

48
12.12.2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

БАГАТЮК Марина Григорівна
(студент групи ЗПВ-22-1М)

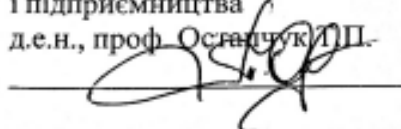


МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

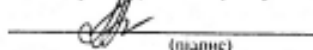
Допущено до захисту
протокол № 8
від 29.11.2023
зав. кафедри менеджменту
і підприємництва
д.е.н., проф. Остапчук Г.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Пащенко О. П.
(наукове звання, прізвище та ініціали)


(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Ткачук Г.Ю.
(прізвище та ініціали)


(підпис)

Житомир, 2023

Анотація

Багатюк М. Г. Ефективність господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» – Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні засади та визначено напрями удосконалення ефективністю господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність господарської діяльності, ефективність, господарська діяльність.

Annotation

Bagatyuk M. G. Efficiency of the economic activity of the enterprise "DEPS SOLUTIONS". – Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activity". - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

In the master's qualification work, the theoretical foundations are considered and directions for improving the efficiency of the enterprise's economic activity are determined.

Key words: efficiency of economic activity, efficiency, economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Поняття та основний зміст ефективності господарської діяльності підприємства.....	7
1.2. Система управління ефективністю господарської діяльності підприємства.....	12
1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.....	17
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері ведення господарської діяльності підприємства	22
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2.	30
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	30
2.1. Аналіз тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства.....	30
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»..	37
2.3. Оцінка ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	44
Висновки до розділу 2	52
РОЗДІЛ 3.	55
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	55
3.1. Організаційно-методичні засади удосконалення системи управління господарської діяльності підприємства	55
3.2. Резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	59
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	64
Висновки до розділу 3	70
ВИСНОВКИ.....	72

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75
ДОДАТКИ.....	83

ВСТУП

Актуальність роботи. Сучасні ринкові умови господарювання потребують від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентноздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва. В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати економічну ефективність своєї діяльності.

Поняття ефективності як економічної категорії достатньо досліджувалось у вітчизняній і в зарубіжній економічній літературі, проте до цього часу немає однозначного чіткого трактування економічної сутності даної категорії та єдиних критеріїв, за якими вона може бути оцінена кількісно і якісно. Значною мірою це пояснюється складністю і багатогранністю категорії ефективності.

Теоретичні аспекти ефективності господарської діяльності досліджували ряд зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: Х. Лібенштайн, С. Фішер [10], Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [10], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [8], В. Паретто, Й. Шумпетер [43], Марра Р. [46], Д. Рікардо[46] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць та суттєві досягнення, існує низка дискусійних питань. Зокрема, наявні теоретичні розробки потребують уточнення та подальшого розвитку в напрямі теоретико-методичного та практичного характеру з визначення сутності підходів та методів оцінки ефективності діяльності підприємств, тому проблема вибору найбільш прийнятного методу оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах з урахуванням нових чинників, що впливають на результативність функціонування підприємства, є досить актуальною і потребує подальшого дослідження. Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму

підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління ефективністю господарської діяльності підприємства, а також визначення резервів підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Для досягнення поставленої мети було поставлено та вирішено наступні **завдання:**

- розглянуто визначення поняття «ефективність діяльності підприємства», його класифікація;
- охарактеризовано систему управління ефективністю господарської діяльності підприємства; досліджено методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності підприємства;
- проведено діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»;
- оцінено ефективність господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»
- розроблено основні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розраховано економічний ефект від запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження в роботі виступає процес забезпечення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні засади забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному: розроблено напрямки підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, зокрема стратегію виходу на зовнішній ринок.

Методи дослідження. Основним методами дослідження господарської діяльності підприємства є визначення оцінки ефективності його діяльності та знаходження шляхів покращення результатів у майбутньому. Правильно

проведене комплексне дослідження дає можливість кількісно та якісно оцінити потенціал підприємства, вчасно виявити недоліки та оцінити переваги функціонування, а також скласти точний прогноз, який забезпечить покращення результатів у майбутньому та отримання конкурентної переваги на ринку. Виконання дослідження ефективності господарської діяльності дасть змогу сформуванню інформаційну підтримку для прийняття раціональних бізнес-рішень у сферах стратегічного управління, фінансового планування, інвестиційної та інноваційної діяльності, визначення оцінки кредитоспроможності, а також для визначення позиції підприємства на ринку.

Інформаційною базою дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів і фахівців в області оцінки ефективності управління господарською діяльністю підприємств, фінансова звітність ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання отриманих результатів як теоретико-методологічної основи для розробки та здійснення оптимальних організаційних, економічних та управлінських заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства.

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 91 сторінках друкованого тексту. Робота містить 15 таблиць та 5 рисунків. Список використаних джерел налічує 76 найменування. Робота містить 4 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття та основний зміст ефективності господарської діяльності підприємства

З поглибленням досліджень категорії «ефективність» змінювались підходи щодо її визначення та оцінки. Так, якщо роботи науковців кінця XIX початку XX століття присвячувались пошуку шляхів ефективного виробництва на рівні виконавців виробничих процесів, поступово акценти зміщувались у бік управління ефективністю на рівні організації та економічної системи. У основних підходах, щодо визначення показників ефективності господарської діяльності науковці пішли різними шляхами.

Один із представників висловив думку, що було б доцільно знехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки та створити систему показників ефективності. Остаточний висновок, на їхню думку, мають проаналізувати експерти з урахуванням певних неформальних ситуацій, власного досвіду, можливо, інтуїтивних міркувань і передбачень, і на основі цього зробити висновки. Інші вчені рекомендують відразу обмежити фактори впливу і визначити комплексну метрику ефективності. Звичайно, є певні компроміси. Так, наприклад, відомі методи, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання загальної оцінки [71].

Серед прибічників єдиного показника є такі, котрі будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства. Але практика переконує в протилежному – справді точна оцінка ефективності може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу ситуації

і врахування великої кількості обставин. Проте в будь-якому випадку, щоб здійснювати такий аналіз, необхідно опанувати базовий інструментарій, тобто ознайомитися з конструкцією основних показників забезпечення ефективності і зрозуміти їх економічний зміст.

Загальне поняття ефективності є достатньо широким і уживається в найрізноманітніших областях. Як свідчать результати досліджень, в різних галузях і сферах виробництва методологія кількісного виміру рівня ефективності базується на зіставленні результатів і витрат. Проте, такі показники мають різні форми представлення, повноти і точності виміру. Звідси випливає можливість неадекватної оцінки ефективності об'єктів, що призводить до ухвалення необґрунтованих рішень [22].

Відсутність чітких вимог до методики оцінки ефективності діяльності підприємства в практиці господарювання нерідко призводить до істотних прорахунків, а погіршення діяльності підприємства – до його банкрутства. Це пояснюється, передусім, тим, що ефективність досить складна, багатогранна категорія, яка пов'язана з суттю і змістом важливих економічних законів та яка відображає інтереси усього суспільства і кожного індивідуума окремо, а також охоплює усі сторони господарської діяльності – виробництво в цілому, та, зокрема, усі його сфери і ланки.

Поняття «ефективність» є ключовим в економіці, оскільки при прийнятті індивідуальних та соціальних рішень йому приділяють особливу увагу. Важлива роль категорії «ефективність» в економічній та організаційній науці та практиці потребує підвищеної уваги з боку її тлумачення та осмислення. Лише за умови чіткого розуміння поняття «ефективності», його можна використовувати і застосовувати при прийнятті управлінських рішень для досягнення успіху в операційній діяльності підприємства [3].

Таблиця 1.1

Дефініція поняття «ефективність» у літературних джерелах

Автор	Визначення
Д. Рікардо	Поняття «ефективність» визначив як «відношення отриманого результату до певного виду витрат»
В. Паретто, Й. Шумпетер	Під «ефективністю» розуміли відношення витрат і результатів.
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Відзначали, що ефективність у цілому характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів
К. Макконелл, С. Брю	Вважають, що ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту
Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі	Оцінюють ефективність як зовнішнє поняття, яке враховує розподіл ресурсів
П. Друкер	Ефективність діяльності підприємства пропонував оцінювати показниками прибутку і рентабельності
Е. Долан	Визначає «ефективність діяльності підприємства» як вибір вірних цілей, на яких фокусується вся енергія підприємства
Емерсон	Ефективність діяльності підприємства – це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і економічними результатами
Т.С. Хачатуров	Пропонував визначати ефективність діяльності підприємства з урахуванням виконання встановлених планів випуску продукції і собівартості, і стверджував, що стимулюючи освоєння нових потужностей без урахування ефективності вироблених витрат неможливо

Джерело: [8; 10; 24].

Отже, виходячи з наведених у табл. 1.1 визначень, можна стверджувати, що ефективність - це співвідношення отриманого результату до витрат і є виразом, коефіцієнтом, що характеризує ступінь віддачі від вкладених коштів. На нашу думку, найбільш вдалим визначення економічної ефективності є наступне: під економічною ефективністю підприємства слід розуміти динамічну, комплексну організаційно-управлінську систему щодо забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства. Детальна

характеристика ефективності господарської діяльності підприємства може бути представлена у межах її видів залежно від класифікаційних ознак.

Сутність ефективності господарської діяльності підприємства можна розглянути через призму організаційно-економічного механізму забезпечення результативності такої діяльності. У системі управління ефективністю діяльності підприємства традиційно оперують чотири групи показників (фінансові, облікові (витратні), ринкові, управлінські) та на основі цих чотирьох груп аналітичних індикаторів відображають тенденції розвитку та забезпечення результативності діяльності підприємства [4].

Фактично визначення ефективності господарської діяльності підприємства полягає в оцінці її результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

В економічній літературі запропоновано безліч концептуальних підходів до оцінки економічної ефективності господарської діяльності.

Герчикова І. Н. пропонує рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому, вона вважає, що ефективність слід визначати по рентабельності активів, по рентабельності власного капіталу і позикового капіталу [3].

О. В. Ефімова приходить до висновку, що ефективність доцільно визначати по рентабельності використаного капіталу, причому у разі залучення позикових засобів треба враховувати також фінансові витрати (відсотки). Прибуток для визначення рентабельності слід брати ту той, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистий.

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю автор

розуміє отримання певного результату при найменших витратах або заданому об'ємі витрат. Основними показниками діяльності підприємства в ринкових умовах Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Причому, під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу і рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [6].

Для обґрунтування наукової точки зору щодо спроби з'ясування сутності та значення формування ресурсного портфеля підприємства як ключового фактора ефективності господарської діяльності слід схематично побудувати ресурсний портфель, що забезпечує його функціонування [7]. Зазначимо, що у процесі ефективної діяльності підприємства ціннісними та найважливішими ресурсами виступають матеріальні та інтелектуальні ресурси, зокрема категорія організаційних ресурсів.

Відповідна тенденція пояснюється бурхливим розвитком ринкового середовища проживання і враховуючи світовий досвід даний вид ресурсів - є запорукою довгострокового успіху з допомогою формування конкурентних переваг. Також наявність стратегічних ресурсів визначає стійкість компанії у динамічному ринковому середовищі. У процесі формування та підтримки високого рівня економічної ефективності підприємства акцент необхідно здійснювати не лише на ефективності використання ресурсів, а й на виявленні їх нових елементів та комбінацій як джерел економічних рента та конкурентних переваг. Також для формування економічної ефективності підприємства важливе значення має принцип випереджаючого створення та розвитку унікальних видів ресурсних комбінацій, які недоступні конкурентам у певний період часу [3].

Аналіз загальної ефективності господарської діяльності є вищою ланкою управлінських структур організації [32]. Ефективність, як міра отриманих підприємством результатів, віднесених до витрачених для їх отримання ресурсів, застосовується для різноманітних аналітичних оцінок та обґрунтування господарських рішень, то з огляду на це, можуть бути виділені окремі види ефективності для певних практичних потреб діяльності підприємства.

Ефективність господарської діяльності підприємства визначається отриманими результатами які відображають досягнення цілей розвитку і конкурентним успіхом на ринку представленим у вигляді обсягу реалізованої продукції або ефекту і співвіднесеним з величиною сукупних, застосованих і спожитих ресурсів.

Якщо розглядати господарську діяльність системно, то автори в своїй холістичній моделі (тріаді) виділяють наступні взаємопов'язані складові: діяльність – ресурси – результат (рис. 1.1).

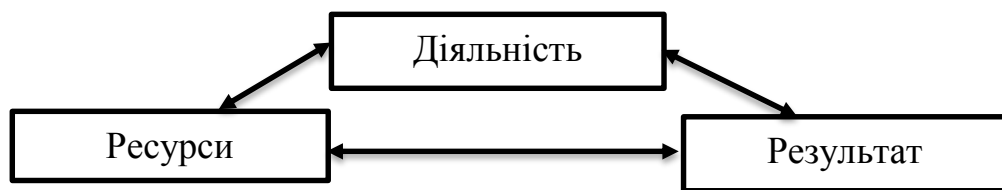


Рис. 1.1. Холістична модель господарської діяльності

Джерело: [23].

Таким чином, ефективність господарської діяльності підприємства - це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси).

1.2. Система управління ефективністю господарської діяльності підприємства

Проблема ефективності менеджменту є складовою частиною економіки управління, яка включає розгляд: управлінського потенціалу, тобто сукупності всіх ресурсів, якими володіє і які використовує система управління; витрат на управління, які визначаються змістом, організацією, технологією та обсягом робіт з реалізації відповідних функцій управління; характеру управління праці;

ефективності управління, тобто ефективності дій людей у процесі діяльності організації, реалізації інтересів, у досягненні певних цілей [8].

Існує безліч видів ефективності управління. Розглянемо основні з них:

- за видами впливу – цільова, стратегічна і тактична, планована, прогнозна, програмна, концептуальна, мотиваційна і стимулююча, ресурсна і потенційна;
- за змістом ефекту – економічна, соціальна, інноваційна, організаційна, екологічна;
- за рівнем прояву ефекту – народногосподарська, регіональна, галузева, зовнішньоекономічна;
- за формами ефективності – діяльність менеджера, апарату управління, процесу управління, системи менеджменту, управлінських нововведень;
- за видами систем менеджменту – маркетингова, інноваційна, виробнича, фінансова [2].

При розрізненні ефективності і результативності легко виокремити два види управління ефективністю діяльності підприємств:

- ефективне керівництво, яке забезпечує перспективний, інноваційний розвиток і стратегічний успіх [4, с. 8];
- результативне керівництво, яке уможливорює тимчасове досягнення короткострокових цілей [8, с. 9].

Основою управління є визначення ефективності її діяльності. Оцінка ефективності будується на основі єдиних методологічних принципів визначення ефективності діяльності.

