

21
15.06.2022

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА



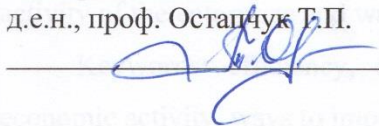
БАГАТЮК Марина Григорівна
(студент групи ПВ-5к)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

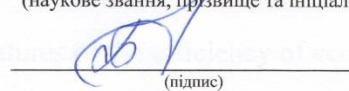
**ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЇЇ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ**

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

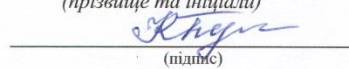
Допущено до захисту
протокол № 4
від 16.06.2022
зав. кафедри менеджменту
і підприємництва
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н. Бірюченко С. Ю.
(наукове звання, прізвище та ініціали)


(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Бужимська К.О.
(прізвище та ініціали)


(підпис)

Житомир, 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..	4
1.1. Суть поняття «ефективність» та «ефективності господарської діяльності» в літературних джерелах.....	4
1.2. Система управління ефективністю господарської діяльності підприємства.....	11
1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.....	15
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері ведення господарської діяльності підприємства	20
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	31
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	31
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	35
2.3. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	40
2.4. Напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»	49
Висновки до розділу 2	61
ВИСНОВКИ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69

ВСТУП

Актуальність роботи. Ринок – це сфера, в якій проявляються взаємовідносини між виробниками і споживачами товарів, це найвища стадія розвитку товарно-грошових відносин. Функціонування ринку веде до становлення ринкової економіки, характерною рисою якої виступає конкуренція та ефективність діяльності.

Велике значення для забезпечення ефективності діяльності підприємства мають вплив багато факторів. Від їх якості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежить кінцеві результати діяльності підприємства: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового становища.

Підвищення ефективності підприємств є одним з основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Встановлення ринкових умов зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємства.

Саме тому тема бакалаврської кваліфікаційної роботи є досить актуальною.

Таким чином, **метою роботи** є визначення шляхів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

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

- розглянути визначення поняття ефективності діяльності підприємства, його класифікація;
- провести аналіз показників ефективності діяльності підприємства;
- дослідити основні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства;
- надати характеристику підприємства та його продукції;

– провести аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Об’єктом вивчення в роботі виступає господарська діяльність ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Предметом вивчення є процес підвищення ефективності господарської діяльності.

Методи дослідження. При проведенні досліджень використовуються основні положення системного підходу до організації управління і прийняття рішень, методи узагальнення при визначення теоретичних досліджень вчених за темою, методи економічного аналізу.

Інформаційною базою дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів і фахівців в області оцінки та 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 бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 75 сторінках друкованого тексту. Робота містить 12 таблиць та 2 рисунки. Список використаних джерел налічує 61 найменування. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Суть поняття «ефективність» та «ефективності господарської діяльності» в літературних джерелах

Незаперечним фактом є те, що ефективність це складна, багатогранна, комплексна категорія.

На думку більшості науковців ефективність є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки [14, с.202].

Крім того, треба зазначити, що категорія ефективності, розвивалася у часі і має тривалу та складну історію становлення.

Проаналізувавши існуючі на сьогодні визначення категорії «ефективність», можна виділити два основні підходи до її визначення.

Перший підхід характеризує «ефективності» в значенні результативності, тобто відповідає на питання яких результати досягнуті і за яку ціну, які і скільки ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів. В цьому підході ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат.

Критеріями першого підходу є «витрати-результат». Але постає питання чи надасть нам отриманий результати можливість досягти мети, наскільки близько ми до досягнення мети.

Наявність цих питань обумовила існування другого підходу, який характеризує «ефективності» з позиції досягнення мети, він відповідає на питання чи досягли ми поставленої мети, наскільки ми до неї наблизились. Критеріями підходу є «результат-мета». Розглянемо обидва підходи більш детально.

Історично першим підходом до тлумачення категорії «ефективність» став її розгляд в значенні результативності в XVII ст. представниками класичної політекономії В. Петті, Ф. Кене.

Подальший розвиток категорія набула в роботах Д. Рікардо, який визначив її як «відношення отриманого результату до певного виду витрат», слід зазначити що саме з того часу вона набула статус самостійної економічної категорії.

Неокласична школа, що прийшла на зміну класичній політекономії в кінці XIX ст, так само приділяла значну увагу категорії "ефективність" і розглядала її в значенні результативності. Так, її представники В. Паретто, Й. Шумпетр вважали, що під ефективністю слід розуміти відношення витрат і результатів [25, с. 64].

В своїй праці «Економікс» К. Макконелл і С. Брю відмічають, що проблема ефективності виробництва охоплює систему «витрати – випуск», що свідчить про розгляд "ефективність" в значенні результативності.

З точки зору К. Макконелла і С. Брю ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту.

Більша кількість продукту, що отримується від даного обсягу витрат, вказує на підвищення ефективності, менший обсяг продукту від даної кількості витрат вказує на зниження ефективності [56, с. 76].

Розгляд "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.

Поняття «ефективність діяльності підприємства», в сучасних ринкових умовах займає одну з головних ролей, сприяє подальшому функціонуванню та розвитку підприємств. В умовах високого рівня невизначеності, конкуренції, присутності різноманітних кризових явищ, наявності різних політичних та економічних проблем у країні та через неузгодженість рішень усередині компанії, підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим джерелом вирішення поставлених викликів.

Необхідність підвищення та забезпечення ефективності підприємства полягає у формуванні нових цілей, принципів та принципів діяльності, задоволення потреб споживачів та розширення своїх ринкових можливостей. Тому напрями підвищення ефективності діяльності підприємств – це, перш за все, інструмент раціонального використання ресурсів та потенціалу компанії. Забезпечення ефективності функціонування підприємств провідних галузей економіки є основним завданням відродження та подальшого прогресивного розвитку промисловості нашої країни, зокрема машинобудування, як однієї з ключових галузей національної економіки. Через невідповідність отриманого виробничого потенціалу структурі попиту відбулося різке падіння виробничих потужностей, що супроводжувалося втратою висококваліфікованих кадрів.

У сучасній економічній науці ефективність є відображенням вдалого управління ресурсами та витратами підприємства у довгостроковій перспективі. Ефективність як економічна категорія дає можливість провести якісно-кількісну оцінку результатів господарювання. Вона займає одну з головних позицій у всіх процесах діяльності підприємства та його фазах: виробництві, розподілі, обміні та споживанні, виражаючись у діяльності будь-якої ланки на всіх рівнях, від окремої фірми до цілої галузі та економіки загалом [1].

Зміст та розвиток поняття «ефективність» поступово зазнає змін і ускладняється 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. При виробництві відбувається свідоме та планомірне комбінування різних виробничих ресурсів (матеріальних, трудових, технічних, технологічних, організаційних) та створення нових продуктів. Для економічного розвитку як окремих підприємств, так і економіки держави в цілому необхідно, щоб процес виготовлення продукції був ефективним, тобто відбувався за оптимальних витрат виробничих ресурсів, мінімальних витрат і максимальної прибутковості виробництва [2].

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»

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 [8]	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 [10]	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

Отже, виходячи з наведених 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.

Щоб отримати об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємства потрібно, крім витрат на основну діяльність підприємства, враховувати витрати понесені при використанні засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, на виробництво істотно впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні та матеріальні ресурси. Тому за оцінку витрат відповідно варто взяти оцінку всіх перерахованих ресурсів.

Найбільш загальноживаною класифікаційною ознакою за якою ефективність ділиться на окремі види, є розподіл ефективності в оцінці результатів діяльності.

За цією класифікацією виділяють економічну, організаційну та соціальну ефективність.

Слід наголосити, що різновиди ефективності діяльності організації тісно взаємопов'язані між собою. Адже зростання економічної ефективності спричиняє зростання інших її видів; соціальна ефективність поєднує ознаки економічної та організаційної ефективності та спрямована на повне задоволення потреб працівників. Зовнішні ж у свою чергу поділяються на прямий та непрямий вплив і залежать від навколишнього середовища компанії: вплив держави, діяльність конкурентів, міжнародні події тощо. [3].

