегію розвитку підприємства.

Отже, CRM-система необхідна для такого:

- не утратити майбутнього клієнта, не пропустити жодного вхідного дзвінка та запиту. У підприємстві, особливо у малому й середньому, конкуренція надзвичайно висока. Саме тому підприємства прикладають багато зусиль для залучення потоку клієнтів;
- контролювати діяльність співробітників та стандартизувати взаємодію з клієнтами. Інформація щодо усіх вхідних і вихідних контактів буде знаходитися у спільному сховищі, звідки її можна буде отримати у будь-який момент;

- акумулювати статистичну базу. Завдяки використуванню CRM- системи уся робоча інформація накопичується у єдиній спільній базі даних у стандартизованому виді, себто керівник має можливість аналізувати роботу й планувати подальшу роботу більш свідомо;
- надавати підготовлені рішення, котрі можуть бути застосовані для створення власної системи роботи. CRM-система дозволяє:
- урахувувати усіх майбутніх клієнтів;
- урахувувати плюси постійних клієнтів;
- простежувати комерційні оферти, замовлення, проплати;
- бачити усі договори, контакти у спільній базі;
- оптимізувати діяльність працівників;
- складати аналітичні звіти.

Сумарні затрати від розроблених заходів і ефективність від їх застосування показані в табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Визначення затрат на розроблені заходи для підвищення ефективності функціонування підприємства

	Реклама	CRM-система
Затрати на розробку заходу, тис. грн.	28060	26000
Запланований дохід від продажу після запровадження заходу	5411668,34	5461280,7
Поточна виручка від реалізації підприємства, тис. грн.	4864242	4864242
Ефект від використання заходу, тис. грн.	+33870,89	+387159,6

Встановимо коефіцієнти економічного ефекту від капітальних вкладень у створення маркетингового відділу та реклами й термін окупності інвестиційних вкладень. Термін окупності капітальних вкладень у рекламу дорівнює:

$$k_{e.e.} = \frac{1}{1,21} = 0,83 \text{ року.}$$

Коефіцієнт економічного ефекту від капітальних вкладень у CRM-систему складає:

$$k_{e.e.} = \frac{1}{15,88} = 0,06 \text{ року.}$$

3.3. Результати зростання ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Результати зростання ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» будуть визначені в майбутніх періодах діяльності підприємства через аналіз динаміки доходу після впровадження запропонованих заходів.

В таблиці з даними відображено результати фінансового звіту за 2021 р. та планові в 2022 р., з урахуванням зміни затрат.

Таблиця 3.8 – Порівняльна таблиця динаміки фінансових результатів підприємства після запровадження розроблених заходів (тис. грн.).

Стаття	Значення 2021 р.	Показники		Всього
		Реклама	CRM-система	
Чистий прибуток від продажу продукції	4864242	5411668,34	5461280,7	11680849,85
Собівартість проданої продукції	3666178	3666178	3666178	3666178
Валовий дохід	1499074	1846480,34	1896132,7	36416213,85
Інші операційні прибутки	89498	89498	89498	89498
Адміністративні затрати	286678	286678	286678	286678
Інші операційні затрати	28154	28154	28154	28154
Інші фінансові прибутки	98681	98681	98681	98691
Фінансовий наслідок від операційної діяльності	48492	259177,25	288809,6	557885,85
Інші прибутки	440949	440949	440949	440949
Втрати від участі у капіталі	391	391	391	391
Затрати на реалізацію	1212357	1212357	1212357	1212357
Фінансові затрати	324845	324845	324845	324845
Інші затрати	43871	43871	43871	43871
Фінансовий наслідок до оподаткування	230898	429728,25	479362,6	898991,85
Чистий фінансовий наслідок	186681	2413961,58	2513226,3	4826177,78

У подальшому порівняємо яким чином зміниться чистий прибуток від продажу та чистий дохід (рисунки 3.1÷3.2).

