

9
09.12.2022

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

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

КИРІЧОК Катерина Володимирівна
(студент групи ЗМО-21-3М)

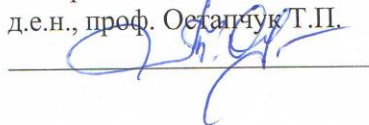


МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

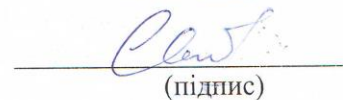
**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
073 «Менеджмент»)

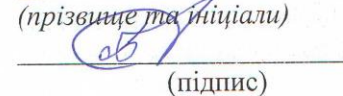
Допущено до захисту
протокол № 9
від 30.11.2022
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Світличин І.І.
(наукове звання, прізвище
та ініціали)


(підпис)

Рецензент
к.е.н., Бірюченко С.Ю.
(прізвище та ініціали)


(підпис)

Житомир, 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 Теоретичні аспекти побудови економічного механізму забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства.....	7
1.1. Економічний зміст, значення та стан розгляду ефективності в фахових дослідженнях.....	7
1.2. Економічна політика управління ефективною господарською діяльністю підприємства.....	12
1.3. Методичні аспекти розрахунку показників ефективності діяльності підприємства.....	19
1.4. Нормативно-правове забезпечення ефективності діяльності підприємства.....	38
Висновки до розділу 1.....	46
РОЗДІЛ 2 Економічна діагностика та управління господарською діяльністю ТОВ "ДЕПС СОЛЮШЕНЗ".....	48
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства як суб'єкта господарювання.....	48
2.2. Оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства.....	58
2.3. Оцінка механізму управління ефективністю господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».....	68
Висновки до розділу 2.....	72
РОЗДІЛ 3 Напрями забезпечення ефективної діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».....	74
3.1. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.....	74
3.2. Обґрунтування резервів підвищення ефективності господарської діяльності	80
3.3. Розрахунок економічного ефекту від заходів підвищення ефективності господарської діяльності	89
Висновки до розділу 3.....	91
ВИСНОВКИ	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	97
ДОДАТКИ.....	104

ВСТУП

Актуальність теми. Вся доцільна діяльність людини так чи інакше пов'язана із проблемою ефективності. В основі цього поняття лежить обмеженість ресурсів, бажання заощаджувати час, одержувати якнайбільше продукції з доступних ресурсів.

Для того, щоб вижити у сучасних умовах підприємства повинні проявляти ініціативу, винахідливість та заощадливість з тим, щоб підвищити ефективність виробництва товарів, надання послуг. У найгіршому випадку вони можуть збанкрутувати і звільнити місце на ринку щасливому конкуренту. Тому підприємства повинні систематично та усебічно оцінювати ефективність підприємницької діяльності, щоб мати можливість своєчасно зреагувати на зміни у нашій нестабільній економіці які можуть спричинити погіршення економічної ситуації на підприємстві та знизити ефективність діяльності і, як наслідок, спричинити зниження прибутку та визвати загрозу банкрутства.

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - від власників приватного підприємства до керівників держави.

Проблема ефективності – це завжди проблема вибору. Вибір стосується того, що робити, які види продукції, яким способом, як їх розподілити і який обсяг ресурсів використати для поточного й майбутнього споживання.

Ефективність економічної діяльності, ще більш чітко підкреслює оцінний характер категорії «ефективність». Вона завжди пов'язана з відношенням цінності результату до цінності витрат і може змінюватися зі зміною оцінок.

Визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за

собівартістю) виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Розгляду питань теорії і практики за темою дослідження присвятили свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Кац И.Я., Єрмолович А.Н., Белашов Л.А., Темченко А.Г., Нікольський М.І., Покропивний С.Ф., Ковалев А.И., Савицька Г.В. та інші.

Важливість зазначених проблем, необхідність створення системи показників, які мають великий вплив на організацію виробничого процесу, який є важливою складовою ефективності підприємства і значним резервом її підвищення. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, - від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Це і обумовило вибір теми випускної роботи, мету, завдання та основні напрямки дослідження.

Мета і задачі дослідження. Метою магістерської кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних основ ефективності діяльності підприємств та розробка системи показників для її оцінки та аналізу.

Для досягнення мети необхідно сформулювати та вирішити наступні наукові і практичні завдання:

- дослідити економічну суть, стан розгляду у фахових дослідженнях ефективності функціонування підприємства;
- розкрити економічний механізм розрахунку показників ефективності діяльності підприємства;
- надати організаційну характеристику ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»;
- здійснити оцінку ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»;

- розглянути шляхи та резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства та впровадити на практиці у ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Об'єктом дослідження є процес визначення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Предметом дослідження є теоретичні засади та методичні аспекти дослідження ефективності функціонування підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методичну основу магістерської кваліфікаційної роботи становлять загальні методи: методи узагальнення, історико-еволюційного та ретроспективного аналізу використано при узагальненні теоретичного матеріалу за темою дослідження; для оцінки стану підприємства та ефективності господарської діяльності використано метод аналізу; при висвітленні рекомендацій щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємства; для наочної демонстрації матеріалу використовували графічний метод; метод факторного аналізу та експертної оцінки застосовували при аналізі впливу факторів на господарську діяльність підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові видання, навчальні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство, статистичні дані і дані фінансової звітності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Практичне значення отриманих результатів. Реалізація пропозицій автора сприятиме вдосконаленню системи побудови показників для оцінки та аналізу ефективності функціонування підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

1. Удосконалено механізм оцінки ефективності господарської діяльності підприємства та запропоновано інноваційно-інвестиційні заходи розвитку підприємства телекомунікаційної галузі з врахуванням специфіки даного виду економічної діяльності;

2. Дістала подальшого розвитку система виявлення резервів підвищення

ефективності діяльності підприємства.

За результатами дослідження опубліковано:

1. Сизоненко О.О., Тарапатова К.В. Ефективність функціонування підприємства з урахуванням вимог ДСТУ ISO 9001:2015 «Системи управління якістю. Вимоги». Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції з проблем вищої освіти і науки «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» (м. Житомир, 04-05 листопада 2021 р.). С. 81-82.

2. Потапенко Ю.В., Кирічок К.В. Суть поняття «бізнес-процеси» в економічних дослідженнях. Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу: тези виступів III Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: Житомирська політехніка, 2022. С. 75

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано під час участі в наступних наукових конференціях: III Міжнародна науково-практична конференція з проблем вищої освіти і науки «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу».

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Повний обсяг магістерської кваліфікаційної роботи становить 104 сторінки друкованого тексту, у тому числі 16 таблиць, 9 рисунків, 3 додатки. Список використаних джерел складається зі 80 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст, значення та стан розгляду ефективності в фахових дослідженнях

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - від власників приватного підприємства до керівників держави. Розглянемо сутність категорії "ефективність" та методику її визначення.

Термін "ефект" у перекладі з латинської означає "результат". Отже, категорія "ефективність" може інтерпретуватись як "результативність". Термін ефект має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Якщо провести математичну аналогію, то ефект - це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Зрозуміло, що значення цієї дельти може бути як додатним, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним ефектом і окремо не розглядати [79, с. 428].

Таким чином, існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), так і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовий приклад якісних оцінок ми вже навели, розділивши множину ефектів на позитивні та негативні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно

здійснюється за допомогою різноманітних кількісних показників, які можна поділити на дві великі групи: часткові та загальні.

Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал продукує суспільно корисну продукцію або робить виробничі і побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої і уречевленої праці, а з другого, — результати виробництва. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня їх використання.

Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може слугувати необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. У кінцевому підсумку змістовне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є утворювальною субстанцією багатства і мірою витрат, необхідних для його нагромадження [81, с.425].

Економічна ефективність — найважливіша соціально-економічна категорія, для якої характерні властивості динамічності й історичності. Ефективність виробничої діяльності властива різному рівню розвитку продуктивних сил кожної суспільної формації. На всіх етапах історичного розвитку суспільство завжди цікавило питання: ціною яких витрат і ресурсів досягається кінцевий виробничий результат. Отже, вихідна модель кількісної оцінки ефективності являє собою співвідношення між економічними результатами й витратами, ресурсами.

Дослідження показали, що проблеми забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання отримали значний розвиток в умовах централізованої планової економіки. Водночас, в сучасних умовах розвитку ринкових відносин даній науковій проблематиці приділяється мало уваги.

Дослідження ефективності проводили такі учені як: Подсолонко В.А., Кац И.Я., Єрмолович А.Н., Белашов Л.А., Петухов Р.М., Шершнєв А.А., Темченко А.Г., Нікольський М.І., Кунельський Л. Е., Стражева В. І.Покропивний С.Ф., Колот В.М., Ковалев А.И., Привалов В.П., Савицька Г.В.

Проаналізувавши літературні джерела та економічні словники можна навести найбільш типові визначення категорії “ефективність” (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Огляд визначень категорії “ефективність” в різних
літературних джерелах

№	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Борисов А.Б. [5, с.743]	Ефективність - результативність процесу, операції, проекту, визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що зумовлює його отримання.
2	Савицька Г.В. [66, с.134]	Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси).
3	Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю [48, с 24-26]	Економічна ефективність – це отримання максимум можливих благ від наявних ресурсів. Для цього необхідно постійно співвідносити вигоди (блага) і витрати, або, по-другому, вести себе раціонально. Раціональна поведінка заключається в тому, що виробник і споживач благ прагнуть до найвищої ефективності і для цього максимізують вигоди і мінімізують витрати.
4	Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [24, с. 379]	Ефективність – співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріалами, трудовими і фінансовими ресурсами.
5	Золоторогов В.Г. [30, с. 511]	Ефективність виробництва – відношення результатів (ефекту) діяльності людини (виробничої, господарської) для досягнення необхідного кінцевого результату до витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та ін.).
6	Шваб Л.І. [81, с.426]	Ефективність підприємства – комплексна оцінка кінцевих результатів використання необоротних і оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів, та нематеріальних активів за певний період часу.

Продовження табл. 1.1

1	2	3
7	Мочерний С.В. [20, с. 286]	Ефективність – досягнення найбільших результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці.
8	Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О. [40, с.585]	Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо).
9	Шершньова З.Е. [85, с.112]	Первинна ефективність – це початковий одноразовий ефект, що його одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, запровадження прибуткових, технічних, організаційних або економічних заходів.
10	Шершньова З.Е. [85, с.113]	Синергічна ефективність виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.
11	Подерьогін А.М. [74, с.245]	Ефективність виробництва - це показник діяльності виробництва по розподілу і переробці ресурсів з метою виробництва товарів
12	Борисов А.Б. [5, с.743]	Ефективність суспільного виробництва — результативність виробництва у порівнянні з виробничими ресурсами і суспільними потребами.
13	Цал-Цалко Ю. С., Холод Б. І. [79, с. 428]	Ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток.
14	Федорова Н.Н. [73, с.111]	Ефективність – ступінь реалізації цілей організації при мінімальних, але необхідних витратах. Це відношення результату діяльності організації до витрат на її якісне досягнення.
15	Федорова Н.Н. [73, с.112]	Виробнича ефективність – це реалізація програми виробництва при мінімальних виробничих витратах і запланованому рівні якості.

Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу [52, с. 325].

Значення ефективності у перекладі з англійської мови означає efficiency (продуктивність) та effectiveness (результативність). Розрізняють ефективність-продуктивність та ефективність-результативність. Ці два поняття схожі тим, що кожне відображає співвідношення між обсягами виробленої продукції та необхідними для її виробництва ресурсами, але

ефективність-результативність визначає ще характеристики взаємовідносин фірми з зовнішнім середовищем [6, с. 368].

З цього можна зробити висновок, що підприємець, чи фірма у ринковій економіці, за виключенням державних підприємств, самостійно здійснює індивідуальне відтворення, тобто на власний розсуд розпоряджається прибутком; на власний ризик приймає рішення щодо здійснення фінансово-господарської діяльності; самостійно розробляє стратегію дій для подальшого успішного існування фірми; тобто власноруч вирішує долю свого підприємства на ринку у боротьбі з конкурентами. Це накладає велику відповідальність на генеральний менеджмент фірми. Підприємство, що прогало в цій боротьбі, звичайно стає банкрутом. Отже, щоб не стати банкрутом, підприємство мусить постійно стежити за ситуацією на ринку і забезпечити високу конкурентноздатність своєї продукції. Тому аналізувати ефективність діяльності будь-якого підприємства дійсно є нагальною необхідністю, бо не можна вести господарство не добиваючись перевищення доходів над витратами.

Підприємство за умов ринкової економіки діє не як мікрочастка єдиного народногосподарського комплексу країни, а як первинна ланка економіки країни. Чим досконаліше організована ця ланка, тим вищий ефект функціонування економіки вцілому. Ефективна форма організації господарювання на мікрорівні за таких умов є фактором економічного зростання країни.

Всі вищенаведені фактори дають зрозуміти про необхідність та значущість ефективності діяльності підприємства, яка є основою рушійної сили наукового прогресу, економічного розвитку країни і, як наслідок, покращенню якості життя суспільства.

1.2. Економічна політика управління ефективною господарською діяльністю підприємства

В умовах переходу до ринкової економіки і її становлення змінюється трактування й ієрархія в критерії ефективності, його змісту й характеристики. Оскільки основою ринкової економіки й підприємництва є прибуток. Управління ефективністю на підприємстві здійснюється за такими елементами як прибуток, дохід та витрати.

Кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та на скільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи є головне завдання кожного учасника господарської діяльності.

Для того, щоб вижити у сучасних умовах підприємства повинні проявляти ініціативу, винахідливість та заощадливість з тим, щоб підвищити ефективність виробництва товарів, надання послуг. У найгіршому випадку вони можуть збанкрутувати і звільнити місце на ринку щасливому конкуренту. Тому на сучасному етапі розвитку економіки країни серед багатьох проблем найважливішою є проблема підвищення ефективності підприємницької діяльності. Підприємства повинні систематично та усебічно оцінювати ефективність підприємницької діяльності, щоб мати можливість своєчасно зреагувати на зміни у нашій нестабільній економіці які можуть спричинити погіршення економічної ситуації на підприємстві та знизити ефективність діяльності і, як наслідок, спричинити зниження прибутку та визвати загрозу банкрутства.

Основною метою кожного підприємства є отримання прибутку. Прибуток – це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки

[81, с. 419]. Отже, чим більше підприємство отримає прибутку, тим більші відрахування до бюджету країни воно зробить. Крім того, збільшення прибутку зокрема та бажання стабільного і довгого існування на ринку взагалі, в умовах ринкової конкуренції стимулює підприємства покращувати якість виробляємої продукції (робіт, послуг), застосовувати у процесі виробництва найточніші та найостанніші технології, впроваджувати у виробництво останні розробки науки і техніки, приймати участь у розробці нових прогресивних технологій виробництва продукції і тим самим сприяти науково-технічному прогресу у суспільстві та економічному розвитку країни. В свою чергу, чим багатше підприємство, тим вищий рівень життя його працівників, тим багатший середній клас країни та більше заможних людей у країні. На основі цього можна робити певні висновки про економічний стан країни.

Показник “дохід” досить поширений серед економічних показників на макро- і мікрорівнях, у побуті (доход національний, підприємства, сім’ї, громадянина). Зміст його є неоднозначним. Часто цим поняттям позначають загальну виручку чи суму грошових надходжень підприємства або окремої особи. Іноді доход ототожнюють з прибутком. Це недоцільні тлумачення доходу.

У сфері підприємницької діяльності офіційно визнано, що доход – як показник фінансових результатів – це виручка від підприємницької діяльності за вирахуванням матеріальних і прирівняних витрат.

З практичного погляду показник “дохід” визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходить на підприємство за певний період, і за вирахуванням податків може бути використана на споживання та інвестування. Отже, дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт з вирахуванням податку на додану вартість та акцизного збору.

Разом з тим під доходом розуміють фінансовий показник, що визначається як різниця між виручкою, отриманою від підприємницької діяльності, та матеріальними і прирівняними до них витратами.

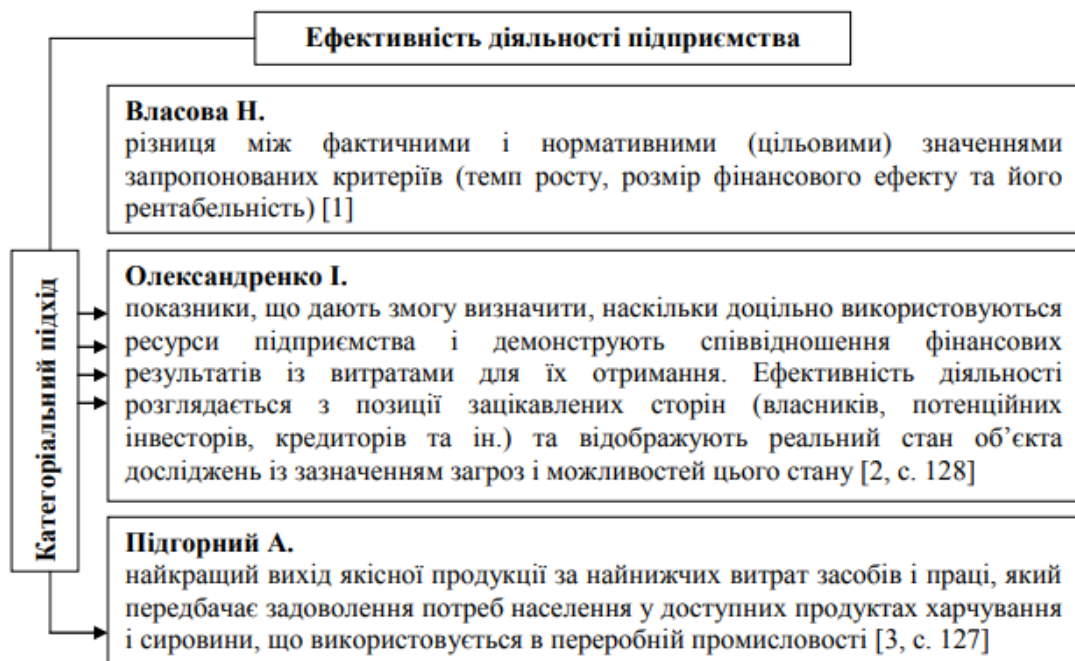


Рис.1.1. Категоріальний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства

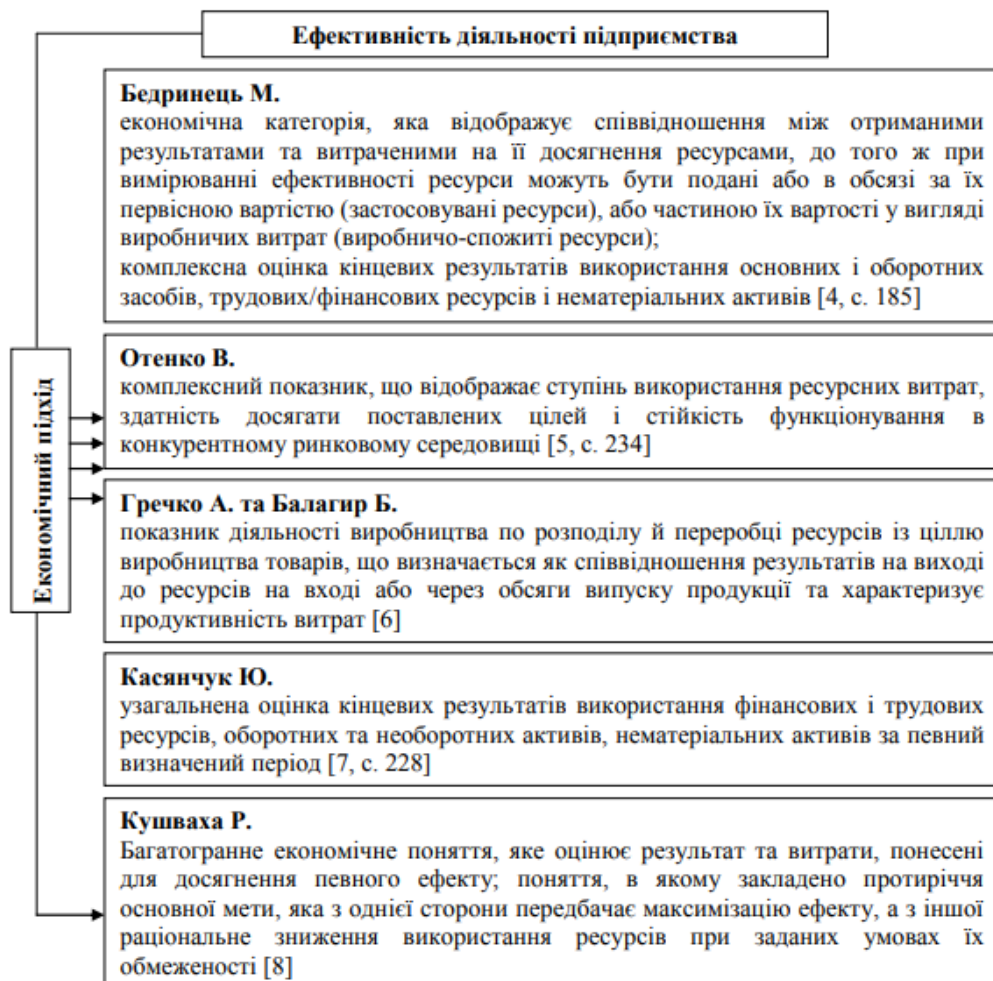


Рис. 1.2. Економічний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства

Отже, щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання підприємства, необхідно отриманий прибуток порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