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].

За своєю сутністю BPM (Business Performance Management) - це сукупність інтегрованих циклічних процесів управління та аналізу, а також відповідних технологій, що належать до фінансової та операційної діяльності компанії. BPM орієнтована на визначення стратегічних цілей підприємства з наступною оцінкою ефективності їх досягнення, і навіть управління процесом досягнення стратегічних цілей. Дійсність (результативність) впровадження на підприємстві такого типу організаційно-економічного механізму управління, що базується на основі системи збалансованих показників (Balanced Scorecard - BSC) доведена Р. Капланом та Д. Нортонем.

Враховуючи, що методика BSC за своєю сутністю є методикою контролю досягнення цілей, то можна підтримати вчених про можливість використання «системи збалансованих показників як інструменту управління ефективністю підприємства, оскільки її методика включає набір критеріїв ефективності діяльності» [2].

Вважається, що BSC фактично перетворює систему вимірювання ефективності в систему управління з прямим зв'язком, оскільки інтегрує різні проекції в діяльності підприємства (бізнес-процеси, його фінансовий стан та фінансові результати, оцінку підприємства клієнтами, розвиток та навчання персоналу). Найбільш очевидною перевагою цієї системи вважається те, що вона тісно пов'язана з бізнес-процесами, спрямованими на задоволення потреб клієнтів, залежить від діяльності всіх працівників підприємства [6].

Слід зазначити, що концептуальні та базові основи методик інструментів типу «система збалансованих показників» дозволяють адаптувати вхідні параметри критеріїв ефективності до галузевої специфіки підприємства з метою встановлення інтегральної оцінки ефективності його функціонування. Однак ефективність діяльності підприємства базується на ефективному формуванні, поєднанні та використанні ресурсів, що є у розпорядженні підприємства. Тому ефективний ресурсний менеджмент є запорукою досягнення стратегічних

цілей, реалізації довгострокових стратегічних програм розвитку, перспективним напрямом забезпечення результативності та інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств [4].

Для підтвердження наукових думок щодо спроби висвітлення сутності та важливості формування ресурсного портфеля підприємства як ключового фактора результативності 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 рент 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].

Таким чином, ефективність господарської діяльності підприємства - це властивість та здатність підприємства формулювати та досягати своїх цілей з урахуванням впливу зовнішніх факторів та використання внутрішніх умов функціонування, використовуючи всі наявні ресурси та засоби, орієнтуючись на вирішення соціальних, екологічних, бюджетних та інших проблем як суспільства, так і підприємства при встановленому співвідношенні витрат та результатів [5].

1.2. Система управління ефективністю господарської діяльності підприємства

Підприємство є соціальною, виробничою та господарською одиницею, оскільки воно:

- включає в себе взаємопов'язані елементи (виробництва, цехи, ділянки, служби тощо) які безпосередньо впливають на кінцеву ефективність виробничої діяльності;
- здійснює взаємодію з учасниками зовнішнього середовища (що забезпечує надходження факторів виробництва та використовує результати виробництва);
- здійснює діяльність, спрямовану задоволення реальних та потенційних споживачів товарів та послуг підприємства.

Будь-яке підприємство як складна цілеспрямована система, має такі властивості [6, с. 114]:

- 1) виконує сукупність процесів по всьому життєвому циклу продукції;
- 2) реагує зміну довкілля, самостійно регулює свій розвиток;
- 3) цілісність та відокремленість.

Ці характеристики виробничого підприємства у науковій літературі розглядаються у формі концепцій. Концепція – це сукупність наукових підходів, які пояснюють сутність проблеми та дають можливість вибору напрямків та форми вирішення цієї проблеми.

Ускладнення конкурентної ситуації на сучасному ринку та інші фактори зовнішнього середовища, що впливають на підприємство, змушують його постійно вдосконалювати механізм керування виробничою програмою підприємства [36, с. 115]: проведення реконструкції та переозброєння підприємства; - Здійснення освоєння нових видів продукції; пошук та ліквідація вузьких місць; вирішення завдань підвищення ефективності виробничої діяльності та якості продукції, що виробляється.

У 20 столітті домінуючою була концепція управління виробничою діяльністю що називалася на ім'я свого розробника Р. Форда – «Фордизм».

Ця концепція є моделлю масового виробництва товарів, переважно стандартизованих на конвеєрах з використанням робочої сили низькою кваліфікацією, зайнятих найпростішими операціями. Такий тип виробничої діяльності характеризується «ефектом масштабу» і відрізняється низьким обсягом витрат за виробництво одиницю продукції, яка доступна масовому споживачеві.

Основною ідеєю фордизму є "виробництво великих партій виробів вигідніше ніж дрібних".

Ця концепція досить довго існувала в умах управлінців у XX столітті. На нашу думку на сьогоднішній день виробляти великі партії масових товарів можуть дозволити собі тільки великі підприємства, а основна частина підприємств малого та середнього бізнесу повинна ставати гнучкою і швидко адаптується до запитів споживачів, що постійно змінюються.

Друга половина XX століття ознаменувалася значною кількістю спроб удосконалити та доповнити модель Г. Форда. Так, у 50-х р. японські промисловці спробували впровадити американські моделі масового виробництва до реальності японської промисловості після Другої світової війни. Спроби (в т.ч. японському промисловому гіганті Toyota) призвели до появи нової концепції промислового виробництва - Lean Manufacturing – концепція ощадливого виробництва. Нижче у таблиці 1.1 представлено класифікацію сучасних концепцій управління виробництвом.

Наприкінці XX століття виник цілий ряд різних концепцій управління виробництва. Одними з найпоширеніших стали концепції: - «Швидко реагує виробництво (Quick Response Manufacturing); - Активне виробництво (Agile Manufacturing) »[17, с. 95].

Розроблені технології є гнучкішими і в науковій літературі отримали об'єднані терміном «постфордизм». У цих концепціях персонал підприємства є провідною силою.

Основні становища цих концепцій проти фордизму:

- Висококваліфікований персонал;
- Персонал джерело розвитку;
- Командні методи роботи.

Сучасний менеджмент виділяє такі концепції управління виробничою діяльністю:

1) Концепція ощадливого виробництва безпосередньо пов'язані з такими течіями управлінської думки як «шість сигм» і тотальне управління якістю.

Six Sigma (шість сигм) – це методологія управління виробничим процесом, яка спрямована на стабільність технічних та експлуатаційних характеристик продукції виробленої підприємством. Методологія «Загального (тотального) контролю над якістю (TQM)» одна з течій у системі управління якістю продукції, суттю якої було створення системи контролю над якістю всіх процесів для підприємства. На основі цієї методології було сформульовано стандарти якості ISO 9000 [23, с. 634].

2) Концепції швидко реагуючого виробництва Однією з провідних концепцій є концепція виробництва, що швидко реагує. Дана концепція з'явилася на основі того, що в сучасному світі високий попит можливий тільки на вкрай різноманітну продукцію, що випускається невеликими обсягами. Метою даної методології є скорочення часу виробництва та реалізації продукції за рахунок оптимізації основних та допоміжних операцій. Якщо концепція ощадливого виробництва ґрунтується на зниженні витрат виробничої діяльності та оптимізації реального робочого часу, то дана концепція орієнтована на зниження всього часу виконання замовлення [4, с. 88].

3) Концепція активного виробництва. Існує також концепція «активного виробництва» – Agile Manufacturing. Організаціям, які взяли за основу цю методологію управління виробництвом характерна здатність швидкої переконфігурації матеріальних, трудових та інших видів ресурсів.

Важливою позитивною характеристикою даної концепції є швидка адаптація під зовнішнє середовище, що змінюється, і робота в умовах

нестабільності ринку. Активне виробництво підходить для роботи на ринках, де дуже високий рівень невизначеності [21, с. 33].