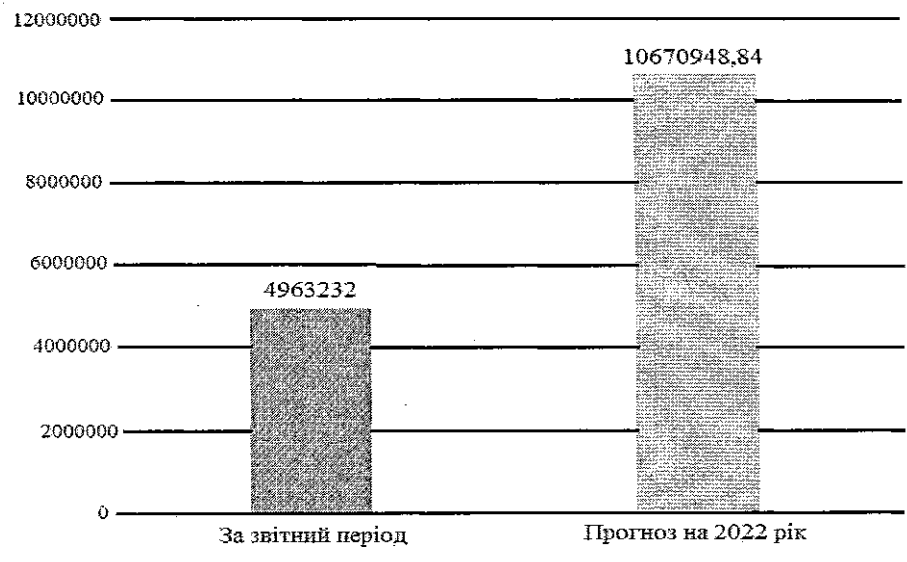


Рисунок 3.1 – Чистий прибуток від продажу продукції

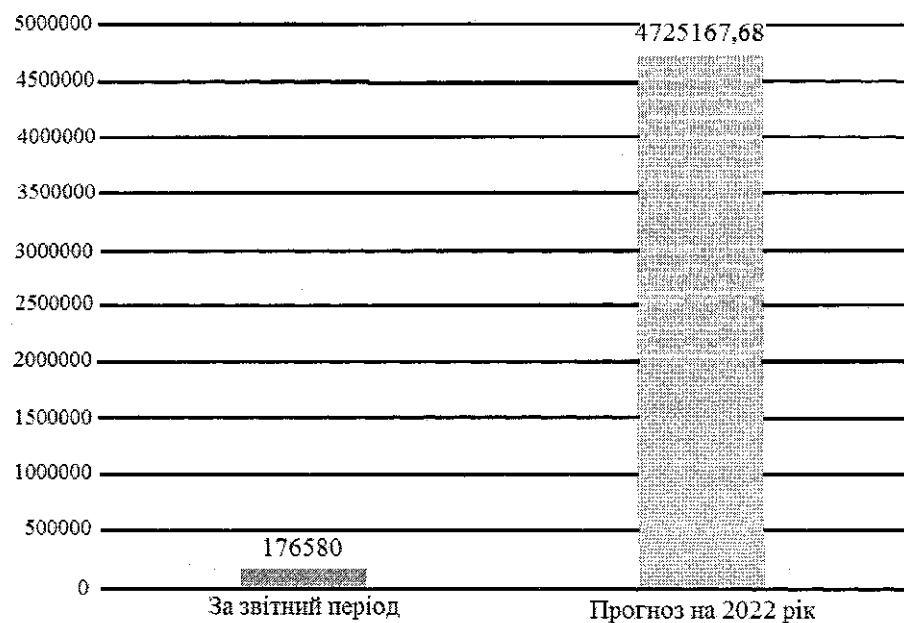


Рисунок 3.2 – Чистий дохід

Таким чином, провівши рекламну кампанію й оптимізувавши діяльність відділу продаж, дохід ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» має зрости на 15% уже в наступному році, без урахування можливого збільшення об'ємів продажу продукції. Одержаний результат є цілком виправданим і реальним у умовах економічної стабільності й адекватності умов виконання діяльності досліджуваного підприємства 2021 р.

З метою кращого розуміння результатів від запровадження розроблених заходів визначимо показники, котрі наведено в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Порівняльна таблиця одержаних показників прибутковості

Показники	2021 р.	2022 р.
Рентабельність реалізації, %	0,04	2,36
Показник валового прибутку, %	0,29	0,34

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що зміни прибутковості після запровадження розроблених заходів підвищують ефективність функціонування підприємства в цілому.

У результаті виконаного аналізу, можна зробити висновок про те, що інвестування коштів у запропонований проект являється доцільним. ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» одержить дохід, використання ресурсів зросте завдяки зростанню об'єму виробництва й реалізації продукції.

Висновки до розділу III

Виконавши оцінку ефективності функціонування ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», можна зазначити, що підприємству необхідно активізувати збутову діяльність.

Збутова діяльність зобов'язана забезпечити таке: інформацію щодо зовнішніх умов діяльності підприємства, себто надійну, достовірну та своєчасну інформацію щодо ринку, структури та динаміки конкретного попиту, смаків та вподобань покупців; розробку товарів, котрі максимально повно задовольняють потреби ринку, потрібний вплив на споживача, попит, ринок щодо забезпечення найбільш можливого контролю над сектором реалізації.

Методи маркетингової діяльності полягають в виконанні аналізу зовнішнього середовища підприємства та складанні бази даних щодо його оцінювання та можливостей, аналізу реальних та можливих споживачів; в розробці концепції виробництва нових товарів і/чи модернізації існуючих; плануванні руху товару та продажу; в забезпеченні створення попиту та стимулювання продажу; розробки цінової політики; забезпеченні безпеки використання товару та захисту навколишнього середовища; у керуванні маркетинговою роботою як системою, себто планування, виконання та контроль маркетингової програми.

Відповідно до виконаного аналізу для досліджуваного підприємства можна рекомендувати проведення результативної рекламної діяльності й оновлення стратегії реалізації, оптимізацію CRM-системи. Найбільш суттєвим внеском в реалізацію запропонованих заходів буде зростання конкурентоспроможності підприємства, одержане внаслідок вірно організованої діяльності із збуту.

З метою покращання збутової діяльності підприємству необхідно приділити суттєву увагу ефективній рекламі, котра дасть змогу поліпшити показники ефективності функціонування підприємства в цілому.

Обґрунтована доцільність запровадження розроблених заходів, доведена й розрахована їх організаційна та економічна ефективність.

Коефіцієнт економічного ефекту від капітальних вкладень на рекламну діяльність складає 1,21, термін окупності інвестиційних вкладень 0,84 р.

Коефіцієнт економічного ефекту від капітальних вкладень на оновлення діяльності CRM-системи складає 16,89, термін окупності інвестиційних вкладень 0,07 р.

Порівнявши одержані результати, можна зазначити, що чистий дохід підприємства збільшиться на 4649597,78 грн. у порівнянні з величиною 2021 р.

У результаті виконаного аналізу можна зазначити, що інвестиції у розроблений проект є раціональним. Підприємство одержить дохід, використання ресурсів збільшиться з-за збільшення реалізації продукції.

					<i>БЕП 32. 13. 003 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		76

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Кваліфікаційну роботу бакалавра присвячено розв'язанню актуальної науково-прикладної задачі – аналізу ефективності функціонування підприємства наче економічної категорії, його важливості на сучасній стадії розвитку вітчизняних підприємств, а також ознак ефективності функціонування на підприємстві ТОВ «ІМПЕРІЯ-21», розробці першорядних рекомендацій відносно покращання збутової діяльності на даному підприємстві й визначення економічної ефективності від розроблених заходів. Результати виконаного дослідження дають змогу зробити такі висновки.

Ефективність функціонування підприємства – це досягнення максимально результативних показників підприємства за умови оптимальних затратах праці й ресурсів, себто результативність економічної системи, що виражається в співвідношенні вигідних кінцевих результатів її діяльності до затрачених ресурсів.

Загальна методологія вивчення економічної ефективності полягає в віднесенні результату виробництва до затрат, себто одержаного економічного ефекту до затрат відносно його реалізації.

В ході досліджень обґрунтовано й визначено головні групи показників ефективності функціонування підприємства, що надає можливість сформулювати його цільове спрямування, уточнити структурні елементи (принципи, ціль, потребу, функціонування, методи, інструменти, нормативно-правове забезпечення, чинники впливу й рівні керування), котрі направлені на виявлення, недопущення й розв'язання проблем завдяки оперативній реалізації на стратегічному й тактичному рівнях керування.