Розглянемо основні ознаки класифікації ефективності та її види (рис. 1.3) [83, с. 64].

1. За наслідками отриманих результатів. За цією ознакою можна виділити три види ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

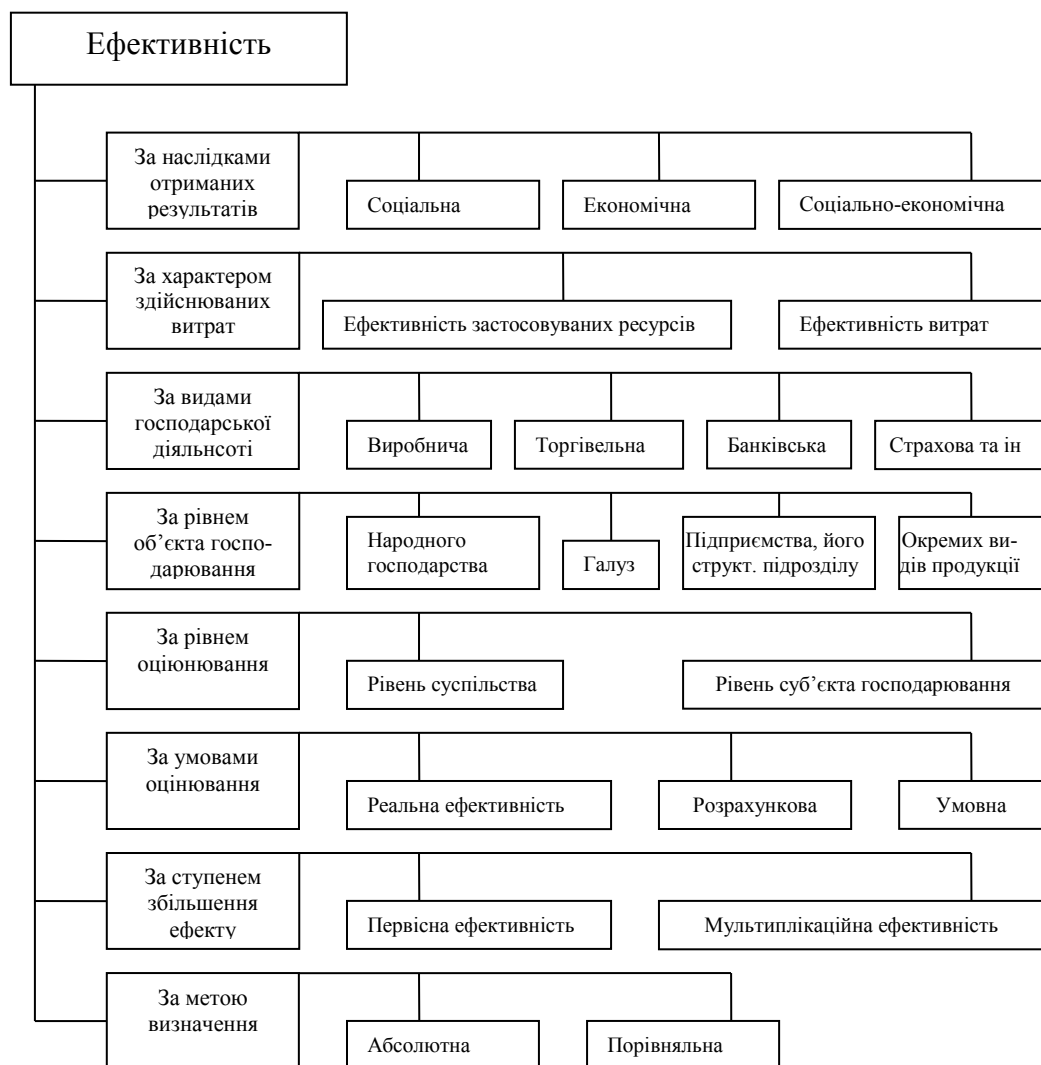


Рис. 1.3. Види ефективності господарської діяльності

Економічний ефект відображає різноманітні вартісні показники, що характеризують проміжні й кінцеві результати виробництва на підприємстві.

Формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо [83, с. 61].

Форми прояву соціальної ефективності пов'язані з отриманням соціальних ефектів: поліпшення умов праці, зростання життєвого рівня народу, поліпшення екологічних параметрів, збільшення тривалості життя людей та ін.

Соціальний ефект зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і рівня зайнятості населення, поліпшення умов праці та побуту, стану навколишнього середовища, загальної безпеки життя. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (збільшення безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Форми прояву соціально-економічної ефективності зумовлені намаганням отримати максимальний економічний ефект при заданих параметрах соціального характеру.

2. За характером здійснюваних витрат. За цією ознакою розрізняють ефективність застосовуваних ресурсів та ефективність витрат (спожитих ресурсів). До ефективності застосовуваних ресурсів відносять: ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів. До ефективності витрат належать: ефективність капітальних вкладень, ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат. Як видно вже з самих назв окремих видів ефективності, що входять до першої та другої груп, поділ на ці групи зумовлений необхідністю дати відповідь на таке запитання: при визначенні ефективності отриманий ефект слід відносити до всієї сукупності ресурсів, застосовуваних на підприємстві, чи тільки до тієї їх частини, що безпосередньо бере участь у створенні цього ефекту. Аналіз аргументів прибічників того чи іншого варіанта відповіді на це запитання свідчить, що єдиної думки тут немає. А в конкретній ситуації у

разі необхідності оцінювання ефективності діяльності підприємства слід застосовувати той варіант, котрий є більш адекватним економічному завданню, що вирішується. Тому право на існування мають показники ефективності обох зазначених груп.

3. За видами господарської діяльності. До цієї групи показників ефективності належать: ефективність виробничої, торговельної, банківської, страхової та інших видів діяльності. Специфіка виду діяльності, безперечно, накладає певний відбиток на методологію визначення ефективності діяльності конкретного підприємства чи його структурних підрозділів, що проявляється в специфіці навіть самих показників ефективності, які застосовуються для цього.

4. За рівнем об'єкта господарювання. До цієї групи відносять: ефективність економіки в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, підприємства, структурного підрозділу підприємства, ефективність виробництва окремих видів продукції.

5. За рівнем оцінювання. Відповідно до цієї ознаки ефективність може бути рівня суспільства та рівня суб'єкта підприємництва (господарювання). Необхідність поділу показників ефективності на ці дві групи зумовлена певною антагоністичністю інтересів суспільства та індивіда або їх інституційних аналогів - держави та підприємства. Як наслідок, має місце невідповідність між критеріями оцінювання ефективності тих чи інших явищ або заходів (наприклад, економічних законів, зокрема з питань оподаткування). Держава має свої критерії, а підприємства - свої, і вони часто істотно різняться. Так, оцінюючи економічний ефект діяльності підприємства, держава обчислює його валовий прибуток. Останній містить суму податків та інших обов'язкових платежів, що виплачуються з прибутку. Для підприємства ж ефект - це чистий прибуток, котрий залишається у його розпорядженні після сплати всіх обов'язкових платежів.

6. За умовами оцінювання. За цією ознакою виділяють реальну, розрахункову та умовну ефективність. Реальна ефективність - це фактичний

рівень витрат та результатів за даними бухгалтерського обліку та звітності. Розрахункова - базується на проектних або планових показниках, отриманих розрахунковим шляхом. Умовна ефективність використовується для оцінювання роботи структурних підрозділів підприємства.

7. За ступенем збільшення ефекту. Ця ознака дає змогу виокремити первісну та мультиплікаційну ефективність. Необхідність такого поділу видів ефективності викликана тим, що в результаті здійснення тих чи інших заходів може спостерігатися як одноразовий ефект, так і мультиплікаційний. Мова про мультиплікаційний ефект може йти тоді, коли початковий ефект повторюється й примножується на різних рівнях даного підприємства, а також поширюється на інші підприємства та організації.

8. За метою визначення. За цією ознакою розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) її величину, яку отримує підприємство в результаті своєї діяльності за певний проміжок часу. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них. Її рівень відбиває економічні, екологічні, соціальні та інші переваги певного варіанта реалізації господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими варіантами.

9. За типом процесу. Ця ознака дає змогу диференціювати підходи до оцінювання ефективності, ураховуючи специфіку окремих процесів, які відбуваються на підприємстві. З погляду цієї ознаки можна окремо розглядати ефективність виробничих процесів (з точки зору як організаційної, так і технічної), ефективність управління, ефективність інвестиційної, інноваційної, маркетингової, фінансової діяльності та ін.

1.3. Методичні аспекти розрахунку показників ефективності діяльності підприємства

У визначенні показників ефективності науковці пішли різними шляхами. Представники одного з них вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки і будувати систему показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізує цю систему показників, ураховує певні неформальні обставини, власний досвід, можливо, інтуїтивні міркування, прогнози і на базі всього цього зробить висновок. Інші вчені пропонують відразу обмежити множину факторів впливу і визначати комплексний показник ефективності. Є, звичайно, і певні компромісні підходи. Так, наприклад, відомі методики, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Серед прибічників єдиного показника є такі, котрі будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства.

Особливо жвавими дискусії з цього приводу були саме серед економістів радянської школи, і це не випадково. Адже досить стабільна економічна система СРСР створювала ілюзію можливості "легкого" (тобто з урахуванням дуже обмеженого набору факторів) отримання адекватних оцінок ефективності. Але практика переконує в протилежному - справді точна оцінка ефективності може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу ситуації і врахування великої кількості обставин. Проте в будь-якому випадку, щоб здійснювати такий аналіз, необхідно опанувати базовий інструментарій, тобто ознайомитися з конструкцією основних показників ефективності і зрозуміти їх економічний зміст.

Побудова показників ефективності функціонування підприємства базується на певних методологічних принципах які наведені на рис. 1.4.

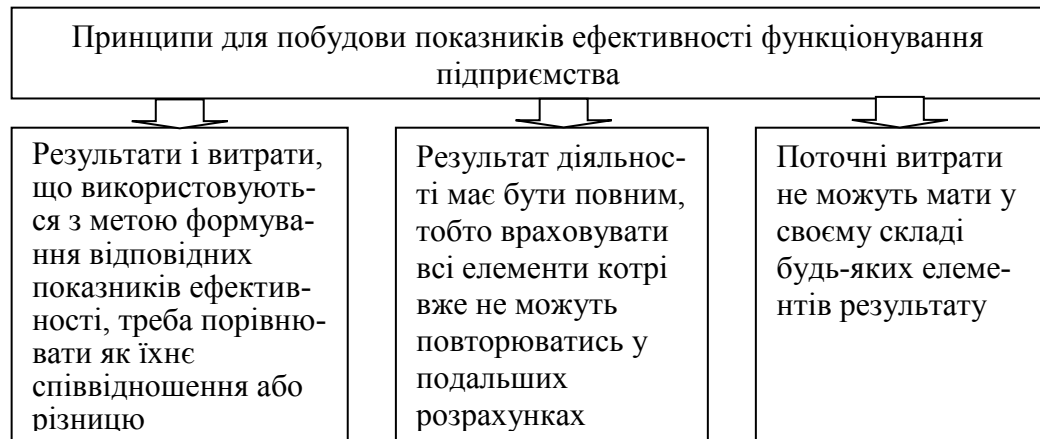


Рис. 1.4. Методологічні принципи для побудови показників ефективності функціонування підприємства

А при формуванні системи показників ефективності виробництва, виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства бажано дотримуватись певних принципів (рис. 1.5).

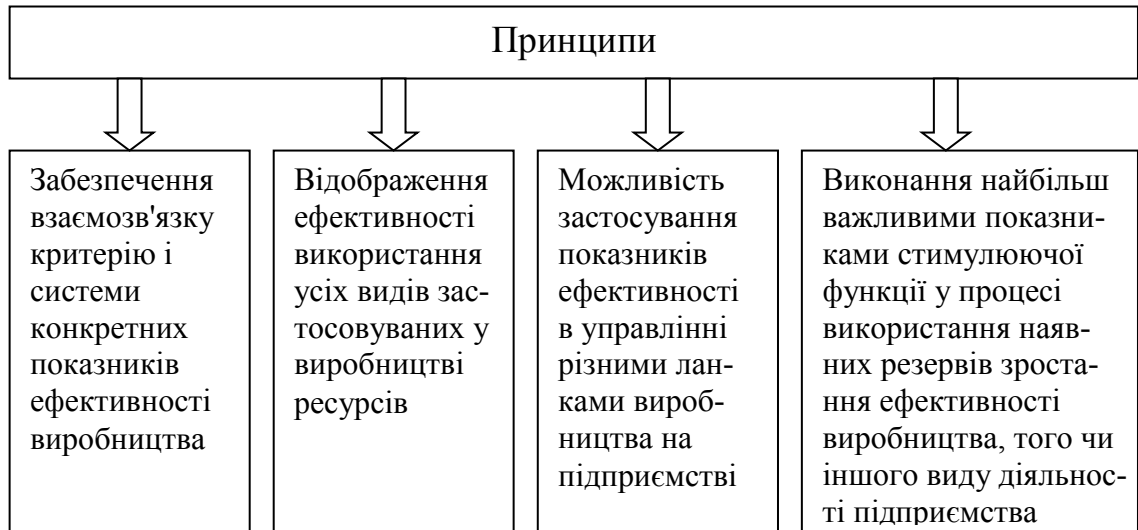


Рис. 1.5. Принципи при формуванні системи показників ефективності виробничо-господарської діяльності

Система показників ефективності виробництва, що побудована з урахуванням зазначених принципів, має включати декілька груп:

1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності підприємства);

- 2) показники ефективності використання праці (персоналу);
- 3) показники ефективності використання виробничих основних і оборотних засобів;
- 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів і капітальних вкладень).

Кожна з перелічених груп охоплює певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність виробництва (діяльності підприємства) або ефективність використання окремих видів ресурсів.

Отже, система показників ефективності має:

- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;
- виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

Усі показники ефективності підприємницької діяльності є розрахунковими. Для їхнього обчислення потрібно мати необхідну сукупність первинних показників, які відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками.

Розрізняють три підходи до визначення ефективності:

1. Ресурсний, коли економічний результат від підприємницької діяльності співвідноситься з вартістю застосованих при цьому виробничих ресурсів: основних виробничих фондів та оборотного капіталу;
2. Витратний, коли економічний результат співвідноситься з поточними виробничими витратами;
3. Ресурсно-витратний, коли економічний результат співвідноситься з вартістю виробничих ресурсів та поточними виробничими витратами.

Показник собівартості продукції є типовим представником показників витратного підходу до визначення ефективності. Одним з показників ресурсного методу обчислення ефективності є показник фондівдачі.

Але ні перший, ні другий підходи не відповідають сутності поставленої задачі – дати оцінку економічній ефективності діяльності підприємства, а не виробничих ресурсів або виробничих витрат.

При вимінюванні економічної ефективності ресурсів і витрат деякі види ефективності можуть виокремлюватись не лише за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) діяльності підприємства, але й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруть для розрахунків. Застосовувані ресурси — це сукупність живої і уречевленої праці, а споживані ресурси являють собою поточні витрати на виробництво продукції. У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виділяти також ефективність застосовуваних ресурсів і ефективність споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва.

Побудуємо таблицю показників ефективності діяльності підприємства, яка включає показники використання праці (персоналу), виробничих фондів і фінансових коштів [19, с. 259].

Таблиця 1.2

Система показників ефективності виробництва (діяльності підприємства)

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
1	2	3	4
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Темпи зростання Продуктивності праці	Загальна фондівдача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	Фондівдача активної частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Відносне вивільнення працівників	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Затрати на одиницю товарної продукції	Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу	Фондомсткість одиниці продукції	Питомі капітальні вкладення (на одиницю продукції)
Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	Трудомісткість одиниці продукції	Матеріаломісткість одиниці продукції'	Рентабельність капітальних вкладень
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	Зарплатомісткість одиниці продукції	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини.і матеріалів	Строк окупності капітальних вкладень

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства можна визначити, користуючись формуло:

$$E_{zp} = \frac{P}{\Pi + (\Phi_{oc} + \Phi_{об})K_{нвп}}; \quad (1.1)$$

де E_{zp} - ефективність застосовуваних ресурсів;

P - госпрозрахункова чиста продукція за зіставленими цінами (обсяг реалізованої у розрахунковому році продукції за вирахуванням матеріальних витрат, плати за ресурси, проценту за кредит);

Π - чисельність працюючих на підприємстві;

Φ_{oc} - середньорічний обсяг виробничих основних фондів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$ - вартість оборотних фондів підприємства;

$K_{пвп}$ - коефіцієнт повних витрат праці (визначається відношенням чисельності працюючих у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного національного доходу; застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці у середньорічну кількість працівників).