У якості основних загальних принципів здійснення діяльності на практиці, що склалася, визначають наступні:

- у процесі розробки і реалізації проектів необхідно поєднувати науково-технологічний аналіз з комерційним, фінансово-економічним, соціальним, щоб забезпечити комплексність підходу до їх здійснення;
- при оцінці ефективності діяльності, зіставлення витрат і результатів необхідно проводити з урахуванням зміни цінності грошей у часі;

– при здійсненні діяльності принципово необхідно враховувати невизначеність і ризики.

Комплексний підхід до управління ефективністю діяльності можна зобразити у наступному вигляді (рис. 1.2).

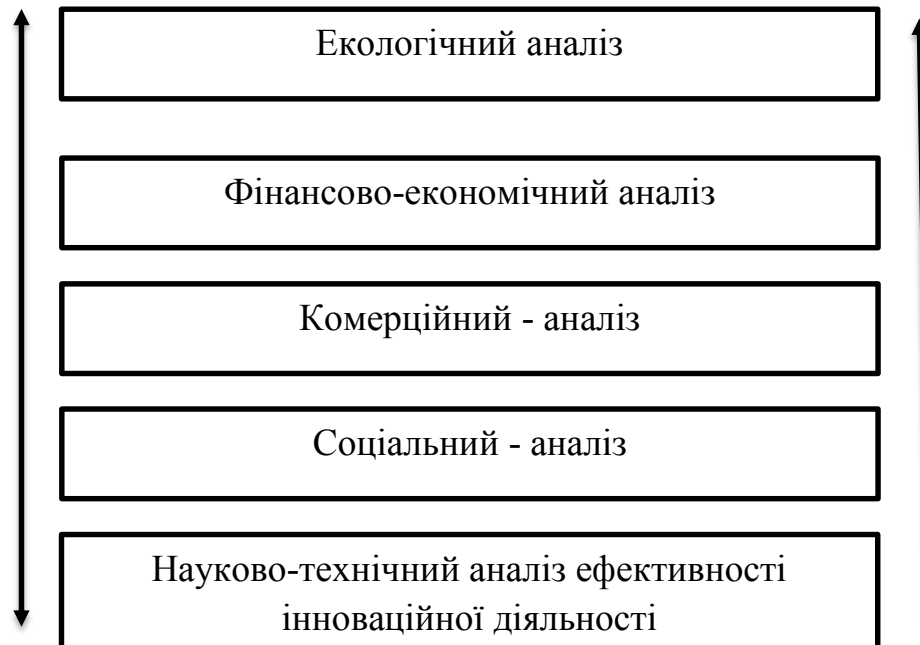


Рис. 1.2 Комплексний підхід до управління ефективністю діяльності підприємств

Джерело: [6, с.276].

Управління ефективністю господарської діяльності являє собою системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами діяльності підприємства.

Успішне функціонування системи управління ефективністю господарської діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств являє взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Загальні принципи формування організаційної структури управління підприємством передбачають створення центрів управління двох типів – ієрархічного і органічного.

Ієрархічний тип структур управління підприємством передбачає рух управлінських рішень і інформаційних потоків чітко по вертикалі, в якій нижчий орган управління підпорядковується і контролюється вищим. Відповідно він передбачає виокремлення різних рівнів управління. У системі ієрархічного типу найбільшого поширення набули проста лінійна, лінійно-функціональна і дивізіональна структури управління [12, с. 398].

Органічний тип структур управління підприємством характеризується відсутністю ієрархії при повній відповідальності керівників сформованих підрозділів за кінцеві результати діяльності. Формування таких підрозділів виходить із характеру окремих розв'язуваних у комплексі проблем, що підвищує гнучкість структури управління та забезпечує її високу адаптивність до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства. У системі органічного типу найбільшого поширення набули проектна і матрична структури управління.

Відповідно до першого підходу, функціональні центри управління будуються на основі принципів незалежної діяльності, а їхні контакти з іншими функціональними підрозділами обмежуються лише інформаційними зв'язками.

Згідно з другим підходом, функціональні центри управління будуються на основі принципів взаємопов'язаної діяльності, при якому більшість управлінських рішень у межах конкретної функції управління приймаються ними самостійно, а низка управлінських рішень, які вимагають комплексної розробки, ухвалюються спільно з іншими функціональними службами підприємства [3, с. 57].

На зміну ефективності діяльності підприємств впливають дві групи факторів: внутрішні і зовнішні (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Фактори, які впливають на зміну ефективності діяльності підприємств

Джерело: [14].

Критерієм ефективності при системному підході управління підприємницькою діяльністю є здатність господарської системи відповідати викликам екзогенних факторів та адаптація до них. Отже, управління відіграє дуже важливу роль необхідного фактора і рушійної сили на мікро- і макрорівнях.

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку виникає потреба у розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та управління ефективністю діяльності підприємства. Управління ефективністю господарської діяльності підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, при цьому важливе значення необхідно слід звернути увагу на визначення пріоритетного напрямку використання ефективності діяльності підприємств – тезаврації коштів, що сприятиме подальшому його розвитку та покращенню і підвищенню ринкової привабливості підприємств [1, с. 80].

Отже, система управління ефективністю господарською діяльністю має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

Оцінка ефективності є комплексною характеристикою результатів діяльності суб'єктів господарювання та підґрунтям для прийняття стратегічних рішень менеджерами. Ефективність може досліджуватися з різних сторін: з позиції ефективності використання основних фондів підприємства, з точки зору ефективності використання оборотних активів, ефективності процесів формування та використання капіталу та крізь призму ефективності використання персоналу підприємства.

Джерелами інформації для проведення діагностики та оцінки ефективності господарської діяльності підприємства є дані статистичної та фінансової звітності підприємства. Отримана із цих джерел інформація опрацьовується, будуються аналітичні таблиці одиничних (аналітичних) показників, на підставі яких розраховується система узагальнюючих (синтетичних) показників. Вони є базою розрахунку інтегрального показника, на підставі якого можна зробити оцінку ефективності діяльності підприємства. На цій основі визначаються кращі співвідношення розподілу капіталу підприємства, основні резерви підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прийнятні джерела фінансування, резерви поліпшення ефективності використання основного та оборотного капіталу, оптимізується організаційна структура. На базі дослідження всіх сторін діяльності підприємства розробляються рекомендації з

удосконалення механізму організації виробництва, підвищення ефективності функціонування підприємства, створення та впровадження технологій аналізу та контролю за фінансово-економічним станом [65].

Щоб забезпечити об'єктивність оцінки діяльності підприємства і мати змогу порівняти затрати та результати виробництва, обсяг виробленого продукту переводять у вартісну форму. Найважливішими вартісними показниками, що характеризують діяльність підприємства, є обсяг валової й товарної продукції, розмір поточних витрат і фондів вкладень, дохідність виробництва. На їх основі можна визначити продуктивність праці, фондівіддачу, матеріаломісткість, обчислити валовий і чистий дохід, а також показники рентабельності [40].

Показники економічної ефективності поділяються на часткові та загальні. До часткових належать: обсяг виробленої продукції, врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, продуктивність праці, фондівіддача, матеріалівіддача, собівартість продукції [25].

Кількісне вираження підвищення ефективності відображається через систему показників виробництва. Ця система містить такі групи показників:

Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції).

Показники ефективності використання живої праці - (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці).

Показники ефективності використання основних виробничих засобів - (фондовіддача основних засобів, фондомісткість продукції, рентабельність основних засобів, фондівіддача активної частини основних засобів).

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів - (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн.

При комплексній оцінці ефективності використовуються наступні критерії:

1) критерій економічної ефективності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi^1}{\Phi_n} > E_n \quad (1.1)$$

2) критерій підвищення економічної ефективності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi^1}{\Phi_n} > \frac{\Pi_{np^1}}{\Phi_{np^1}} ; \quad (1.2)$$

3) критерій оптимальності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi^1}{\Phi_n} = \max \quad (1.3)$$

де, Π^1 Π_{np^1} – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів відповідно в звітному і попередніх періодах;

Φ_n Φ_{np^1} – середньорічна балансова вартість виробничих фондів і нематеріальних активів підприємства відповідно в звітному і попередньому періодах;

E_n - мативне значення коефіцієнта економічної ефективності.

У статті [5, с. 46-48] формула критерію ефективності виробництва подана в наступному вигляді:

$$K_{E_i} = \frac{T_n}{M_c + Z \times L + a \times F + R} , \quad (1.4)$$

де, K_E - критерій ефективності виробництва;

T_n -обсяг продукції, тис. Грн

M_c - матеріальні витрати, тис. грн.;

Z - заробітна плата одного працюючого, грн./особу;

L - чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб;

a - питомий коефіцієнт амортизаційних відрахувань;

F - середньорічна вартість основних промислово-виробничих засобів, тис. грн.;

R - сума інших витрат, тис. грн.

Сформований показник дозволяє оцінити сукупну ефективність поточних витрат, які враховуються у собівартості продукції, що відображає сукупні витрати живої уречевленої праці. В основі вимірювання показника лежить динаміка обсягу продукції, що виробляється. Значення показника виражає тенденцію економічного зростання виробництва.

Окрім вище зазначених показників, в практиці сучасного менеджменту розглядають, аналізують та оцінюють показники рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства, які мають кілька модифікованих форм залежно від того, які саме показники доходної складової використовують (чистий прибуток/валовий прибуток/фінансовий результат, тощо) і ресурси (витрати/ресурси/капіталовкладення/інвестиції/ін.), що використовують у розрахунках.

Класифікація коефіцієнтів рентабельності дає характеристику економічної сутності та призначення кожного показника в залежності від входження його в ту чи іншу групу та дозволяє користувачу вибирати найбільш доцільні в залежності від цілей аналізу показники. Коефіцієнти рентабельності запропоновано об'єднати у три групи за такими ознаками: оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому; оцінка ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової); оцінка ефективності використання ресурсів.

Розглянемо конкретні форми розрахунку показників рентабельності, визначених на баз величини якості прибутку підприємства (таб.1.2).

Таблиця 1.2

Касифікація показників рентабельності

Показник	Методика розрахунку
1. Оцінка ефективності в цілому	

Рентабельність виробництва	$P_v = \frac{ЧП}{C} \times 100\%,$ де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) С – собівартість продукції.
Рентабельність активів	$P_a = \frac{ЧП}{A} \times 100\%,$ де ЧП – чистий прибуток (прибуток до оподаткування) А – середньорічна вартість активів.
Рентабельність власного капіталу	$P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\%,$ де ЧП – чистий прибуток ВК – середньорічна вартість власного капіталу
2. Оцінка ефективності за видами діяльності	
Рентабельність операційної діяльності	$P_{од} = \frac{П_{од}}{В_{од}} \times 100\%,$ де Поп – прибуток від операційної діяльності Вод – витрати з операційної діяльності
Рентабельність інвестиційної діяльності	$P_{ід} = \frac{П_{ід}}{В_{ід}} \times 100\%,$ де Під – прибуток від інвестиційної діяльності Від – витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю
Рентабельність фінансової діяльності	$P_{фд} = \frac{П_{фд}}{В_{фд}} \times 100\%,$ де Пфд – прибуток від фінансової діяльності Вфд – витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю
3. Оцінка ефективності використання ресурсів	
Рентабельність основних засобів	$P_{оф} = \frac{ЧП}{ОФ} \times 100\%,$ де ЧП- чистий прибуток (прибуток до оподаткування) ОФ – середньорічна вартість основних фондів
Рентабельність оборотних засобів	$P_{оз} = \frac{ЧП}{ОЗ} \times 100\%,$ де ЧП- чистий прибуток (прибуток до оподаткування) ОЗ - середньорічна вартість оборотних засобів
Рентабельність реалізованої продукції	$P_{i\text{прод}} = \frac{П_i}{C_i} \times 100\%,$ де P_i – прибуток і-го виду продукції C_i – собівартість -го виду продукції

Джерело: [40].

Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг). Тому у процесі аналізу показників рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори більше впливали на підвищення

чи зниження рівня рентабельності й розробити відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

Проблема підвищення ефективності діяльності підприємства полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

Необхідно відзначити, що проблема ефективності господарської діяльності підприємства завжди посідала одне з найважливіших місць в питаннях економіки [45].

Ефективність господарської діяльності підприємства є комплексною характеристикою існування соціально-економічної системи. Для її визначення варто застосовувати комплексний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємства: результативність його витрат, цільову результативність та конкурентоспроможність.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері ведення господарської діяльності підприємства

Згідно Господарського кодексу України [14, ст. 152] суб'єкт господарювання здійснюючи господарську діяльність має право одержувати доходи від результатів господарської діяльності, пов'язаної з використанням природних ресурсів.

Прибуток (доход) суб'єкта господарювання — це показник, який відображає фінансові результати його господарської діяльності та визначається сукупною виручкою суб'єкта господарювання за певний період за мінусом сукупних витрат та амортизаційних відрахувань. Відрахування.

Склад загальних доходів і загальних витрат суб'єкта господарювання визначається законодавством. Для цілей оподаткування законом може бути встановлено особливий порядок визначення доходів як об'єкта оподаткування. Порядок використання прибутку (доходу) суб'єкта господарювання визначається власником (власником) або уповноваженим ним органом відповідно до нормативно-правових та організаційних документів.

Порядок використання прибутку державних підприємств і господарських товариств, більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) їх статутного капіталу належать державі. Підприємницька діяльність є одним із важливих факторів соціально-економічного прогресу. Тому суспільство зацікавлене в цивілізованому підприємництві.

Підприємницькою діяльністю не можна вважати виконання будь-якого завдання, отриманого від іншої особи, якщо у виконавця був відсутній хоча б один із факторів виробництва та не було права свободи такої діяльності.

Найважливішими факторами підприємницької діяльності є особиста власність, фізичні, розумові здібності, знання і досвід, становище в суспільстві тощо[28].

Конституція України встановлює право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена чинним законодавством.

Підприємцями в Україні можуть бути особи, які володіють повною цивільною дієздатністю, в тому числі фізичні особи, що досягли 16-ти річного віку, якщо їхні батьки (усиновителі) чи інші особи, що їх замінюють, надали на це письмову згоду [49].

Відповідно до ч. 2 статті 42 Конституції України, законом обмежується підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Закон також забороняє займатися підприємницькою діяльністю: військовослужбовцям; суддям, працівникам прокуратури, правоохоронних органів; особам, яких суд обмежив у праві займати певні посади чи займатися

певною діяльністю (протягом строку такого обмеження); особам, засудженим за корисливі злочини (до зняття чи погашення судимості).

Підприємництво можуть здійснювати: фізичні особи (підприємці); юридичні особи, створені відповідно до законодавства України. Ведення підприємницької діяльності має відповідати загальним принципам господарювання в Україні та здійснюватися за спеціальними принципами підприємництва.