Виконане дослідження надало можливість виділити основні підходи до оцінки ефективності функціонування на підприємстві, серед них виділили такі: SWOT-аналіз, вертикальний і горизонтальний аналіз. Виконання аналізу чинників ефективності функціонування передбачає поточний та стратегічний контроль за дотриманням прийнятих рішень для формулювання ефективності й подальших перспектив функціонування підприємства.

					<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		86

Виконавши аналіз динаміки фінансових результатів за 2019-2021 роки можна відзначити, що в 2020 році порівняно з попереднім роком видно, що чиста виручка від продажу продукції зменшилась на 127152 тис. грн., собівартість проданої продукції зменшилася на 9559 тис. грн. В 2021 році порівняно з 2020 роком чиста виручка від продажу продукції збільшилася на 1539297 тис. грн., собівартість збутої продукції зросла на 921965 тис. грн., загалом має місце позитивна тенденція, хоча завдяки придбання нового устаткування на даній стадії підвищилась собівартість продукції.

Виконавши аналіз показників ліквідності, можна відзначити, що: в 2021 р. порівняно з попереднім роком коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс на 0,03 й являється меншим від оптимального значення, себто немає можливості повністю перекрити короткострокові зобов'язання грошовими коштами й їхніми еквівалентами.

Коефіцієнт покриття вказує, що 1,14 грн. поточних активів в 2021 р. припадає на 1 грн. поточних зобов'язань, величина коефіцієнту з кожним роком зростає. Співвідношення між кредиторської й дебіторської заборгованостями в 2021 р. вказує, що величина кредиторської заборгованості більша за дебіторську заборгованість, величина показника більша за 1.

Відносно виконаного SWOT-аналізу ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» слід відзначити, що максимально сильно підприємство себе позиціонує з боку сильної позиції на ринку завдяки тому, що при відносно невисокій собівартості продукції має місце висока якість продукції й торгівельна марка «ІМПЕРІЯ» є доволі відомою, висока фондовіддача й продуктивність праці виробничого колективу, має місце сформована система керування й висока кваліфікованість працівників.

Головними можливостями підприємства являються: освоєння нових сфер ринку, можливість наростити виробництво, обслуговування нових додаткових класів споживачів, розроблення ресурсозберігаючої стратегії за наявності енергозощадливої технології, вдосконалювання системи стимулювання праці. Загрози й слабкі сторони підприємства з-за неефективності системи

					<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		87

стимулювання праці, високого рівня плинності кадрів, неефективної рекламної діяльності і нестійкого фінансового становища, що приносить в результаті збитки.

Виконавши аналіз факторів впливу на функціонування підприємства, можна відзначити, що у основному має місце негативний вплив чинників на функціонування підприємства, необхідні заходи щодо зменшення затрат. Відносно аналізу технічних чинників, можна зазначити, що підприємство виробляє якісну продукцію завдяки оновленій і високоякісній техніці.

Відповідно до виконаного дослідження, впровадження у діяльність підприємства розроблених заходів дасть можливість збільшити об'єми прибутку на 15% уже в наступному році.

					<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		88

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник – 2-ге видання /О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 488.
2. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Примак Т.О.– К.: Вікар, 2002. – С. 176.
3. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т.В. Якимчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Socgum/Vzhdtpdf>.
4. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір: Зб. наук. праць. – 2008. – №15. – С. 275-285.
5. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177-184.
6. Does ISO 9000 certification pay? // ISO Management System. – 2002. – July – August. – P. 3140.
7. Покропивний С. Економіка підприємства : [підручник] / С. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 528 с.
8. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
9. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
10. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н. Кудренко // Економіка. – 2014. – № 24. – С. 61-67.
11. Косянчук Т. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Косянчук, С. Кучма // Економічні науки. – 2014. – №3. – С. 113-116.
12. Шегда А.В. Менеджмент. – К.: Знання, 2002. – 583 с.

					<i>БЕП 32. 13. 000 КРБ</i>	Акр.
Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		89

Відділення економічне

Кафедра Економіки

Освітньо-професійна програма «Економіка»

Спеціальність 051 «Економіка»

Форма навчання денна

ДОДАТКИ ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему: Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Здобувач освіти _____ (Костенко В.В.)

Керівник _____ (Хачатурян О.С.)

Додаток А

Таблиця А1 – Консолідований баланс ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	36191	31005
первісна вартість	1001	77190	80415
накопичена амортизація	1002	40999	49410
Незавершені капітальні інвестиції	1005	44188	31946
Основні засоби:	1010	1616822	1513961
первісна вартість	1011	3632229	3691299
знос	1012	2015407	2177338
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Вгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	75319	87349
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Вгострокова дебіторська заборгованість	1040	69	18
Відстрочені податкові активи	1045	1686	1686
Гудвіл	1050	0	0
Усього за розділом I	1095	1835103	1726793
Запаси	1100	690955	898730
Виробничі запаси	1101	585854	814249
Незавершене виробництво	1102	26733	31179
Готовопродукція	1103	75043	41337
Товари	1104	3325	11965
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	273798	375533
Дебіторська заборгованість зарозрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	28225	11865
у тому числі з податку на прибуток	1136	26352	10773
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	41605	53704
Інша поточна дебіторська	1155	104744	92397
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	182162	43198
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	4544	2952
Частка перестраховика у страхових	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	10054	4171

Усього за розділом II	1195	1336087	1482550
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3171190	3209343

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований(паіовий) капітал	1400	32513	32513
Внески до незареєстрованого статутного Капіталу до оцінок	1401	0	0
Додатковий капітал	1405	29558	30620
Емісійний дохід	1410	0	0
Накопичені курсові різниці	1411	0	0
Резервний капітал	1412	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	1420	398720	-37931
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	468919	33330
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	801436	87464
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1599	2673
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1599	2673
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Привілейний фонд	1540	0	0

Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	803035	90137
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	719087	333664
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	350131	1766355
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	559225	723372
за розрахунками з бюджетом	1620	64389	88808
за умов числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5831	2448
за розрахунками з оплати праці	1630	12772	7346
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	57373	32784
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	130428	131099
Усього за розділом III	1695	1899236	3085876
IV. Зобов'язання, пов'язані з оборотними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	3171190	3209343

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3641996	3189907
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2388394	-2028728
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0