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може слугувати показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво (собівартості виготовлення певних

виробів). Як відомо, до собівартості продукції споживані ресурси включаються у формі оплати праці (персонал), амортизаційних відрахувань (основні фонди) і вартості матеріальних ресурсів (оборотні фонди).

До найважливіших узагальнюючих показників ефективності виробництва відноситься частка приросту обсягу вироблюваної продукції за рахунок інтенсивних чинників (інтенсифікації виробництва). Це зумовлюється тим, що в сучасних умовах господарювання економічно і соціально вигіднішим є не екстенсивний (шляхом збільшення обсягу застосовуваних ресурсів), а саме інтенсивний (за рахунок кращого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Частку приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва можна визначити за формулою

$$Ч_{\text{ІНТ}} = 100 (1 - WZ/WP) \quad (1.2)$$

$Ч_{\text{ІНТ}}$ — частка приросту обсягу продукції, що зумовлена інтенсифікацією виробництва;

WZ — приріст застосовуваних ресурсів за певний період, %;

WP — приріст обсягу виробництва продукції за певний період, %.

У процесі вимірювання ефективності виробництва не слід ігнорувати визначення народногосподарського ефекту використання продукції як практично важливого узагальнюючого показника, оскільки при оцінці усіх видів діяльності підприємства обов'язково треба врахувати ступінь задоволення різноманітних потреб споживачів його виробів. Народногосподарській ефект використання продукції того чи іншого підприємства у сфері її споживання обчислюється у вигляді приросту чистого прибутку (доходу), тобто загального ефекту за вирахуванням вартості придбання продукції виробничо-технічного призначення.

Сферою визначення і постійного контролю повинен бути охоплений також показник загальної рентабельності виробництва, що визначається шляхом розрахунку відношення одержаного прибутку до обсягу застосовуваних виробничих фондів.

Щодо решти системи показників, диференційованої за видами ресурсів і окресленої вище (табл. 1.2), то вони використовуються у відповідності з наперед визначеними метою вимірювання ефективності і напрямками застосування його результатів.

Виділяють дві загальні і постійно діючі мети:

1) виявлення, оцінка і узагальнення відносної ефективності виробничих підрозділів і діяльності функціональних ланок з наступним вишукуванням пріоритетних напрямків мотивації та реальних механізмів впливу на її позитивну динаміку в майбутньому;

2) порівняння ступеня ефективності, досягнутого даним підприємством і його конкурентами на ринку, щоб не допустити зниження престижу і конкурентноспроможності у сфері бізнесу.

Крім існуючих показників кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Найчастіше вони складають комерційну таємницю. Але серед існуючих показників можна виділити основні найбільш вагомні, які використовуються майже всіма підприємствами для аналізу ефективності їх діяльності.

Дослідивши різні літературні джерела, побудуємо наступну таблицю 1.3 основних найбільш вагомних показників для оцінки ефективності підприємницької діяльності.

Таблиця 1.3

Основні економічні показники для оцінки ефективності
функціонування підприємства

Ефективність виробничо-господарської діяльності	
Цілеоцінні показники ефективності	Показники ефективності використання ресурсів
1	2
- обсяги виробництва та реалізації продукції; - середньорічний абсолютний приріст обсягів виробництва;	- продуктивність праці; - приріст продукції за рахунок росту продуктивності праці;

Продовження табл. 1.3

1		2	
- частка продукції підприємства у загальному обсягу ринку; - ділова активність підприємства;		- фондівддача; - фондоємність; - рентабельність основних фондів; - фондоозброєність;	
- чистий прибуток; - прибуток на одного працюючого; - коефіцієнт зростання валового та чистого прибутку;		- витрати на одиницю товарної (реалізованої) продукції;	
- загальна рентабельність; - рентабельність окремих видів продукції;		- матеріалоемність; - матеріаловіддача; - зарплатоемність; - зарплатовіддача;	
Ефективність економіко-фінансової діяльності			
Показники фінансової стійкості (платоспроможності)	Показники прибутковості	Показники ліквідності	Показники ефективності використання акціонерного капіталу
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу; - коефіцієнт рентабельності залученого капіталу; - коефіцієнт рентабельності діяльності; - коефіцієнт загальної рентабельності;	- коефіцієнт загальної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття); - коефіцієнт швидкої ліквідності; - коефіцієнт абсолютної ліквідності; - чистий оборотний капітал;	- коефіцієнт платоспроможності (автономії); - коефіцієнт фінансування; - коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; - коефіцієнт маневреності власного капіталу;	- прибутковість однієї акції; - співвідношення ціни і доходності однієї акції; - співвідношення ринкової та балансової ціни звичайних акцій;

У вищенаведеній таблиці система показників поділяється на дві групи: група показників для оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства та Показники для оцінки економіко-фінансової діяльності.

Дана система показників є універсальною з точки зору застосування її для обчислення ефективності діяльності підприємств різних сфер діяльності.

Формування системи показників для оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності має здійснюватись передусім залежно від спрямованості останньої. Як відомо, головна мета будь-якого підприємця з виробничої сфери полягає у тому, щоб максимально задовольняти потреби вітчизняного і світового ринків та отримувати достатні абсолютні й відносні

величини прибутку. Крім того, формуючи систему показників, що слугувала б повнішій аналітичній оцінці ефективності виробничо-господарської діяльності, треба враховувати виняткову значущість високого рівня використання трудових і матеріальних ресурсів задля досягнення найкращих результатів господарювання.

До цілеоцінних показників ефективності слід обрати:

- обсяг товарної (валової) та реалізованої продукції (послуг) у вартісному виразі.
- обсяг виробництва і реалізації основних видів продукції у натуральному виразі.
- середньорічний абсолютний приріст обсягів виробництва продукції (ΔO_n):

$$\Delta O_n = \frac{O_{n1} - O_{n0}}{N}; \quad (1.3)$$

де: O_{n1} – обсяг виробництва продукції у поточному році,

O_{n0} – обсяг виробництва продукції у базовому році,

N – число років у періоді, за який розраховується середній приріст обсягів виробництва.

Цей показник може бути розрахований як у вартісному обчисленні, так і у натуральних одиницях. Якщо $\Delta O_n > 0$, то відбулося збільшення обсягів виробництва продукції, а якщо $\Delta O_n < 0$, то відбулося зменшення обсягів виробництва.

- частка продукції, яку виробляє підприємство у загальному обсязі ринку ($K_{зop}$):

$$K_{зop} = \frac{O_n}{O_p} \cdot 100\%; \quad (1.4)$$

де: O_n – обсяг виробленої і реалізованої товарної продукції певного виду, який здійснено і реалізовано підприємством на протязі року,

O_p – загальний обсяг ринку в країні продукції певного виду (дорівнює загальному обсягу виробництва в країні з додаванням обсягу імпорту продукції та вирахуванням обсягу експорту).

- показник розширення ділової активності підприємства (Д):

$$D = \frac{K_{zop_1}}{K_{zop_0}}; \quad (1.5)$$

де K_{zop_1} та K_{zop_0} – показники частки продукції, яку виготовлено підприємством в загальному обсязі ринку відповідно у поточному і базовому (взятий за такий для порівняння) роках.

Якщо $D > 1$, то відбулося розширення ділової активності підприємства, а якщо $D < 1$, то це означає, що підприємство зменшує свою впливовість і авторитет на ринку країни.

Прибутковість підприємства є одним з головних критеріїв ефективності. Найбільш достовірно характеризують діяльність підприємства наступні абсолютні та відносні показники прибутковості:

- чистий прибуток ($\Pi_{\text{ч}}$) – характеризує частку прибутку, яка лишається у повному розпорядженні підприємства і слугує джерелом коштів для розширення виробництва, задоволення соціальних потреб та матеріального заохочення.

- прибуток на одного працюючого (можна розрахувати чистий прибуток на одного робітника або акціонера).

- коефіцієнт зростання валового прибутку ($K_{\text{вп}}$) відображає фінансову результативність підприємництва і визначається порівнянням фактичної ($\Pi_{\text{ф}}$) і запланованої ($\Pi_{\text{п}}$) величин прибутку:

$$K_{\text{вп}} = \frac{\Pi_{\text{ф}}}{\Pi_{\text{п}}}; \quad (1.6)$$

За аналогічною формулою можна розрахувати також коефіцієнт зростання чистого прибутку ($K_{\text{чп}}$).

- загальна рентабельність (або рентабельність виробництва) (P_3):

$$P_z = \frac{П_ч}{\Phi + O} \cdot 100\%; \quad (1.7)$$

де Π – Чистий прибуток,
 $(\Phi + O)$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів (Φ) та оборотних засобів (O).

За допомогою цього показника оцінюється доцільність функціонування підприємства. У широкому розумінні поняття “рентабельність” означає – прибутковість, доходність. Підприємство є рентабельним, якщо результати від реалізації продукції (робіт, послуг) перебивають витрати на виробництво та, крім того, утворюють суму прибутку, яка є достатньою для нормального функціонування підприємства. Загальний зміст цього показника – визначення суми прибутку на одну гривню вкладеного капіталу. Оскільки рентабельність є відносним показником, вона майже не підвплинна інфляції.

- рентабельність окремих видів продукції ($P_{пр}$):

$$P_{пр} = \frac{П_{вр}}{C_n} \cdot 100\%; \quad (1.8)$$

де $\Pi_{вр}$ – прибуток від виробництва і реалізації окремих видів продукції,

C_n – повна собівартість окремих видів продукції.

Цей показник слугує для виявлення більш та менш рентабельних видів продукції підприємства задля усунення із загального асортименту найменш рентабельних видів продукції.

Досягнути високої ефективності підприємство може за умов зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Це досягається шляхом скорочення споживання всіх (матеріальних і людських) ресурсів. Тому показники використання ресурсів об'єднують в окрему підгрупу:

- показник продуктивності праці (B_n) за методом прямого розрахунку знаходять діленням обсягу товарної продукції (O_n) на загальну кількість персоналу ($Ч_n$):

$$B_n = \frac{O_n}{\text{Ч}_n}; \quad (1.9)$$

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробіток, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

- показник можливого приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці (ΔB_n):

$$\Delta B_n = 100\% - \frac{\Delta \text{Ч}_n}{\Delta O_n} \cdot 100\%; \quad (1.10)$$

де $\Delta \text{Ч}_n$ – приріст чисельності працюючих на підприємстві,

ΔO_n – приріст обсягу виробництва продукції.

- показник фондівдачі (ФВ):

$$\Phi B = \frac{O_n}{\Phi}; \quad (1.11)$$

де Φ – середньорічна вартість основних фондів,

O_n – обсяг товарної (валової, чистої) продукції.

Цей показник показує, яка сума виробленої продукції припадає на одну гривню використаних основних виробничих фондів, він характеризує ефективність їх використання.

- оберненим показником до фондівдачі є фондоємність (ФЄ):

$$\Phi \text{Є} = \frac{\Phi}{O_n}; \quad (1.12)$$

Фондоємність показує, яка сума, вкладена у основні виробничі фонди, припадає на одну гривню виробленої продукції.

- рентабельність основних фондів (P_ϕ) визначає ступінь використання основних виробничих фондів і визначається за наступною формулою:

$$P_\phi = \frac{\Pi_\phi}{\Phi}; \quad (1.13)$$

де Π_ϕ – величина валового прибутку,

Φ – середньорічна вартість основних фондів.

- показник фондоозброєності (ФО) характеризує технічну озброєність персоналу підприємства:

$$FO = \frac{\Phi}{\chi_n}; \quad (1.14)$$

де Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів,

χ_n – середньоспискова чисельність персоналу підприємства.

- витрати на одиницю товарної (реалізованої) продукції ($B_{т/р}$):

$$B_{m/p} = \frac{C_n}{O_n}; \quad (1.15)$$

де C_n – повна собівартість товарної продукції,

O_n – обсяг товарної (реалізованої) продукції.

Цей універсальний показник залежить, в першу чергу, від собівартості продукції, а також від її вартості у оптових цінах підприємства.

- показник матеріалоемності продукції (МЄ):

$$ME = \frac{MO}{O_n}; \quad (1.16)$$

де: MO – матеріальна частина оборотних фондів (загальна величина матеріальних витрат),

O_n – обсяг виготовленої і реалізованої продукції.

Показник матеріалоемності характеризує величину матеріальних витрат (включаючи відходи) на виробництво продукції. Існує обернений до нього показник матеріаловіддачі (МВ), який характеризує вихід продукції з однієї гривні вартості матеріальних ресурсів.

- показник зарплатоемності продукції (ЗЄ) показує, скільки гривень заробітної плати припадає на одну гривню товарної продукції:

$$ZE = \frac{\Phi_{zp}}{O_n}; \quad (1.17)$$

де: Φ_{zp} – фонд заробітної плати,

O_n – обсяг товарної продукції.

Оберненим до зарплатоємності показником є показник зарплатовіддачі (ЗВ), тобто обсяг виготовленої і реалізованої продукції на одну грошову одиницю заробітної плати.

Ці показники ефективності діяльності лише частково відображають результативність ведення бізнесу.

Для більш повної характеристики ефективності функціонування підприємства треба розглянути показники, які описують його економіко-фінансову діяльність: показники прибутковості, ліквідності та фінансової стійкості; показники ефективності використання акціонерного капіталу.

Ефективність діяльності підприємства в умовах ринкової економіки визначає його спроможність до фінансового виживання, залучення джерел фінансування та їх прибуткового використання. Розглядаючи прибутковість(рентабельність) підприємства можна вибирати альтернативні шляхи використання капіталу. Прибутковість свідчить про ефективність управління, бо вона є своєрідним індикатором його якості, а також свідчить про спроможність підприємства (або неспроможність) заробити достатньо прибутку для інвестицій.

Під ліквідністю будь-якого активу слід розуміти можливість перетворення його в гроші, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого відбувається це перетворення. У загальному випадку підприємство можна вважати ліквідним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання, а само воно здатне оперативно перетворювати активи у платіжні засоби для оплати короткострокових зобов'язань.

Оцінка фінансової стійкості(платоспроможності) підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

До показників прибутковості відносяться:

- коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($K_{pвк}$) є відношенням чистого прибутку ($\Pi_{ч}$) до власного капіталу ($K_{в}$):

$$K_{pвк} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{в}} \cdot 100\%; \quad (1.18)$$

Він характеризує рівень ефективності використання вкладених грошей; є ще основним критерієм при оцінці рівня котирування на фондовій біржі акцій підприємства.

- коефіцієнт рентабельності залученого капіталу ($K_{pзк}$) є співвідношенням чистого прибутку ($\Pi_{ч}$) до обсягу кредитів та інших позичкових коштів ($K_{к}$):

$$K_{pзк} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{к}} \cdot 100\%; \quad (1.19)$$

Він показує, який прибуток має підприємство в розрахунку на одну грошову одиницю залученого капіталу.

- коефіцієнт рентабельності діяльності ($K_{рд}$) характеризує відношення чистого прибутку ($\Pi_{ч}$) до чистого доходу ($D_{ч}$), тобто:

$$K_{рд} = \frac{\Pi_{ч}}{D_{ч}} \cdot 100\%; \quad (1.20)$$

Показник характеризує відносну величину чистого прибутку, яку отримує підприємство в розрахунку на одну грошову одиницю чистого доходу.

- коефіцієнт загальної рентабельності ($K_{зр}$) характеризує відношення валового прибутку ($\Pi_{в}$) до собівартості реалізованої продукції (C_{pn}), тобто:

$$K_{зр} = \frac{\Pi_{в}}{C_{pn}} \cdot 100\%; \quad (1.21)$$

До показників ліквідності відносяться:

- коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{зл}$):

$$K_{зл} = \frac{A_n}{Z_{кc}}; \quad (1.22)$$

де $A_{\text{п}}$ – поточні активи (об'єднують за балансом запаси і витрати, грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи),

$З_{\text{кк}}$ – загальна сума короткострокових зобов'язань.

Цей коефіцієнт характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок поточних активів. Якщо співвідношення поточних активів і зобов'язань менше за 1:1, то поточні зобов'язання перевищують поточні активи. Це може означати можливість високого фінансового ризику. Співвідношення 2:1 прийнято вважати нормальним з теоретичного погляду, а якщо воно більше, то це означає більш високу ступінь ліквідності, що суттєво приваблює потенційних кредиторів та інвесторів. Коефіцієнт загальної ліквідності інколи називають ще коефіцієнтом покриття.

- коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{\text{шл}}$):

$$K_{\text{шл}} = \frac{A_{\text{шл}}}{З_{\text{кк}}}; \quad (1.23)$$

де $A_{\text{шл}}$ – швидколіквідні активи (розрахунки з дебіторами, грошові кошти...),

$З_{\text{кк}}$ – короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт визначає здатність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок швидколіквідних активів і доповнює показник загальної ліквідності, оскільки останній не дає належного уявлення про якісний склад коштів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань.

За однакового показника загальної ліквідності на двох підприємствах фінансовий стан буде визнаний кращим на тому з них, яке матиме більшу частку грошових коштів і розрахунків з дебіторами в поточних активах.

Теоретично оптимальним вважається співвідношення 1:1. Високе співвідношення (понад 1:1) є показником низького фінансового ризику і добрих потенційних можливостей залучення додаткових фінансових коштів.

- коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{\text{ал}}$):

$$K_{\text{ал}} = \frac{A_{\text{ал}}}{З_{\text{кк}}}; \quad (1.24)$$

де: $A_{\text{нл}}$ – найбільш ліквідні активи (гроші на розрахункових рахунках та короткострокові фінансові вкладення),

$Z_{\text{кс}}$ – короткострокові зобов'язання.

Цей показник є найбільш жорстким критерієм платоспроможності підприємства. Він показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може погасити у найближчий час.

- чистий оборотний капітал ($\text{Ч}_{\text{ок}}$) визначається як різниця між оборотним капіталом ($A_{\text{п}}$) та поточними зобов'язаннями $Z_{\text{кс}}$:

$$\text{Ч}_{\text{ок}} = A_{\text{п}} - Z_{\text{кс}} \quad (1.25)$$

Важливу роль у життєздатності підприємства відіграє його фінансова залежність від зовнішніх джерел фінансування. Ця залежність характеризується запасом фінансової стійкості підприємства. Рівень фінансової стійкості визначається рядом показників:

- коефіцієнт платоспроможності (автономії) (K_a):

$$K_a = \frac{K_{\text{в}}}{K_{\text{б}}}; \quad (1.26)$$

де $K_{\text{в}}$ – загальна сума власного капіталу,

$K_{\text{б}}$ – загальна величина балансових коштів (власний капітал, кредити, інші позичкові кошти).