До загальних принципів господарювання згідно Господарського кодексу належить [11]:

- розвиток економічної різноманітності та рівноправний захист усіх суб'єктів господарювання державою;
- забезпечення свободи здійснення підприємницької діяльності у межах, що окреслені законом;
- вільне переміщення капіталу, товарів та послуг на території України;
- з метою забезпечення наявності чесної конкуренції здійснювати обмеження державного регулювання економічних процесів у підприємстві;
- екологічний захист населення, захист прав споживачів та безпеки суспільства і держави;
- захист та підтримка національного товаровиробника;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Господарський кодекс України має на меті забезпечити зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість відповідно до вимог Конституції України, утвердити суспільний господарський порядок в економічній системі України, сприяти гармонізації її з іншими економічними системами [22].

Під господарською діяльністю у Господарському Кодексі розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва - підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

Діяльність негосподарюючих суб'єктів, спрямована на створення і підтримання необхідних матеріально-технічних умов їх функціонування, що здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання, є господарчим забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів.

Сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Господарсько-виробничими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності.

Під організаційно-господарськими відносинами у цьому Кодексі розуміються відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю.

Внутрішньогосподарськими є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами.

Відносини у сфері господарювання регулюються Конституцією України, Господарським Кодексом, законами України, нормативно-правовими актами Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами інших органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також іншими нормативними актами.

Господарську діяльність підприємства регулюють різні галузі права та органи влади, які встановлюють норми і стандарти для забезпечення порядку та ефективності в економіці. Основні галузі, які регулюють господарську діяльність підприємства, включають наступні:

- Цивільне право: Визначає права та обов'язки сторін у контрактах та угодах, регулює власність, спадщину та інші цивільні відносини, які можуть виникати в результаті господарської діяльності.
- Комерційне право: Спеціально визначене галузь права, яке регулює комерційну діяльність, таку як торгівля, компанії та корпорації, торговельні операції та інші аспекти бізнесу.
- Податкове право: Встановлює правила оподаткування прибутку, ПДВ, акцизів та інших податків, які стосуються діяльності підприємства.
- Фінансове право: Визначає правила фінансового управління, аудиту та фінансової звітності підприємства.
- Працевлаштування і трудове право: Регулює відносини між роботодавцями та працівниками, включаючи умови працевлаштування, заробітну плату, умови праці та соціальні права працівників.
- Земельне і нерухомість право: Регулює відносини, пов'язані з володінням, користуванням та обігом нерухомого майна та земель.
- Конкурентне право і антимонопольне регулювання: Забезпечує конкуренцію на ринку та перешкоджає монополізації.
- Міжнародне та торговельне право: Регулює міжнародні бізнес-операції та торгівлю між країнами.
- Екологічне право: Спеціалізована галузь, що регулює вплив господарської діяльності на навколишнє середовище і встановлює норми щодо екологічної безпеки.
- Законодавство щодо інтелектуальної власності: Забезпечує правовий захист для інтелектуальних прав, таких як авторські права, патенти, торгові марки та інше[39].

Ці галузі права спільно створюють нормативну базу, яка регулює різні аспекти господарської діяльності підприємства та встановлює правила, які підприємство повинно дотримуватися в своїй діяльності.

Основні нормативно-правові документи, що регулюють відносини господарської діяльності:

1. Конституція України, Господарський кодекс України:

- Ст. 3 Господарського Кодексу України «Господарська діяльність та господарські відносини»;
- Ст. 7 Господарського Кодексу України «Нормативно правове регулювання господарської діяльності»

2. Закони України :

– Закон України “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності”, що характеризує і визначає організаційно-правові основи дозвільної системи у діяльності підприємств та організацій, що формують малий та середній бізнес, і затверджує порядок діяльності дозвільних органів, які мають право видавати документи дозвільного характеру [5, с. 483];

– Закон України “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності”, який характеризує організаційно-правові основи, загальні принципи та порядок проведення державного контролю щодо господарської діяльності, повноваження органів державного контролю та їх посадових осіб, а також права та обов’язки, відповідальність підприємств та організацій, що формують малий та середній бізнес, під час проведення державного контролю [6, с. 389];

Отже, господарська діяльність підприємства регулюється різними галузями права та відповідними законами і статтями, які встановлюють правила та стандарти для функціонування бізнесу. Це включає в себе господарський кодекс, податкове законодавство, закони про підприємництво та компанії, закони про працю, антимонопольне законодавство, земельне право, фінансовий законодавчий акт, законодавство щодо захисту інтелектуальної власності та інші відповідні норми. Враховуючи це законодавство і дотримуючись його вимог,

підприємства можуть забезпечити легальність та стійкість своєї діяльності в економічному середовищі.

Крім того, важливо мати на увазі, що конкретні закони та їх статті можуть відрізнятися в залежності від юрисдикції, тому підприємцям слід завжди консультуватися з фахівцями та юристами, які спеціалізуються на питаннях підприємницького права.

Висновки до розділу 1

Таким чином, можемо узагальнити, що ефективність - це співвідношення отриманого результату до витрат і є виразом, коефіцієнтом, що характеризує ступінь віддачі від вкладених коштів. На нашу думку, найбільш вдалим визначення економічної ефективності є наступне: під економічною ефективністю підприємства слід розуміти динамічну, комплексну організаційно-управлінську систему щодо забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства.

Визначення ефективності господарської діяльності підприємства полягає в оцінці її результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток.

У системі управління ефективністю господарської діяльності підприємства традиційно оперують чотири групи показників (фінансові, облікові (витратні), ринкові, управлінські) та на основі цих чотирьох груп аналітичних індикаторів відображають тенденції розвитку та забезпечення результативності діяльності підприємства.

Щоб забезпечити об'єктивність оцінки діяльності підприємства і мати змогу порівняти затрати та результати виробництва, обсяг виробленого продукту переводять у вартісну форму. Найважливішими вартісними показниками, що характеризують діяльність підприємства, є обсяг валової й товарної продукції, розмір поточних витрат і фондів вкладень, дохідність виробництва. На їх

основі можна визначити продуктивність праці, фондівіддачу, матеріаломісткість, обчислити валовий і чистий дохід, а також показники рентабельності.

Державний контроль і державний нагляд за господарською діяльністю здійснюються органами державної влади та уповноваженими на це посадовими особами, їх статус, загальні умови і порядок здійснення контролю та нагляду визначаються законами. Незаконне втручання та перешкоджання господарській діяльності суб'єктів господарювання з боку органів державної влади, їх посадових осіб під час здійснення ними державного контролю та нагляду забороняються.

Господарська діяльність підприємства регулюється різними галузями права та відповідними законами і статтями, які встановлюють правила та стандарти для функціонування бізнесу. Це включає в себе господарський кодекс, податкове законодавство, закони про підприємництво та компанії, закони про працю, антимонопольне законодавство, земельне право, фінансовий законодавчий акт, законодавство щодо захисту інтелектуальної власності та інші відповідні норми. Враховуючи це законодавство і дотримуючись його вимог, підприємства можуть забезпечити легальність та стійкість своєї діяльності в економічному середовищі.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

2.1. Аналіз тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства

Сучасний ринок кабельно-провідникової продукції широкий і насичений за асортиментом. За офіційними даними українська кабельна промисловість випускає приблизно 95 % відомої в світі кабельної продукції: 42 товарні групи та кілька тисяч марко-розмірів. Зберігається висока питома вага традиційних видів кабелю, проте з 2000 року швидко зростає обсяг виробництва високотехнологічних видів: оптиковолоконний, кабель типу “скручена пара” – що є реакцією товаровиробників на стрімке зростання попиту на ці види продукції в Україні.

Кабельне устаткування відносно універсальне: його без великих витрат грошей і часу можна переналагодити на різні види, наприклад силовий телефонний, або марко-розміри кабелів, завдяки чому виробники здатні відносно швидко реагувати на зміну попиту і переходити з ніші в нішу. Воно належить до складного і точного обладнання, оскільки потрібно забезпечити безперервність технологічного процесу, контролювати його якість, а саме: підтримку стабільності температурних режимів, швидкості змотування, полімеризації пластикатів, охолодження, перевірки ізоляції на стійкість до електричного пробоя тощо.

Несприятливим фактором розвитку галузі виступає відсутність в Україні виробників обладнання світового класу. Виробники сучасного обладнання закордонні, зокрема: MAG (Австрія), Nokia, NEXTRON (Фінляндія), PROTON, Trafalgar (Великобританія), SKET, ThyssenKrupp, Niehoff Gruppe, Troester (Німеччина), Caballe (Іспанія), Gruno, Di Angelo Industry (Італія), Swisscab, Maillefer (Швейцарія), Synchra (США) як правило, не продають технологію

разом з обладнанням. Перед виробниками постає проблема розробки власними силами технологічних процесів з виготовлення новітніх видів кабелю. Це вимагає значних витрат на науководослідні роботи та інноваційну діяльність, що можуть собі дозволити лише великі підприємства.

Широкий асортимент надає можливості спеціалізації, що обумовлює суттєві розбіжності у техніко-економічних показниках діяльності різних підприємств. Враховуючи постійні зміни у кон'юктурі та попиті, окремі виробники відмовились від вузької спеціалізації, яку практикували в радянські часи, та пропонують випуск якомога більшої кількості продукції для різних секторів економіки. Інші надають перевагу спеціалізації на одному або декількох видах спорідненої продукції.

Асортимент продукції різних заводів в основному не перетинається, що надає можливість зайняти монопольну позицію щодо виробництва певних марок кабельної продукції.

Компанія ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» зареєстрована 05.10.2015 за юридичною адресою 03040, місто Київ, вул. Маричанська, будинок 18. Керівником організації є Линець Олександр Юрійович. Розмір статутного капіталу складає 7 296 000,00 грн.

ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» є одним із небагатьох сучасних підприємств, яке бере реальну участь у формуванні асортименту національного телекомунікаційного ринку. Компанія не просто постачає передове обладнання, а просуває на ринку сучасні технологічні рішення світового рівня. Завдання ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» полягає у сприянні підприємствам та компаніям у розвитку їхнього бізнесу на основі застосування сучасних інформаційних технологій [74].

Основою компанії є команда професіоналів, що володіють багатими теоретичними та практичними знаннями та великим досвідом роботи в галузі телекомунікацій та суміжних галузях, що виводить компанію в число лідерів. Фахівці компанії постійно стежать за новинками в галузі телекомунікацій. Аналіз новинок і власного досвіду дозволяє успішно прогнозувати і розвивати

перспективні ринкові події. Фахівці готові надати вам якісну допомогу у вирішенні ваших завдань, починаючи від вибору концепції побудови мережі і закінчуючи підбором конкретного обладнання для оптимізації реалізації проекту.

На сьогоднішній день основним видом діяльності компанії є оптова торгівля електронним і телекомунікаційним обладнанням та його частинами за КВЕД 46.52. Крім того, у створених підприємствах зареєстровано багато інших видів господарської діяльності [74]:

- 42.99 Будівництво інших споруд, н.в.і.у.
- 43.11 Знесення;
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику;
- 43.21 Електромонтажні роботи;
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування;
- 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи;
- 43.31 Штукатурні роботи;
- 43.32 Установлення столярних виробів;
- 43.33 Покриття підлоги й облицювання стін;
- 43.34 Малярні роботи та скління;
- 43.39 Інші роботи із завершення будівництва;
- 43.91 Покрівельні роботи;
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.;
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.43 Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення;
- 46.51 Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням;
- 80.20 Обслуговування систем безпеки;
- 81.30 Надання ландшафтних послуг;

- 85.59 Інші види освіти, н.в.і.у.;
 - 85.60 Допоміжна діяльність у сфері освіти;
 - 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
 - 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку;
 - 62.02 Консультування з питань інформатизації;
 - 62.03 Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням;
 - 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем;
 - 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.;
 - 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування;
 - 71.11 Діяльність у сфері архітектури;
 - 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах;
 - 72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук;
 - 33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування;
 - 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування;
 - 41.10 Організація будівництва будівель;
 - 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель;
 - 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій [74].
- ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» надає такі види товарів та послуг:
- Телекомунікаційне обладнання;
 - Оптиковолоконні кабелі;
 - Активне обладнання для оптичних мереж;
 - Пасивні оптичні компоненти;
 - Кабельна арматура;
 - Аксесуари та інструменти для побудови оптичних мереж;
 - Головне обладнання для кабельного, цифрового та IPTV, VoD;
 - Обладнання та аксесуари для кабельного ТБ;
 - Системна інтеграція;

У 1991 році було заснування компанії DEPS. З перших днів своєї роботи підприємство зарекомендувало себе надійним партнером, який не просто якісно виконує свою роботу, а й впроваджує передові технологічні рішення на ринку. Так, у перший же рік функціонування, компанія розробляє і запускає в серійне виробництво перший в країні супутниковий тюнер [50].

У 1992-2000 рр. був період активного розвитку DEPS. Компанія укладає дистриб'юторські договори зі світовими виробниками телекомунікаційного обладнання - Terra Electronics, Strong, Motorola, CommScope, Triax, MTI, Teleste, Draka, Cabelcon, Tyco.

Початок оптових поставок кабельної продукції TM FinMark почався 2000-2011 рр. У цей час компанія розширює географію інтеграції та дистрибуції телекомунікаційних рішень на території країн СНД (Азербайджан, Грузія, Молдова, Росія, Білорусь)[50].

DEPS продовжує динамічно розвиватися, поповнюючи свій портфель вендорів такими світовими брендами, як Arris, Communicate, Anevia, BridgeTech, Appear TV, RGB Networks, Envivio, Verimatrix, PBI, Utstarcom, Force10 (Dell), Yokogawa, Fujikura, FiberHome.

У 2012 році компанія DEPS відзначена престижним званням «Підприємство року» як одна з кращих компаній галузі. Водночас компанія DEPS внесена до реєстру Торгово-Промислової палати України, отримавши статус надійного партнера в підприємницькій діяльності.

Оновлення свідоцтва Торгово-Промислової палати України про внесення компанії DEPS до реєстру надійних партнерів підприємницької діяльності почалось у 2013 – 2016 рр.

В період 2017-2020 рр. почалось зростання поставок обладнання та необхідність його зберігання вимагало розширення складських площ до 7000 м².

Портфель рішень поповнився такими брендами[50]:

- Мережеве провідне й бездротове обладнання: Mikrotik, TP-Link, DCN, Mercusys, Netis, Ubiquiti, D-Link, Mimosa.
- Системи безпеки та контроль доступу: Ajax, ZKTeco, Hikvision, Dahua.

- Вимірювальне обладнання: VEE, TREND Networks.
- Обладнання IoT: ThingsBoard, TEKTELIC, Four-Faith, Netvox, Kerlink
- Обладнання VoIP: 3CX, Fanvil, Grandstream, Gigaset Pro, Jabra, Snom.

Організаційна структура ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» наведена на рисунку 2.1.