Основні засоби:	1010	1513961	2906500
первісна вартість	1011	3691299	5239376
знос	1012	2177338	2332876
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	87349	84868
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	18	14
Відстрочені податкові активи	1045	1686	17293
Усього за розділом I	1095	1726793	3138341
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	898730	895375
Виробничі запаси	1101	814249	763809
Незавершене виробництво	1102	31179	40233
Готова продукція	1103	41337	82543
Товари	1104	11965	8790
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	375533	407752
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	11865	13198
у тому числі з податку на прибуток	1136	10773	3228
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	53704	149114
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	92397	51498
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43198	9776
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	2952	3225
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	4171	19198
Усього за розділом II	1195	1482550	1549136
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та			
Баланс	1300	3209343	4687477

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	32513	32513

Валовий прибуток	2090	1253602	1161179
Валовий збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	474740	442476
Адміністративні витрати	2130	-178381	-189329
Витрати на збут	2150	-848865	-847429
Інші операційні витрати	2180	-358335	-393263
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	342761	173634
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	13476	8319
Інші фінансові доходи	2220	63823	55105
Інші доходи	2240	467981	196975
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-306245	-195268
Втрачені участі в капіталі	2255	-2508	-11814
Інші витрати	2270	-979390	-802002
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-400102	-575051
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-400102	-575051

Таблиця А2 – Консолідований баланс ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2020 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	31005	22345
первісна вартість	1001	80415	80568
накопичена амортизація	1002	-49410	58223
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31946	46493

Внески до незареєстрованого статутного капіталу до оцінок	1401	0	0
Додатковий капітал	1405	30620	1513770
Емісійний дохід	1410	0	0
Накопичені курсові різниці	1411	0	0
Резервний капітал	1412	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-37931	-213931
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	33330	1340480
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	87464	344219
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2673	3611
Довгострокові забезпечення втрачені персоналу	1521	2673	3611
Усього за розділом II	1595	90137	347830
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	333664	1916055
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:			
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	1766355	6400
за товари, роботи, послуги	1615	723372	635639
за розрахунками з бюджетом	1620	88808	99741
за утратою сум з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	2448	3390
за розрахунками з оплати праці	1630	7346	13777
за одержаними авансами	1635	0	59834
за розрахунками з учасниками	1640	32784	24908
із внутрішніх розрахунків	1645	0	47527
за страхового діяльності	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	131099	191896
Усього за розділом III	1695	3085876	2999167
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	3209343	4687477

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3524945	3641996
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2378936	-2388394
Чисті понесені збитки застрахованими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1146009	1253602
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	504984	474740
Адміністративні витрати	2130	-213263	-178381
Витрати на збут	2150	-833385	-848865
Інші операційні витрати	2180	-409965	-358335
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	194380	342761
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	6160	13476
Інші фінансові доходи	2220	67076	63823
Інші доходи	2240	222156	467981
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-309935	-306245
Втрати від участі в капіталі	2255	-9735	-2508
Інші витрати	2270	-353727	-979390
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-183625	-400102
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-183625	-400102

Таблиця А3 – Консолідований баланс ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2021 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	9810	8337
первісна вартість	1001	43114	43259
накопичена амортизація	1002	-33304	-34922
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24363	48455
Основні засоби:	1010	5421561	5141361
первісна вартість	1011	11765383	11850066
знос	1012	-6343822	-6708705
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18931	18522
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	5474679	5216689
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	881787	750563
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	169695	297870
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	35477	51466
з бюджетом	1135	39468	71280

у тому числі з податку на прибуто	1136	10414	8047
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська боргова	1155	9597	430965
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48394	46172
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхо	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків аборезервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій інших страхових резервах	1183 1184	0 0	0 0
Інші оборотні активи	1190	5707	16455
Усього за розділом II	1195	1190125	1664771
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та	1200	0	0
Баланс	1300	6664804	6881460

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73144	73144
Внески до незареєстрованого статут	1401	0	0
Капіталу до оцінок	1405	3129549	2945067
Додатковий капітал	1410	8353	8353
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	-116	546
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-879110	-518048
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	-13580	-13580
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	2318240	2495482
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'яз	1500	474967	511172
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	432673	2037873

Відділення економічне

Кафедра Економіки

Освітньо-професійна програма «Економіка»

Спеціальність 051 «Економіка»

Форма навчання денна

ІЛЮСТРАТИВНИЙ МАТЕРІАЛ ДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему: Підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Здобувач освіти _____ (Костенко В.В.)

Керівник _____ (Хачатурян О.С.)

ТЕМА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
Підвищення ефективності діяльності ТОВ
«ІМПЕРІЯ-21»

Виконавець: Костенко Віталій Володимирович
Науковий керівник: Хачатурян Олена Сергіївна



1

Мета кваліфікаційної роботи – аналіз існуючих показників ефективності економічної діяльності підприємства, а також напрямів та способів підвищення ефективності роботи та прибутковості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Об'єктом дослідження є економічна діяльність ТОВ «ІМПЕРІЯ-21».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні підходи до формування прибутковості ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» та його фінансової звітності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні підходів до формування теоретичних передумов організації, функціонування і управління підвищенням ефективності, як важливої частини економічного розвитку підприємства.

Практична значність отриманих результатів роботи полягає в розробці її економічному обґрунтуванню напрямів підвищення ефективності фінансової діяльності, а саме пропозиції щодо підвищення прибутковості підприємства шляхом покращення роботи відділу збуту та проведення нової рекламної кампанії. Зазначені напрямки дозволять підвищити продажі, а отже і збільшити прибуток підприємства.

2

Підходи до визначення поняття «ефективність діяльності» та її оцінювання

Назва підходу	Визначення підходу
Цільовий	Визначає ефективність системи як здатність суб'єкта досягати визначених цілей за допомогою раціональних дій її складових. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанту використання ресурсів, який би дав досягти встановлених цілей з найменшими витратами
Системний	Пасивний підхід, який передбачає концентрацію уваги підприємства на його виживанні завдяки пристосуванню до зовнішнього середовища, акцентується увага на внутрішніх характеристиках підприємства, що робить його більш придатним для оцінки діяльності бюджетних організацій
Вибірковий	Передбачає забезпечення мінімального рівня задоволення усіх складових організації, мотиви діяльності та цілі яких відрізняються. Важливим є ідентифікація стратегічних складових, а також визначення ступеня їх впливу на діяльність підприємства в цілому
Назва підходу	Сутність
Традиційний	Базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих - показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.
Багаточинниковий	Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними.
Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (Управління результативністю)	Передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balance Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).