Показник характеризує питому вагу власних коштів підприємства в загальній сумі джерел фінансування. Допустимими значеннями є більші за 0,5.

- коефіцієнт фінансування ($K_{\text{ф}}$):

$$K_{\text{ф}} = \frac{K_{\text{к}}}{K_{\text{в}}}; \quad (1.27)$$

де $K_{\text{к}}$ – сума кредитів та інших позичкових коштів,

$K_{\text{в}}$ – сума власного капіталу.

Цей показник є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства. Він характеризує, скільки позичкових коштів підприємство

притягнуло до обороту на одну гривню власного капіталу. Зростання цього коефіцієнту є небажаним.

- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ($K_{зв\text{оз}}$) визначається як частка чистого оборотного капіталу ($\text{Ч}_{\text{ок}}$) у загальному обсязі поточних зобов'язань ($\text{З}_\text{к}$), за такою формулою:

$$K_{зв\text{оз}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ок}}}{\text{З}_\text{к}}; \quad (1.28)$$

Оптимальним є співвідношення, коли частка більша, дорівнює 0,1.

- коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{\text{мвк}}$) визначається як частка чистого оборотного капіталу ($\text{Ч}_{\text{ок}}$) у загальному обсязі власного капіталу ($K_\text{в}$), за такою формулою:

$$K_{\text{мвк}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ок}}}{K_\text{в}}; \quad (1.29)$$

В окрему групу виділяють показники ефективності використання акціонерного капіталу:

- показник прибутковості однієї акції підприємства ($\Pi_\text{а}$) характеризує відношення чистого прибутку ($\Pi_\text{ч}$) до загальної кількості акцій, які придбані акціонерами даного підприємства ($K_\text{а}$):

$$\Pi_\text{а} = \frac{\Pi_\text{ч}}{K_\text{а}}; \quad (1.30)$$

Показник прибутковості акцій того чи іншого підприємства є одним з найважливіших вимірників ефективності його акціонування, оскільки фактично визначає реальну продуктивність статутного фонду (капіталу), сформованого внаслідок випуску та реалізації різних видів цінних паперів (в основному — звичайних акцій). Цей показник відображає короткострокову перспективу і є дуже чутливим до кон'юнктури ринку. Для оцінки діяльності підприємства розглядаються його зміни за різні періоди часу. Додаткова емісія акцій без суттєвого збільшення чистого прибутку призводить до зниження прибутковості акції, тому зменшується їх привабливість. Співставляти значення цього показника у різних підприємств не має сенсу.

При аналізі важливо пам'ятати, що перевищення вартості продажу акцій над їх номінальною вартістю відноситься до емісійного доходу, тому не є приростом прибутку. Для збереження прибутковості акції при додатковій їх емісії необхідно, щоб капітал “працював” та привносив прибуток самостійно.

- співвідношення ціни і дохідності однієї акції ($K_{ц/д}$) обчислюється діленням продажної ринкової ціни однієї акції ($Ц_{ра}$) на прибутковість акції у абсолютному вартісному вираженні ($П_a$):

$$K_{ц/д} = \frac{Ц_{ра}}{П_a}; \quad (1.31)$$

При аналізі цього показника треба враховувати декілька обставин, які стосуються характеристики діяльності підприємства у майбутньому. Так, прості акції крупних підприємств з гарною репутацією мають більш високу ціну у співставленні з прибутковістю акції, ніж акції маловідомих фірм.

Пересічне значення цього коефіцієнта за кілька років господарювання може бути певним орієнтиром при обґрунтуванні продажної ринкової ціни акцій певного підприємства.

- співвідношення ринкової ($Ц_{ра}$) та балансової ($Ц_{ба}$) ціни звичайних акцій ($K_{р/б}$) – ціновий коефіцієнт акцій (ще він має назву коефіцієнт котирування акції):

$$K_{р/б} = \frac{Ц_{ра}}{Ц_{ба}}; \quad (1.32)$$

По підприємствах різних галузей ціновий коефіцієнт звичайних акцій може коливатися в межах від 0,5 до 3,0. Цей показник допомагає інвесторам правильніше оцінити фінансові можливості того або іншого підприємницького утворення.

1.4. Нормативно-правове забезпечення ефективності діяльності підприємства

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

Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.

Склад валового доходу та валових витрат суб'єктів господарювання визначається законодавством. Для цілей оподаткування законом може встановлюватися спеціальний порядок визначення доходу як об'єкта оподаткування.

Порядок використання прибутку (доходу) суб'єкта господарювання визначає власник (власники) або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів. Порядок використання прибутку державних підприємств та господарських товариств, у статутних фондах яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі.

Під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною.

Національне положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [60] визначаються зміст і форма Звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей.

Терміни, що використовуються в цьому Положенні (стандарті), мають таке значення:

Витрати — зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період.

Доходи — збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період

Збиток — перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Звичайна діяльність — будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Надзвичайна подія — подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основна діяльність — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Прибуток — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

За умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, доход у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

За умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, витрати відображаються у Звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Витрати слід негайно відображати у звіті про фінансові результати, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати такому стану, за якого вони визнаються активами підприємства.

Доходи і витрати, які відповідають критеріям, викладеним вище, наводять у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду (крім випадків, коли відповідні положення (стандарти) передбачають винятки з цього правила).

У статті “Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” відображається загальний доход (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). Організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, у цій статті відображають вартість, за якою реалізовано цінні папери, та суму винагороди за виконання інших операцій, пов'язаних з розміщенням, купівлею і продажем цінних паперів.

У статті “Податок на додану вартість” відображається сума податку на додану вартість, яка включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “Акцизний збір” підприємства — платники акцизного збору відображають суму, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “Інші вирахування з доходу” відображаються надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без непрямих податків. Зокрема у цій статті відображають одержані підприємством від

інших осіб суми доходів, що за договорами належать комітентам, принципалам тощо.

Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

У статті “Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” показується виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, 16 “Витрати”. У цій статті організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, відображають балансову вартість реалізованих цінних паперів. Підприємства, які відповідно до законодавства є страховиками, у цій статті наводять виплати страхових сум та страхових відшкодувань. Підприємства, які здійснюють діяльність з випуску та проведення лотерей, у цій статті наводять відрахування на створення (формування) за звітний період призового фонду, а також резерву, що покриває величину джек-поту, не забезпечену сплатою участі у лотереї.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “Інші операційні доходи” відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

У статті “Адміністративні витрати” відображаються загальногосподарські витрати, пов’язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

У статті “Витрати на збут” відображаються витрати підприємства, пов’язані з реалізацією продукції (товарів) — витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

У статті “Інші операційні витрати” відображаються собівартість реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до пункту 11 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість” [61].

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

У статті “Доход від участі в капіталі” відображається доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

У статті “Інші фінансові доходи” показуються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

У статті “Інші доходи” показується доход від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; доход від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства.

У статті “Фінансові витрати” показуються витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов’язані із залученням позикового капіталу.

У статті “Втрати від участі в капіталі” відображається збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться методом участі в капіталі.

У статті “Інші витрати” відображаються собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати

від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

У статті “Податки на прибуток” показується сума податків на прибуток від звичайної діяльності, визначена згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток” [63].

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

У статтях “Надзвичайні доходи” і “Надзвичайні витрати” відображаються відповідно: невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; доходи і втрати від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій, наведеному у цьому Положенні (стандарті). Втрати від надзвичайних подій відображаються за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від звичайної діяльності внаслідок цих втрат. Зміст і вартісна оцінка доходів або витрат від кожної надзвичайної події слід окремо розкривати в примітках до фінансових звітів.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Визначення доходу і достовірної його оцінка – необхідна інформація для її відображення у фінансовій звітності. У свою чергу, фінансова звітність необхідна для забезпечення інформацією потенційних інвесторів, власників підприємств, кредиторів та інших її користувачів.

Бухгалтерський облік доходів регулюються на основі нормативної бази на рівні держави.

Розглянувши нормативну базу на рівні держави, що регулюють облік доходів, можна зробити висновок, що питання щодо обліку доходів регулюються багатьма нормативними актами, а саме такими як:

- Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” [26]. Даний Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні

- Податковий кодекс України [27]. Даний Закон визначає правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні та регулює правовідносини, пов’язані з цим видом діяльності. Визначає платників податку на додану вартість, об’єкти, базу та ставки оподаткування, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій, поняття податкової накладної, порядок обліку, звітування та внесення податку до бюджету.

- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [59]. Цим Положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього Положення (стандарту) слід застосовувати до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі — підприємства) усіх форм власності (крім бюджетних установ) і консолідованої фінансової звітності.

- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”. Цим Положенням (стандартом) визначаються зміст і

форма Звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей. Норми цього Положення (стандарту) стосуються звітів про фінансові результати підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі — підприємства) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” [62]. Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі — підприємства) незалежно від форм власності (крім бюджетних установ).

- План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій. В Плані рахунків передбачені певні рахунки та субрахунки щодо обліку доходів.

- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій [34]. Дана інструкція надає інформацію щодо правильного використання рахунків з обліку доходів у кореспонденції з іншими рахунками бухгалтерського обліку.

- Порядок складання Розрахунку сплати єдиного податку суб’єктам малого підприємництва – юридичною особою;

- Лист МФУ “Експортний дохід”. Щодо Листів МФУ, то вони регулюють визначені окремі питання, щодо виникнення доходу.

На нашу думку, нормативна база для регулювання обліку доходів підприємств є достатньою, але часто відбуваються зміни до Законів України, за якими потрібно слідкувати і застосовувати.

Висновки до розділу 1

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Термін "ефект" у перекладі з латинської означає "результат". Отже, категорія "ефективність" може інтерпретуватись як "результативність".

Розрізняють ефективність-продуктивність та ефективність-результативність. Ці два поняття схожі тим, що кожне відображає співвідношення між обсягами виробленої продукції та необхідними для її виробництва ресурсами, але ефективність-результативність визначає ще характеристики взаємовідносин фірми з зовнішнім середовищем

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може слугувати необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Економічна ефективність – найважливіша соціально-економічна категорія, для якої характерні властивості динамічності й історичності. Ефективність виробничої діяльності властива різному рівню розвитку продуктивних сил кожної суспільної формації. На всіх етапах історичного розвитку суспільство завжди цікавило питання: ціною яких витрат і ресурсів досягається кінцевий виробничий результат. Отже, вихідна модель кількісної оцінки ефективності являє собою співвідношення між економічними результатами й витратами, ресурсами.

Кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та на скільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат.

Усі показники ефективності підприємницької діяльності є розрахунковими. Для їхнього обчислення потрібно мати необхідну сукупність первинних показників, які відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками.

Система показників ефективності має: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

Розглянувши нормативну базу на рівні держави, можна зробити висновок, що досліджувана тема регулюється багатьма нормативними актами, а саме: Господарський кодекс України, Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, Податковий кодекс України, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” та інше.

Отже, щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання підприємства, необхідно отриманий прибуток порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

2.1. Організаційно-правова характеристика підприємства як суб'єкта господарювання

Об'єктом дослідження в роботі було обрано ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» - вагомого представника телекомунікаційної галузі України. Засновано підприємство 05 жовтня 2015 року шляхом виділення окремого підприємства з ТОВ «ДЕПС ІНВЕСТ» і сформувавши статутний капітал в обсязі 7 296 000,00 грн.

Знаходиться Товариство в місті Київ на вул. Маричанській, 18. Підприємство створено з метою здійснення оптово-роздрібної торгівлі електронними компонентами та устаткуванням, радіотелевізійною апаратурою, засобами звуко- та відеозапису.

Основним завданням ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» є сприяння суб'єктам господарювання у розвитку їх бізнесу на основі застосування сучасних інформаційних технологій.

Товариство є юридичною особою відповідно до Законодавства України, має відокремлене майно, самостійний баланс, розрахунковий та інші, в т.ч. і валютний, рахунки в установах банків.

Товариство набуває прав юридичної особи з моменту його реєстрації в порядку встановленому Законодавством України.

У своїй діяльності Товариство керується чинним Законодавством України, цим Статутом, а також внутрішніми локальними нормативними актами.

Доцільно буде представити рисунок, який показує місцезнаходження нашого підприємства у економічній системі регіону (рис. 2.1).

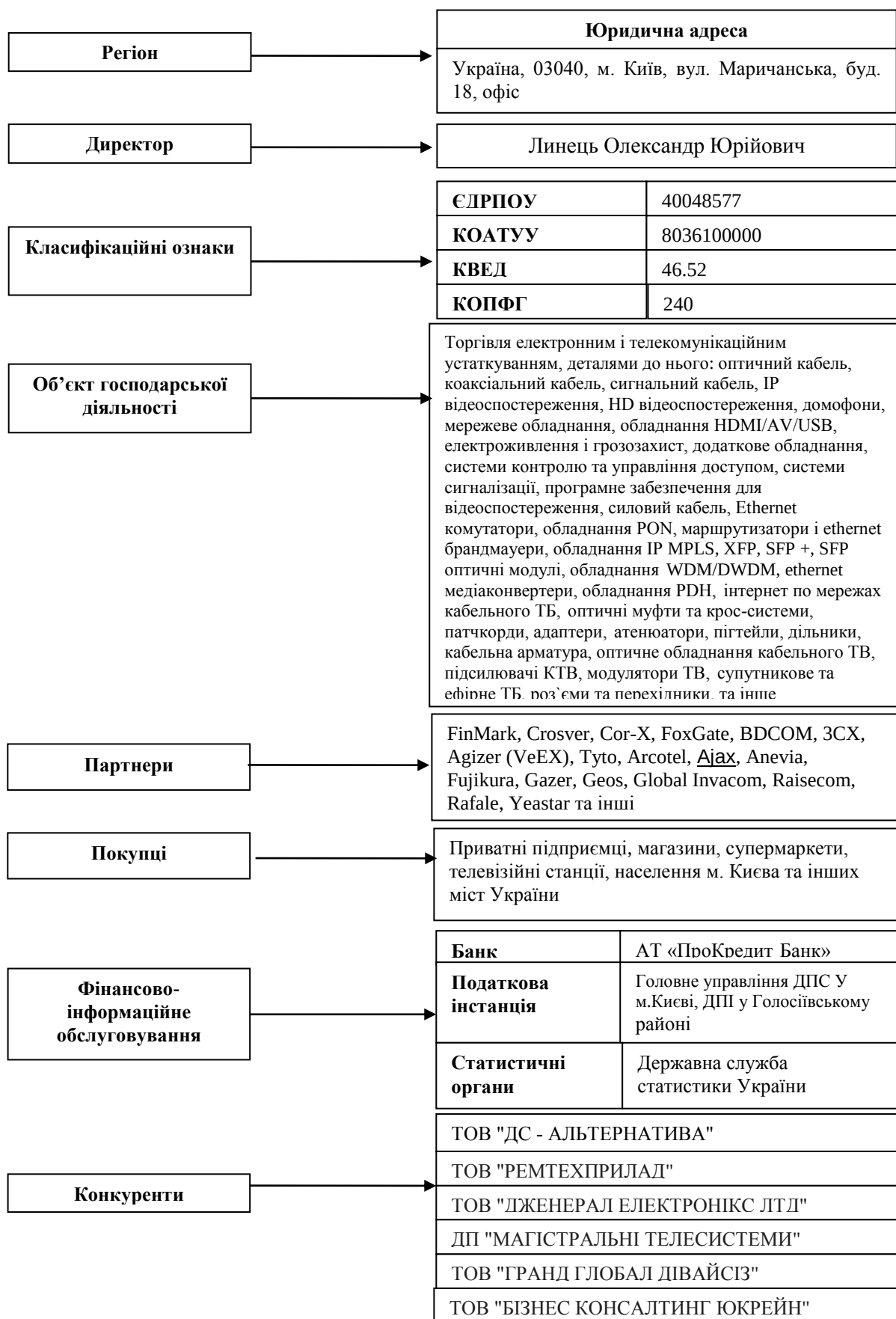


Рис. 2.1. Місце підприємства в економічній системі регіону

Позиція підприємства в регіоні є достатньо вагомою, підприємство має значну конкурентну перевагу серед підприємств на українському ринку, а також відоме і за кодоном.

Товариство має право від свого імені укласти будь-які угоди, не заборонені Законодавством України, набувати майнові та особисті немайнові права, нести зобов'язання, бути позивачем та відповідачем в господарському суді та третейському суді.

Товариство є власником:

- коштів та майна, переданих йому Учасниками Товариства у власність, як внесок до статутного капіталу;
- продукції, виробленої Товариством в результаті господарської діяльності;
- отриманих доходів;
- іншого майна, придбаного на підставах, не заборонених законодавством.

Відповідно до державної реєстрації ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» може займатись:

основна:

46.52 Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього;

додатково:

- 42.99 Будівництво інших споруд, н.в.і.у.
- 43.11 Знесення
- 43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику
- 43.21 Електромонтажні роботи
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування
- 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи
- 43.31 Штукатурні роботи
- 43.32 Установлення столярних виробів

- 43.33 Покриття підлоги й облицювання стін
- 43.34 Малярні роботи та скління
- 43.39 Інші роботи із завершення будівництва
- 43.91 Покрівельні роботи
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
- 46.43 Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення
- 46.51 Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням
- 80.20 Обслуговування систем безпеки
- 81.30 Надання ландшафтних послуг
- 85.59 Інші види освіти, н.в.і.у.
- 85.60 Допоміжна діяльність у сфері освіти
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
- 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку
- 62.02 Консультування з питань інформатизації
- 62.03 Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням
- 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем
- 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.
- 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування
- 71.11 Діяльність у сфері архітектури
- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
- 72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук

- 33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування

- 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування

- 41.10 Організація будівництва будівель

- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

- 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій

Діяльність може здійснюватись в іноземній валюті і в порядку, встановленому Законодавством, в Україні та за її межами.

Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність, тобто співробітництво з іноземними суб'єктами господарської діяльності як в Україні, так і за межами в порядку та за умов, визначених Законодавством.

Товариство несе економічну відповідальність за ефективність своєї діяльності, раціональне використання валютних коштів в інтересах розвитку виробництва, компенсує збитки в разі невиконання зобов'язань усім своїм майном, валютними коштами включно.