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

Перша – формується системою стимулювання та інструментом змагальності, що дозволяють забезпечити настрій персоналу на досягнення цілей управління ефективністю підприємства через вироблення в нього стимулів до ефективної праці та бажання розвиватися у вигляді внутрішньофірмової конкуренції.

Друга – за допомогою сучасних методів та інструментів оцінки ефективності (бенчмаркінгу) забезпечує оптимальний вибір напрямку вдосконалення підприємства у найрізноманітніших аспектах його діяльності.

Третя – спрямована на ліквідацію відставання персоналу (груп) та процесів підприємства від внутрішньофірмових та зовнішніх конкурентів, і полягає у вивченні та адаптації досвіду кращих представників (лідерів) у своїй галузі.

Керівництво підприємства є ядром цього механізму, основні функції якого полягають у:

- організації та адаптації мотиваційної системи;
- організації системи пошуку, обґрунтування та адаптації кращого досвіду та навчання відстаючого персоналу (груп);
- створення та забезпечення внутрішньофірмових комунікацій та обміну інформацією між підрозділами підприємства та зовнішніми організаціями; встановлення основних проблем («вузьких місць») на підприємстві та прийняття управлінських рішень щодо їх усунення;
- здійсненні контролю за виконанням ключових індикаторів ефективності та результатів реалізації управлінських рішень щодо підвищення ефективності виробництва.

Остання функція може бути реалізована за допомогою візуально-моніторингових програмних засобів та (або) введення системи контролерів на підприємстві [21].

Модель мотивації для системи управління ефективністю [24], заснована на системах стимулювання та змагальності, зачіпає та створює стимули до ефективної праці у всіх працівників підприємства.

Разом з тим, як показує практика, з метою формування прагнення перспективних працівників до здійснення керівництва та запобігання зловживанням з боку керівників іноді потрібні додаткові стимули для підвищення результативності їхньої роботи.

Як такі можуть бути використані інструменти участі менеджерів у прибутках компанії, включення найбільш ефективних та перспективних із них до складу власників підприємства (партнерство) та інші методи мотивації керівників.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

Щоб зробити висновок щодо рівня ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами. Це порівняння, тобто співвідношення прибутку з понесеними витратами, характеризує таке поняття, як рентабельність (P).

$$P = \text{Прибуток} / \text{Авансові витрати або Поточні витрати}$$

Рентабельність означає прибутковість, або доходність, виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють

прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну.

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.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансової вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Основні показники рентабельності:

1. Рентабельність продукції.
2. Рентабельність реалізації.
3. Рентабельність активів.
4. Рентабельність поточних активів.
5. Рентабельність власного акціонерного капіталу.

1. Рентабельність продукції (витрати) (P_{np}) визначається відношенням прибутку від реалізації продукту від реалізації продукції (Pr) до повної собівартості реалізації продукції (C).

Цей показник характеризує вихід прибутку в процесі реалізації продукції на одиницю витрат в основній діяльності підприємства.

2. Рентабельність реалізації (P_{rea}) визначається як відношення прибутку від реалізації (Pr) до виручки від реалізації без податків, що включаються в ціну продукції (B).

Рентабельність реалізації характеризує доходність основної діяльності підприємства. Менеджер використовує цей показник для контролю над взаємозв'язком між цінами, кількістю товару, що реалізується, витратами виробництва і реалізацією продукції.

3. Рентабельність активів ($P_{акт}$) визначається як відношення прибутку (балансового чи чистого) ($Пб$ або $Пч$) до середнього розміру активів за якийсь період.

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного у виробництво капіталу, як власного, так і позикового.

Рентабельність активів також може виступати як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: рентабельності продажів і обіговості активів (Oa).

Чим менша доля прибутку в ціні, тим більша повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень у підприємство була достатньою. І навпаки, чим нижча швидкість обороту, тим більша повинна бути доля прибутку в ціні товару.

4. Рентабельність поточних активів ($P_{на}$) є відношенням чистого прибутку підприємства ($Пч$) до середнього розміру поточних активів (оборотних коштів) підприємства. Цей показник характеризує розмір прибутку, отриманий з кожної гривні, що вкладена у поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу ($P_{акц.к}$) визначається як відношення чистого прибутку ($Пч$) до середньої величини власного капіталу підприємства ($Кс$) за якийсь період.

Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, розмір прибутку, що отриманий на кожну гривню вкладень акціонерів у підприємство і залишається в розпорядженні підприємства. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку припадає на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди.

На розмір рентабельності власного акціонерного капіталу впливає показник рентабельності активів.

У ринковій економіці надається велике значення порівнянням прибутку з прибуткоутворюючими факторами і базами його формування.

Під час стандартної оцінки фінансового стану підприємства пропонується західними методиками:

— по-перше, використання системи взаємозв'язаних показників рентабельності, кожний з яких несе однакове навантаження як для робітників підприємства, так і для користувачів фінансової інформації (менеджерів, акціонерів, інвесторів та кредиторів);

— по-друге, використання системи показників рентабельності як однієї з елементів фінансово-економічної оцінки поточного стану підприємства;

— по-третє, необхідність проведення динамічного і порівняного аналізу показників рентабельності за секторами основної діяльності, за підприємствами-аналогами і підприємствами-конкурентами.

Для цієї мети розроблена система показників рентабельності, котра об'єднує три основних класи показників:

1. Показник рентабельності, розрахований на підставі прибутку (доходу).
2. Показник рентабельності, розрахований у зв'язку з використанням виробничих активів.
3. Показник рентабельності, розрахований на підставі потоків власних грошових коштів.

Отже, ефективна діяльність підприємств залежить від безпосереднього ефекту отримання прибутку.

Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Ефективність підприємства визначається через його рентабельність. Рентабельність — це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Госпрозрахункова рентабельність включає такі показники:

— рентабельність окремих видів продукції (робіт, послуг): прибуток від випуску, реалізації (собівартість); прибуток від випуску, реалізації (собівартість за мінусом матеріальних витрат); прибуток від випуску, реалізації (вартість за оптовими цінами);

— рентабельність підприємств, установ: балансовий прибуток (авансова вартість); прибуток від основної діяльності (поточні витрати, собівартість); прибуток від основної діяльності (обсяг реалізації за оптовими цінами);

— рентабельність галузей економіки: прибуток галузі (головний капітал); прибуток галузі (поточні витрати); прибуток галузі (обсяг реалізації).

Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може ґрунтуватися на показниках прибутку від їхнього випуску або реалізації. При цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість (виробнича або повна); собівартість за виключенням матеріальних витрат (рентабельність щодо заново створеної вартості); вартість в оптових цінах (вартість за мінусом непрямих податків).

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: балансовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної).

При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна брати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Для розрахунку ефективності галузей береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень ефективності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у нього та раціональність їх використання. Підприємство є

рентабельним, якщо суми виручки від реалізації продукції досить не тільки для покриття витрат на виробництво та на реалізації, а й на утворення прибутку.

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

Основною правовою формою державного впливу на розвиток підприємництва є нормативне регулювання. Його зміст полягає у встановленні компетентними державними органами правил здійснення господарської діяльності. Це, зокрема, визначення: системи типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру; правового статусу суб'єктів господарювання; правового режиму їхнього майна; порядку укладання господарських договорів і виконання господарських операцій; порядку розгляду господарських спорів, механізму захисту прав та законних інтересів реалізації комплексної програми розвитку підприємництва. В комплексі це дає змогу поєднати ринкові та державно-правові способи господарювання.

Як зазначено у ч. 3 ст. 8 ГКУ, одним із напрямів регуляторної політики, оптимізації правового регулювання економічних відносин є визначення меж державного втручання в економічну діяльність. Безпосередня участь держави, органів державної влади та органів місцевого самоврядування у господарській діяльності може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що визначені Конституцією та законами України. Зокрема межі державного втручання в економічну діяльність визначені такими двома параметрами: контроль над господарською діяльністю шляхом державної реєстрації її суб'єктів; визначення сфер державного контролю і нагляду за господарською діяльністю.