3

Показники економічної ефективності



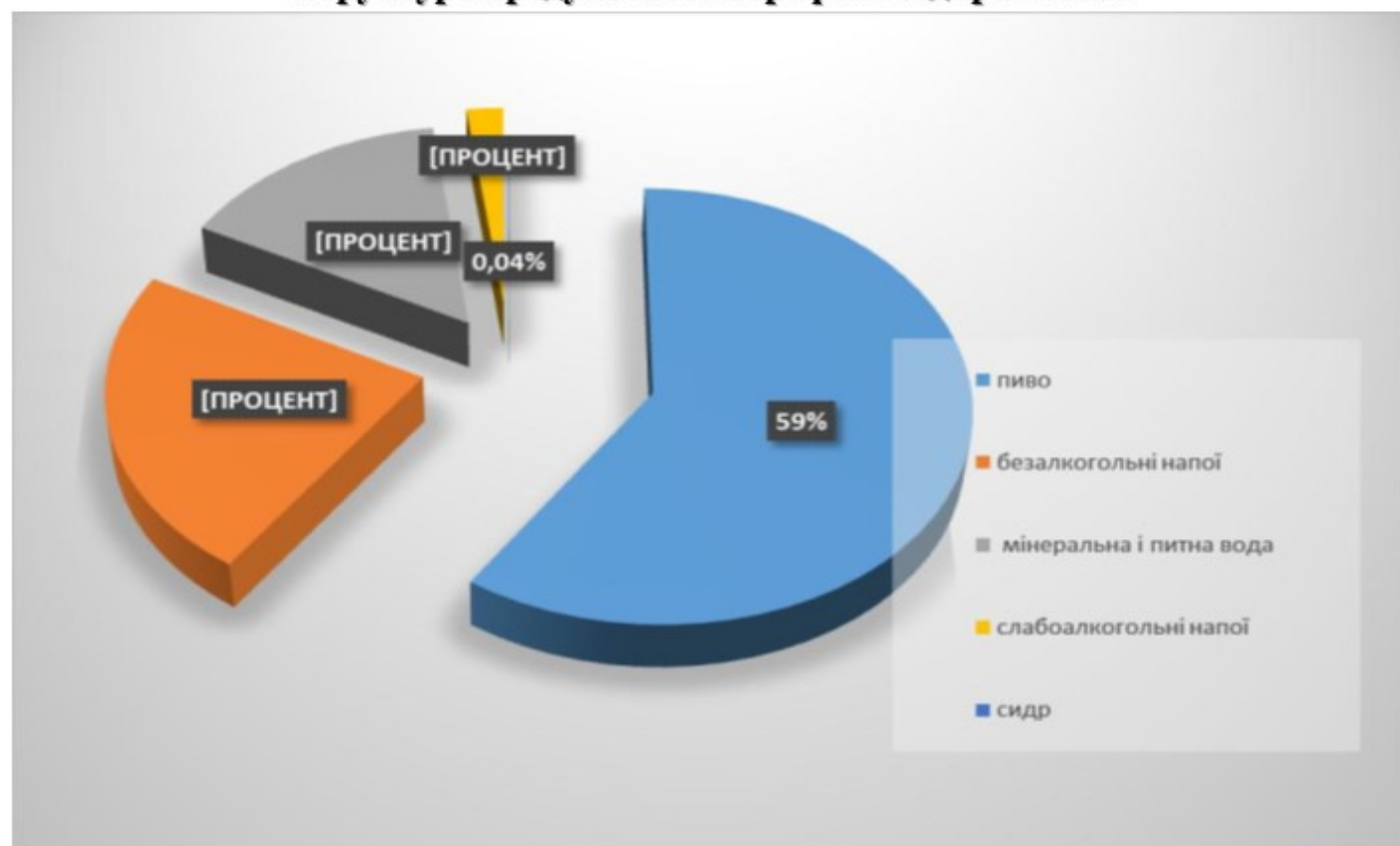
Показники ефективності використання основних засобів

Назва	Характеристика показника	Формула
Фондовіддача	Виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів	$ФВ = \frac{ВП}{ОЗ}$
Фондомісткість	Характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової (товарної) продукції	$ФМ = \frac{ОЗ}{ВП}$
Рентабельність основних засобів	Характеризує рівень ефективності використання основних засобів	$РФ = \frac{\Pi}{ОЗ}$
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Визначається відношенням фактичної продуктивності основного технологічного устаткування до його нормативної продуктивності	$K_{\text{инт}} = \frac{ВП}{\Pi_{\text{норм}}}$
Коефіцієнт змінності обладнання	Показує, скільки змін працює обладнання	$K_z = \frac{K_{\text{ст. зн.}}}{n}$

4

Аналіз ефективності ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»