Характерною особливістю і привабливою рисою таких товариств є обмежена відповідальність їх учасників (учасника), оскільки вони несуть відповідальність лише в межах їх внесків. Ця риса є спільною для акціонерних товариств і для товариств з обмеженою відповідальністю, принципова відмінність полягає в тому, що ТОВ не випускають акції і мають специфічні риси в управлінні, у ступці часток учасників, виході з товариства тощо. Крім того, як свідчить практика, ТОВ не повинні мати значну кількість учасників, оскільки нормативна база їх корпоративного управління така, що за великої кількості учасників значною мірою втрачається керованість, особливо при прийнятті стратегічних рішень.

Організаційна структура управління підприємством є лінійно-функціональна, яка спирається на розподіл повноважень та відповідальності по функціях управління по горизонталі та прийняття рішення по вертикалі (рис. 2.2).

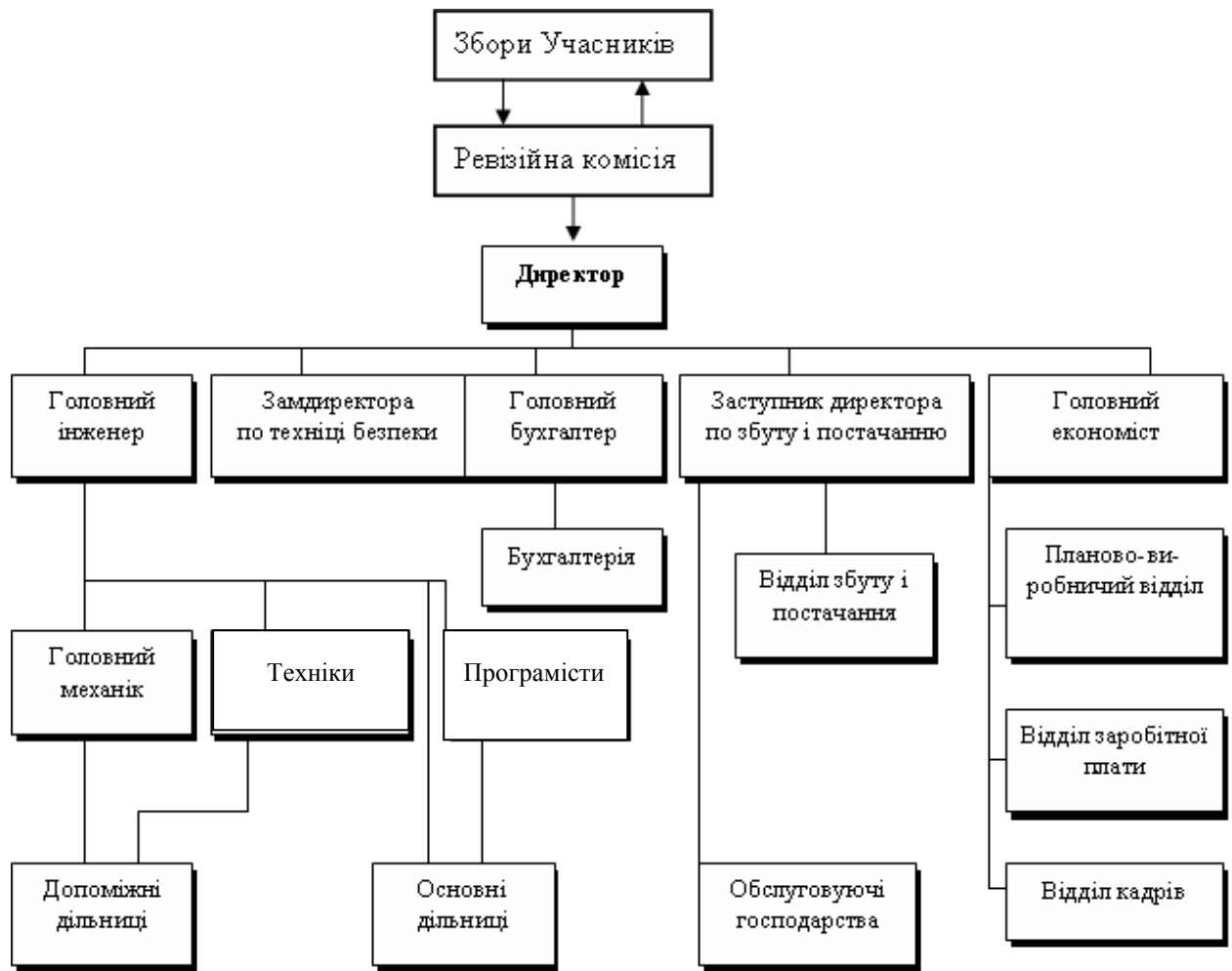


Рис. 2.2. Організаційна структура ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Органами управління є Загальні учасників, Директор, Ревізійна комісія.

Збори Учасників - вищий керівний орган Товариства. Збори обирають Голову та його заступника терміном на один рік. Збори Учасників уповноважені приймати рішення з будь-яких питань діяльності Товариства.

До виключної компетенції Зборів Учасників належать нижченаведені питання:

1. Визначення основних напрямків діяльності Товариства, затвердження планів звітів про їх виконання.
2. Внесення змін та доповнень до Статуту
3. Зміна розміру Статутного капіталу.

4. Встановлення розміру, форми і порядку внесення Учасниками додаткових внесків.
5. Затвердження звітів про діяльність Товариства, бюджету, фінансового плану, бухгалтерських звітів та інших планових і нормативних документів, що регулюють господарську та фінансову діяльність Товариства.
6. Встановлення розміру прибутку, який підлягає розподілу серед Учасників.
7. Визначення порядку покриття збитків Товариства.
8. Обрання та звільнення з посади Голови Зборів Учасників, його заступника, членів.
9. Ревізійної комісії, Директора, керівників дочірніх підприємств, філій та представництв.
10. Товариства, а також встановлення розміру їх винагороди, яка виплачується Товариством.
11. (якщо така винагорода має місце).
12. Вирішення питань про придбання Товариством частки Учасника.
13. Рішення про реорганізацію, ліквідацію Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.
14. Визначення форм контролю за діяльністю виконавчого органу, створення.
15. визначення повноважень відповідних контрольних органів.
16. Виключення Учасника із Товариства.
17. Розгляд інших питань, щодо яких на думку Учасників необхідне рішення Зборів Учасників.

Учасники товариства зобов'язані:

- а) додержуватися установчого документа товариства виконувати рішення загальних зборів;
- б) виконувати свої зобов'язання перед товариством, у тому числі ті, що пов'язані з майновою участю, а також робити вклади (оплачувати акції) у розмірі, в порядку та засобами, що передбачені установчим документом;

в) не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність товариства;

г) нести інші зобов'язання, якщо це передбачено законодавчою базою країни перебування та установчим документом самого товариства.

Виконавчим органом Товариства є Директор, який обирається з Учасників і може бути обраний і не зі складу учасників товариства. Директор обирається Зборами Учасників терміном на п'ять років.

Директор несе відповідальність за:

1. Забезпечення виконання всіх планів діяльності Товариства, затверджених Зборами, а також за виконання всіх інших рішень останніх.

2. Виконання всіх завдань та функцій, покладених на нього Зборами Учасників Статутом та контрактами.

3. Прийом та звільнення персоналу Товариства згідно з політикою, визначеною Зборами відповідно до Законодавства.

4. Подання на розгляд Зборів фінансових та інших документів, їх достовірність.

5. Прийняття рішень про отримання кредитів.

6. Призначення аудиторів та визначення умов оплати їх послуг.

7. Винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності

8. посадових осіб Товариства.

9. Затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів Товариства, визначення організаційної структури Товариства.

10. Винесення рішень про створення, реорганізацію та ліквідацію дочірніх підприємств, філій та представництв Товариства.

Директор уповноважений приймати рішення з усіх питань діяльності Товариства за виключенням питань, вирішення яких віднесено Статутом до компетенції інших органів Товариства.

Директор є керівником Виконавчого органу і організує його роботу відповідно до вимог Зборів та Статуту.

Ревізія діяльності Товариства, його філій та представництв, здійснюється Ревізійною комісією Товариства або незалежною українською або іноземною аудиторською організацією, призначеною Зборами Учасників. Ревізійна комісія обирається Зборами Учасників терміном на два роки у складі 3 чоловік.

Ревізійна комісія перевіряє дотримання Товариством законодавчих та інших актів, що регулюють його діяльність, законність здійснюваної Товариством діяльності, в тому числі в іноземній валюті, та інших фінансових та комерційних угод, що здійснюються Товариством. Ревізійна комісія подає Зборам Учасників звіт про проведену ревізію, що супроводжується в необхідних випадках рекомендаціями по усуненню недоліків, а також висновок про відповідність поданих на затвердження річних звіту та балансу, звіту про прибутки та збитки дійсному стану справ у Товаристві з рекомендаціями по їх затвердженню.

Ревізійна комісія відповідає тільки перед Зборами Учасників. Для здійснення своєї діяльності Ревізійна комісія користується правом доступу до комерційної та фінансової документації Товариства.

Особливим ресурсом будь якого підприємства є персонал. Отже охарактеризуємо його рух на даному підприємстві в табл. 2.1

Таблиця 2.1

Показники руху персоналу на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2018–2020 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020	+/-	%
1	2	3	4	5	6
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	44	57	62	18	40,91
Прийнято працівників, осіб	15	8	7	-8	-53,33
Вибуло працівників, осіб	2	3	1	-1	-50,00
у тому числі:					
- за власним бажанням;	2	3	1	-1	-50,00
- за порушення дисципліни;	-	-	-	-	-
- по скороченню штатів;	-	-	-	-	-
- з інших причин.	-	-	-	-	-

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт прийняття кадрів, %	34,09	14,04	11,29	-22,80	x
Коефіцієнт вибуття кадрів, %	4,55	5,26	1,61	-2,93	x
Коефіцієнт плинності кадрів, %	4,55	5,26	1,61	-2,93	x

За даними таблиці 2.1 спостерігаємо зростання чисельності персоналу підприємства. За три роки чисельність персоналу зросла на 18 осіб, або на 40,9 %. Хоча показник прийняття кадрів у 2020 році нижчий ніж у 2018 році, оскільки у 2018 році було прийнято на 8 працівників більше ніж в 2020 році.

Позитивним є зменшення коефіцієнта вибуття та плинності, що характеризує процес формування сталого складу персоналу в ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ».

Проведемо аналіз структури персоналу за статтю (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Структура персоналу ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за статтю у 2018–2020 рр.

Ознаки класифікації працівників	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	%	п. с.
Середньооблікова чисельність персоналу	44	100,00	57	100,00	62	100,00	40,91	-
– жінки	5	11,36	8	14,04	8	12,90	60,00	1,54
– чоловіки	39	88,64	49	85,96	54	87,10	38,46	-1,54

Переважну частину серед персоналу підприємства займають чоловіки, що обумовлено специфікою діяльності підприємства, проте частка їх в загальній структурі зменшилась і до роботи залучається все більше жінок.

Таким чином, ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» є потужним підприємством телекомунікаційної галузі, яке входить до об'єднання DEPS, займає вагому частку на українському ринку. Нарощує свої обсяги діяльності та формує стабільний склад професіоналів для постійного розвитку.

2.2. Оцінка фінансово-економічного стану діяльності підприємства

Аналіз і оцінку внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства можна вести виходячи з результату аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Для цього необхідно провести комплексний огляд основних показників господарської діяльності підприємства.

Аналіз основних економічних показників господарської діяльності ТОВ “ДЕПС СОЛЮШЕНЗ ” за 2018-2020 роки здійснюється за допомогою звіту про фінансові результати, дані аналізу узагальнимо в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Основні економічні показники господарської діяльності підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2020 рік до 2018 року	
	2018	2019	2020	+/-	%
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід, тис. грн.	67169,4	242446,3	157676,7	90507,3	В 2,3 р.
Чистий прибуток, тис. грн.	5223,8	6809,2	4239,7	-984,1	-18,8
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	37107,9	61600,1	75445,1	38337,2	103,3
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	1110,8	1608,3	1820,5	709,8	63,9
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	35997,1	59991,8	73624,6	37627,5	104,5
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	44,0	57,0	62,0	18,0	40,9
Фондовіддача	63,6	177,0	100,4	36,8	57,8
Фондоозброєність, тис. грн./ос.	24,0	24,0	25,3	1,3	5,6
Продуктивність праці, тис. грн./на 1 особу	1526,6	4253,4	2543,2	1016,6	66,6
Коефіцієнт обороту оборотних активів, об.	1,9	4,0	2,1	0,3	14,8

Першим показником в оцінці економічної діяльності підприємства є чистий дохід. За період з 2018 по 2020 рік його величина зросла в 2,3 рази, або на 90507,3 тис. грн.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Чистий прибуток підприємства зменшився за досліджуваний період на 984,1 тис. грн.

Для характеристики ефективності необоротних активів використовують ряд показників, які можна поділити на два блоки – загальні (узагальнюючі) і часткові (окремі, індивідуальні).

Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання основних фондів. Одним з основних загальних показників, який найпоширеніший у практиці, є фондovіддача. Показник фондovіддачі відображає ту кількість продукції, яка виробляється однією гривнею вартості основних виробничих фондів, він показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди, тобто ефективність цього вкладення коштів. За досліджуваний період фондovіддача підвищилась на 36,8 пунктів, що передбачає збільшення чистого доходу на 1 грн. основних засобів. Наступним показником визначення ефективності основних засобів є фондоозброєність, яка демонструє зростання озброєності основними засобами на 1 працівника на 1,3 тис. грн.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів визначається як відношення обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості оборотних активів. Чим вищим є при даних умовах коефіцієнт оборотності, тим краще використовуються оборотні активи. А за звітний період спостерігається зростання коефіцієнту оборотності на 0,3 пункти.

Продуктивність праці, як економічна категорія, характеризує ефективність трудових витрат і показує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляється одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання одиниці роботи чи послуги). Не

зважаючи на зростання чисельності персоналу підприємства на 18 осіб спотсєрігається значне зростання продуктивності праці, більше ніж на 66 %, що ще раз підтверджує сказане в п.2.1 щодо формування стабільної команди професіоналів своєї справи.

Виходячи із значних змін в фінансових результатах підприємства проаналізуємо механізм їх формування ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» у 2018-2020 рр. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Механізм формування фінансових результатів діяльності
ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Показники	Роки			Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020		
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	67169,4	242446,3	157676,7	90507,3	В 2,3 р.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	50367	215971,3	131162,1	80795,1	В 2,6 р.
Інші операційні доходи	90,9	290,8	243	152,1	В 2,6 р.
Інші операційні витрати	10707	18700,4	21717,6	11010,6	В 2,0 р.
Інші доходи	324,2	290	350,8	26,6	8,20
прибуток	6512,7	8355,4	5390,8	-1121,9	-17,23
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1288,9	1546,2	1151,1	-137,8	-10,69
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	5221,8	6809,2	4239,7	-982,1	-18,81
Загальна сума витрат	62362,9	236218	154031	91667,9	в 2,5 р. 6
Загальна сума доходів	67584,5	243027	158271	90686	в 2,3 р.б.

Незважаючи на значне зростання чистого доходу підприємства в 2,3 рази за період 2018-2020 року спостєрігаємо зменшення величини чистого прибутку на 982,1 тис. грн, або на 18,81 %. Тож, на підприємстві витрати зростають більшими темпами ніж доходи, за рахунок цього бачимо зменшення й прибутковості підприємства.

Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 80795,1 тис. грн, а інші операційні витрати на 11010,6 тис. грн. Загальна сума витрат по

підприємству у 2018 році становила 62362,9 тис. грн, а в 2020 році – 154031 тис. грн., що відображає зростання в 2,5 раз.

Доходи підприємства утворюються з чистого доходу, інших операційних доходів та інших доходів і демонструють зростання у 2,3 рази.

Крім того, використовуючи подані вище показники, можна побудувати точку беззбитковості (табл. 2.5).

Отримані результати можна відобразити за допомогою графіків, де Тб – точка беззбитковості, тобто точка, в якій витрати дорівнюють доходам (в даному випадку чистому доходу), отже забезпечують беззбитковість виробництва. Якщо підприємство планує отримувати прибутки від своєї діяльності, йому необхідно збільшувати доходи, рухаючись по прямій “доходи” вгору. Значення доходів, що буде знаходитися нижче Тб по прямій “доходи”, буде приносити збитки. Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки і устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Таблиця 2.5

Розрахункові показники точки беззбитковості

Показники	Розрахунок	Роки		
		2018	2019	2020
1.	2	3	4	5
Постійні витрати(ПВ), тис. грн.	AB + B3	10707	18700,4	21717,6
Змінні витрати(ЗВ), тис. грн.	Всі витрати – ПВ	51655,9	217517,5	132313,2
Валовий прибуток(Вп), тис. грн.	ЧД - ЗВ	15513,5	24928,8	25363,5
Валова прибутковість чистого доходу	Вп/ЧД	0,23	0,10	0,16
Витратомісткість чистого доходу	ЗВ/ЧД	0,77	0,90	0,84
Величина чистого доходу для точки беззбитковості, тис. грн.	ПВ / Валову прибутковість	46358,51	181871,7	135011,3
Величина змінних витрат для точки беззбитковості(ЗВтб), тис. грн.	ЧДтб * Витратомісткість	35651,51	163171,28	113293,72
Рівень беззбитковості,%	$((\text{ЧД} - \text{ЧДтб})/\text{ЧД}) * 100\%$	30,98	24,98	26,9

Постійні витрати нашого підприємства дорівнюють сумі адміністративних витрат та витрат на збут і в 2018, 2019 та 2020 роках становили 10707, 18700,4 та 21717,6 тис. грн. відповідно. Змінні витрати дорівнюють різниці всіх витрат і постійних витрат.

Валовий прибуток розраховуємо як суму чистого прибутку та постійних витрат – 15513,5; 24928,8 та 25363,5 тис. грн. по роках відповідно.

Наступним нашим кроком буде розрахунок валової прибутковості чистого доходу. Цей показник розраховується як відношення розрахункового валового прибутку до чистого доходу. Валова прибутковість вказує на негативні тенденції в фінансовій діяльності нашого підприємства у 2020 році, адже вона знизилась від 0,23 до 0,16.

Витратомісткість чистого доходу у 2020 р. у порівнянні з 2018 р. зросла і становить 0,84 проти 0,77 у 2018 році. Вона розраховується, як відношення змінних витрат до чистого доходу.

Визначаємо величину чистого беззбиткового доходу. Вона дорівнює відношенню постійних витрат до валової прибутковості і становить 46358,51; 181871,7 та 135011,3 тис. грн. відповідно по роках. Величина змінних витрат для точки беззбитковості дорівнюють добутку чистого доходу для точки беззбитковості та витратомісткості і становить 35651,51; 163171,28 та 113293,72 тис. грн.

Остання величина, яку ми розраховуємо – це рівень економічної безпеки. Провівши розрахунки, ми визначили рівень беззбитковості для ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ». За 2018-2020 роки він зменшився з 30,98% до 26,9%. На рис. 2.3 зображено точку беззбитковості за 2020 рік.