Зокрема 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).

Ці сфери діяльності належать до тих, які, згідно зі ст. 92 Конституції України, визначаються виключно законами.

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.

Органи державної влади і посадові особи зобов'язані здійснювати інспектування та перевірки діяльності суб'єктів господарювання неупереджено, об'єктивно та оперативно, дотримуючись вимог законодавства та поважаючи права і законні інтереси цих суб'єктів. Забороняється вимагати від суб'єктів господарювання надання статистичної інформації та інших даних, не передбачених законом або з порушенням порядку, встановленого законом. Водночас він має право на одержання інформації про результати інспектування і перевірок його діяльності не пізніш як через 30 днів після їх закінчення, якщо інше не передбачено законом.

Дії та рішення державних органів контролю та нагляду, а також їх посадових осіб, які здійснювали інспектування і перевірку, можуть бути оскаржені суб'єктом господарювання у встановленому законодавством порядку. Здійснення державної регуляторної політики відповідними контролюючими органами інтерпретується як порядок планування діяльності з підготовки регуляторних актів, розгляду проектів цих актів, забезпечення принципу прозорості та врахування громадської думки у реалізації цієї політики, а також порядок відстеження результативності та перегляду прийнятих регуляторних актів. В їх основі системний аналіз впливу чинників, які суттєво впливають на якість регуляторних актів. Вони поділяються на нематеріальні (духовні) та матеріальні (інституціональні), які, своєю чергою, ще структуруються.

Йдеться, зокрема, про створення всім суб'єктам підприємницької діяльності умов для вільного доступу до всіх елементів ринку за єдиними правилами, гарантування захисту їх законних прав та інтересів у відносинах з іншими суб'єктами й органами влади. Як відомо, сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньо господарські відносини.

Водночас предметом державної регуляторної політики можуть бути лише організаційно-господарські відносини (відносини між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у

процесі управління господарською діяльністю). Інші господарські відносини не належать безпосередньо до державної регуляторної, а до іншої політики, наприклад недержавної корпоративної. Метою правового забезпечення державної регуляторної політики є створення правопорядку в сфері господарювання.

Цей порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність і визначення України як суверенної та незалежної, демократичної, соціальної, правової держави.

Процес правового регулювання підприємницької діяльності складається з декількох стадій:

1. Правова регламентація підприємницької діяльності. На цій стадії передбачається розробка правових норм як загальнообов'язкових правил поведінки під час здійснення підприємницької діяльності.

2. Виникнення суб'єктивних прав і юридичних обов'язків, тобто перехід від загальних приписів правових норм до конкретної моделі господарської діяльності конкретних господарюючих суб'єктів.

3. Реалізація (фактичне застосування) суб'єктивних справ і юридичних обов'язків. Держава для реалізації економічної політики, виконання цільових програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Відповідно до ст. 12 ГКУ, основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання і підприємницької діяльності є: державне за мовлення; ліцензування і квотування; стандартизація та сертифікація; податки; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; дозвільна система тощо.

Зміст основних засобів регулювального впливу на діяльність суб'єктів господарювання полягає у тому, що: Першим із перелічених засобів є державне замовлення.

Державне замовлення, відповідно до ст. 13 ГКУ, є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності. Поставки продукції для пріоритетних державних потреб забезпечуються за рахунок коштів Державного бюджету України та інших джерел фінансування. Поставки товарів, робіт і послуг для виконання регіональних програм забезпечується за рахунок коштів республіканського бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів. Загальний порядок формування державного замовлення на поставку (закупівлю) продукції, виконання робіт надання послуг для задоволення державних потреб визначається законами України, зокрема Законом України від 25.12.2015 р. № 922-VIII «Про публічні закупівлі» та Законом України від 24.01.1997 р. № 51/97-ВР «Про державний матеріальний резерв» тощо. Виконання функцій спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань координації закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (далі – Мінекономрозвитку).

На офіційному веб-сайті цього міністерства відкрито окремий розділ «Державні закупівлі», на якому розміщуються нормативно-правові акти у сфері державних закупівель, а також його роз'яснення щодо порядку застосування законодавства у сфері закупівель, а також введено в дію версію веб-порталу «Державні закупівлі» в мережі Інтернет <http://www.tender.me.gov.ua>.

Веб-портал з питань державних закупівель створено з метою забезпечення відкритості та прозорості процесу державних закупівель, підвищення ефективності їх проведення.

Зазначимо, що діяльність нашої держави спрямована на реформування державних закупівель шляхом запровадження, зокрема, системи електронних торгів. Повний перехід на електронний формат державних закупівель було затверджено Законом України «Про публічні закупівлі» (далі – Закон). Це системний документ, який закріплює правові засади реформи сфери державних закупівель, – нові правила гри, які дають змогу знизити корупційні ризики до мінімуму. Основні положення цього Закону були сформульовані на базі результатів роботи електронної системи державних закупівель Prozorro. Закон поширюється на всіх замовників (в розумінні цього законодавчого акта). Всі надпорогові закупівлі (тобто ті, вартість яких дорівнює або є більшою за вартість, що встановлена в абз. 2 та 3 ч. 1 ст. 2 Закону) мають здійснюватись через електронну систему закупівель.

Здійснення допорогових закупівель (тобто тих, вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абз. 2 та 3 ч. 1 ст. 2 Закону) через електронну систему закупівель, залежить від бажання відповідної «бюджетної» особи (згідно з абз. 4 та 5 ч. 1 ст. 2 Закону). Зазначимо, що система Prozorro є складовою електронної системи закупівель.

Так, у п. 6 ч. 1 ст. 1 Закону визначено, що електронна система закупівель – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу (тобто система Prozorro), авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами. Окремими засобами державного регулювання у сфері господарювання є ліцензування певних видів господарської діяльності та квотування, що спрямовані на забезпечення єдиної державної політики в цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства й окремих споживачів

Правові засади ліцензування певних видів господарської діяльності та квотування визначено у ст. 14 ГКУ, виходячи з конституційного права кожного

на здійснення незабороненої законом підприємницької діяльності. За потреби держава застосовує квотування, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг. Порядок квотування виробництва або обігу (включаючи експорт та імпорт), а також розподілу квот, встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до закону. До засобів регулювального впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання належать також стандартизація і сертифікація.

У сфері господарювання, згідно зі ст. 15 ГКУ, застосовуються державні стандарти України; кодекси усталеної практики; класифікатори; технічні умови; міжнародні, регіональні та національні стандарти інших країн (відповідно до чинних міжнародних договорів України). Норми застосування стандартів чи окремих їх положень є обов'язковими для таких категорій суб'єктів господарювання: учасників контракту щодо розробки, виготовлення чи постачання продукції, якщо в ньому є посилання на певні стандарти; виробника чи постачальника продукції, якщо він склав декларацію про відповідність продукції певним стандартам чи застосував позначення цих стандартів у її маркуванні; виробника чи постачальника, якщо його продукція сертифікована за вимогами стандартів.

У разі виготовлення продукції на експорт, якщо контрактом визначено інші вимоги, ніж ті, що встановлені нормативно-правовими актами України, дозволяється застосування положень цього контракту, якщо вони не суперечать її законодавству в частині вимог до процесу виготовлення продукції, її зберігання та транспортування територією України. Сертифікація – підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів (здійснюється з метою запобігання наданню послуг та реалізації продукції, небезпечних для життя, здоров'я та майна громадян довілля, сприяння споживачеві у виборі продукції, створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі). 55 З боку держави використовуються також інші засоби впливу на процес підприємницької, комерційної діяльності

господарюючих суб'єктів, серед яких слід виокремити преференції та квоти. Ці засоби найчастіше використовуються у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Важливу роль у механізмі державного регулювання господарської діяльності відіграють податки.