Структура продуктового портфеля підприємства



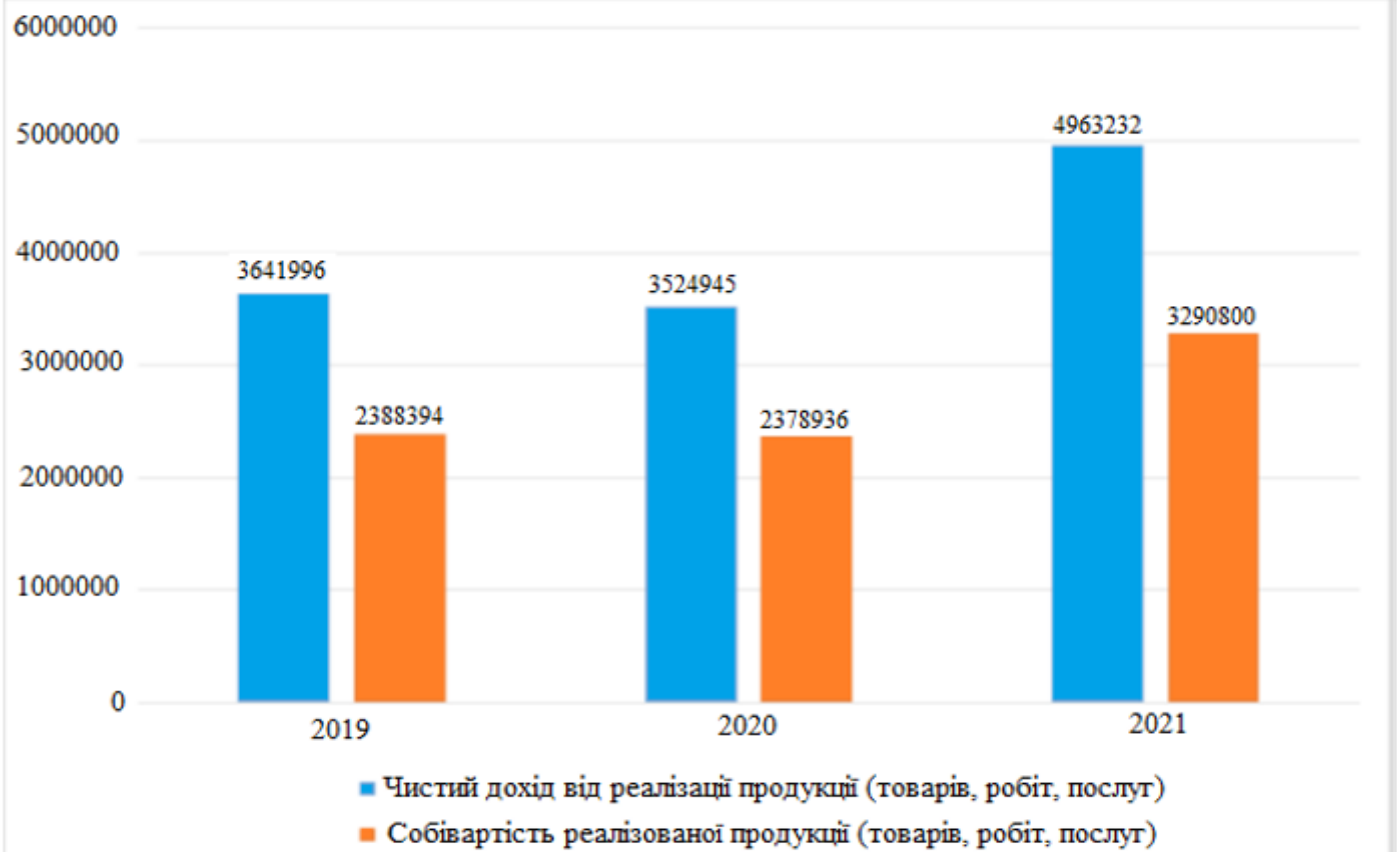
5

Динаміка фінансових результатів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21» за 2019-2021 роки

Стаття	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2016 до 2015	2017 до 2016	2016 до 2015	2017 до 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3641996	3524945	4963232	-117051	1438287	-3,21392445	40,8031047
Інші операційні доходи	474740	504984	62589	30244	-442395	6,370644985	-87,6057459
Дохід від участі в капіталі	13476	6160	0	-7316	-6160	-54,2891066	-100
Інші фінансові доходи	63823	67076	8604	3253	-58472	5,096908638	-87,1727593
Інші доходи	467981	222156	0	-245825	-222156	-52,528842	-100
Доходи разом	4662016	4325321	5034425	-336695	709104	-7,22209019	16,3942514
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2388394	2378936	3290800	-9458	911864	-0,39599832	38,3307495
Адміністративні витрати	178381	213263	285569	34882	72306	19,55477321	33,9046154
Витрати на збут	848865	833385	968802	-15480	135417	-1,82361153	16,2490326
Інші операційні витрати	358335	409965	61663	51630	-348302	14,40830508	-84,9589599
Фінансові витрати	306245	309935	463655	3690	153720	1,204917631	49,5974962
Втрати від участі в капіталі	2508	9735	1060	7227	-8675	288,1578947	-89,1114535
Інші витрати	979390	353727	222030	-625663	-131697	-63,8829271	-37,2312546
Витрати разом	5062118	4508946	5293579	-553172	784633	-10,9276789	17,4016943
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	400102	183625	910052	-216477	726427	-54,1054531	395,60354
Чистий фінансовий результат: збиток	400102	183625	885243	-216477	701618	-54,1054531	382,092852