Питання аналізу точки беззбитковості найцікавіші в двох аспектах: аналіз нинішнього стану справ на підприємстві і прогноз майбутнього. Перший аспект полягає у виділенні найбільш істотних чинників, що визначають собівартість виробляємих продуктів і аналізу поточної ринкової кон'юнктури. Другий аспект полягає в прогнозі рівня витрат на виробництво і цінової ситуації на ринку. На основі зроблених прогнозів здійснюється

розрахунок плану виробництва. Важливою умовою забезпечення успішної діяльності фірми є контроль за виконанням плану беззбитковості фірми.

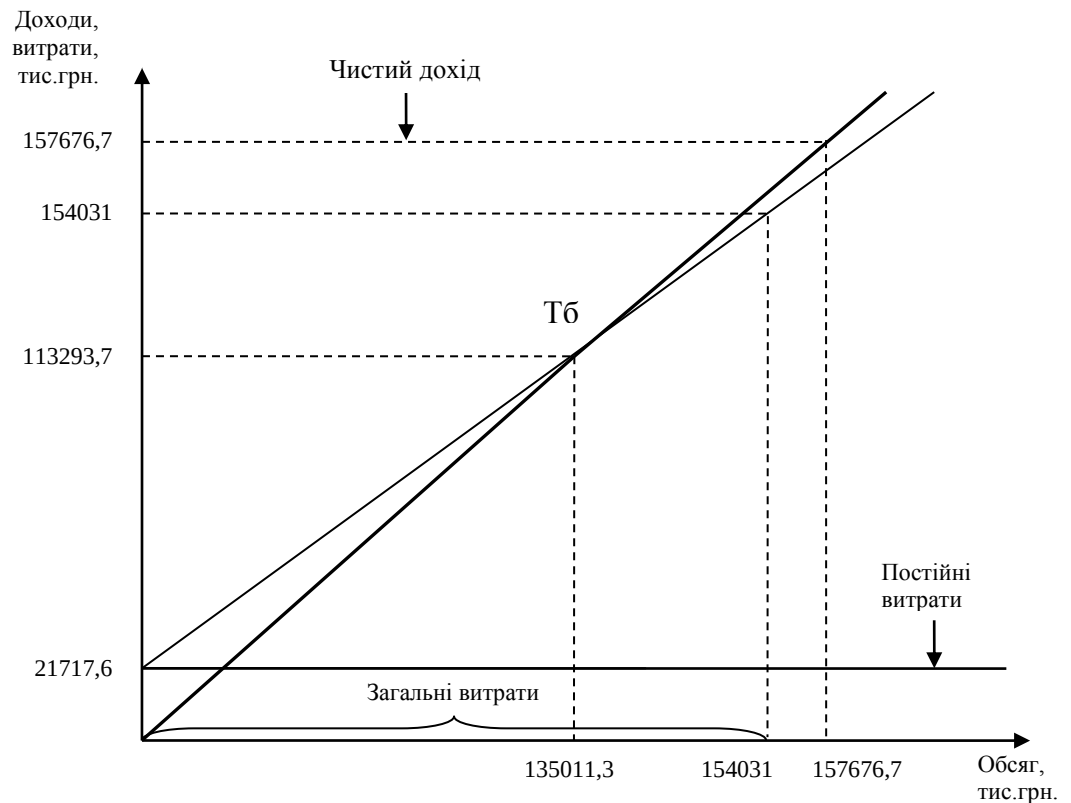


Рис. 2.3. Точка беззбитковості для ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» за 2020 рік

Проблема аналізу точки беззбитковості полягає в припущеннях, що беруться за основу. Зміна ціни або витрат на одиницю продукції приведе до зрушення точки беззбитковості і необхідності проведення розрахунків наново. Тому ці розрахунки завжди слід доповнювати рівень беззбитковості, який показує на скільки захищений реальний обсяг господарювання від одержання збитків.

Ведення успішної господарської діяльності залежить від наявного на підприємстві майно, його структури та зміни в динаміці. Тож визначимо майновий стан підприємства і джерела формування капіталу з 2018-2020 роки та відобразимо в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Характеристика майна ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»
та джерел його формування за балансом

Показники	На 31.12.2018 р.		На 31.12.2019 р.		На 31.12.2020 р.		Відхилення 2020 р. до 2018 р.		
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	+, -	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВИ									
1. Необоротні активи:	1181	2,51	2035,6	2,67	1605,4	2,15	424,4	35,94	-0,36
в т.ч. основні засоби	1070,1	2,27	1783,2	2,34	1356,9	1,82	286,8	26,80	-0,46
2. Оборотні активи	45871,4	97,49	74112,1	97,33	73137	97,85	27265,6	59,44	0,36
в т.ч. запаси	13807,7	29,35	8746,9	11,49	11279	15,09	-2528,7	-18,31	-14,25
дебіторська заборгованість	26890	57,15	24883	32,68	49737,2	66,54	22847,2	84,97	9,40
грошові кошти	3051,7	6,49	34881,1	45,81	7529,6	10,07	4477,9	146,73	3,59
ПАСИВИ									
1. Власний капітал	11490	24,42	18297,2	24,03	22536,9	30,15	11046,9	96,14	5,73
в т.ч. зареєстрований капітал	7296	15,51	7296	9,58	7296	9,76	0	0,00	-5,74
нерозподілений прибуток	4194	8,91	11001,2	14,45	15240,9	20,39	11046,9	263,40	11,48
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	321,5	0,68	1486,7	1,95	1963,7	2,63	1642,2	510,79	1,94
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	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	58,85	0,00

Вартість майна підприємства виросла за три роки на 27690 тис. грн, або на 58,85%. Найбільшу частку в структурі майна займають оборотні активи – в середньому 97,5%. Негативним слід відмітити зростання дебіторської заборгованості перед підприємством на 84,97%, що спричинило зростання їх частки в структурі майна на 9,4 пункти. За період з 2018-2020 роки зменшилась величина і частка в структурі майна запасів.

У складі необоротних активів більшу частку займають основні засоби величина яких за три роки зросла на 286,8 тис. грн.

Основним джерелом формування майна підприємства є поточні зобов'язання, що підтверджує значну залежність діяльності підприємстві від позикових коштів. Проте, за рахунок зростання нерозподіленого прибутку на 11046 тис. грн (у 3,6 рази) частка позикових коштів у структурі пасивів зменшилась на 7,68 пункти. Величина зареєстрованого капіталу не змінювалась за період 2018-2020 роки.

Деяка частина поточних зобов'язань перейшла в стан довгострокових зобов'язань і забезпечень, що спричинило значне зростання вартості довгострокових зобов'язань з 321,5 тис. грн в 2018 році до 1963,7 тис. грн у 2020 році.

Фінансова характеристика будь-якого підприємства здійснюється за допомогою оцінки фінансового стану підприємства. Під фінансовим станом підприємства слід розуміти забезпеченість суб'єкта господарювання власними та залученими засобами, можливість й ефективність їх використання в своєму обороті за існуючих економічних умов.

Оцінити фінансовий стан підприємства дає змогу фінансовий аналіз. Метою аналізу є проста і наочна оцінка динаміки розвитку підприємства, його фінансового стану. Досягнення цілей фінансового аналізу можливе за допомогою різних методів та прийомів. Серед методів можна виділити основні:

- горизонтальний аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний аналіз (структурний) – визначення структури підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності за окремими показниками, визначення їх взаємозв'язку.

Інформаційною базою здійснення аналізу фінансового стану підприємства є статті фінансової звітності – Баланс (ф. №1) та Звіт про фінансові результати (ф. №2).

Здійснення аналізу фінансового стану підприємства забезпечується за такими напрямками:

- оцінка ліквідності;
- оцінка фінансової стійкості;
- платоспроможності.

Оцінку ліквідності проводять за допомогою порівняльного аналізу, який охоплює багато важливих показників, що характеризують статистику та динаміку фінансового стану підприємства.

Фінансова стійкість – це певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність. Завдання аналізу фінансової стійкості є оцінка розміру та структури активів та пасивів.

Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують його кредитоспроможність, тобто достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості.

Згрупуємо показники оцінки фінансового стану підприємства в табл. 2.7 та зробимо відповідні висновки.

Таблиця 2.7

Динаміка показників оцінки фінансового стану

ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Показники	Роки			Відхилення 2020 р. до 2018 р., +/-
	2018	2019	2020	
1	2	3	4	5
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,30	1,31	1,46	0,15
Чистий оборотний капітал	10630,50	17748,30	22895,20	12264,70
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,62	0,15	0,06
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,32	0,32	0,43	0,11
Коефіцієнт автономії	0,24	0,24	0,30	0,06
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,22	0,22	0,29	0,06

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,57	16,28	7,72	0,16

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) показує, скільки гривень оборотних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань (нормативного значення ≥ 1). Дослідним шляхом встановлено, що ТОВ „ДЕПС СОЛЮШЕНЗ” в змозі сплатити поточні заборгованості і при цьому продовжувати функціонувати, оскільки за всі роки досліджуваного періоду значення показника перевищує 1.

Показник абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства погасити поточні зобов'язання і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства та поточних фінансових інвестицій до суми поточних зобов'язань. Він показує яка частина поточних зобов'язань може бути погашена активами, що мають абсолютну ліквідність. Нормативні значення цього показника повинні дорівнювати або бути більшими 0,2.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності як у 2020 році становить 0,12 і є меншим за нормативне значення. Значить, підприємство у 2020 році спроможне погасити лише 12 % поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів.

Чистий оборотний капітал відображає частину оборотних активів сформованих за рахунок власних коштів та можливість покриття поточних зобов'язань оборотними активами. Величина таких активів, які забезпечуються власними капіталом підприємства зросла на 12264,70 тис.грн.

Показник фінансової стабільності (англомовний аналог - Equity to Debt Ratio) - індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за власні довгострокові зобов'язання власним капіталом. Оскільки підприємство є прибутковим, вона має можливість покривати довгострокові зобов'язання і підтверджує його кредитоспроможність.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення більше 0,5. Проте коефіцієнт автономії на підприємстві не досягає нормативного значення, але зростає.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає дохід, який приносить 1 грн власних коштів. Найбільше значення показника було у 2019 році, а в 2020 році значно знизилось до 7,72.

Таким чином, зазначимо, що не зважаючи на зростання чистого доходу підприємства чистий прибуток зменшується, оскільки збільшуються витрати. Прослідковується значна залежність від позикових коштів, але підприємство спроможне покрити їх оборотними активами.

2.3. Оцінка механізму управління ефективністю господарської діяльності на ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Усі показники ефективності підприємницької діяльності є розрахунковими. Для їхнього обчислення потрібно мати необхідну сукупність первинних показників, які відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками [78, с. 218].

При аналізі ефективності господарської діяльності за показниками фінансової звітності ставлять такі основні завдання: вивчити обсяг і структуру абсолютної величини чистого прибутку підприємства; визначити показники відносної прибутковості, котрі можна поділити на дві групи: показники прибутковості вкладених коштів (ресурсів) у підприємницьку діяльність (активи підприємства) та прибутковості понесених підприємством витрат в процесі господарювання. Дослідження цих показників разом дає

змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Показники рівня ефективності господарської діяльності на
ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

Показники	Роки			Абсол. відхилення 2020 до 2018 р.
	2018	2019	2020	
Валова рентабельність виробничих витрат	33,36	12,26	20,22	-13,14
Рентабельність операційної діяльності	10,13	3,44	3,30	-6,83
Рентабельність звичайної діяльності	10,66	3,56	3,53	-7,14
Рентабельність господарської діяльності	8,55	2,90	2,77	-5,78
Рентабельність активів	14,07	11,05	5,62	-8,45
Рентабельність продажу	7,77	2,81	2,69	-5,09
Рентабельність оборотних активів	14,51	11,35	5,76	-8,75
Рентабельність власного капіталу	45,45	37,21	18,81	-26,63

Валова рентабельність показує розмір валового прибутку, одержаного підприємством в розрахунку на одну гривню витрат, вкладених у формування собівартості. Даний показник у 2020 році у порівнянні з 2018 роком зменшився на 13,4 пункти і становить 20,22%.

Операційна рентабельність визначає рівень, на який підприємство може збільшити операційний прибуток шляхом зниження адміністративних витрат і витрат на збут. У 2020 році даний показник склав 3,3%, що на 6,83% менше, ніж у 2018 році.

Рентабельність звичайної діяльності передбачає визначення прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 грн сукупних витрат підприємства. Даний показник також характеризує зниження ефективності господарської діяльності підприємства.

Результативним показником є рентабельність господарської діяльності, яка відображає, що у 2018 році на 1 гривню загальних витрат підприємства

припадало 8,5 коп чистого прибутку, у 2019 році – 2,9 коп чистого прибутку і у 2020 році – 2,77 коп. чистого прибутку.

До показників прибутковості підприємства, відноситься рентабельність активів, яка характеризує величину одержаного прибутку в розрахунку на одну гривню активів підприємства. Рентабельність активів у 2020 році склала 5,62%, що на 8,45% менше у порівнянні з 2018 роком.

Оскільки основну частину в капіталі підприємства займають оборотні активи, тому варто розрахувати рентабельність саме даної частини майна. У 2018 році дана рентабельність становила 14,51%, а у 2020 році – 5,76%, що передбачає зменшення віддачі 1 грн. оборотних активів підприємства на 8,75 коп.

Рентабельність продажу (ROS) ключовий показник фінансових результатів компанії, який демонструє яку частину виручки організації становить прибуток. Даний показник знизився на 5 пунктів і у 2020 році становив 2,69% проти 7,77% у 2018 році.

Рентабельність власного капіталу відображає, що 1 грн вкладених власниками коштів приносить у 2020 році 18,81 коп. чистого прибутку проти 45,45 коп у 2018 році.

Отже, охарактеризувавши показники рентабельності можна зробити висновок про зниження ефективності господарської діяльності підприємства. Активи у 2020 році стали приносити менше прибутків, що потребує розробки негайних заходів.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки і устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер

і високий потенціал розвитку в майбутньому. Одною із основних функціональних цілей економічної безпеки є забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства [80 ,с. 354].

Спрогнозуємо рівень точки беззбитковості на 2023 рік за допомогою екстраполяційного методу. Тобто, на основі середнього темпу приросту показників за попередні 3 роки ми плануємо дані фінансової звітності на 2023 рік і далі, таким чином визначивши базу для розрахунку економічної ефективності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Розрахункові показники точки беззбитковості

Показники	роки			
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2023 р.
Чистий дохід, тис.грн.	67169,4	242446,3	157676,7	299585,83
Постійні витрати(ПВ), тис. грн.	10707	18700,4	21717,6	41263,44
Зміні витрати(ЗВ), тис. грн.	51655,9	217517,5	132313,2	251395,08
Валовий прибуток(Вп), тис. грн.	15513,5	24928,8	25363,5	48190,75
Валова прибутковість чистого доходу	0,23	0,10	0,16	0,16
Витратомісткість чистого доходу	0,77	0,90	0,84	0,84
Величина чистого доходу для точки беззбитковості, тис. грн.	46358,51	181871,7	135011,3	256521,05
Величина змінних витрат для точки беззбитковості(ЗВтб), тис. грн.	35651,51	163171,28	113293,72	215257,61
Рівень беззбитковості,%	30,98	24,98	14,37	14,37

За даними таблиці 2.9 прогнозований рівень беззбитковості на 2023 рік залишаємо на рівні 2020 року і тоді величина чистого доходу, що забезпечує беззбитковий рівень має становити 299585,83 тис.грн.

У ринковій системі стабільність роботи підприємства визначається такими основними факторами, як зростаючим обсягом реалізації продукції, нормальною (стабільною) прибутковістю, фінансовою стійкістю. Якщо порушується така стабільність, то підприємству загрожує можливість банкрутства.

Діагностику фінансового стану підприємства (за 2020 рік) за інтегральною оцінкою ймовірності банкрутства здійснимо використовуючи наступний алгоритм розрахунку за методикою, що була запропонована в 1968 р. відомим західним економістом, професором Нью-Йоркського університету Едвардом Альтманом [75, с. 411].

$$ІБ=1,2(ОА:А)+1,4(ЧП:СА)+3,3(П:СА)+0,6(ВК:ЗК)+1,0(ЧД:СА)= 3,86$$

ОА – оборотні активи; А – активи; ВК – власний капітал; П – прибуток до оподаткування; СА – середньорічна вартість активів; КВ – власний капітал; ЗК – залучений капітал; ЧП – чистий прибуток; Д - дивіденди; ЧД – чистий дохід.

Оскільки рівень ІБ=3,86, а це більше нормативного 2,99, то підприємство є фінансово стійким. Ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності в найближчі 2 року значно невисокий.

Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження в роботі було обрано ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» - вагомого представника телекомунікаційної галузі України. Організаційна структура управління підприємством є лінійно-функціональна, яка спирається на розподіл повноважень та відповідальності по функціях управління по горизонталі та прийняття рішення по вертикалі.

Діяльність ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» характеризується зростанням чистого доходу, проте чистий прибуток зменшується, оскільки збільшуються витрати. Прослідковується значна залежність від позикових коштів, але підприємство спроможне покрити їх оборотними активами.

При аналізі ефективності господарської діяльності за показниками фінансової звітності ставлять такі основні завдання: вивчити обсяг і структуру абсолютної величини чистого прибутку підприємства; визначити показники відносної прибутковості.

Охарактеризувавши показники рентабельності можна зробити висновок про зниження ефективності господарської діяльності підприємства. Активи у 2020 році стали приносити менше прибутків, що потребує розробки негайних заходів.

За моделлю Альтмана інтегральний показник більше нормативного 2,99, тож підприємство є фінансово стійким. Ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності в найближчі 2 року значно невисокий.

РОЗДІЛ 3
МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ»

3.1. Шляхи підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства

Вся доцільна діяльність людини так чи інакше пов'язана із проблемою ефективності. В основі цього поняття лежить обмеженість ресурсів, бажання заощаджувати час, одержувати якнайбільше продукції з доступних ресурсів. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - від власників приватного підприємства до керівників держави. Отже, об'єктом управління ефективністю визначають господарську діяльність підприємства, а суб'єктом – власники, директори, керівники цехів.

Побудова показників ефективності діяльності підприємства базується на певних методологічних принципах:

- результати і витрати, що використовуються з метою формування відповідних показників ефективності, треба порівнювати як їхнє співвідношення або різницю;
- результат діяльності має бути повним, тобто враховувати всі елементи котрі вже не можуть повторюватись у подальших розрахунках;
- поточні витрати не можуть мати у своєму складі будь-яких елементів результату.

Узагалі проблема визначення ефективності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство - це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Тому сподіватися, що можна дістати просту й легко зрозумілу схему аналізу, яка давала б змогу

отримувати бажаний результат в усіх випадках, було б не зовсім правильно.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат — трудових, матеріальних, фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу. Виходячи з цього єдиним народногосподарським економічним критерієм ефективності виробництва можна вважати зростання продуктивності суспільної (живої і уречевленої) праці.