У ст. 17 ГКУ визначено, що система оподаткування в Україні, податки і збори встановлюються виключно законами України. Вона сформована за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян. Із метою вирішення соціальних і економічних завдань держави закони, якими регулюються оподаткування суб'єктів господарювання, повинні передбачати: оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування; стабільність (незмінність) протягом декількох років загальних правил оподаткування; усунення подвійного оподаткування; узгодженість із податковими системами інших країн. Відносини, що виникають у сфері оподаткування, визначені у ПКУ, який передбачає граничні розміри, визначає загальні засади встановлення податків і зборів, види податків і зборів, які можуть справлятися із суб'єктів господарювання, адміністрування, спеціальні податкові режими тощо. Водночас податки й інші обов'язкові платежі, що відповідно до закону включаються до ціни товарів (робіт, послуг) або відносяться на їх собівартість, сплачуються суб'єктами господарювання незалежно від результатів їх господарської діяльності. Ще одним засобом регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є регулювання цін і тарифів (ст.ст. 189–192 ГКУ).

Політика ціноутворення є складовою загальної економічної та соціальної політики України і поширюється на всі підприємства й організації незалежно від форм власності, підпорядкованості й методів організації праці та виробництва. Засобом регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності є дозвільна система, яка визначає правові й організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської

діяльності та встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру. Дія такої системи поширюється на дозвільні органи, адміністраторів, уповноважений орган та суб'єктів господарювання, які мають намір провадити або провадять господарську діяльність, і не поширюється на відносини у сфері ліцензування господарської діяльності, захисту економічної конкуренції, а також на дозвільну систему, яка поширюється на операції зі зброєю, бойовими припасами, вибуховими матеріалами і речовинами, сильнодіючими отруйними речовинами, дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії.

Одним з основних принципів державної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності є зменшення рівня державного регулювання господарської діяльності. Із метою встановлення єдиних критеріїв і до об'єктів, на експлуатацію яких потрібно отримувати різноманітні дозволи, погодження висновки та інші дозвільні документи, і безпосередньо до процедур їх отримання, Верховна Рада України прийняла 06.09.2005 р. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (далі – Закон), який ще називають дозвільним. Цим Законом визначено організаційні та правові засади державної політики у цій сфері, встановлюються вимоги до згаданої системи, окреслено нові підходи до процедури видачі дозволів. Закон спрямований на послідовне запровадження європейських принципів започаткування бізнесу. Цим же Законом було утверджено норму щодо встановлення виключно законам необхідності отримання того чи іншого дозволу, а також окремі вимоги до порядку їх отримання (що змусило і центральні органи виконавчої влади, і органи місцевого самоврядування переглянути дозвільні документи, запровадженні підзаконними актами, та рішення місцевих рад із метою їх скасування).

Запроваджено декларативний принцип започаткування бізнесу, принцип організаційної єдності отримання документів. Прикінцевим положенням Закону (ст. 11) встановлено адміністративну відповідальність посадових осіб дозвільних органів за порушення процедур видачі документів відповідно до ст.

16610 Кодексу України про адміністративні правопорушення (далі – КУпАП). Суб'єкт господарювання має право на одержання (переоформлення, анулювання) документів дозвільного характеру та подання декларацій за своїм місцезнаходженням або у випадках, передбачених законом, – за місцем провадження діяльності або місцезнаходженням об'єкта.

Зазначимо, що рішення, прийняті дозвільним органом, підлягають обов'язковому оприлюдненню на порталі електронних сервісів.

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.

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.

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.

Органи державної влади і посадові особи зобов'язані здійснювати інспектування та перевірки діяльності суб'єктів господарювання неупереджено, об'єктивно та оперативно, дотримуючись вимог законодавства та поважаючи права і законні інтереси цих суб'єктів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ТА НАПЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

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 [<https://deps-solyushenz.business-guide.com.ua/>].

Фундамент компанії складає колектив професіоналів, що мають великі теоретичні, практичні знання та величезний досвід роботи у сфері телекомунікацій та суміжних галузях, що дає можливість компанії бути серед лідерів. Фахівці компанії постійно стежать за новими подіями, що відбуваються у світі телекомунікацій. Аналіз новинок та власний досвід дозволяє успішно прогнозувати та розвивати перспективні напрямки розвитку ринку. Фахівці завжди готові надати кваліфіковану допомогу у вирішенні ваших завдань, починаючи від вибору концепції побудови мережі та закінчуючи підбором конкретного обладнання для оптимальної реалізації проекту.

Поряд з дистрибуцією та системною інтеграцією ТОВ «Депс Солюшенз» пропонує всебічну технічну підтримку та професійне сервісне обслуговування. Сервісний відділ забезпечує якісне гарантійне та пост-гарантійне обслуговування обладнання, що поставляється. У відділі працюють

кваліфіковані фахівці з багаторічним досвідом роботи в галузі проведення ремонту та налагодження обладнання.

В таблиці 2.1 представимо основні види діяльності ТОВ «Депс Солюшенз»:

Таблиця 2.1

Основні види діяльності ТОВ «ДепсСолюшенз»

Код	Вид діяльності
46.52	Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього
42.99	Будівництво інших споруд, н.в.і.у.
43.11	Знесення
43.12	Підготовчі роботи на будівельному майданчику
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

Організаційна структура ТОВ «ДепсСолюшенз» наведена на рисунку 2.1.

Протягом 2019 р. на ТОВ «ДепсСолюшенз» 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 «ДепсСолюшенз» представлена функціонуванням протягом 2019 р. ревізійної комісії, на яку покладено функції здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю акціонерного товариства [50].

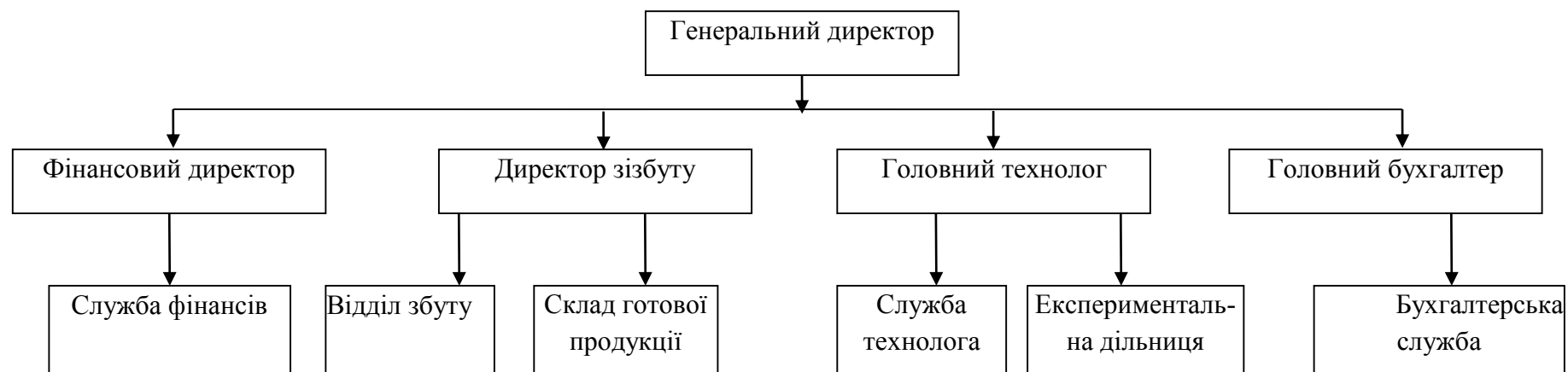


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «ДепсСолушенз» [50]

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 "РОМСАТ", ТОВ «ПРОТЕХ-ІТ-УКРАЇНА», ТОВ "КАБЕЛЬ ТРЕЙД", ТОВ "СЕКУР ІНТЕГРАЦІЯ", ПАТ "Одеський кабельний завод "ОДЕСКАБЕЛЬ".

Основними ризиками в діяльності є зростання цін на сировину, паливно-мастильні матеріали, енергоресурси, недостатність обігових коштів, конкуренція, нестабільність законодавства, зменшення обсягів реалізації, затримка в оплаті за продукцію, негативні тенденції в економіці України та інші чинники.