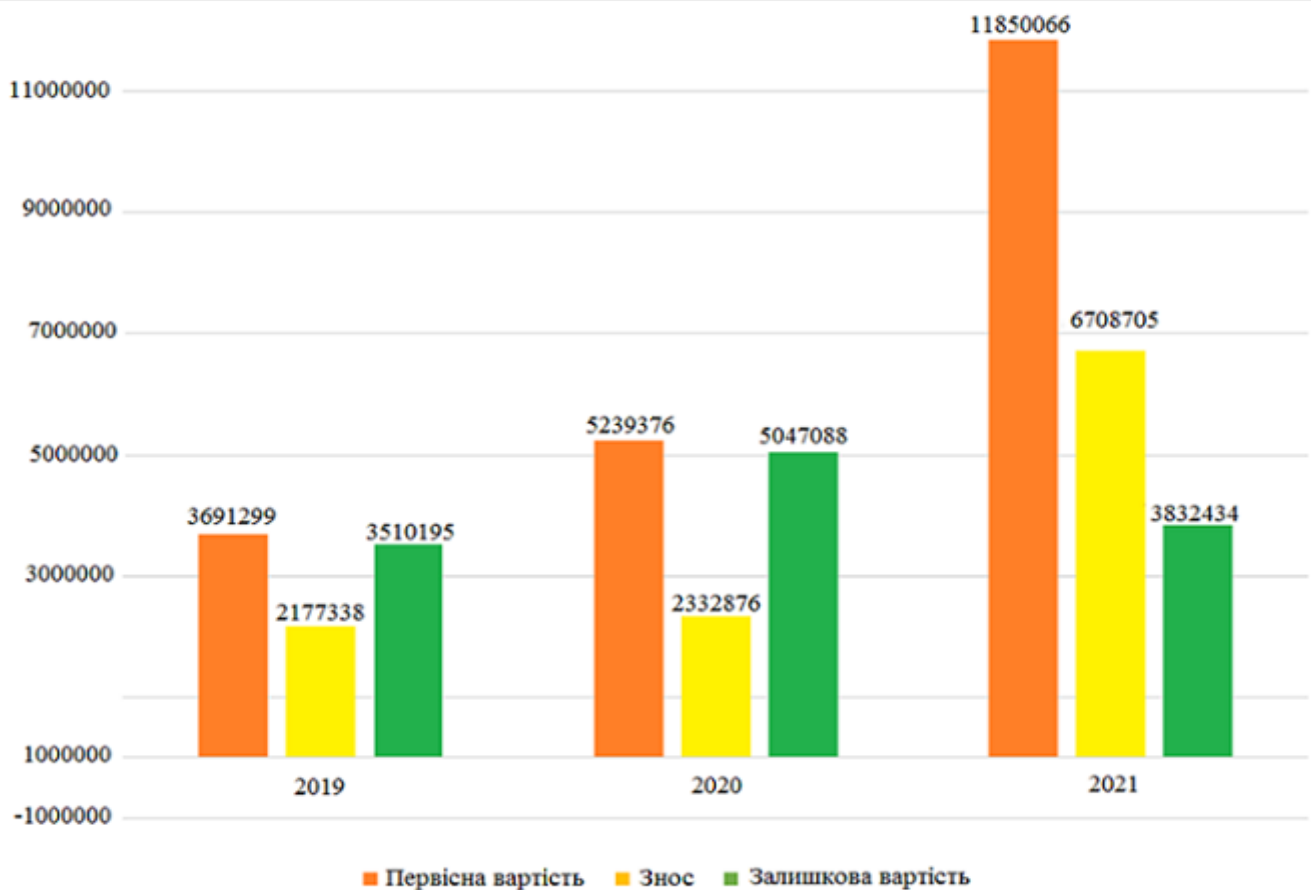
6

Динаміка показників фінансових результатів за 2019+2021 рр.



7

Вартість основних засобів ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»



8

Аналіз внутрішнього середовища

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	Відносно низький рівень собівартості продукції. Висока фондовіддача. Висока якість продукції. Висока продуктивність праці виробничого персоналу. Енергоощадні технології.	Низький відсоток нововведень. Високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами. Неефективне використання основних засобів.
Кадрова	Високий рівень кваліфікації виробничого персоналу. Позитивна ділова репутація.	Неефективна система мотивації та стимулювання праці. Високий рівень плинності кадрів. Низький рівень кваліфікації менеджерів.
Маркетингова	Продукція має попит. Торгова марка «ІМПЕРІЯ-21» є відомою.	Неефективна реклама та стимулювання збуту (продукція залежується на складі). Низьке оновлення асортименту. Проблеми з продажами.
Фінансова	Доступність позикових коштів. Висока ліквідність активів підприємства.	Нестійке фінансове становище. Збиток. Високий рівень залежності від кредиторів.
Організаційні можливості	Ефективна організаційна структура. Налагоджені відносини з постачальниками.	Недостатня кваліфікація менеджерів.

Аналіз зовнішнього середовища

Чинник зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
Економічний	Активізація інвестиційних процесів	Економічна криза в країні. Високий рівень інфляції. Високий рівень процентних ставок. Високий рівень податків.
Політика та законодавство	Досконалість законодавчих актів. Стабільність законодавства.	Високий тиск політичних сил на економіку. Мінливість законодавства. Суперечність законодавства.
Соціальна сфера	Підвищення культурного рівня. Підвищення якості освіти.	Зменшення реальних доходів населення. Погіршення демографічної ситуації.
Розвиток науки та техніки	Швидкий розвиток інформаційних технологій. Поліпшення інноваційного клімату.	Низький рівень витрат на наукові дослідження. Низька якість інформаційних ресурсів.

9

SWOT-аналіз

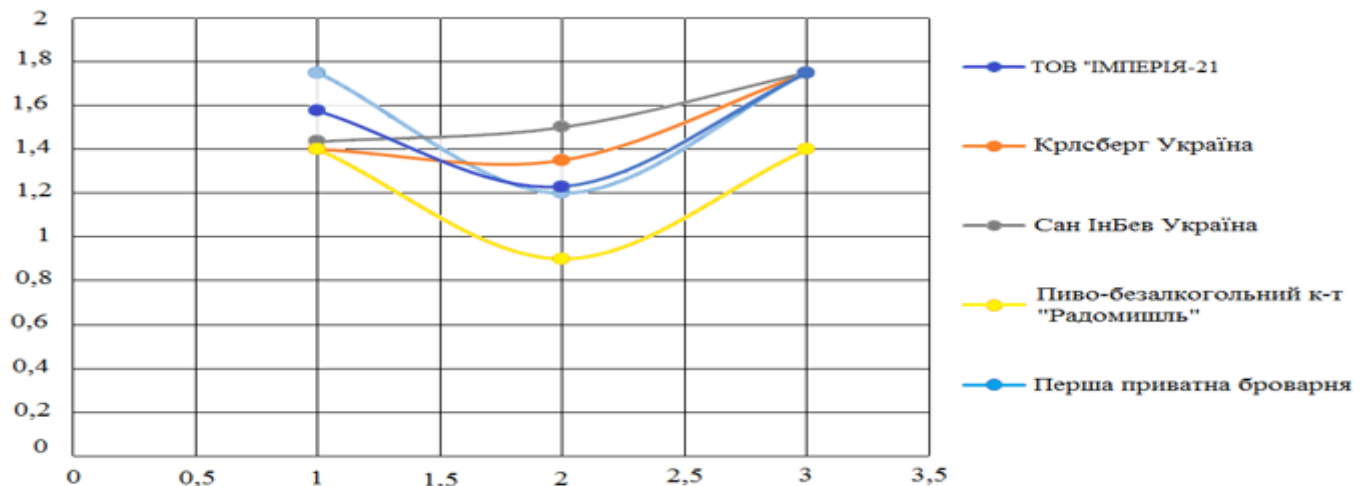
	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості	Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, конкурентні переваги підприємство може ввійти в нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; також завдяки високій прибутковості компанія може збільшити доходи населення; маючи значні виробничі потужності підприємство» може розширити виробництво.	На основі можливості підприємства проникнення на нові сегменти ринку, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розширення виробництва компанія може мінімізувати атаки з боку конкурентів, невдалі диверсифікації, «хворобу великої компанії» та розробити ресурсозберігаючу стратегію. Також використовуючи зростання доходів населення може вдосконалити систему стимулювання праці.
Загрози	Маючи високу прибутковість рентабельність підприємство може знешкодити загрозу інфляції та зниження рівня доходів населення. А завдяки диференціації виробів, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів.	Підприємство має спрямувати свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, протистоянню атакам з боку ключових конкурентів, уникати необгрунтованої диверсифікації, слідкувати за доцільністю розмірів виробництва та розробити ефективну ресурсозберігаючу стратегію. Також підприємство має звести до мінімуму вплив інфляції, зменшення доходів населення, зміни смаків та потреб споживачів, уповільнення темпів зростання ринку.