У загальному вигляді критерій ефективності виробництва відображає постійно здійснюваний процес максимізації обсягу чистої продукції (національного доходу) по відношенню до витрат живої і уречевленої праці (персоналу і виробничих фондів підприємства або народного господарства в цілому). На рівні госпрозрахункового підприємства модифікованою формою єдиного критерію ефективності (продуктивності) його діяльності може слугувати максимізація прибутку за умови економічно обґрунтованої побудови систем цін на вироблювану продукцію та оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва. Між народногосподарським і госпрозрахунковим (комерційним) критеріями принципової розбіжності не існує, оскільки при правильно побудованих цінах на засоби виробництва і кінцеву продукцію збільшення обсягу чистої продукції підприємства справляє адекватний вплив і на величину одержуваного ним прибутку. Кількісна визначеність і зміст критерію знаходять найбільш повне відображення в конкретних показниках ефективності виробництва.

Розглянувши загальні напрямки об'єкта, можна виділити ресурсний, організаційний та технологічний напрямки підвищення ефективності (рис. 3.1).

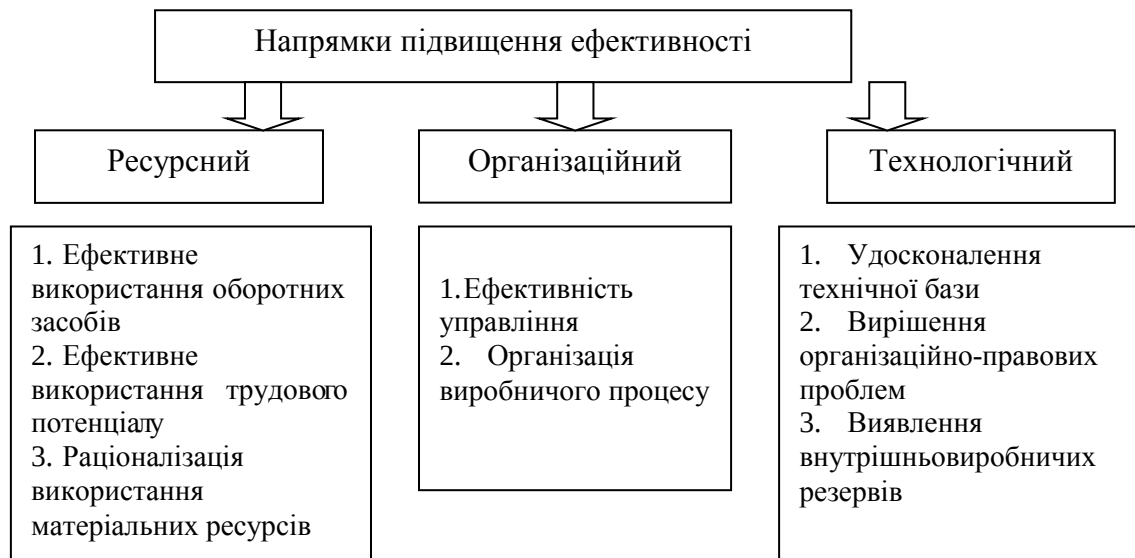


Рис. 3.1. Напрямки підвищення ефективності

Ресурсний - відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів.

У межах другого, тобто організаційного, напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний.

Важливим напрямком підвищення ефективності є раціональне використання основних виробничих засобів підприємства, підвищення випуску продукції з одиниці основних виробничих засобів, підвищення фондівіддачі, краще використання машин і устаткування.

Зростання фондівіддачі відносно знижує потреби у капітальних вкладеннях на розширення виробництва. Для досягнення більш високого рівня використання наявного виробничого потенціалу необхідно привести до дії наступні резерви:

- інтенсивне використання виробничих площ;
- введення в дію неустановленого обладнання;
- забезпечення максимізації надання послуг за профілем підприємства;
- застосування нової технології організації процесу надання послуг та праці.

Це можливо реалізувати шляхом підвищення технічного рівня виробництва, прискореного освоєння введених в дію виробничих потужностей, підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання, зменшення втрат робочого часу і простоїв обладнання, вдосконалення організації праці. Реалізація резервів, зв'язаних з інтенсифікацією виробництва, здійснюється шляхом заміни низькопродуктивних машин високопродуктивними. І якщо при цьому нова техніка використовується раціонально, то, як правило, покращуються всі техніко-економічні показники виробництва: зростає продуктивність праці та фондівіддача, знижується собівартість продукції, підвищується випуск продукції з одиниці основних виробничих фондів. Великий вплив на ефективність використання основних виробничих фондів має також підвищення кваліфікації персоналу підприємства.

Один із перших важливих напрямів підвищення ефективності виробництва є підвищення продуктивності праці та економія робочого часу. Забезпечення високого рівня розвитку виробництва та постійного його зростання; стійкого підвищення матеріального добробуту працівників та покращення умов праці у сучасних умовах можливе лише за умов постійного підвищення продуктивності праці. Зростання обсягу виробництва може бути зумовлено збільшенням кількості працюючих або більш раціональним використанням трудових ресурсів, підвищенням продуктивності праці

кожного робітника. Ефективність залежить від співвідношення витрат на виробництво продукції та отриманого результату. Зростання продуктивності праці, з одного боку, знаходить своє відображення у зменшенні витрат праці, робочого часу на виготовлення одиниці продукції. Отже, при правильному співвідношенні у темпах зростання продуктивності праці і заробітної плати доля оплати праці у собівартості продукції зменшується. Практика свідчить про те, що здійснення комплексних заходів з подальшої раціоналізації виробництва позитивно впливає і на економію робочого часу, і на більш ефективне використання виробничих фондів. Зростання продуктивності праці, з іншого боку, сприяє підвищенню обсягу виробництва продукції. Це, в свою чергу, позитивно впливає і на зменшення виробничих витрат, і на загальну суму прибутку, рентабельність господарювання. В нових умовах господарювання, коли більше уваги приділяється якісним, а не кількісним показникам, посилюється увага до технічного рівня та якості продукції, забезпечення високих темпів зростання виробництва з меншими витратами ресурсів, провадиться науковий пошук і експериментальна перевірка методів більш точної оцінки продуктивності праці.

Наступним важливим напрямком підвищення ефективності виробництва є ефективне використання матеріальних ресурсів: зниження витрат сировини, матеріалів, палива та енергії на одиницю виробленої продукції, тобто матеріалоемності виробництва. Цей фактор має дуже великий вплив. Якщо взяти до уваги той факт, що більшість виробництв є матеріалоемними, то зниження використання матеріалів навіть у невеликих кількостях дає велику економію. Резерви та шляхи зниження матеріалоемності надзвичайно різноманітні. Для втілення цієї мети велике значення має: використання найновіших досягнень науково-технічного прогресу, ресурсозберігаючої техніки і технології; підвищення економічності конструкції машин та обладнання; створення та широке використання високоекономічних матеріалів; впровадження безвідходних та маловідходних технологій; оптимізація комплексної переробки сировини;

максимальна утилізація відходів та зменшення браку. Основою раціонального господарювання є впровадження противитратних стимулів, суворий облік та контроль за використанням матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів.

Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, - від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного).

В найближчий час, керівництву підприємства, слід переглянути деякі моменти у сфері економічних відносин із своїми прямими постачальниками, з метою зменшення питомої ваги собівартості продукту. Тому, пропонується переукласти відповідні договори та прописати в них нові умови, які будуть більш вигідними та дієвими, або знайти інших постачальників, які будуть згодні на такі умови співпраці. Якщо керівництво перегляне та змінить якість свого продукту шляхом зниження собівартості товару та позбувшись запасів, то в власному розпорядженні у підприємства з'являться грошові запаси, які можна буде націлити на проведення маркетингової діяльності [12, с. 126].

Паралельно слід здійснювати пояснювальні бесіди із працівниками підприємства всіх рівнів управління, з метою зниження опори змінам. Слід постійно інформувати їх про будь-які зміни, залучати до трансформаційних процесів, етапів модернізації, які повинні відповідати всім стандартам. Головним залишається для підприємства – це мотивація працівників, яка може проявлятися матеріальною або нематеріальною вигодою для працівників. З вище перерахованого слід зробити висновок, що основним аспектом в підвищенні ефективності діяльності підприємства є розробка стратегії розвитку.

3.2. Обґрунтування резервів підвищення ефективності господарської діяльності

Треба розрізняти поняття фактору та резерву. Так, фактор – це рушійна сила, яка спричиняє зміну ефективності діяльності підприємства. Аналіз впливу факторів на підвищення ефективності діяльності підприємства є основою для виявлення резервів та обґрунтування шляхів її підвищення.

Але у кожній господарській діяльності є невикористані можливості підвищення ефективності. Їх називають резервами господарській діяльності та поділяють на явні (видимі), які тільки треба привести до дії в інтересах підприємства, і приховані, виявити які можливо за допомогою економічного аналізу, тому що такі резерви проявляються, як невикористані можливості факторів. У випадку з явними резервами також необхідно проводити розрахунки для оцінки їх значимості та ефективності впровадження у господарську діяльність.

Розрізняють внутрішньовиробничі та зовнішні резерви (тобто галузеві, регіональні, природно-екологічні та ін.); по строку мобілізації та впровадження розрізняють поточні та перспективні резерви; по елементах виробничого процесу резерви поділяються на трудові, матеріальні, резерви використання основних виробничих фондів. Для економічного аналізу також важлива класифікація резервів по організаційно-технічним та соціально-економічним ознакам. Організаційно-технічні резерви пов'язані з вдосконаленням конструкції та підвищенням якості продукції; технологією та підготовкою виробництва; організацією виробництва, праці та управління; реконструкцією, оновленням парку обладнання і модернізацією техніки. Соціально-економічні резерви пов'язані з покращенням умов та змісту праці; вдосконаленням матеріального та нематеріального стимулювання; вдосконаленням використання трудових ресурсів. Резерви виробництва слід також поділяти на ті, які не потребують капітальних вкладень для їх впровадження у виробництво; на прості, які впроваджуються у виробництво

у рамках поточних організаційно-технічних заходів та складні, які потребують науково-технічної розробки та технічної документації.

У сучасних умовах розвитку економіки важливе значення набирає інтенсифікація господарської діяльності. Інтенсифікація господарської діяльності – це спосіб розвитку, змістом якого є використання у господарській діяльності, тобто на підприємствах, найновіших досягнень науки і техніки, передового досвіду. Прискорення науково-технічного прогресу є одним із факторів підвищення ефективності господарської діяльності із класифікації по напрямках розвитку та вдосконалення господарської діяльності, але треба зазначити, що цей фактор дуже тісно переплітається із такими факторами, як підвищення ефективності праці, зниження матеріалоємності, капіталоємності та фондомісткості господарського процесу. Тут можна сказати, що цей фактор є найважливішим засобом підвищення ефективності діяльності господарської діяльності. В умовах всесвітньої інтенсифікації господарської діяльності зростає значення показника трудомісткості. Основними факторами зниження трудомісткості, які можна вважати інтенсивними резервами підвищення продуктивності праці, є: підвищення фондоозброєності; підвищення кваліфікації кадрів, майстерності робочих; впровадження передових методів організації праці.

Треба зазначити, що виявлення та усунення втрат робочого часу є першочерговою умовою досягнення високої продуктивності праці. Резервами покращення використання робочого часу є скорочення його непродуктивних витрат, тобто втрат від: браку, відхилення від заданого технологічного процесу, зниження сортності продукції. Вагомими резервами підвищення продуктивності праці є раціональне використання персоналу, тобто скорочення адміністративно-управлінського апарату за рахунок вдосконалення структури органів управління та скасування зайвих ланок, більш широкого використання сучасної техніки і технології, скорочення плинності кадрів та інше.

З усього вищевикладеного можна зробити висновок, що найважливішими факторами підвищення ефективності функціонування підприємств є: підвищення ефективності праці за рахунок підвищення її продуктивності та економії робочого часу; ефективне використання матеріальних ресурсів; зниження фондомісткості та капіталоємності господарської діяльності за рахунок ефективного використання основних засобів, а основним засобом підвищення ефективності діяльності підприємств є інтенсифікація, впровадження у господарську діяльність найновіших досягнень науково-технічного прогресу, нових видів машин та обладнання, застосування нових технологій та використання передового світового досвіду.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності господарської діяльності (діяльності підприємства) не однакові за ступенем дії (впливу), використання і контролю. Тому для практики господарювання, керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) підприємств важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю і використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників на різних рівнях управління господарською діяльністю. Підприємство може і повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників шляхом розробки і послідовного здійснення власної програми підвищення ефективності господарської діяльності, а також врахувати вплив на неї зовнішніх чинників – економічної соціальної політики держави, діяльності національних інституційних організацій розвитку інфраструктури і структурних змін у суспільстві [19, с. 270].

Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності господарської діяльності (діяльності підприємства) є працівники – керівники, підприємці, спеціалісти, робітники. Продуктивність їх праці багато в чому визначається методами, технікою, особистим умінням, знаннями, відношенням до праці та здібністю виконувати ту або іншу роботу. Ділові якості працівників найбільш повно можуть проявлятися в умовах

функціонування на підприємстві потужного і гнучкого мотиваційного механізму. Продуктивність праці буде зростати тоді, коли керівництво підприємства матеріально і морально заохочує до використання творчих здібностей усіх категорій працівників, проявляє інтерес до їх особистих проблем життєдіяльності, сприяє створенню і підтриманню благоприємного соціального мікроклімату, у межах своїх повноважень і можливостей підприємства здійснює соціальний захист людей, гарантує їх зайнятість тощо.

Єдність трудового колективу, раціональність у делегуванні відповідальності і нормах керованості відносяться до принципів доброї організації справ на підприємстві, що забезпечують необхідну спеціалізацію і координацію виробничих і управлінських процесів і, отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) діяльності. Однією з причин недостатньої продуктивності підприємства як складної виробничо-економічної системи є занадто жорстка її організаційна структура, надмірне відокремлення підрозділів за професійними групами або функціями. Тому система повинна бути динамічною і гнучкою, періодично реорганізованою у відповідності з новими завданнями, що постають перед підприємством при зміні ситуації.

Таблиця 3.1

Інтегрована модель чинників ефективності господарської діяльності

Класифікаційні ознаки чинників ефективності господарської діяльності			
Види витрат і ресурсів (джерела підвищення ефективності)	Основні напрямки розвитку і удосконалення виробництва	Місце реалізації чинників у системі управління виробництвом	
Продуктивність праці Фондомісткість Матеріаломісткість продукції Природні ресурси	НТП Структура виробництва Організаційні системи управління Форми і методи організації виробництва Якість продукції Планування і мотивація виробництва	внутрішні	зовнішні
		<u>“Тверді”</u> Технологія Устаткування Матеріали і енергія Послуги <u>“М’які”</u> Працівники Організація і системи Методи роботи Стиль управління	Державна економічна і соціальна політика Інституційні механізми Інфраструктура Структурні зміни

Чинники зростання ефективності господарської діяльності

Більш досконалі методи роботи в умовах переважання трудомістких процесів стають достатньо перспективними для зростання продуктивності. Наукова організація роботи у всіх підрозділах підприємства мусить зробити ручну працю більш продуктивною за рахунок удосконалення способів виконання трудових операцій, застосовуваних механізмів та інструментів, організації робочих місць. Для удосконалення методів праці на підприємстві дуже важливим є постійний аналіз трудових операцій і використання робочого часу, систематична атестація робочих місць, узагальнення і використання нагромадженого на інших споріднених підприємствах позитивного досвіду, організація навчання різних категорій працівників прогресивним прийомам праці, усунення непотрібної (зайвої) роботи і виконання корисної з меншими витратами сили, часу і коштів.

Значний (за деякими оцінками – переважний) внесок у зростання ефективності (продуктивності) виробництва може забезпечувати сучасна добре організована система управління, під контролем якої знаходяться ресурси і результати діяльності підприємства. Складовою частиною такої системи є стиль управління – типовий “м’який” чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. Кожен керівник, підприємець чи менеджер підприємства мусить знати, що абсолютно досконалого стилю управління для усіх випадків не існує. Загальна ефективність діяльності підприємства залежить від того, коли, де, як і по відношенню до кого застосовується відповідний стиль управління. Відомо, що стиль управління, в якому поєднані професійна компетентність, діловитість і висока етика взаємовідносин між людьми, впливає практично на усі види і напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, в якій мірі враховуються зовнішні чинники зростання ефективності виробництва на тому чи іншому підприємстві.

Максимально можливого впливу внутрішніх (“твердих” і “м’яких”) чинників на рівень ефективності господарської діяльності можна досягти

лише при забезпеченні необхідної комплексності їх використання, узгодженості взаємодії у часі і просторі. Наприклад, можна використовувати найновіші технології і устаткування, але продовжувати застосовувати застарілі форми організації праці або мати на підприємстві недостатньо підготовлені кадри. Зрозуміло, що у такому випадку позитивних зрушень у ефективності господарської діяльності не станеться.

На рівень продуктивності кожного окремого підприємства безпосередній чи непрямий вплив справляють зовнішні чинники ефективності виробництва. Проте самі підприємства не можуть активно їх контролювати. Ось чому ці чинники слід знати і вивчати, зрозуміти їх дію (вплив) і приймати до уваги при розробці (плануванні) і здійсненні програм підвищенні ефективності господарської діяльності на підприємствах. У зв'язку з цим стає очевидною необхідність суттєвої характеристики і окреслення напрямків дії окремих зовнішніх чинників ефективності (продуктивності).

Неабиякий безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств, рівень ефективності їх виробництва в цілому справляє належний розвиток і високоякісне функціонування інфраструктури – комунікацій, транспорту, оптової і роздрібною торгівлі, спеціалізованих інформаційних систем тощо.

На показники ефективності (продуктивності) на різних рівнях господарювання нерідко впливають структурні зміни у суспільстві належно від якості управління діяльністю окремих підприємств. При чому така взаємодія у довгостроковій перспективі завжди має двосторонній характер, тобто структурні зміни відбиваються на рівні загальної ефективності, а позитивні зрушення продуктивності можуть сприяти модифікації самої структури суспільного виробництва. Подібні зміни є не лише результатом, але й причиною економічного і соціального розвитку суспільства. Розуміння цих змін дозволяє уникати непотрібних похибок у прийнятті урядових рішень, більш реалістично і цілеспрямовано планувати діяльність

підприємства, розвивати ринкову і соціальну інфраструктуру. Найбільш важливим окрім політичних, вважаються структурні зміни економічного і соціального характеру. Найістотніші економічні зміни відбуваються у таких сферах:

1) моделях зайнятості населення – зрушення зайнятості від сільського господарства до обробної промисловості, а також від останньої до невиробничих галузей (особливо сфери послуг);

2) складі основних засобів (основного капіталу) – визначаються розмірами фонду нагромадження та інвестицій за ознаками інтенсивності оновлення, строку використання, ступеню втілення технологічних новин, рівнем капіталомісткості;

3) технологіях, наукових дослідженнях і розробках – співвідношення імпорту технологій з залученням іноземного капіталу і вітчизняних технологічних розробок, зрушення нетрадиційних до технологій і розробок, що супроводжуються революційними проривами у цих галузях;

4) масштабах (концентрації) господарської діяльності – помітне збільшення частки дрібних (малих) і середніх підприємств, що можуть стати і стають конкурентоспроможними за умови їх необхідної спеціалізації та наявності великих і розрахованих на тривалий період партій замовлень на виготовлювану ними продукцію.