В умовах економічної нестабільності, постійної зміни законодавства, уникнення ризиків, що впливають на діяльність та розширення виробництва від емітента не залежить. Намагання збереження існуючих ринків збуту, пошук нових покупців, покращення умов, обслуговування покупців – те що залежить від підприємства.

Щодо перспективних планів розвитку, слід зазначити, що підприємство має плани щодо розширення реалізації продукції, поліпшення фінансового стану, але із-за різкого зростання цін на матеріали, паливно-мастильні матеріали, електроенергію, тарифів на перевезення, виникає скорочення попиту на продукцію. Вищевказані істотні фактори можуть вплинути на діяльність в майбутньому та привести до подальшого зменшення об'ємів реалізації; кількість постачальників за основними видами сировини та матеріалів, що займають більше 10 % у загальному обсязі постачання - 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 прийнятті ефективних управлінських рішень, менеджерам та бухгалтерам необхідно проводити своєчасну та об'єктивну оцінку і моніторинг фінансового стану підприємств, розрахунок основних показників, які його характеризують.

У табл. 2.1 наведено динаміку основних економічних показників господарської діяльності підприємства ТОВ «Депс Солюшенз» за 2018-2020 рр.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники господарської діяльності підприємства
ТОВ «Депс Солюшенз» за 2018-2020 роки

№ з/п	Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
					+/-	%
1	Чистий дохід від реалізації товарів	67169,4	242446,3	157676,7	90507,30	134,74
2	Собівартість реалізованих товарів	50367	215971,3	131162,1	80795,10	160,41
3	Фінансовий результат від реалізації	544,2	-1443,8	576,3	32,10	5,90
4	Чистий прибуток (збиток)	5221,8	6809,2	4239,7	-982,10	-18,81
5	Середньоспискова чисельність працівників	44	57	62	18	40,91
6	Середньорічна вартість основних виробничих засобів	1055,3	1369,9	1570,05	514,75	48,78
7	Середньорічна вартість оборотних засобів	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	23,98	24,03	25,32	1,34	5,58
11	Продуктивність праці	1526,58	4253,44	2543,17	1016,59	66,60

Джерело: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

Аналізуючи основні показники господарської діяльності слід зазначити, що чистий дохід від реалізації товарів в 2020 році зріс на 90507,30 грн. чи на 134,74 % порівняно з 2018 р. А собівартість реалізованих товарів зросла за 2018-2020 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 2018 р. 5221,8 тис. грн., то вже в 2019 році становив 6809,2 тис. грн., а в 2020 році прибуток становив 4239,7 тис. грн. тобто за період зменшився на 982,10 тис. грн. чи на 18,81 % порівняно з 2018 роком.

За 2018-2020 роки зросла середньорічна вартість основних засобів на 514,75 тис.грн. чи на 48,78 % порівняно з 2018 роком, що пов'язано з їх оновленням. Позитивним є зростання фондівддачі із 65,65 до 100,43 та зменшення фондомісткості із 0,016 до 0,01. Зростання фондівддачі за 2018-2020 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 2018 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 2018-2020 роки відбулося зростання ефективності використання персоналу підприємства, адже продуктивність праці збільшилася порівняно з 2018 роком на 1016,59 тис. грн./ особу (66,60 %). Середньоспискова чисельність персоналу зросла на 18 осіб чи на 40,91 % порівняно з 2018 роком.

Динаміка і структура активів підприємства за балансом характеризується показниками, що наведені в табл. 2.2.

Як видно із показників табл. 2, вартість майна підприємства за 2018-20120 рр. зросла на 27690,0 тис. грн., що складає 58,85 % порівняно з 2018 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 2018 роком.

Таблиця 2.2

Показники структури та динаміки обсягів майна ТОВ «Депс
Солюшенз» за 2018-2020 роки

Показники	на 31.12. 2018 р.		на 31.12.2019 р.		на 31.12.2020 р.		Відхилення 2020 р. до 2018 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	11,279	-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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

За 2018-2020 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 2018-2020 роки відбулося зменшення грошових коштів та їх еквіваленти на 22987,40 тис. грн. або на 75,33 % порівняно з 2018 роком.

У структурі активів переважають оборотні активи, які в 2018 році займали 97,49 %, а в 2019 році - 97,33 %, а в 2020 році їх частка зросла до 97,85 %. Необоротні активи в 2018 році займали 2,51 %, в 2019 році - 2,67 %, а в 2020 році 2,15 % в структурі активів підприємства.

У табл. 2.3 проаналізована структура та динаміка джерел утворення майна ТОВ «ДепсСолюшенз» за 2018-2020 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 2018 роком. Статутний капітал підприємства є статичним, оскільки додаткових внесків учасників не проводилося. За 2018-2020 роки власний капітал підприємства зріс на 11046,90 тис. грн. чи на 96,14 % порівняно з 2018 роком.

Таблиця 2.3

Аналіз структури та динаміки джерел утворення майна ТОВ
«ДепсСолюшенз» за 2018-2020 роки

Показники	на 2018 р.		на 2019 р.		на 2020 р.		Відхилення 2020 р. до 2018 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
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

За 2018-2020 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 2018 році до 2,63 % в 2020 році.

За 2018-2020 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 2020 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 збільшення нерозподіленого прибутку та збільшення зобов'язань призводить, що може бути пов'язано з розширенням діяльності підприємства.

2.3. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Фінансовий стан можна визначити як одну з найважливіших характеристик діяльності кожного українського підприємства, бо для того щоб розвиватися в умовах ринкової економіки та бути конкурентоспроможним, керівництву підприємства потрібно знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу по складу і джерелам утворення, яку частку повинні займати власні засоби, а яку – позикові. Також, необхідно знати і такі поняття ринкової економіки, як фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, рентабельність і вміти ефективно керувати змінами в діяльності підприємства. А моніторинг та оцінка фінансового стану підприємства, і є підґрунтям виявлення і усунення недоліків у його виробничій, фінансовій, маркетинговій, збутовій, інноваційній діяльності, що дає змогу знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства та покращення його платоспроможності.

Нами здійснено аналіз показників формування доходів і витрат в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників формування фінансових результатів ТОВ «Депс Солюшенз» за 2018-2020 роки

Показники	Роки			Відхилення 2020 р. до -2018 р.	
	2018	2019	2020	+, -	%
	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	67169,4	242446,3	157676,7	90507,30	134,74
Собівартість реалізованої продукції	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 доходи	324,2	290,0	350,8	26,6	8,20
Інші операційні витрати	10707	18700,4	21717,6	11010,6	102,84
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	6500,5	8355,4	5390,8	-1109,7	-17,07

1	2	3	4	5	6
Податок на прибуток	1288,7	1546,2	1151,1	-137,6	-10,68
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	5221,8	6809,2	4239,7	-982,10	-18,81

Джерело: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

За результатами аналізу формування прибутку встановлено, що чистий дохід від реалізації в 2020 році склав 157676,7 тис. грн., що на 90507,30 тис. грн. або на 134,74 % більше ніж в 2018 році. Собівартість реалізованих товарів у 2020 році склала 131162,1 тис. грн., що на 80795,10 тис. грн. або в 1,60 більше ніж в 2018 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 2018-2020 роки валовий прибуток зріс на 9712,2 тис. грн. або в 57,80 % більше порівняно з 2018 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 2018-2020 роках перевищували темпи зростання інших операційних витрат, у підприємства виникло зменшення фінансового результату. З метою мінімізації збитків необхідно мінімізувати витрати діяльності.

У табл. 2.5. наведено показники ліквідності підприємства.