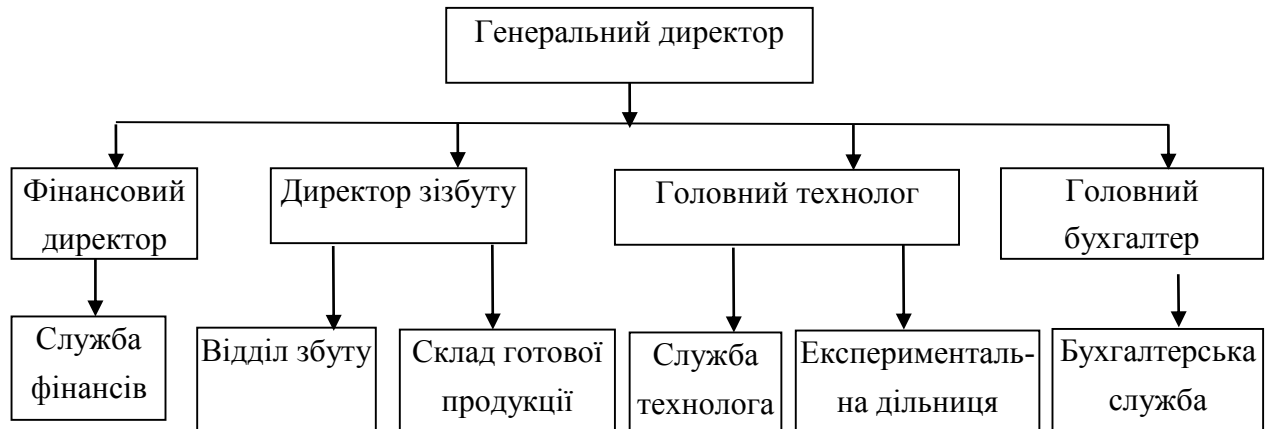


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» [50]

Протягом 2019 р. на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» функціонували такі органи корпоративного управління: загальні збори акціонерів Товариства, наглядова рада Товариства, ревізійна комісія товариства, формування яких відповідає вимогам Статуту підприємства.

Діяльність наглядової ради та ревізійної комісії регламентована Статутом, затвердженими Загальними зборами акціонерів.

Система внутрішнього контролю та аудиту на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» представлена функціонуванням протягом 2019 р. ревізійної комісії, на яку покладено функції здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю акціонерного товариства [74].

Товариство реалізовує продукцію по всіх регіонах України за безготівковими та готівковими рахунками. Більше половини продукції експортується до Казахстану, Грузії, Молдови, Азербайджану, Киргизії.

Конкурентами Товариства є: ТОВ "НВО "ПОМСАТ", ТОВ «ПРОТЕХ-ІТ-

УКРАЇНА», ТОВ "КАБЕЛЬ ТРЕЙД", ТОВ "СЕКУР ІНТЕГРАЦІЯ", ПАТ "Одеський кабельний завод "ОДЕСКАБЕЛЬ".

Переваги співпраці з DEPS:

- Персональний менеджер;
- Система знижок для постійних партнерів;
- Можливість брендування обладнання під замовлення;
- Спеціальні умови для великих проектів [60].

Три роки поспіль компанія DEPS отримує нагороду «Telecom Awards» в номінації «Кращий постачальник телекомунікаційного обладнання і рішень».

Основними ризиками для цієї діяльності є зростання цін на сировину, паливно-мастильні матеріали, енергоносії, недостатність обігових коштів, конкуренція, нестабільне законодавство, скорочення обсягів реалізації, затримки оплати продукції, негативні тенденції в українській економіці та інші фактори.

SWOT – це аббревіатура, що складається із чотирьох елементів.

- **S (Strengths)** – це сильні сторони, тобто ті якості та характеристики вашого бізнесу, які дають йому порівняльну перевагу над іншими конкурентами. Це можуть бути як матеріальні ресурси (обладнання, фінансування тощо), так і нематеріальні (талановитий персонал, лояльність клієнтів, відмінна репутація).

- **W (Weaknesses)** – слабкі сторони, які знижують здатність вашої організації досягати своєї мети (наприклад, невмотивовані співробітники, відсутність чіткого бізнесу-плану, брак ресурсів). **АЛЕ**, якщо ви вчасно проведете SWOT-аналіз і виявите слабкі сторони, зможете швидко перетворити їх на сильні.

- **O (Opportunities)** – це можливості, які компанія може використовувати для розвитку (наприклад, новий досвід або нові технології). Якщо під час SWOT-аналізу зможете їх виявити, то отримаєте можливість набагато ефективніше використовувати свої сильні сторони.

- **T (Threats)** – це загрози або чинники, які не обов'язково залежать від самої компанії, але можуть завдати їй шкоди. SWOT-аналіз допомагає своєчасно

виявити ці ризики та вжити запобіжних заходів. Таким чином, ви убезпечите компанію від загрози або мінімізуєте її наслідки.

У таблиці 2.1 проаналізований SWOT-аналіз ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз для ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Великий асортимент товарів 2. Команда складається лише з висококваліфікованих фахівців.	1. Високі ціни на товар 2. Відсутність бюджету для маркетингу
Можливості	Загрози
1. Ринок сировини зростає. 2. Конкурент припиняє свою роботу. 3. Зростання попиту на товар. 4. Пріоритетність вітчизняних виробників в очах населення. 5. Розвиток інформаційних технологій.	1. Зростання цін на сировину. 2. Зміна податкової політики. 3. Зміна уподобань населення. 4. Зростання кількості конкурентів на ринку 5. Проблеми з пошуком нових постачальників.

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Щодо подальших планів розвитку, то варто зазначити, що підприємство має плани щодо розширення збуту продукції та покращення фінансового становища, однак у зв'язку із різким зростанням цін на матеріали, паливно-мастильні матеріали, електроенергію, транспортні тарифи тощо підприємство має певну норму прибутку. Зменшується попит на продукцію. Вищезазначені основні фактори можуть вплинути на подальшу діяльність та призвести до подальшого зниження продажів, кількість постачальників основних видів сировини та матеріалів становить понад 10% від загального обсягу пропозиції - 19 (дев'ятнадцять).

Перспективність реалізації продукції залежить від економічної ситуації в країні – рівень конкуренції, темпи інфляції, платоспроможність замовників, здатність постачальників надавати відстрочки платежів.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Сьогодні, в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища перед керівництвом українських підприємств постає важливе питання розробки стратегії подальшого ефективного розвитку та функціонування. Тому, для розробки та прийняття ефективних управлінських рішень, менеджерам та бухгалтерам необхідно проводити своєчасну та об'єктивну оцінку і моніторинг фінансового стану підприємств, розрахунок основних показників, які його характеризують.

Діагностика фінансового стану підприємства передбачає систематичну й усебічну оцінку його діяльності з використанням різних методик аналізу. В свою чергу методи фінансової діагностики - це комплекс науково-методичного інструментарію дослідження фінансового стану підприємств

У табл. 2.2 наведено динаміку основних економічних показників господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 рр.

Аналізуючи основні показники господарської діяльності слід зазначити, що чистий дохід від реалізації товарів в 2022 році зріс на 90507,30 грн. чи на 134,74 % порівняно з 2020 р. А собівартість реалізованих товарів зросла за 2020-2022 роки на 80795,10 тис. грн. чи на 160,41 %. Зменшення собівартості реалізованої продукції пов'язане з зменшенням обсягів реалізації.

Слід відмітити негативну тенденцію щодо чистого прибутку, який постійно зменшується: в 2020 р. 5221,8 тис. грн., то вже в 2021 році становив 6809,2 тис. грн., а в 2022 році прибуток становив 4239,7 тис. грн. тобто за період зменшився на 982,10 тис. грн. чи на 18,81 % порівняно з 2020 роком.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки

№ з/п	Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
					+/-	%
1	Чистий дохід від реалізації товарів, тис. грн.	67169,4	242446,3	157676,7	90507,30	134,74
2	Собівартість реалізованих товарів, тис. грн.	50367	215971,3	131162,1	80795,10	160,41
3	Фінансовий результат від реалізації, тис. грн.	544,2	-1443,8	576,3	32,10	5,90
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	5221,8	6809,2	4239,7	-982,10	-18,81
5	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	44	57	62	18	40,91
6	Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	1055,3	1369,9	1570,05	514,75	48,78
7	Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	39997,1	59991,75	73624,55	33627,45	84,07
8	Фондовіддача	63,65	176,98	100,43	36,78	57,78
9	Фондомісткість	0,016	0,006	0,010	-0,006	-36,62
10	Фондоозброєність, грн	23,98	24,03	25,32	1,34	5,58
11	Продуктивність праці, тис. грн./ особу	1526,58	4253,44	2543,17	1016,59	66,60

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

За 2020-2022 роки зросла середньорічна вартість основних засобів на 514,75 тис.грн. чи на 48,78 % порівняно з 2020 роком, що пов'язано з їх оновленням. Позитивним є зростання фондовіддачі із 63,65 до 100,43 та зменшення фондомісткості із 0,016 до 0,01. Зростання фондовіддачі за 2020-2020 роки на 36,78 тис. грн. чи на 57,78 % та зменшення фондомісткості на -36,62 % свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Фондоозброєність підприємства зросла на 1,34 тис. грн./ особу чи на 5,58 % порівняно з 2020 роком. Це відбулося за рахунок зростання вартості основних засобів на 514,75 тис. грн. чи на 48,78 % та збільшення чисельності працівників на 18 осіб чи на 40,91 %.

За 2020-2022 роки відбулося зростання ефективності використання персоналу підприємства, адже продуктивність праці збільшилася порівняно з 2020 роком на 1016,59 тис. грн./ особу (66,60 %). Середньоспискова чисельність персоналу зросла на 18 осіб чи на 40,91 % порівняно з 2020 роком.

Динаміка і структура активів підприємства за балансом характеризується показниками, що наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Показники структури та динаміки обсягів майна ТОВ «ДЕПС
СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки**

Показники	на 31.12. 2020 р.		на 31.12.2021 р.		на 31.12.2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п.с.
I. Необоротні активи									
Основні засоби:	956,60	2,03	1783,20	2,34	1356,90	1,82	400,30	41,85	-0,22
Нематеріальні активи	113,50	0,24	76,90	0,10	68,40	0,09	-45,10	-39,74	-0,15
Інші необоротні активи	0,00	0,00	175,70	0,23	71,90	0,10	71,90	-	0,10
Незавершені капітальні інвестиції	110,90	0,24	0,00	0,00	108,20	0,14	-2,70	-2,43	-0,09
Усього за розділом I	1181,00	2,51	2035,60	2,67	1605,40	2,15	424,40	35,94	-0,36
II. Оборотні активи									
Виробничі запаси	13807,7	29,35	8746,90	11,49	11279,0	11279	-2528,70	-18,31	11249,65
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	13196,2	28,05	23410,8	30,74	17490,7	23,40	4294,50	32,54	-4,64
з бюджетом	0,00	0,00	6,60	0,01	3413,40	4,57	3413,40	-	4,57
Інша поточна дебіторська заборгованість	13693,8	29,10	1465,60	1,92	28833,1	38,58	15139,3	110,56	9,47
Гроші та їх еквіваленти	30517,0	64,86	34881,1	45,81	7529,60	10,07	-22987,4	-75,33	-54,78
Інші оборотні активи	22,70	0,05	59,30	0,08	171,80	0,23	149,10	656,83	0,18
Витрати майбутніх періодів	2099,30	4,46	5541,80	7,28	4419,40	5,91	2320,10	110,52	1,45
Усього за розділом II	45871,4	97,49	74112,1	97,33	73137,0	97,85	27265,6	59,44	0,36
Баланс	47052,4	100,00	76147,7	100,00	74742,4	100,00	27690,0	58,85	X

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Як видно із показників табл. 2.2, вартість майна підприємства за 2020-2022 рр. зросла на 27690,0 тис. грн., що складає 58,85 % порівняно з 2020 р. За аналізований період вартість необоротних активів зросла на 424,40 тис. грн. (35,94 %) але в структурі активів обсяг необоротних активів зменшився на 0,36

пунктів структури. Збільшення вартості необоротних активів відбулося за рахунок оновлення основних засобів на 400,30 тис. грн. чи на 41,85 % порівняно з 2020 роком.

За 2020-2022 роки спостерігається зростання вартості оборотних активів на 27265,60 тис. грн. (59,44 %), одночасно із відповідним зростанням питомої ваги оборотних активів на 0,36 п.с. Зріс обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги на 4294,50 тис. грн. (32,54 %), інша поточна дебіторська заборгованість на 110,56 тис. грн. (9,47 %). За 2020-2022 роки відбулося зменшення грошових коштів та їх еквіваленти на 22987,40 тис. грн. або на 75,33 % порівняно з 2020 роком.

У структурі активів переважають оборотні активи, які в 2020 році займали 97,49 %, а в 2021 році - 97,33 %, а в 2022 році їх частка зросла до 97,85 %. Необоротні активи в 2020 році займали 2,51 %, в 2021 році - 2,67 %, а в 2022 році 2,15 % в структурі активів підприємства.

У табл. 2.4 проаналізована структура та динаміка джерел утворення майна ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки.

Аналізуючи пасив балансу встановлено, що частка власного капіталу у валюті балансу підприємства зросла на 5,73%, що зумовлено збільшення нерозподіленого прибутку на 11046,90 тис. грн. чи на 263,40 % порівняно з 2020 роком. Статутний капітал підприємства є статичним, оскільки додаткових внесків учасників не проводилося. За 2020-2022 роки власний капітал підприємства зріс на 11046,90 тис. грн. чи на 96,14 % порівняно з 2020 роком.

За 2020-2022 роки довгострокові зобов'язання зросли на 1642,20 тис. грн. чи на 510,79 % , що призвело до їх збільшення в структурі пасиву на 1,94 пункти структури, тобто з 0,68 % в 2020 році до 2,63 % в 2022 році.

Таблиця 2.4

Аналіз структури та динаміки джерел утворення майна ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки

Показники	на 2020 р.		на 2021 р.		на 2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Власний капітал									
Зареєстрований (пайовий) капітал	7296,00	15,51	7296,00	9,58	7296,00	9,76	0,00	0,00	-5,74
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	4194,00	8,91	11001,2	14,45	15240,9	20,39	11046,9	263,40	11,48
Усього за розділом I	11490	24,42	18297,2	24,03	22536,9	30,15	11046,9	96,14	5,73
II. Довгострокові зобов'язання									
Довгострокові зобов'язання	321,50	0,68	1486,70	1,95	1963,70	2,63	1642,20	510,79	1,94
III. Поточні зобов'язання									
за товари, роботи, послуги	15629,9	33,22	13087,5	17,19	14487,5	19,38	-1142,40	-7,31	-13,83
за розрахунками з бюджетом	1221,80	2,60	8789,30	11,54	3,40	0,00	-1218,40	-99,72	-2,59
за розрахунками зі страхування	0,20	0,00	0,60	0,00	3,80	0,01	3,60	1800,00	0,00
за розрахунками з оплати праці	0,60	0,00	2,10	0,00	23,70	0,03	23,10	3850,00	0,03
Інші поточні зобов'язання	18388,4	39,08	34484,2	45,29	35723,4	47,80	17335,0	94,27	8,71
Усього за розділом III	35240,9	74,90	56363,8	74,02	50241,8	67,22	15000,9	42,57	-7,68
Баланс	47052,4	100,00	76147,7	100,00	74742,4	100,00	27690,0	58,85	X

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

За 2020-2022 роки короткострокові зобов'язання зросли на 15000,90 тис. грн. чи на 42,57 % , що призвело до їх зменшення в структурі пасиву на 7,78 пункти структури.