10

Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства за методом Шонфільда

№	Показники підприємства	Коефіцієнт значущості для замовника	Оцінка показника за 5-ти бальною шкалою				
			ТОВ «ІМПЕРІЯ-21»	Карлсберг Україна	Сан ІнБев Україна	Пиво-безалкогольний к-т «Радомишль»	Перша приватна броварня
1	Ціна на флагман	0,35	5	4	4,1	4	4,5
2	Реклама	0,3	4	4,5	5	3	4,1
3	Задоволення потреб споживача	0,35	5	5	5	4	5

Графічне зображення оцінок конкурентоспроможності



11

Етапи впровадження нової CRM стратегії

Етап	Опис
I етап	На першому етапі відбувається створення стратегії. Встановлюються реальні проблеми при роботі з клієнтами і визначаються, яких цілей та планованих результатів слід досягти.
II етап	Другий етап полягає у розрахунку рентабельності.
III етап	Третій етап передбачає підбір платформи, яка найбільш оптимально відповідатиме критеріям і бюджету проекту з урахуванням можливості адаптувати CRM-систему згідно з критеріями: простоти вивчення та освоєння; інтеграції зі встановленими системами підприємства іншої спрямованості; присутності можливості віддаленої роботи; оновлення програми; зручної підтримки CRM-системи.
IV етап	На четвертому етапі слід вибрати виконавця, тобто залучити фахівців зі спеціалізованих підприємств.
V етап	П'ятий етап має назву реалізація проекту. На цьому етапі необхідно провести контроль термінів виконання та відповідності підсумку тим критеріям бізнес- процесів, які були регламентовані.
VI етап	Шостий етап передбачає запуск оновленої CRM-системи. На цьому етапі важлива доцільність застосування системи з самого початку. Для цього, скоріше за все, доведеться залучити спеціаліста з CRM-систем, який допомагатиме вирішувати проблеми при роботі з новою CRM-системою.
VII	Сьомий етап полягає у зборі та аналізі рекомендацій користувачів для підготовки вимог, які будуть враховані в оновленнях системи.
VIII	На останньому, восьмому, етапі відбувається випуск оновлень CRM-системи з урахуванням допущених помилок або недоробок.

12

Порівняльна таблиця зміни фінансових результатів підприємства після впровадження запропонованих заходів (тис. грн.)

Стаття	Значення 2021 р.	Показники		Всього
		Реклама	CRM-система	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4963232	5310658,24	5360290,6	10670948,84
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3565168	3565168	3565168	3565168
Валовий прибуток	1398064	1745490,24	1795122,6	3540612,84
Інші операційні доходи	88488	88488	88488	88488
Адміністративні витрати	296579	296579	296579	296579
Інші операційні витрати	29144	29144	29144	29144
Інші фінансові доходи	97691	97691	97691	97691
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	49482	249076,24	298708,6	547784,84
Інші доходи	430848	430848	430848	430848
Втрати від участі в капіталі	381	381	381	381
Витрати на збут	1111347	1111347	1111347	1111347
Фінансові витрати	314744	314744	314744	314744
Інші витрати	42861	42861	42861	42861
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	220797	419629,24	469261,6	888890,84
Чистий фінансовий результат (прибуток)	176580	2312951,48	2412216,2	4725167,68

13

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційну роботу присвячено вирішенню актуального науково-прикладного завдання – аналізу ефективності діяльності підприємства як економічної категорії, його значення на сучасному етапі розвитку національних підприємств, а також показників ефективності діяльності, розробці основних рекомендацій щодо покращення збутової діяльності на підприємстві та розрахунку економічної ефективності від запропонованих заходів. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки.

У ході досліджень обґрунтовано та визначено основні групи показників ефективності діяльності підприємства, що дає можливість представити його цільове спрямування, деталізувати структурні елементи, які спрямовані на виявлення, недопущення та ліквідацію проблем шляхом оперативної реалізації на стратегічному та тактичному рівнях управління.

Проведене дослідження дало можливість виокремити головні підходи до оцінювання ефективності діяльності на підприємстві, серед яких виділили: SWOT-аналіз, вертикальний та горизонтальний аналіз.

Щодо проведеного SWOT-аналізу слід сказати, що найбільш сильно підприємство позиціонує себе зі сторони сильної позиції на ринку, за рахунок того, що при відносно низькій собівартості продукції має високу якість продукції та торгова марка «ІМПЕРІЯ-21» є досить відомою, висока фондівдача та продуктивність праці виробничого персоналу, існує сформована система управління та висока кваліфікованість фахівців.

Основними можливостями компанії є: освоєння нових сегментів ринку, можливість розширити виробництво, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розробка ресурсозберігаючої стратегії при наявності енергоощадної технології, вдосконалення системи стимулювання праці. Загрози та слабкі сторони підприємства через неефективність системи стимулювання праці, високий рівень плинності кадрів, неефективну рекламну діяльність та нестійке фінансове становище призводять до збитків.

Проаналізувавши фактори впливу на діяльність підприємства, можна сказати, що в основному спостерігається негативний вплив факторів на діяльність підприємства, потрібні шляхи скорочення витрат. Щодо аналізу технічних факторів, можна сказати, що підприємство виготовляє якісну продукцію за рахунок оновленої та високоякісної техніки.

Відповідно до проведеного дослідження, втілення в діяльність підприємства запропонованих заходів призведе до збільшення обсягів прибутку на 15% вже у наступному, після аналізованого, році.

14

**Доповідь закінчено,
дякую за увагу !**