Таблиця 2.5

Аналіз показників ліквідності ТОВ «ДепсСолюшенз»

за 2018-2020 роки

Показник	Норматив	Роки			Відхилення 2020 р. / 2018 р.
		2018	2019	2020	+/-
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

1	2	3	4	5	6
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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

Коефіцієнт покриття як на початок, так і на кінець перевищує нормативне значення. Коефіцієнт покриття за 2018-2020 роки збільшився на 0,16 пункти та становить 1,46 станом на 31.12.2020 року. Тобто на кожен 1 гривню поточних зобов'язань підприємство має 1,46 грн. оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2018-2020 роках перевищує нормативне значення. Проте за аналізований період спостерігається зменшення цього показника на 0,57 пункти порівняно з 2018 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 %.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2020 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 2018-2020 роки зросла на 0,36 %.

Розраховані у табл. 2.5 показники ліквідності та платоспроможності свідчать, 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.

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. 2.6.

Таблиця 2.6

Баланс ліквідності підприємства ТОВ «ДепсСолюшенз»
за 2018-2020 роки

№ з/п	Група активу	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Група пасиву	2018 р.		2019 р.		2020 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	A1	30517,0	64,86	34881,1	45,81	7529,60	10,07	П1	1222,6	2,6	8792,0	11,55	30,9	0,04	29294,4	7498,7
2	A2	1524,0	3,24	30424,8	39,95	20585,8	27,54	П2	34018,3	72,30	47571,7	62,47	50210,9	67,18	-32494,3	-29625,1
3	A3	13830,4	29,39	8806,2	11,56	11450,8	15,34	П3	321,50	0,68	1486,70	1,95	1963,70	2,63	13508,9	9487,1
4	A4	1181,0	2,51	2035,60	2,67	1605,40	2,15	П4	11490	24,42	18297,2	24,03	22536,9	30,15	-10309	-20931,5
Разом		47052,40	100,00	76147,70	100,00	74742,40	100,00	х	47052,40	100,00	76147,70	100,00	74742,40	100,00	х	х

Джерело: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

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 2018 року за даними табл. 2.6:

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

Фактичне співвідношення на кінець 2020 року за даними табл. 2.6.

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

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. 2.7

Таблиця 2.7

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «ДепсСолюшенз» за 2018-2020 роки

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2020 р. до 2018 р
		2018	2019	2020	
					+, -
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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

За результатами проведеного аналізу ТОВ «ДепсСолюшенз» за 2018-2020 роки встановлено, що підприємство є фінансово стійким. В цілому за 2018-2020 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 2016 роком. Збільшення коефіцієнту автономії свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, оскільки в 2018 році підприємство лише на 24 % фінансувалось за рахунок власного капіталу, то в 2020 році 30 % фінансувалось за рахунок власного капіталу. Відповідно, протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення фінансової залежності підприємства.

За 2018-2020 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 2020 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 2018 р., що підтверджує зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Фінансова стійкість ТОВ «ДепсСолюшенз» зростає, адже значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами виросло з 0,22 в 2018 р. до 0,29 в 2020 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. 8 наведено розраховані показники ділової активності ТОВ «ДепсСолюшенз».

Таблиця 2.8

Аналіз показників ділової активності ТОВ «ДепсСолюшенз»
за 2018-2020 роки

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2020 р. до 2018 р
		2018	2019	2020	
					+, -
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
4. Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	збільшення	50	27	50	-
5. 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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

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

2018-2020 роки, що призвело до зменшення тривалості їх обороту на 46 днів у 2020 році.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 0,57 пункти порівняно з 2018 р, що є позитивною тенденцією, яка призвела до зростання швидкості обороту кредиторської заборгованості в 2020 році на 28 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився на 0,02 пункти порівняно з 2018 р., але тривалість обороту дебіторської заборгованості не змінилася і становить 50 днів в 2020 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. 2.9 представлено основні показники рентабельності.

Таблиця 2.9

Показники рентабельності господарської діяльності ТОВ «ДепсСолюшенз»

Показник	Нормативне значення	Роки			Відхилення 2020 до 2018 р
		2018	2019	2020	+/-
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: [власні розрахунки на підставі фінансової звітності]

За аналізований період спостерігається негативна тенденція щодо показників рентабельності. Всі показники рентабельності мають тенденцію

до зменшення, що пов'язано з зниженням чистого прибутку в 2020 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 2018 роком. Зменшення показників рентабельності свідчить про зниження ефективності використання наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства.

Рентабельність господарської підприємства знизилась за 2018-2020 роки 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 2018 роком.

Результати проведеного аналізу діяльності ТОВ «ДепсСолюшенз» свідчать, що підприємство є прибутковим, рентабельним і фінансово стійким. Однак, в 2020 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.

2.4. Напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

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.2.2).

- 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.

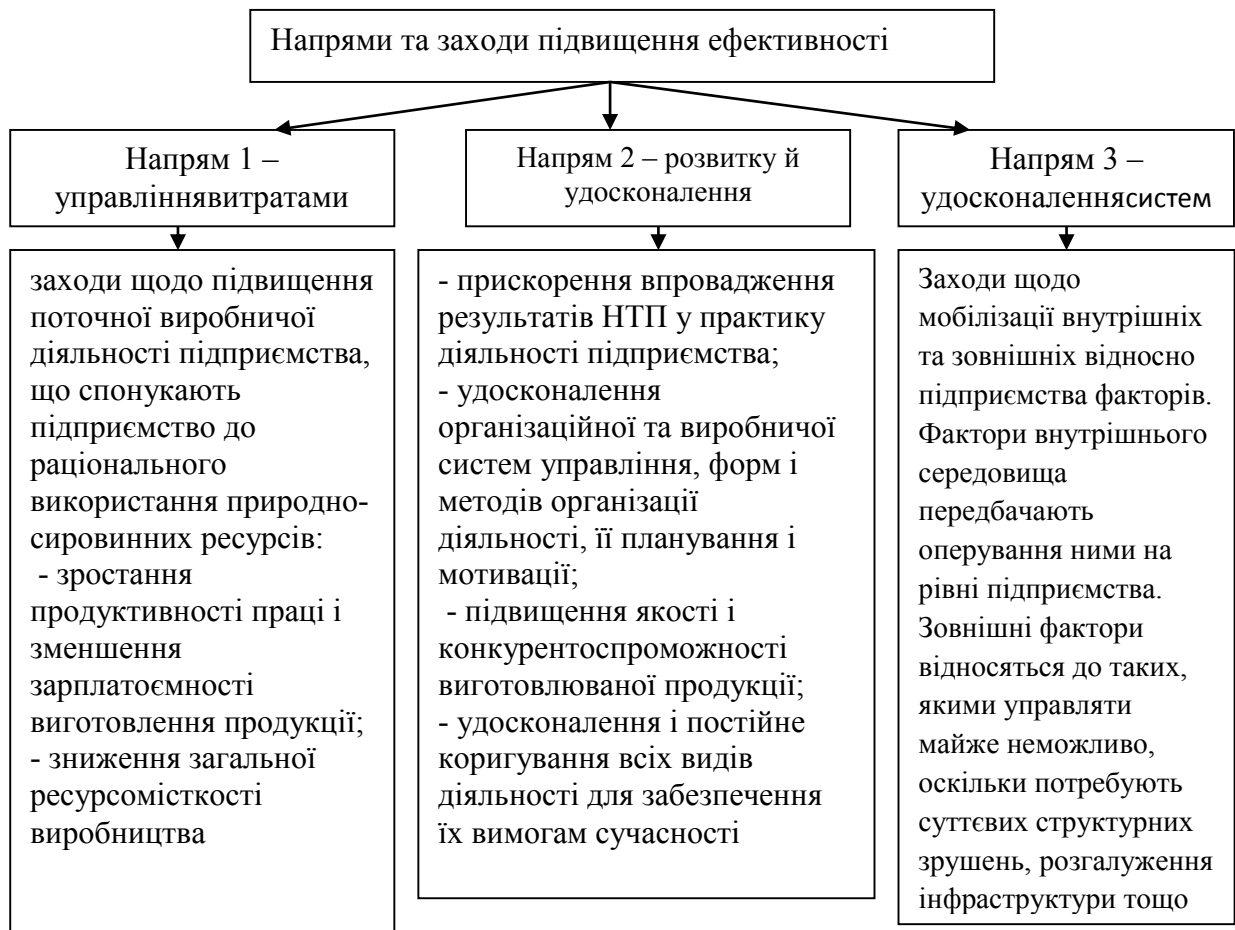


Рис. 2.2. Напрями підвищення ефективності роботи підприємств

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:

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 [32, 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 кожную 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.