На кінець 2022 року найбільшу частку в структурі пасиву балансу займають короткострокові зобов'язання – 67,22 % (50 млн. 241,8 тис. грн.),

власний капітал - 30,15 % (22536,90 тис. грн.), довгострокові зобов'язання – 2,63 % (1 млн. 963,70 тис. грн.).

Отже, фінансово-економічний стан підприємства є стабільним, частка спостерігається зростання власного капіталу у валюті балансу підприємства, що зумовлено збільшенням нерозподіленого прибутку та збільшення зобов'язань, що може бути пов'язано з розширенням діяльності підприємства.

У табл. 2.5 представлено механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.5

**Механізм формування фінансових результатів діяльності
підприємства**

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	67169,4	242446,3	157676,7	90507,30	134,74
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	50367,0	215971,3	131162,1	80795,10	160,41
Валовий: прибуток (збиток)	16802,4	26475,0	26514,6	9712,2	57,80
Інші операційні доходи	90,9	290,8	243,0	152,1	1,67 р.б
Інші операційні витрати	10 704,8	18 700,4	21 717,6	11012,8	102,87
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	6 512,7	8 355,4	5 390,8	-1121,9	-17,22
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	5 223,8	6 809,2	4 239,7	-984,1	-18,83

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Чистий дохід від реалізації виробленої продукції має тенденцію до зростання. Собівартість реалізованої продукції зростає більшими темпами, ніж чистий дохід, що забезпечило отримання валового прибутку в розмірі 26514,6 тис. грн. у 2022 році, що на 9712,2 тис. грн. більше, ніж у 2020 році.

За отриманими даними встановлено, що операційна діяльність підприємства є ефективною, адже протягом досліджуваного періоду підприємство отримує прибуток.

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки представлена у таб. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р
	2020	2021	2022	
				+, -
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,30	1,31	1,46	0,16
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,87	0,62	0,15	-0,72
3. Чистий оборотний капітал	10630,5	17748,3	22895,2	12264,7
4. Коефіцієнт автономії	0,24	0,24	0,30	0,06
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,25	0,26	0,33	0,08
6. Коефіцієнт оборотності активів	1,68	4,04	2,14	0,46
7. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,57	8,63	7,72	0,15
8. Рентабельність господарської діяльності, %	48,77	36,41	19,52	-29,25
9. Рентабельність власного капіталу, %	29,40	22,85	10,38	-19,02
10. Рентабельність продукції, %	10,37	3,15	3,23	-7,14

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Коефіцієнт фінансової стабільності збільшився на 0,08%, що вказує на збільшення стійкості підприємства до фінансових ризиків.

Рентабельність господарської діяльності зменшилась на -29,25%, що свідчить про погіршення ефективності ведення бізнесу підприємства.

Рентабельність власного капіталу зменшилась на -19,02%, що може свідчити про погіршення використання власних засобів підприємства.

2.3. Оцінка ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Фінансовий стан можна визначити як одну з найважливіших характеристик діяльності кожного українського підприємства, адже для розвитку та збереження конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки керівництву підприємства необхідно знати, як управляти фінансами, якими повинні бути склад і джерела формування структури капіталу, яка частка власних коштів повинна бути залучена, а яка частка позикових коштів. Також необхідно розуміти такі поняття ринкової економіки, як фінансова стабільність, платоспроможність, підприємницька діяльність, прибутковість, і вміти ефективно керувати змінами в діяльності компанії. Моніторинг та оцінка фінансового стану підприємства є основою для виявлення та усунення недоліків у його виробничій, фінансовій, маркетинговій, збутовій та інноваційній діяльності, тим самим виявляючи резерви покращення фінансового стану підприємства та підвищення платоспроможності.

Нами здійснено аналіз показників формування доходів і витрат в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників формування фінансових результатів ТОВ
«ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки**

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+	%
				-	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	67169,4	242446,3	157676,7	90507,30	134,74
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	50367,0	215971,3	131162,1	80795,10	160,41
Валовий: прибуток (збиток), тис. грн.	16802,4	26475,0	26514,6	9712,2	57,80
Інші операційні доходи, тис. грн.	90,9	290,8	243,0	152,1	1,67 р.б
Інші доходи, тис. грн.	324,2	290,0	350,8	26,6	8,20
Інші операційні витрати, тис. грн.	10707	18700,4	21717,6	11010,6	102,84
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток), тис. грн.	6500,5	8355,4	5390,8	-1109,7	-17,07
Податок на прибуток, тис. грн.	1288,7	1546,2	1151,1	-137,6	-10,68
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток), тис. грн.	5221,8	6809,2	4239,7	-982,10	-18,81

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

За результатами аналізу формування прибутку встановлено, що чистий дохід від реалізації в 2022 році склав 157676,7 тис. грн., що на 90507,30 тис. грн. або на 134,74 % більше ніж в 2020 році. Собівартість реалізованих товарів у 2022

році склала 131162,1 тис. грн., що на 80795,10 тис. грн. або в 1,60 більше ніж в 2020 році. Отже, темп зростання доходу переважають темпи зростання собівартості реалізації, що призвело до того, що підприємство одержано прибутки від реалізації товарів у розмірі 14239,7 тис. грн. За 2020-2022 роки валовий прибуток зріс на 9712,2 тис. грн. або в 57,80 % більше порівняно з 2020 роком, що свідчить про ефективну цінову політику підприємства.

За аналізований період відбулося незначне збільшення інших операційних доходів на 152,1 тис. грн. або в 1,67 р.б. та зростання інших операційних витрат – на 11010,6 тис. грн. або на 102,84 %. У зв'язку з тим, що темпи зростання інших операційних витрат в 2020-2022 роках перевищували темпи зростання інших операційних витрат, у підприємства виникло зменшення фінансового результату. З метою мінімізації збитків необхідно мінімізувати витрати діяльності.

Проведемо аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства. Для цього побудуємо баланс ліквідності підприємства та розрахуємо коефіцієнти ліквідності. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на наступні групи: високо-ліквідні, швидко-ліквідні, повільно-ліквідні та важко-ліквідні активи, що наведено в табл. 2.8.

Коефіцієнт покриття як на початок, так і на кінець перевищує нормативне значення. Коефіцієнт покриття за 2020-2022 роки збільшився на 0,16 пункти та становить 1,46 станом на 31.12.2022 року. Тобто на кожну 1 гривню поточних зобов'язань підприємство має 1,46 грн. оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2020-2022 роках перевищує нормативне значення. Проте за аналізований період спостерігається зменшення цього показника на 0,57 пункти порівняно з 2020 роком. На кінець періоду значення цього показника, становить 0,67, що свідчить про можливість погасити поточні зобов'язання підприємства за рахунок грошових коштів і дебіторської заборгованості лише на 67,00 %.

Таблиця 2.8

Аналіз показників ліквідності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

за 2020-2022 роки

Показник	Норматив	Роки			Відхилення 2022 р. / 2020 р.
		2020	2021	2022	+/-
1	2	3	4	5	6
1. Загальний коефіцієнт покриття	>1-2	1,30	1,31	1,46	0,16
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,6	1,24	1,03	0,67	-0,57
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,87	0,62	0,15	-0,72
4. Частка оборотних активів в загальній сумі активів	> 50,0	97,49	97,33	97,85	0,36
5. Чистий оборотний капітал	>0	10630,5	17748,3	22895,2	12264,7

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2022 р. становить 0,15, а це менше ніж оптимальне значення (0,2). Проте в умовах інфляції доцільно частку грошових коштів в активах зменшувати практично до нуля, адже гроші знецінюються в першу чергу. Частка оборотних активів в загальній сумі активів за 2020-2022 роки зросла на 0,36 %.

Розраховані у табл. 2.8 показники ліквідності та платоспроможності свідчать, що підприємство є ліквідним, оскільки всі показники перевищують оптимальні значення, окрім швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності. Це свідчить про те, що у підприємства є реальна можливість для покриття поточних зобов'язань за рахунок оборотних засобів.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки наведених груп активів і зобов'язань. Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні співвідношення:

$$A_1 \geq P_1; \quad A_2 \geq P_2; \quad A_3 \geq P_3; \quad A_4 \leq P_4; \quad (1)$$

Фактичне співвідношення на кінець 2020 року за даними табл. 2.8:

$$30517,0 \geq 1222,6 \quad 1524,0 \leq 34018,3; \quad 13830,4 \geq 321,50; \quad 1181,0 \leq 11490,0.$$

Фактичне співвідношення на кінець 2022 року за даними Додаток А.

$7529,6 \geq 30,9$; $20585,8 \leq 50210,9$; $11450,8 \geq 1963,7$; $1605,40 \leq 22536,9$.

Друга нерівність не виконується і мають протилежний знак, ніж в оптимальному варіанті, ліквідність балансу на кінець періоду не є абсолютною. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану є його фінансова стабільність. Вона залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу. Значення показників фінансової стійкості підприємства наведено в табл. 2.9

Таблиця 2.9

**Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»
за 2020-2022 роки**

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р +,-
		2020	2021	2022	
1. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	<1	3,10	3,16	2,32	-0,78
2. Коефіцієнт автономії	>0,5	0,24	0,24	0,30	0,06
3. Коефіцієнт маневреності власних коштів	>0,2	3,89	3,94	3,17	-0,72
4. Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,7	0,25	0,26	0,33	0,08
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,22	0,22	0,29	0,07

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

За результатами проведеного аналізу ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки встановлено, що підприємство є фінансово стійким. В цілому за 2020-2022 рр. спостерігається позитивна тенденція щодо показників фінансової стійкості підприємства. Значення коефіцієнту автономії не досягає оптимального значення. Проте за аналізований період відбулося його зростання на 0,06 пункти порівняно з 2020 роком. Збільшення коефіцієнту автономії свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, оскільки в 2020 році підприємство лише на 24 % фінансувалось за рахунок власного капіталу, то в 2022 році 30 % фінансувалось за рахунок власного

капіталу. Відповідно, протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення фінансової залежності підприємства.

За 2020-2022 роки відбулося зменшення коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів на 0,78 пункти, що свідчить про збільшення власного капіталу підприємства та його фінансової стійкості. Так, на початок періоду на 1 грн. власного капіталу припадало 3,10 грн. залучених засобів, а на кінець 2022 року підприємство на 1 грн. власного капіталу припадало 2,32 грн. залучених засобів, що свідчить про збільшення власного капіталу.

Коефіцієнт маневреності власних коштів за аналізований період перевищував нормативне значення, але знизився на 0,72 пункти. Коефіцієнт фінансової стійкості зріс на 0,08 пункти порівняно з 2020 р., що підтверджує зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Фінансова стійкість ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» зростає, адже значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами виросло з 0,22 в 2020 р. до 0,29 в 2022 р. Протягом всього періоду коефіцієнт вищий нормативного і компанія здатна профінансувати 29 % всіх своїх оборотних активів за рахунок власного капіталу. Залежність від позикового капіталу є прийнятною.

З метою визначення ефективності використання ресурсів підприємства проаналізовано показники ділової активності. У табл. 2.10 наведено розраховані показники ділової активності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Аналіз показників ділової активності свідчить про наступне: більшість показників збільшилися за аналізований період, що підтверджує незначне покращення ефективності використання наявного майна.

Коефіцієнт оборотності активів за аналізований період зріс на 0,46 пункти, що є позитивною тенденцією, яка свідчить про зростання ефективності використання наявних оборотних ресурсів підприємства за 2020-2022 роки, що призвело до зменшення тривалості їх обороту на 46 днів у 2022 році.

Аналіз показників ділової активності свідчить про наступне: більшість показників збільшилися за аналізований період, що підтверджує незначне покращення ефективності використання наявного майна.

Таблиця 2.10

**Аналіз показників ділової активності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»
за 2020-2022 роки**

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р +,-
		2020	2021	2022	
1. Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	1,68	4,04	2,14	0,46
2. Тривалість обороту оборотних активів, днів	збільшення	214	89	168	-46
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	7,13	13,24	7,11	-0,02
1. Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	збільшення	50	27	50	-
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	2,39	5,29	2,96	0,57
6. Тривалість обороту кредиторської заборгованості в, днів	збільшення	150	68	122	-28
7. Коефіцієнт оборотності основних засобів	збільшення	63,65	87,70	100,43	36,78
8. Тривалість обороту основних засобів, днів	збільшення	6	4	4	-2
9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	7,57	8,63	7,72	0,15
10. Тривалість обороту оборотних активів, днів	збільшення	48	42	50	2

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Аналіз показників ділової активності свідчить про наступне: більшість показників збільшилися за аналізований період, що підтверджує незначне покращення ефективності використання наявного майна.

Коефіцієнт оборотності активів за аналізований період зріс на 0,46 пункти, що є позитивною тенденцією, яка свідчить про зростання ефективності використання наявних оборотних ресурсів підприємства за 2020-2022 роки, що призвело до зменшення тривалості їх обороту на 46 днів у 2022 році.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 0,57 пункти порівняно з 2020 р, що є позитивною тенденцією, яка призвела до зростання швидкості обороту кредиторської заборгованості в 2022 році на 28 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився на 0,02 пункти порівняно з 2020 р., але тривалість обороту дебіторської заборгованості не змінилася і становить 50 днів в 2022 році.

Як позитивну тенденцію слід відмітити, зростання коефіцієнту оборотності основних засобів на 36,78 пункти, власного капіталу – на 0,15, що підтверджує повне та раціональне використання цих ресурсів.

Дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства. Основним джерелом інформації для аналізу рентабельності є форма № 2 «Звіт про фінансові результати».

У табл. 2.11 представлено основні показники рентабельності.

Таблиця 2.11

Показники рентабельності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Показник	Нормативне значення	Роки			Відхилення 2022 до 2020 р
		2020	2021	2022	+/-
1. Коефіцієнт рентабельності активів	>0	14,07	11,05	5,62	-8,45
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0	17,63	24,18	20,76	3,13
3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	>0	10,64	3,56	3,53	-7,11
4. Рентабельність продукції	>0	10,37	3,15	3,23	-7,14
5. Рентабельність продажу	>0	7,77	2,81	2,69	-5,08

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

За аналізований період спостерігається негативна тенденція щодо показників рентабельності. Всі показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, що пов'язано з зниженням чистого прибутку в 2022 році. Також негативна рентабельність сигналізує про те, що підприємство неефективно розпоряджається власними активами.