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.

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.

З усіх держав пострадянського простору білоруський ринок здається найпривабливішим - його потенційна місткість значно більша за місткість українського, платоспроможний попит у Білорусії вищий.

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).

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 (2.1):

$$E_{ef. \text{ imp}} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{imni} * Q_{imn}}{B_{imn}} \quad (2.1),$$

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

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

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

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

m – кількість видів товарів, що імпортуються.

Для нашого підприємства цей показник має наступне значення:

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

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 2021 та 2022 роки.

Для планування прогнозних показників обсягів експорту препаратів 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 (2.2):

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

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

$$b = \frac{N \sum XY - \sum Y \sum X}{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad (2.2)$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{N} \quad (2.3)$$

Розрахуємо лінійний тренд обсягу виконаних наукових робіт. Проміжні розрахунки наведені у табл.2.10

Таблиця 2.10

Показники для розрахунку лінійного тренду експорту препаратів

Роки	Обсяги експорту, од. (Y)	X	X ²	XY
2017	610100	- 2	-4	1220200
2018	701240	- 1	-1	701240
2019	704500	0	0	-704500
Σ	2015840	2	-5	4031680
2020	571992	1	1	1298761
2021	1345680	2	4	2691360

[Розраховано автором на основі вище зазначених показників]

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 препаратів 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 2021 і 2022 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 2020 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. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка обсягів експортної продукції в 2019–2022 рр.

Показник	Ретроспективні показники			Прогнозні показники	
	2019	2020	Σ	2021	2022
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

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

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 2

Дослідження проводилося на базі ТОВ «ДепсСолюшенз» 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.

Товариство реалізовує продукцію по всіх регіонах України за безготівковими та готівковими рахунками.

Основними ризиками в діяльності є зростання цін на сировину, паливно-мастильні матеріали, енергоресурси, недостатність обігових коштів, конкуренція, нестабільність законодавства, зменшення обсягів реалізації, затримка в оплаті за продукцію, негативні тенденції в економіці України та інші чинники.

За результатами аналізу формування прибутку встановлено, що чистий дохід від реалізації в 2020 році склав 157676,7 тис. грн., що на 90507,30 тис. грн. або на 134,74 % більше ніж в 2018 році. Собівартість реалізованих товарів у 2020 році склала 131162,1 тис. грн., що на 80795,10 тис. грн. або в 1,60 більше ніж в 2018 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 2018-2020 роки валовий прибуток зріс на 9712,2 тис. грн. або в 57,80 % більше порівняно з 2018 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 «ДепсСолюшенз» за 2018-2020 роки встановлено, що підприємство є фінансово стійким. В цілому за 2018-2020 рр. спостерігається позитивна тенденція щодо показників фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість ТОВ «ДепсСолюшенз» зростає, адже значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами виросло з 0,22 в 2018 р. до 0,29 в 2020 р.

За аналізований період спостерігається негативна тенденція щодо показників рентабельності. Всі показники рентабельності мають тенденцію до зменшення, що пов'язано з зниженням чистого прибутку в 2020 році. Також негативна рентабельність сигналізує про те, що підприємство неефективно розпоряджається власними активами.

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:

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) 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.

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.

.

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 ускладняється 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 дотриманням 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 «ДепсСолюшенз», 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 2020 році відбулося зменшення прибутку, що призвело до незначного погіршення стану підприємства, тому керівництву підприємства необхідно негайно прийняти заходи для зростання прибутковості.

6. 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.

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.

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

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 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.
2. Блонська В.І., Депа Н.Т. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 20.15, С.115-120.
3. Богацька Н. М. Аналіз ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9411> (дата звернення: 21.04.2022). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.10.76](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.10.76)
4. 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>
5. Богацька Н. М., Цинкобур Д. Р. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 4. С. 599–603.
6. Бондаренко И. В. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджмента. *Das Management*. 2010. № 5. URL: <http://www.progressive-management.com.ua/statyi-avtora/ef-management>
7. 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>
8. 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
9. Валінкевич Н.В., Солотвінський О.А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2014.

№ 12 (1). С. 84—89.

10. Смолин Г. В., Туркот О. А., Хомко Л.В. Господарське право України. Загальна частина: підручник / за заг. ред. Г. В. Смолина. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 484 с.

11. Геращенко І.О., Шмадченко О.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 50. С. 297—301.

12. Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №2(32). С.130—145.

13. Денисюк Т., Сілічева Н. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2014. № 9. С. 202—205.

14. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.

15. Журавльова І. В., Берест М. М. Діагностика банкрутства підприємств на підґрунті оцінювання фінансової стійкості. *Інфраструктура ринку*. 2019. № Вип. 36. С. 393—402.

16. 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.

17. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65—70.

18. 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.

19. Костенко І. В., Шаповал М. Р. До питання адміністративно-правового регулювання господарської діяльності. *Держава і право*. 2019. № 86. С. 126–134.
20. 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.
21. Красник В.В. Управління електрогосподарством підприємств: виробничо-практичний посібник. 2-е видання, 2011. 350 с.
22. 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.
23. 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.
24. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища. *БізнесІнформ*. 2016. № 12. С. 176–181.
25. Лопатніков Л.І. Економіко-математичний словник. Словник сучасної економічної науки. 5-е вид., перероб. і доп. М.: Справа, 2003. 520 с.
26. 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.
27. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. №1. С. 126-135.
28. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы,

политика. Пер. С 13-го англ. Изд. М.: ИНФРА-М, 1999. 974с.

29. 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.

30. Мескон Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджменту: пер. з англ. М. : Изд-во "Дело, 1998. 704 с.

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

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

33. 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.

34. Мудла 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.

35. Мэрфи Джон Дж. Визуальный инвестор. Как определять тренды. М. : Диаграмма, 2004. 326 с.

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. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б. Сучасний економічний словник. - 6-е вид., перероб. і доп. М." (ИНФРА-М, 2011)

39. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». *Економічний простір: Зб. наук. праць*. 2008. № 15. С. 275-285.

40. 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/>

41. Савченко Т.В. Вплив факторів зовнішнього середовища на систему управління конкурентоспроможністю підприємства. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 5. С. 142—148.

42. Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2020. №38. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/2020>

43. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства : Навч. посіб. [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 258 с.

44. Сіменко І. В. Якість систем управління підприємствами: методологія організація, практика: монографія. Донецьк :ДонНУЕТ, 2009. 394 с.

45. 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.

46. Супрун С.Д. Система оцінки перспектив розвитку підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 18. С.551-555.

47. Сурмин Ю.П. Теорія систем и системный анализ. К.: МАУП, 2003. 368 с.

48. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. К. : Каравела, 2005. 312 с.
49. Терехов Д.С., Блідар О.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. *Наука й економіка*. 2016. Вип. 2. С. 76—80.
50. ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ». URL: <https://deps-solyushenz.business-guide.com.ua>
51. 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
52. Федулова Л. І. Менеджмент організацій. Підручник. Київ: Либідь, 2007. 448 с.
53. 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.
54. 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.
55. 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.
56. Шарманська В. М., Вітюк В. В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. *Молодий вчений*. 2018. № 1(53). С. 550—552.
57. Шваб Л.І. Економіка підприємства. К. : Каравела, 2005. 568 с.
58. Шиленкова Т.Ю. Пошук шляхів зниження собівартості продукції URL: http://www.rusnauka.com/20_AND_2009/Economics/49081.doc.htm.
59. Якимчук Т. В. Соціально-економічна ефективність підприємства

та її значення в сучасних умовах.URL:
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf 258

60. Яценко І.В. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та управління на транспорті*. 2016. Вип. 2. С. 270—274.

61. 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.

ДОДАТКИ