За аналізований період спостерігається негативна тенденція щодо показника рентабельність продукції, яка знизилася на 7,14 %, рентабельність

продажу знизилася на 5,08 %, рентабельності активів – 8,45 % порівняно з 2020 роком. Зменшення показників рентабельності свідчить про зниження ефективності використання наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства.

Рентабельність господарської підприємства знизилась за 2020-2022 рр. на 7,11 %, що викликане перевищенням темпів збільшення витрат підприємства над темпами доходів. За аналізований період рентабельність власного капіталу зросла на 3,13 % порівняно з 2020 роком.

Результати проведеного аналізу діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» свідчать, що підприємство є прибутковим, рентабельним і фінансово стійким. Однак, в 2022 році відбулося зменшення прибутку, що призвело до незначного погіршення стану підприємства, тому керівництву підприємства необхідно негайно прийняти заходи для зростання прибутковості, зокрема:

- збільшення обсягів реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку;
- мінімізації витрати на виробництво та реалізацію продукції;
- повне завантаження наявних виробничих потужностей, трудових і фінансових ресурсів виробничого об'єднання.

Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу. Підвищення ефективності господарської діяльності, забезпечення її зростання в умовах ринкових відносин зумовлюють необхідність виявлення фактів безгосподарності, непродуктивних витрат та нерозумного вкладення коштів тощо. Отже, винайдення резервів виробництва, раціонального й ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів забезпечить підприємству стійкий фінансовий стан.

Висновки до розділу 2

Дослідження проводилося на базі ТОВ «ДЕПС СОЛЮШНЗ», одного з небагатьох сучасних підприємств, які реально беруть участь у формуванні національної класифікації ринку телекомунікацій. Компанія не тільки надає сучасне обладнання, а й просуває на ринок сучасні технологічні рішення світового рівня.

Підприємство реалізує свою продукцію в усіх регіонах України через безготівковий та готівковий розрахунок.

Основними ризиками для цієї діяльності є зростання цін на сировину, паливно-мастильні матеріали, енергоносії, недостатність обігових коштів, конкуренція, нестабільне законодавство, скорочення обсягів реалізації, затримки оплати продукції, негативні тенденції в українській економіці та інші фактори.

За результатами аналізу формування прибутку встановлено, що чистий дохід від реалізації в 2022 році склав 157676,7 тис. грн., що на 90507,30 тис. грн. або на 134,74 % більше ніж в 2020 році. Собівартість реалізованих товарів у 2022 році склала 131162,1 тис. грн., що на 80795,10 тис. грн. або в 1,60 більше ніж в 2020 році. Отже, темп зростання доходу переважають темпи зростання собівартості реалізації, що призвело до того, що підприємство одержало прибутки від реалізації товарів у розмірі 14239,7 тис. грн.

За 2020-2022 роки валовий прибуток зріс на 9712,2 тис. грн. або в 57,80 % більше порівняно з 2020 роком, що свідчить про ефективну цінову політику підприємства.

Показники ліквідності та платоспроможності свідчить, що підприємство є ліквідним, оскільки всі показники перевищують оптимальні значення. Це свідчить про те, що у підприємства є реальна можливість для покриття поточних зобов'язань за рахунок оборотних засобів.

За результатами проведеного аналізу ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020-2022 роки встановлено, що підприємство є фінансово стійким. В цілому за 2020-2022 рр. спостерігається позитивна тенденція щодо показників фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» зростає, адже значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами виросло з 0,22 в 2020 р. до 0,29 в 2022р.

За аналізований період спостерігається негативна тенденція щодо показників рентабельності. Всі показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, що пов'язано з зниженням чистого прибутку в 2022 році. Також негативна рентабельність сигналізує про те, що підприємство неефективно розпоряджається власними активами.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

3.1. Організаційно-методичні засади удосконалення системи управління господарської діяльності підприємства

Основні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Взагалі всі заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямків (рис.3.1).

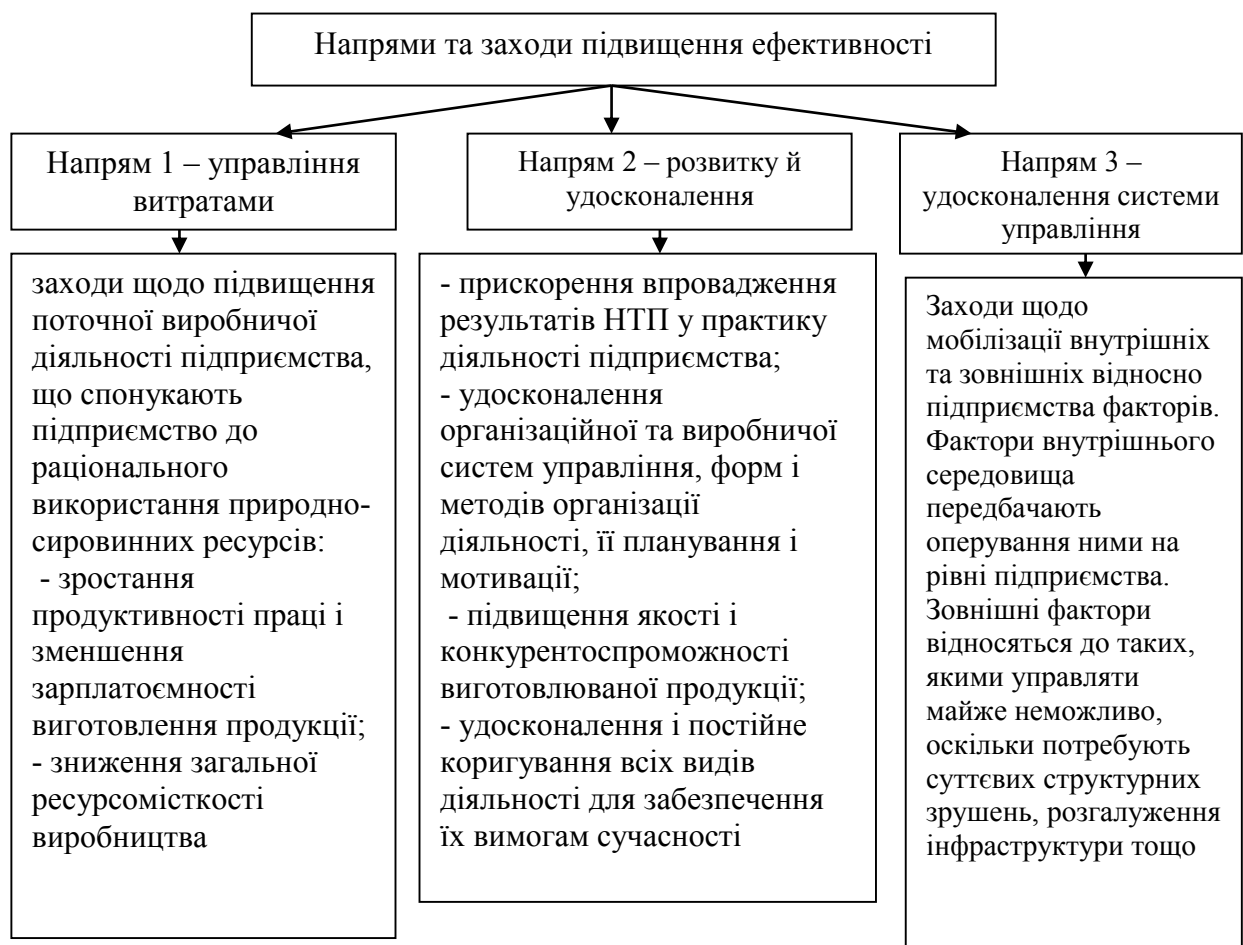


Рис. 3.1. Напрями підвищення ефективності роботи підприємств [3]

1) управління витратами і ресурсами;

2) розвитку й удосконалення виробництва та іншої діяльності;

3) удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності. Результативність виробництва як найважливіший компонент для визначення його ефективності не варто тлумачити однозначно.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва (діяльності) [3].

Дослідивши напрями та заходи підвищення функціонування підприємств, виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити [55]:

1) технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2) устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-

технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3) матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4) готову продукцію (вироби). Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень;

5) працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

6) організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи;

7) методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію,

підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

8) стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства;

9) державну економічну та соціальну політику. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва;

10) інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів: дослідних організацій, навчальних центрів, інститутів, асоціацій тощо;

11) інфраструктуру. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури;

12) структурні зміни в суспільстві. Суспільні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Також слід відзначити, що досягнення певного рівня успішності функціонування підприємства нерозривно пов'язане з набуттям підприємством ознак конкурентоспроможності.

Конкурентне ринкове середовище вимагає від підприємства постійного вдосконалення.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги, основними шляхами їх отримання є такі:

– стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності;

- безпосередньо послабити конкурентів;
- змінити ринкове середовище.

Оскільки реалізація останніх двох напрямків потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності [60, с. 98].

Отже, таким чином, ефективність виробництва (діяльності) підприємства – це комплексне поняття, що відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення результативної, ефективної та конкурентоспроможної господарської діяльності. Проблема підвищення ефективності виробництва та діяльності підприємства в цілому полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Основні чинники підвищення ефективності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів тощо. Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

3.2. Резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства. Основні чинники підвищення

ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Ефективність діяльності підприємства. – найважливіша якісна характеристика підприємства. Це категорія, яка виражає відповідність результатів і видатків підприємства цілям діяльності та інтересам власників.

Оцінка економічної вигоди підприємства за показниками, що характеризують ефективність різних сторін його господарської діяльності, дозволяє не тільки з'ясувати, як цей результат отримано, але й як його покращити [78].

У свою чергу, існує таке визначення, як загальні резерви підвищення економічної ефективності, вони чимало в чому обумовлені як специфікою підприємницької діяльності, так і фазами його вироблення.

Під резервами підвищення економічної ефективності, розцінюють невикористані випадки збільшення розв'язку на одиницю сукупних видатків шляхом більш доцільного вживання усіх видів ресурсів на підприємстві.

В умовах ринкової економіки будь-яке підприємство працює в певному конкурентному середовищі, тому від підприємств вимагається постійне вдосконалення. Тому, якщо компанія хоче бути конкурентоспроможною, вона повинна мати конкурентну перевагу. Основними способами їх отримання є: вжиття заходів щодо вдосконалення діяльності та підвищення її ефективності; оптимізація потенціалу ресурсів підприємства; зменшення конкурентів; зміна ринкового середовища [30].

Реалізація цих шляхів потребує великих старань. Найсуттєвішою метою функціонування сучасних підприємств, способом отримання конкурентних переваг є збільшення економічної ефективності їх діяльності завдяки більш широкому використанню внутрішніх резервів та системна розробка шляхів збільшення їх ефективності [55].

Для досягнення своїх цілей підприємства будуть витрачати певні ресурси, такі як трудові, матеріально-технічні та технологічні ресурси підприємства, а

створення та використання цих ресурсів потребує гармонійної та довгострокової політики розвитку підприємства, якій буде протидіяти. Він орієнтований на інтереси основного суб'єкта підприємницької діяльності, задовольняє потреби працівників, відображає реальний стан вирішення соціально-економічних проблем.

Використані ресурси, складають потенціал ресурсів підприємства.

Перше, що потрібно зробити для підвищення економічної ефективності підприємства це: раціоналізувати застосування виробничого потенціалу, максимально зменшити різного роду збитки, режим економії затрат і ресурсів. Користування ресурсними чинників дає змогу підприємству дослідити план заходів, направлених на поліпшення ефективної діяльності за рахунок своїх наявних умов, у наступних трьох напрямках.

Напрямки підвищення ефективності використання основних засобів поділяються на екстенсивні та інтенсивні [35].

Інтенсивними напрямками є: покращення структури основних засобів на підприємстві; технічна модернізація підприємства; механізувати та автоматизувати виробництво; поліпшення технологічних процесів; знищити проблематичні етапи у процесі виробництва.; зменшити протяжність виробничого циклу; комбіноване користування і поліпшення якості сировини; максимальне навантаження виробничої потужності підприємства та ін.

Екстенсивні напрямки є: зниження простоїв устаткування завдяки підвищенню якості ремонтного обслуговування; вчасно забезпечувати основне виробництво кваліфікованим персоналом, матеріалами, паливом; збільшення коефіцієнта змінності роботи обладнання; зменшення кількості несправного обладнання та ін.

Серед напрямів підвищення ефективності роботи персоналу - залучення кваліфікованих кадрів, удосконалення управління (що може суттєво знизити собівартість продукції та підвищити економічну ефективність підприємств) та організації виробництва і праці, поглиблення спеціалізації виробництва, збільшення реального фонду робочого часу, моральне стимулювання

працівників, мотиваційні механізми залучення працівників та удосконалення систем оплати праці. [26].

Напрямами підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є: інтенсивне нормування витрат матеріальних ресурсів (скорочення матеріаломісткості продукції сприяє скороченню собівартості в частці матеріальних видатків і збільшенню обсягів виробництва, а тому підвищенню доходу підприємства); правильна організація управління матеріальними ресурсами – це засада ритмічності виробництва; застосовування автоматизованих систем управління поставок [26].

Усі ці сфери різною мірою впливають на результати діяльності компанії. У кожному періоді діяльності керівництво повинно прагнути до найкращого та найефективнішого періоду. Тому накопичення резервів підвищення ефективності господарської діяльності є одним з найважливіших завдань для сучасних підприємств. В умовах конкуренції немає іншого способу активно вирішувати різні економічні та соціальні проблеми, окрім як швидко підвищувати продуктивну ефективність суспільства в цілому.

Тільки на основі системного аналізу слід отримати дійсно відповідну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні резерви щодо їх покращення.

Дослідивши напрями та заходи підвищення функціонування підприємств, виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити [55]:

1) технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2) устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3) матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4) готову продукцію (вироби).

5) працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

6) організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи;

7) стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства;

8) державну економічну та соціальну політику. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва;

9) інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів: дослідних організацій, навчальних центрів, інститутів, асоціацій тощо;

10) структурні зміни в суспільстві. Суспільні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Також слід відзначити, що досягнення певного рівня успішності функціонування підприємства нерозривно пов'язане з набуттям підприємством ознак конкурентоспроможності.

Нами пропонується з метою підвищення ефективності господарської діяльності на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» звернути увагу на підвищення конкурентоспроможності продукції та розробити організаційно-економічні заходи підвищення конкурентоздатності продукції.

Запропоновано здійснювати імпорتنу операцію на умовах форвардного контракту та збільшувати частку експорту продукції розвиваючи зовнішньоекономічну діяльність.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.

ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» варто для підвищення ефективності діяльності розробляти стратегію для виходу на зовнішні ринки.

На нашу думку, першим етапом аналізу шляхів підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» має стати визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки.

При цьому необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн та їхнього політико-правового та культурного середовища.

ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і у своїй власній.

До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні та протекціоністські), валютний контроль з боку держави, ряд нетарифних бар'єрів (системи національних стандартів безпеки, якості тощо).

Вивчення економічного середовища передбачає аналіз економіки кожної з країн на предмет її привабливості як експортного ринку.

Результатом вивчення середовища міжнародного маркетингу є інформація, аналіз якої дає змогу прийняти рішення про принципову доцільність (або недоцільність) виходу підприємства на зарубіжний ринок.

В сучасних умовах оптимальним рішенням вважається вихід ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» на ринки країн так званого ближнього зарубіжжя.

Пропонуються такі можливості виходу на ринок близького зарубіжжя для ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»:

- прямий експорт;
- організація виробництва у цих країнах: формування мережі дистриб'юторів для просування та поширення товарів на ринку;
- організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті).

Однак, під час реалізації цих можливостей постає чимало проблем. Насамперед прямий експорт пов'язаний із необхідністю завоювання позицій на ринку, з опором ринку іноземним торговельним маркам, із необхідністю тимчасових витрат на організацію мережі просування і збуту, зі складністю контролю за зростанням обсягів продажу, з труднощами у зв'язках із кінцевим споживачем, із затримками в оплаті.

Будівництво виробничої бази потребує значних інвестицій, ретельного вибору місця розташування, пошуку й добору робочої сили і кваліфікованого персоналу.

Організація дистриб'юторської мережі або створення спільного підприємства за кордоном здаються привабливими, але ускладнюються

проблемами з вибором партнера, завищенням цін (витрати з дистриб'ютора переносяться на кінцевого споживача), розбіжностями в стратегічних цілях із партнером, проблемами в розподілі прибутків (у разі утворення спільного підприємства) [71].

Вибір українським підприємством придбання підприємства, яке знаходиться за межами території України, як методу проникнення на іноземний ринок, потребує найменших затрат у порівнянні з іншими способами для доступу на ринок і збереження ринкових позицій, а в довгостроковій перспективі - дає змогу зайняти певну ринкову нішу.

В умовах становлення ринкової економіки важливим чинником успішного функціонування виробничого підприємства є його переорієнтація на засадах маркетингу.

В сучасних умовах господарювання підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств вимагає якнайшвидшого оволодіння ринковими методами господарювання.

Нестабільність економічного стану більшості з них пов'язана з проблемами організації та управління виробничою діяльністю, некомплексне вирішення яких є причиною неповного задоволення попиту, недоотримання прибутків, збільшення ризиків, пов'язаних із виробництвом та збутом продукції.

Проведемо розрахунок показника валютної ефективності експорту електронного і телекомунікаційного устаткування, цей показник є відносним показником ефективності майбутніх експортних операцій і визначається за формулою (3.1):

$$E_{ef. \text{ } i \text{ } mn} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{imni} * Q_{imn}}{B_{imn}} \quad (3.1),$$

де $E_{ф \text{ } екс}$ – показник валютної ефективності експорту, грн. / вал. од.;

$C_{i \text{ } mn \text{ } i}$ – ринкова ціна одиниці i -того товару, що експортується у, грн.;

$B_{i \text{ } mn}$ – сумарні витрати, пов'язані з експортом усієї продукції протягом року (чи іншого розрахункового періоду), вал. од.

$Q_{i \text{ } mn \text{ } i}$ – обсяг i -того товару, що експортується, нат. од.;

m – кількість видів товарів, що імпортуються.

Для нашого підприємства цей показник має наступне значення:

$$Ef_{екс\ 2020} = 20,27 * 4232 * 704500 / 9705197 = 5226,9 \text{ грн. / вал. од}$$

Якщо розрахований показник валютної ефективності імпорту є більшим від прямого валютного курсу, - здійснювати імпорتنу операцію вигідно, тобто нашому підприємству буде вигідно здійснювати імпорتنу операцію на умовах форвардного контракту. Реалізація даного заходу на практиці має позитивно відобразитися на прогнозування показників ЗЕД.

Після надання вище зазначених рекомендацій по удосконаленню ЗЕД доцільно, спрогнозувати обсяги майбутнього експорту на 2023 та 2024 роки.

Для планування прогнозних показників обсягів експорту товарів ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»: пропоную використати метод екстраполяції трендів.

Необхідним елементом при цьому є побудова та аналіз ряду динаміки, який класифікує значення показників у часі у розрізі окремих періодів та описує динаміку їх розвитку.

Тенденція – це основний напрямок розвитку. У рядах з чітко визначеною тенденцією її описують аналітично за допомогою певної функції:

$$T = a + bx,$$

Де T - теоретичні рівні ряду.

Цю функцію називають трендовим рівнянням. При відносно стабільних абсолютних приростах використовують лінійний тренд $Y_t = a + bt$, при стабільних темпах приросту – показову функцію $Y_t = ab^t$ тощо.

Параметри трендових рівнянь розраховуються методом найменших квадратів, при цьому нелінійні функції приводяться до лінійного виду. Система нормальних рівнянь має вигляд (3.2):

$$\begin{cases} a \sum t + b \sum t^2 = \sum y, \\ na + b \sum t = \sum y. \end{cases}$$

Якщо початок відліку часу ($t = 0$) перенести в середину ряду, то $\sum t = 0$, а отже,

$$b = \frac{N \sum XY - \sum Y \sum X}{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad (3.2)$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{N} \quad (3.3)$$

Розрахуємо лінійний тренд обсягу виконаних робіт. Проміжні розрахунки наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Показники для розрахунку лінійного тренду експорту товарів

Роки	Обсяги експорту, од. (Y)	X	X ²	XY
2020	610100	- 2	-4	1220200
2021	701240	- 1	-1	701240
2022	704500	0	0	-704500
Σ	2015840	2	-5	4031680
2023	571992	1	1	1298761
2024	1345680	2	4	2691360

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Отже, параметри трендового рівняння становлять:

$$a = 671946$$

$$b = 486$$

Тоді трендове рівняння має вигляд:

$$T = 671946 + 486x$$

- тобто середній рівень обсягу експорту на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» становить 671946 одиниць. Щорічно рівень обсягу імпорту в середньому на 486 одиниць.

За умови, що комплекс причин, який формує тенденцію, ближчим часом не зміниться, можна продовжити тенденцію за межі динамічного ряду (екстраполювати тренд).

Очікуваний обсяг імпорту у 2023 і 2024 роках становитиме (точкова оцінка прогнозу):

$$T_{2021} = 671946 + 486 = 771992$$

$$T_{2022} = 671946 + 486 \cdot 2 = 772918$$

Отже, за допомогою лінійного тренду можливо кількісно представити прогнози і похибку щодо обсягів експорту в 2023 році. Якщо тенденція буде стабільною, то у наступних роках обсяг експорту зростатиме, що говорить про перспективу розвитку підприємства в цілому, а також про те що запропоновані вище заходи позитивно впливають на діяльність підприємства.

Надалі розглянемо динаміку обсягів продукції в табл. 3.2.

Отже, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» підтверджують економічну доцільність впровадження запропонованих шляхів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таблиця 3.2

Динаміка обсягів експортної продукції в 2023–2024 рр.

Показник	Ретроспективні показники			Прогнозні показники	
	2021	2022	Σ	2023	2024
Частка експорту в загальному обсязі торгівельної діяльності, %	34,2	35,9	70,1	43,6	45,1
Ефективність експорту	5,36	5,41	10,77	6,4	7,2

Джерело: [розраховано автором за даними ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»]

Саме тому, щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» необхідно:

- комплексне дослідження проблем підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- виявлення напрямків удосконалювання системи управління та планування зовнішньоекономічних зв'язків на рівні підприємства;
- виявлення напрямків удосконалювання методів експортної роботи;
- вивчення сучасних аналітичних підходів і методів дослідження зовнішньоторговельних ринків;

- розробка організаційно-економічних заходів підвищення конкурентноздатності експортної продукції;
- аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності виробничих підприємств (оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків висновку контрактів і договорів; аналіз конкурентноздатності підприємства і конкурентноздатності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності; аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства; дослідження раціональності використання ресурсів);
- розробка методики аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції;
- розробка заходів підвищення ефективності експортної діяльності вітчизняних товаровиробників [1, с. 48].

Нами пропонується, з метою підвищення ефективності господарської діяльності на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» звернути увагу на підвищення конкурентоспроможності продукції та розробити організаційно-економічні заходи підвищення конкурентноздатності продукції.

Висновки до розділу 3

Основні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації

виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Під резервами підвищення економічної ефективності виробництва розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства. Основні чинники підвищення ефективності виробництва – це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Ефективність діяльності підприємства – найважливіша якісна характеристика підприємства. Це категорія, яка виражає відповідність результатів і видатків підприємства цілям діяльності та інтересам власників.

ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» варто для підвищення ефективності діяльності підприємства розробляти стратегію для виходу на зовнішні ринки.

На нашу думку, першим етапом аналізу шляхів підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» має стати визначення кола країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки.

Пропонуються такі можливості виходу на ринок близького зарубіжжя для ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»:

- прямий експорт;
- організація виробництва у цих країнах: формування мережі дистриб'юторів для просування та поширення товарів на ринку;
- організація мережі просування товару й оцінки продажу (при експорті).

ВИСНОВКИ

1. Отже, можемо узагальнити, що розгляд поняття «ефективність» в значенні результативності є характерним для більшості зарубіжних вчених, проте частина авторів розглядає ефективність як внутрішній параметр функціонування підприємства, а частина як зовнішнє поняття, прив'язане до ринку ресурсів, товарів і т. ін.

Зміст та розвиток поняття «ефективність» поступово зазнає змін і ускладнюються в процесі свого розвитку. Воно включає в себе не ті економічні параметри, що відображають економічність виробництва через співвідношення витрат і обсягу випуску, а й різного роду взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

2. В основі механізму управління ефективністю підприємства лежать три категорії: мотивація, аналіз та навчання

3. Основним показником визначення ефективності господарської діяльності підприємства є рентабельність. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

4. Держава здійснює контроль і нагляд за господарською діяльністю суб'єктів господарювання тільки у таких сферах: збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин (за станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності); фінансових, кредитних відносин, валютного регулювання та податкових відносин (за додержанням суб'єктами господарювання кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни, дотриманням вимог валютного законодавства, податкової дисципліни); цін і ціноутворення (з питань додержання суб'єктами господарювання державних цін на продукцію і послуги); монополізму та

конкуренції (з питань додержання антимонопольно-конкурентного законодавства); земельних відносин (за використанням і охороною земель); водних відносин і лісового господарства (за використанням та охороною вод і лісів, відтворенням водних ресурсів і лісів); виробництва і праці (за безпекою виробництва і праці, додержанням законодавства про працю; за пожежною, екологічною, санітарно-гігієнічною безпекою; за дотриманням стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо умов здійснення господарської діяльності); споживання (за якістю і безпечністю продукції та послуг); зовнішньоекономічної діяльності (з питань технологічної, економічної, екологічної та соціальної безпеки).

5. Дослідження проводилося на базі ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ», що є одним із небагатьох сучасних підприємств, яке бере реальну участь у формуванні асортименту національного телекомунікаційного ринку.

6. Фінансово-економічний стан підприємства є стабільним, частка спостерігається зростання власного капіталу у валюті балансу підприємства, що зумовлено збільшення нерозподіленого прибутку та збільшення зобов'язань призводить, що може бути пов'язано з розширенням діяльності підприємства.

7. Підприємство є прибутковим, рентабельним і фінансово стійким. Однак, в 2022 році відбулося зменшення прибутку, що призвело до незначного погіршення стану підприємства, тому керівництву підприємства необхідно негайно прийняти заходи для зростання прибутковості.

8. Розглянувши загальну спрямованість цілей, можна виділити ресурсні, організаційні та технічні напрямки підвищення ефективності. Одним із першочергових важливих напрямів підвищення продуктивності є підвищення продуктивності праці та економія робочого часу.

Після розгляду загального напрямку мети можна виділити ресурси, організаційні та технологічні сфери для підвищення ефективності. Одним із найважливіших напрямів підвищення продуктивності є підвищення продуктивності праці та економія робочого часу.

Загальні рекомендації для підвищення ефективності включають такі аспекти: аналіз бізнес-процесів, підвищення якості продукції або послуг, оптимізація витрат, розвиток персоналу, маркетинг і продажі, екологічна стійкість.

10. Запропоновано ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» для підвищення ефективності діяльності розробити стратегію виходу на зовнішні ринки. Розраховані показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» підтверджують економічну доцільність запропонованих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багров В.П., Багрова І.В. Економічний аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2016. 160с.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 328с.
3. Бельтюков Є. А., Некрасова Л. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. *Економіка: реалії часу*. 2014. № (12). С. 6–13.
4. Блонська В.І., Депа Н.Т. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 20.15, С.115-120.
5. Богацька Н. М. Аналіз ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9411>
6. Богацька Н. М., Христич С. Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2019. №11. С.455-458. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/11/99.pdf>
7. Богацька Н. М., Цинкобур Д. Р. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4. С. 599-603.
8. Борщ В. І. Аналітичний інструментарій оцінки ефективності систем управління підприємством в інноваційній економіці. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2012. № 2 (39). С. 318–325. URL: <http://pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1364640463.pdf>
9. Бугас Н.В., Босецька О.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в нестабільному ринковому середовищі. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_31
10. Валінкевич Н.В., Солотвінський О.А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 12 (1). С. 84—89.

11. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Професіонал, 2008. 384 с
12. Смолин Г. В., Туркот О. А., Хомко Л.В. Господарське право України. Загальна частина: підручник. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 484 с.
13. Геращенко І.О., Шмадченко О.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 50. С. 297-301.
14. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №2(32). С.130–145.
15. Денисюк Т., Сілічева Н. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2014. № 9. С. 202-205.
16. Економіка виробничого підприємства : навч. Посібник, за ред. І.М. Петровича. К. : Знання, 2008. 406 с.
17. Економіка підприємства : підручник, за заг. ред. С.Ф. Покропивного. К. : КНЕУ, 2005. 608 с
18. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.
19. Журавльова І. В., Берест М. М. Діагностика банкрутства підприємств на підґрунті оцінювання фінансової стійкості. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 36. С. 393–402.
20. Зось-Кіор М.В., Брижань К.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки"*. 2017. № 6. С. 62-65.
21. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65—70.
22. Ковальчук Н. О., Кернаджук М. М., Ткачук О. В. Управління грошовими потоками від інвестиційної діяльності як передумова ефективного господарювання підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 36. С.426-431.

URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/67.pdf.

23. Костенко І. В., Шаповал М. Р. До питання адміністративно-правового регулювання господарської діяльності. *Держава і право*. 2019. № 86. С. 126–134.

24. Коцеруба Н. В. Процедури та прийоми аналізу в процесі аудиту реалізації продукції підприємства. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: збірник наукових праць VIII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 25 березня 2020 року*. Вінниця, 2020. № Ч.1. С. 24–28.

25. Красник В.В. Управління електрогосподарством підприємств: виробничо-практичний посібник. 2-е видання, 2011. 350 с.

26. Краснікова О. С. Система управління якістю як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 12. С. 82-84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_12_37.

27. Кузьмін О. Є., Георгіаді Н. Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 368 с.

28. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища. *БізнесІнформ*. 2016. № 12. С. 176–181.

29. Любкіна О. В., Шмельова М. О. Діагностика фінансової діяльності і прогнозування перспектив розвитку бізнесу на основі багатофакторної моделі рентабельності. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/48.pdf.

30. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. №1. С. 126-135.

31. Масюк Ю. В., Качур В. С. Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/45.pdf.

32. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. *Офіційний вісник України* від 19.04.2002 - 2002 р., № 14, стор. 396, стаття 778.

33. Миколенко І.Г. Напрями розвитку маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/196.pdf>

34. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13 (2). С. 114—117.

35. Мудра В. І. Теоретичні основи і методичні аспекти аудиту фінансової звітності підприємства. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : збірник наукових праць VIII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції*, 25 березня 2020 року. Вінниця, 2020. № Ч.2. С. 156—163.

36. Небава М. І., Шалагай Ю. О. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств олійно-жирової галузі шляхом формування механізму управління інноваційною діяльністю. *Економічний простір*. 2013. № 77. С. 192-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_77_21.

37. Небава М. І., Шалагай Ю. О. Удосконалення показників оцінювання конкурентоспроможності підприємств олійно-жирової галузі з метою забезпечення їх ефективного функціонування. *Економічний простір*. 2014. № 88. С. 220-228. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_88_22.

38. Панасюк Т. П. Методичні підходи аналізу ефективності господарської діяльності підприємства. *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПП імені Ігоря Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»*. Київ, 2018. № 13. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua>.

39. Пономарьова І. В. Оцінювання ефективності застосування збалансованої системи показників на підприємстві. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_1/230.pdf.

40. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління. К. : Наукова думка, 2020. 282 с.
41. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». *Економічний простір: Зб. наук. праць*. 2008. № 15. С. 275-285.
42. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2020): статистичний бюлетень. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
43. Савченко Т.В. Вплив факторів зовнішнього середовища на систему управління конкурентоспроможністю підприємства. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 5. С. 142-148.
44. Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2020. №38. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/2020>
45. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства : Навч. посіб. [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 258 с.
46. Сіменко І. В. Якість систем управління підприємствами: методологія організація, практика: монографія. Донецьк :ДонНУЕТ, 2009. 394 с.
47. Стойко І. Технічний рівень виробництва в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства (методичні основи і діагностика). *Соціально–економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2(7). С. 264–271.
48. Супрун С.Д. Система оцінки перспектив розвитку підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 18. С.551-555.
49. Сурмин Ю.П. Теорія систем и системный анализ. К.: МАУП, 2003. 368 с.
50. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. К.: Каравела, 2005. 312 с.
51. Терехов Д. С., Блідар О. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. *Наука й економіка*. 2016. Вип.2.с.76-80.
52. ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ». URL: <https://deps-solyushenz.business->

guide.com.ua

53. Устенко А. О. Система управління підприємством. *Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 10. С. 96-103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpu_Ekon_2014_10_21

54. Федулова Л. І. Менеджмент організацій. Підручник. Київ: Либідь, 2007. 448 с.

55. Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 3(15). С. 88–95.

56. Чебанова Н.В., Ревуцька Л.Є. Стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 73-79.

57. Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства — система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 3. С. 15-18.

58. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник]. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

59. Цал-Цалко Ю.С., Холод Б.І. Економіка підприємства Житомир: ЖІТІ, 2010. 330с.

60. Шарманська В. М., Вітюк В. В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. *Молодий вчений*. 2018. № 1(53). С. 550–552.

61. Шарко М. В., Мешкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А.В. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Херсон : В.С. Вишемирський, 2018. 217 с.

62. Шваб Л.І. Економіка підприємства. К. : Каравела, 2005. 568 с.

63. Шиленкова Т.Ю. Пошук шляхів зниження собівартості продукції URL: http://www.rusnauka.com/20_AND_2009/Economics/49081.doc.htm.

64. Якимчук Т. В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf 258
65. Яковенко Я.Ю. Концепція управління стійким розвитком підприємств. *Вісник ХДУ. Серія Економічні науки*. 2019. № 36. URL: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-36-13>
66. Ястремська О.М., Ястремська О.О. Управління розвитком підприємств: уточнення теоретичних положень. *Проблеми економіки*. 2020. № 1 (43). С. 214-226. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlinnya-rozvitkom-pidpriemstv-utochnennya-teoretichnih-polozhen>
67. Яценко І.В. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та управління на транспорті*. 2016. Вип. 2. С. 270-274.
68. Emelyanov A., Kurylo O., Vysotskij A. Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential. *Ekontechmod. An international quarterly journal*. 2013. № 4. P. 11–17.
69. YouControl — сервіс перевірки контрагентів URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/40048577/.
70. Osovs'ka H.V. (2014), *Osnovy menedzhmentu* [Management fundamentals], URL: <https://library.if.ua/book/3/458.html> (Accessed 2 May 2019).
71. Geamanu, M. (2011), “Economic efficiency and profitability”, URL: https://www.researchgate.net/publication/265814327_ECONOMIC_EFFICIENCY_AND_PROFITABILITY, (Accessed 2 May 2019).
72. 5. Shehda, A.V. (2012), *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Znannia. pp. 583 (In Ukrainian).
73. Frolova, T.O. (2005), *Finansovyj analiz*. Vydavnytstvo Yevropejs'koho universytetu, Kyiv, pp. 253 (In Ukrainian).
74. Karmazin, V.A. and Savyts'ka, O.M. (2007), *Ekonomichnyj analiz: Praktykum* [Economic analysis: Workshop], Znannia, Kyiv, pp. 255 (In Ukrainian).
75. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. “The Balanced Scorecard: Measures that

Drive Performance”, Harvard Business Review, (January-February): pp. 71–79.

76. Eremina, E.A. (2015), “Key performance indicators as a tool for management of organization”, Internetzhurnal «NAUKOVEDENIE», [Online], URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/126EVN515.pdf> .

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс ліквідності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

за 2020-2022 роки

№ з/п	Група активу	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Група пасиву	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Платіжний надлишок(нестача), тис. грн.	
		Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%		Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	На початок періоду	На кінець періоду
1	А 1	30517,0	64,86	34881,1	45,81	7529,60	10,07	П 1	1222,6	2,6	8792,0	11,55	30,9	0,04	29294,4	7498,7
2	А 2	1524,0	3,24	30424,8	39,95	20585,8	27,54	П 2	34018,3	72,30	47571,7	62,47	50210,9	67,18	- 32494,3	- 29625,1
3	А 3	13830,4	29,39	8806,2	11,56	11450,8	15,34	П 3	321,50	0,68	1486,70	1,95	1963,70	2,63	13508,9	9487,1
4	А 4	1181,0	2,51	2035,60	2,67	1605,40	2,15	П 4	11490	24,42	18297,2	24,03	22536,9	30,15	-10309	- 20931,5
Разом		47052,4 0	100,0 0	76147,7 0	100,0 0	74742,4 0	100,0 0	х	47052,4 0	100,0 0	76147,7 0	100,0 0	74742,4 0	100,0 0	х	х

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДЕПС СОЛЮШЕНЗ"** Дата(рік,місяць,число) **за ЄДРПОУ**

Територія **ГОЛОСІВСЬКИЙ РАЙОН М. КИЄВА** за **КОАТУУ**

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за **КОПФГ**

Вид економічної діяльності **Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього** за **КВЕД**

Середня кількість працівників, осіб **62**

Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком**

Адреса, телефон **вулиця МАРИЧАНСЬКА, буд. 18, м. КИЇВ, УКРАЇНА 03040**

Коди		
2023	01	01
40048577		
8036100000		
240		
46.52		

0443948992

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив		Форма № 1-м Код за ДКУД	1801006
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	76,9	68,4
первісна вартість	1001	201,6	276,2
накопичена амортизація	1002	(124,7)	(207,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	108,2
Основні засоби :	1010	1 783,2	1 356,9
первісна вартість	1011	3 021,3	3 218,6
знос	1012	(1 238,1)	(1 861,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	175,5	71,9
Усього за розділом I	1095	2 035,6	1 605,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	8 746,9	11 279,0
у тому числі готова продукція	1103	8 425,9	11 066,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	23 410,8	17 490,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	6,6	3 413,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	274,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 465,6	28 833,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	34 881,1	7 529,6
Витрати майбутніх періодів	1170	59,3	171,8
Інші оборотні активи	1190	5 541,8	4 419,4
Усього за розділом II	1195	74 112,1	73 137,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	76 147,7	74 742,4

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7 296,0	7 296,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 001,2	15 240,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	18 297,2	22 536,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13 087,5	14 487,5
розрахунками з бюджетом	1620	8 789,3	3,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	164,8	-
розрахунками зі страхування	1625	0,6	3,8
розрахунками з оплати праці	1630	2,1	23,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	34 484,3	35 723,4
Усього за розділом III	1695	56 363,8	50 241,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	76 147,7	74 742,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	157 676,7	242 446,3	
Інші операційні доходи	2120	243,0	290,8	
Інші доходи	2240	350,8	290,0	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	158 270,5	243 027,1	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(131 162,1)	(215 971,3)	
Інші операційні витрати	2180	(21 717,6)	(18 700,4)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(152 879,7)	(234 671,7)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 390,8	8 355,4	
Податок на прибуток	2300	(1 151,1)	(1 546,2)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 239,7	6 809,2	

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Линець

Олександр

Юрійович

ЕП Кузнєцова

Ольга

Володимирівна

Линець Олександр Юрійович

(ініціали, прізвище)

Кузнєцова Ольга Володимирівна

(ініціали, прізвище)

Додаток В

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
		2022	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДЕПС СОЛЮШЕНЗ"	за ЄДРПОУ	40048577		
Територія ГОЛОСІВСЬКИЙ РАЙОН М.КИЄВА	за КОАТУУ	8036100000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього	за КВЕД	46.52		
Середня кількість працівників, осіб 57				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця МАРИЧАНСЬКА, буд. 18, м. КИЇВ, УКРАЇНА 03040		0443948992		

1. Баланс на 31 грудня 2021 р.

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	113,5	76,9	
первісна вартість	1001	174,4	201,6	
накопичена амортизація	1002	(60,9)	(124,7)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	110,9	-	
Основні засоби :	1010	956,6	1 783,2	
первісна вартість	1011	1 736,3	3 021,3	
знос	1012	(779,7)	(1 238,1)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	175,5	
Усього за розділом I	1095	1 181,0	2 035,6	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	13 807,7	8 746,9	
у тому числі готова продукція	1103	13 261,7	8 425,9	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13 196,2	23 410,8	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	6,6	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 693,8	1 465,6	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 051,7	34 881,1	
Витрати майбутніх періодів	1170	22,7	59,3	
Інші оборотні активи	1190	2 099,3	5 541,8	
Усього за розділом II	1195	45 871,4	74 112,1	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	47 052,4	76 147,7	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7 296,0	7 296,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 194,0	11 001,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	11 490,0	18 297,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	321,5	1 486,7
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	15 629,9	13 087,5
розрахунками з бюджетом	1620	1 221,8	8 789,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 062,6	164,8
розрахунками зі страхування	1625	0,2	0,6
розрахунками з оплати праці	1630	0,6	2,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	18 388,4	34 484,3
Усього за розділом III	1695	35 240,9	56 363,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	47 052,4	76 147,7

2. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2021** р

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	242 446,3	67 169,4	
Інші операційні доходи	2120	290,8	90,9	
Інші доходи	2240	290,0	324,2	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	243 027,1	67 584,5	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(215 971,3)	(50 367,0)	
Інші операційні витрати	2180	(18 700,4)	(10 707,0)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(234 671,7)	(61 074,0)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	8 355,4	6 510,5	
Податок на прибуток	2300	(1 546,2)	(1 288,7)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6 809,2	5 221,8	

Керівник

(підпис)

Линець Олександр Юрійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Линець Олександр Юрійович

(ініціали, прізвище)

Додаток Г

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДЕПС СОЛОШЕНЗ"** Дата(рік,місяць,число) за ЄДРПОУ
 Територія Голосіївський район м. Києва за КОАТУУ
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за
 КОПФГ Вид економічної діяльності Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього за КВЕД
 Середня кількість працівників, осіб 44
 Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
 Адреса, телефон вулиця МАРИЧАНСЬКА, буд. 18, м. КИЇВ, УКРАЇНА 03040

Коди		
2021	01	01
40048577		
8036100000		
240		
46.52		

044 3948 992

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	110,9	
Основні засоби	1010	1 040,5	1 070,1	
первісна вартість	1011	1 428,0	1 910,7	
знос	1012	(387,5)	(840,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	1 040,5	1 181,0	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	11 192,3	13 807,7	
у тому числі готова продукція	1103	10 794,2	13 261,7	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 526,3	13 196,2	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	136,2	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	987,7	13 693,8	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 011,2	3 051,7	
Витрати майбутніх періодів	1170	20,5	22,7	
Інші оборотні активи	1190	248,6	2 099,3	
Усього за розділом II	1195	26 122,8	45 871,4	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	27 163,3	47 052,4	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	7 296,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 166,3	4 194,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	6 266,3	11 490,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	321,5
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	16 007,2	15 629,9
розрахунками з бюджетом	1620	428,9	1 221,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	428,6	1 062,6
розрахунками зі страхування	1625	0,3	0,2
розрахунками з оплати праці	1630	1,2	0,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 459,4	18 388,4
Усього за розділом III	1695	20 897,0	35 240,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	27 163,3	47 052,4

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2020

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	67 169,4	49 810,3	
Інші операційні доходи	2120	90,9	146,7	
Інші доходи	2240	324,2	74,7	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	67 584,5	50 031,7	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(50 367,0)	(38 344,6)	
Інші операційні витрати	2180	(10 704,8)	(8 046,6)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(61 071,8)	(46 391,2)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	6 512,7	3 640,5	
Податок на прибуток	2300	(1 288,9)	(655,5)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	5 223,8	2 985,0	

Керівник

(підпис)

Линець Олександр Юрійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Линець Олександр Юрійович

(ініціали, прізвище)

Анотація

Багатюк М. Г. Ефективність господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» – Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні засади та визначено напрями удосконалення ефективністю господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність господарської діяльності, ефективність, господарська діяльність.

Annotation

Bagatyuk M. G. Efficiency of the economic activity of the enterprise "DEPS SOLUTIONS". – Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activity". - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

In the master's qualification work, the theoretical foundations are considered and directions for improving the efficiency of the enterprise's economic activity are determined.

Key words: efficiency of economic activity, efficiency, economic activity.