Структурні зміни соціального характеру торкаються головним чином персоналу (робочої сили) і трудового потенціалу; вони характеризуються істотними зрушеннями у їх складі за ознаками – статі, освідченості, кваліфікації, національних особливостей характеру тощо.

У зарубіжній практиці аналітики приділяють значної уваги дослідженню і оцінці рентабельності активів, показника якого ще називають економічною рентабельністю підприємства. Проведемо оцінку даного показника на основі вивчення факторів впливу. З метою деталізації здійснення факторного аналізу проведемо моделювання рентабельності активів для побудови трьохфакторної моделі.

На рентабельність активів можна впливати шляхом збільшення рентабельності продажу та швидкості обертання активів. Водночас збільшення чистого доходу підприємства не повинно призводити до одночасного значного збільшення активів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Факторний аналіз рентабельності активів підприємства

Показники	2018 рік	2020 рік	Відхилення +, –
1. Чистий дохід підприємства, тис. грн	67169,4	157676,7	90507,30
2. Чистий прибуток підприємства, тис. грн	5223,8	4239,7	-984,10
3. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн	37107,9	75445,1	38337,20
4. Коефіцієнт оборотності активів	1,81	2,09	0,28
5. Рентабельність продажу, %	7,78	2,69	-5,09
3. Рентабельність активів, %	14,08	5,62	
4. Відхилення рентабельності активів за рахунок зміни:			
1. Коефіцієнта оборотності активів			2,18
2. Рентабельності продажу			-10,63

$$РА = \frac{ЧП}{СА} \times 100 = \frac{ЧД}{СА} \times \frac{ЧП}{ЧД} \times 100,$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн; СА – середньорічна вартість активів, тис. грн; ЧД – чистий дохід від реалізації, тис. грн.

Проведемо розрахунок умовних значень рентабельності активів при почерговій змін факторів:

$$РА (Коб) = 16,25\%$$

$$РА (Рпрод) = 5,62\%$$

Зростання оборотності активів підприємства призводить до зростання рентабельності активів на 2,18 пунктів, а зменшення рентабельності продажу на 5,09 пункти зменшує рентабельність активів на 10,63 пункти, тобто при зміні рентабельності продажу на 1% рентабельність активів змінюється на 2,09%.

Таким чином, підприємство має спрямовувати зусилля на зростання рентабельності продажу.

Визначимо рентабельність продажу через вплив на її зміну чистого прибутку, собівартості реалізованої продукції, загальні витрати підприємства та отриманий чистий дохід від реалізації. Тобто рентабельність продажу будемо визначати як добуток рентабельності виробництва, частки собівартості у загальних витратах і витратомісткості реалізованої продукції:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \times 100 = \frac{\text{ЧП}}{\text{Соб}} \times \frac{\text{Соб}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{ЧД}} \times 100$$

Таблиця 3.3

Факторний аналіз рентабельності продажів підприємства

Показники	2018 рік	2020 рік	Відхилення +, –
1	2	3	4
1. Чистий дохід підприємства, тис. грн	67169,4	157676,7	90507,30
2. Чистий прибуток підприємства, тис. грн	5223,8	4239,7	-984,10
3. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	50367	131162,1	80795,10
4. Загальні витрати підприємства, тис. грн	62362,90	154030,80	91667,90
5. Рентабельність продажу, %	7,78	2,69	-5,09
6. Рентабельності виробництва, %	10,37	3,23	-7,14

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4
7. Частка собівартості в загальних витратах підприємства (Чв)	0,81	0,85	0,04
8. Витратомісткість реалізованої продукції (Вм)	0,93	0,98	0,05

Проведемо розрахунок умовних значень рентабельності активів при почерговій змін факторів:

$$R_{\text{прод}} (R_{\text{вир}}) = 2,42\%$$

$$R_{\text{прод}} (Чв) = 2,56\%$$

$$R_{\text{прод}} (Вм) = 2,69$$

$$\Delta R_{\text{прод}} (R_{\text{вир}}) = 2,42 - 7,78 = -5,35 \%$$

$$\Delta R_{\text{прод}} (Чв) = 2,56 - 2,42 = 0,132 \%$$

$$\Delta R_{\text{прод}} (Вм) = 2,69 - 2,56 = 0,133 \%$$

Зниження рентабельності виробництва підприємства призводить до зменшення рентабельності продажу на 5,35 пункти, а зростання частки собівартості в загальних витратах збільшує рентабельності продажу на 0,13

пункти, і зростання витратомісткості чистого доходу спричиняє зростання рентабельності продажу на 0,133 пункти.

Отже, найбільший вплив на рентабельність спричиняє зростання собівартості продукції та зниження величини чистого прибутку. Тож заходи по забезпеченню ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» мають бути спрямовані на зменшення витрат підприємства і зростанні чистого прибутку.

3.3. Розрахунок економічного ефекту від заходів підвищення ефективності господарської діяльності

Ефективність характерна не для всякої взаємодії, а лише для тої, яка носить цілеспрямований характер. Тому ця категорія носить управлінський характер та відображає ступінь досягнення поставлених цілей. Управління ефективністю фірми можна охарактеризувати як сукупність впливів, які на основі конкретної інформації вибираються із декількох можливих та спрямовані на підтримку або покращення діяльності фірми. Саме управління підприємством означає постійне прийняття рішень, реалізація яких дозволяє підтримувати фірму у стані ділової активності.

Економічна ефективність – це відносний показник, який порівнює отриманий ефект з витратами або ресурсами підприємства які використовуються для досягнення цього ефекту. Але треба зазначити, що абсолютна величина ефекту не відображає масштабів виробництва і понесених витрат. Інакше кажучи, абсолютна величина ефекту відображає лише кількісну оцінку результатів підприємницької діяльності, та не містить їх якісної характеристики. Щоб отримати таку характеристику, необхідно співставити абсолютну величину ефекту з витратами на його одержання. Ми отримаємо не що інше, як ефективність підприємницької діяльності. Вона вимірюється у долях одиниці або в процентах.

Дослідимо фактори впливу на ефективність господарської діяльності та визначимо прогнозні значення розрахункових величин на 2023 рік (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Фактори впливу на ефективність господарської діяльності та прогнозні значення розрахункових величин

Показники	2020 рік	2023 рік	Відхилення 2023р. / 2020р.	Обґрунтування величини прогнозного показника
Абсолютні показники				
Чистий дохід, тис.грн.	157677	299585,73	141909,03	Чистий дохід зріс за рахунок збільшення виручки від реалізації, тобто підприємство збільшило обсяг, а ціну залишив незмінною
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	131162	222975,57	91813,47	Підприємство знайшло постачальників, у яких комплектуючі дешевші та скоротило витрати на логістику
Чистий прибуток, тис.грн.	4239,7	8479,4	4239,7	Збільшився за рахунок зростання випуску продукції, що в свою чергу збільшив чистий дохід
Постійні витрати, тис.грн.	21717,6	26061,12	4343,52	Зросли за рахунок кількості ділових відряджень
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	62	64	2	В результаті збільшення обсягів реалізації кількість працівників зросла
Відносні показники				
Рентабельність продажів, %	2,69	2,83	0,14	Зростання даного показника супроводжується зростанням чистого доходу та зменшенням собівартості
Рентабельність власного капіталу, %	18,81	37,62	18,81	Так як власний капітал за останні 3 роки не змінився, а чистий прибуток – зріс
Рентабельність активів підприємства, %	5,62	11,24	5,62	За рахунок того, що чистий прибуток збільшується вищими темпами, ніж активи
Продуктивність праці, тис.грн./особу.	2543,2	4681,03	2137,83	Зросла за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції більшими темпами ніж кількості персоналу
Коефіцієнт оборотності активів	2,09	3,97	1,88	Збільшився за рахунок ефективного використання активів на підприємстві

Проаналізувавши таблицю 3.4 можна зробити висновок, що прогнозне значення чистого доходу на 2023 рік становить 299585,73 тис.грн., що на 141909,03 тис.грн. більше, ніж у 2020 році. Даний результат характеризується збільшенням виручки від реалізації у випадку, коли підприємство збільшить обсяг реалізованої продукції, а ціну на неї залишить незмінною.

У випадку, коли підприємство знайде постачальників з комплектуючими за меншою ціною та оптимізує витрати на логістику, виробнича собівартість на 2023 рік становитиме 222975,57 тис.грн.

Внаслідок зростання чистого доходу, за рахунок збільшення виручки від реалізації, та зменшення операційних витрат, рентабельність продажів зросте на 0,14 пунктів у 2023 році у порівнянні з 2020 роком.

За рахунок збільшення обсягу виробленої продукції одним середньообліковим працівником прогнозне значення продуктивності праці у 2023 році складатиме 4681,03 тис.грн./особу.

Запропоновані заходи є мінімумом, який призводить до зростання ефективності господарської діяльності, що підтверджують табличні дані.

Висновки до розділу 3

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат — трудових, матеріальних, фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу. Виходячи з цього єдиним народногосподарським економічним критерієм ефективності виробництва можна вважати зростання продуктивності суспільної (живої і уречевленої) праці.

Важливим напрямком підвищення ефективності є раціональне використання основних виробничих засобів підприємства, підвищення випуску продукції з одиниці основних виробничих засобів, підвищення фондівіддачі, краще використання машин і устаткування.

Найважливішими факторами підвищення ефективності функціонування підприємств є: підвищення ефективності праці за рахунок підвищення її продуктивності та економії робочого часу; ефективне використання матеріальних ресурсів; зниження фондомісткості та капіталоємності господарської діяльності за рахунок ефективного використання основних засобів.

При визначенні резервів покращення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» виявили необхідність зміни рентабельності продажу, як слабкої ланки підприємства. Рентабельність продажу визначали як добуток рентабельності виробництва, частки собівартості у загальних витратах і витратомісткості реалізованої продукції. Зниження рентабельності виробництва підприємства призводить до зменшення рентабельності продажу на 5,35 пункти, а зростання частки собівартості в загальних витратах збільшує рентабельності продажу на 0,13 пункти, і зростання витратомісткості чистого доходу спричиняє зростання рентабельності продажу на 0,133 пункти. Отже, найбільший вплив на рентабельність спричиняє зростання собівартості продукції та зниження величини чистого прибутку.

Запропоновані заходи характеризуються збільшенням виручки від реалізації у випадку, коли підприємство збільшить обсяг реалізованої продукції, а ціну на неї залишить незмінною. У випадку, коли підприємство знайде постачальників з комплектуючими за меншою ціною та оптимізує витрати на логістику, виробнича собівартість на 2023 рік становитиме 222975,57 тис.грн. Внаслідок зростання чистого доходу, за рахунок збільшення виручки від реалізації, та зменшення операційних витрат, рентабельність продажів зросте на 0,14 пунктів у 2023 році у порівнянні з 2020 роком. За рахунок збільшення обсягу виробленої продукції одним середньообліковим працівником прогнозне значення продуктивності праці у 2023 році складатиме 4681,03 тис.грн./особу.

ВИСНОВКИ

1. Економічна ефективність – найважливіша соціально-економічна категорія, для якої характерні властивості динамічності й історичності.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання підприємства, необхідно отриманий прибуток порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність.

2. Система показників ефективності виробництва, що побудована з урахуванням зазначених принципів, має включати декілька груп: узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності підприємства); показники ефективності використання праці (персоналу); показники ефективності використання виробничих основних і оборотних засобів; показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів і капітальних вкладень).

3. Ефективність діяльності підприємства в умовах ринкової економіки визначає його спроможність до фінансового виживання, залучення джерел фінансування та їх прибуткового використання.

4. Розглянувши нормативну базу на рівні держави, можна зробити висновок, що досліджувана тема регулюється багатьма нормативними актами, а саме: Господарський кодекс України, Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, Податковий кодекс України, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” та інше.

5. ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» є потужним підприємством телекомунікаційної галузі, яке входить до об’єднання DEPS, займає вагому частку на українському ринку. Підприємство створено з метою здійснення оптово-роздрібної торгівлі електронними компонентами та устаткуванням, радіотелевізійною апаратурою, засобами звуко- та відеозапису.

6. Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Чистий прибуток підприємства зменшився за досліджуваний період на 984,1 тис. грн. За досліджуваний період фондівдача підвищилась на 36,8 пунктів, що передбачає збільшення чистого доходу на 1 грн. основних засобів. Наступним показником визначення ефективності основних засобів є фондоозброєність, яка демонструє зростання озброєності основними засобами на 1 працівника на 1,3 тис. грн. Також, за звітний період спостерігається зростання коефіцієнту оборотності на 0,3 пункти. Не зважаючи на зростання чисельності персоналу підприємства на 18 осіб спостерігається значне зростання продуктивності праці, більше ніж на 66 %. Прослідковується значна залежність від позикових коштів, але підприємство спроможне покрити їх оборотними активами.

7. При аналізі ефективності господарської діяльності за показниками фінансової звітності ставлять такі основні завдання: вивчити обсяг і структуру абсолютної величини чистого прибутку підприємства; визначити показники відносної прибутковості, котрі можна поділити на дві групи: показники прибутковості вкладених коштів (ресурсів) у підприємницьку діяльність (активи підприємства) та прибутковості понесених підприємством витрат в процесі господарювання. Валова рентабельність у 2020 році у порівнянні з 2018 роком зменшився на 13,4 пункти і становить 20,22%. Результативним показником є рентабельність господарської діяльності, яка відображає, що у 2018 році на 1 гривню загальних витрат підприємства припадало 8,5 коп чистого прибутку, у 2019 році – 2,9 коп чистого прибутку і у 2020 році – 2,77 коп. чистого прибутку. Оскільки основну частину в капіталі підприємства займають оборотні активи, тому варто розрахувати рентабельність саме даної частини майна. У 2018 році дана рентабельність становила 14,51%, а у 2020 році – 5,76%, що передбачає зменшення віддачі 1 грн. оборотних активів підприємства на 8,75 коп. Рентабельність продажу (ROS) ключовий показник фінансових результатів компанії, який демонструє яку частину виручки організації становить прибуток. Даний показник

знизився на 5 пунктів і у 2020 році становив 2,69% проти 7,77% у 2018 році. Рентабельність власного капіталу відображає, що 1 грн вкладених власниками коштів приносить у 2020 році 18,81 коп. чистого прибутку проти 45,45 коп у 2018 році.

Отже, охарактеризувавши показники рентабельності можна зробити висновок про зниження ефективності господарської діяльності підприємства. Активи у 2020 році стали приносити менше прибутків, що потребує розробки негайних заходів.

8. Розглянувши загальні напрямки об'єкта, можна виділити ресурсний, організаційний та технологічний напрямки підвищення ефективності. Один із перших важливих напрямів підвищення ефективності виробництва є підвищення продуктивності праці та економія робочого часу.

9. В найближчий час, керівництву підприємства, слід переглянути деякі моменти у сфері економічних відносин із своїми прямими постачальниками, з метою зменшення питомої ваги собівартості продукту. Тому, пропонується переукласти відповідні договори та прописати в них нові умови, які будуть більш вигідними та дієвими, або знайти інших постачальників, які будуть згодні на такі умови співпраці.

10. При визначенні резервів покращення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДЕПС СОЛЮШЕНЗ» виявили необхідність зміни рентабельності продажу, як слабкої ланки підприємства. Рентабельність продажу визначали як добуток рентабельності виробництва, частки собівартості у загальних витратах і витратомісткості реалізованої продукції. Зниження рентабельності виробництва підприємства призводить до зменшення рентабельності продажу на 5,35 пункти, а зростання частки собівартості в загальних витратах збільшує рентабельності продажу на 0,13 пункти, і зростання витратомісткості чистого доходу спричиняє зростання рентабельності продажу на 0,133 пункти. Отже, найбільший вплив на рентабельність спричиняє зростання собівартості продукції та зниження величини чистого прибутку.

11. Запропоновані заходи характеризуються збільшенням виручки від реалізації у випадку, коли підприємство збільшить обсяг реалізованої продукції, а ціну на неї залишить незмінною. У випадку, коли підприємство знайде постачальників з комплектуючими за меншою ціною та оптимізує витрати на логістику, виробнича собівартість на 2023 рік становитиме 222975,57 тис.грн. Внаслідок зростання чистого доходу, за рахунок збільшення виручки від реалізації, та зменшення операційних витрат, рентабельність продажів зросте на 0,14 пунктів у 2023 році у порівнянні з 2020 роком. За рахунок збільшення обсягу виробленої продукції одним середньообліковим працівником прогнозне значення продуктивності праці у 2023 році складатиме 4681,03 тис.грн./особу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агєєва Н. Г., Кузнєцова А. Б. Технологія вибору базових елементів механізму управління розробкою і оцінкою стратегії розвитку на основі збалансованої системи показників. Вісник МАУП. 2020. Т. 15. N 4. С. 89–95.
2. Багров В.П., Багрова І.В. Економічний аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2016. 160с.
3. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 328с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу. К.: Финанси і статистика, 2016. 198 с.
5. Балабанов Й. Т. Аналіз і планування фінансів господарюючого суб'єкта. К.: Финанси і статистика, 2020. 112с.
6. Балазюк О. Показники оцінки та аналізу ефективності виробництва безалкогольних напоїв. URL: www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/KkHivA.pdf
7. Бардиш Г.О. Проектний аналіз: підручник. 2-ге вид., стереотип. К.: Знання, 2016. 415 с.
8. Белашов Л.А. Ефективність виробництва. К.: Вища школа, 2019. 213 с.
9. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. [Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю.]. 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2019. 592с.
10. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2016. 336с.
11. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: Атіка, 2016. 28с.
12. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. Економіка підприємства. Львів: Сполом, 2018. 212 с.

13. Бойчук Ю.Д. Екологія і охорона навколишнього середовища: Навч. посібник. / Бойчук Ю.Д., Солошенко Б.М., Бугай О.В. – 3-тє вид., випр. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 305 с.
14. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
15. Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік для менеджерів та економістів: Навчальний посібник. / За ред. Ф.Ф.Бутинця. Ж.: ПП "Рута", 2000. 672 с.
16. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7050106 «Облік і аудит». Житомир ПП «Рута», 2002. 544 с.
17. Бутинця Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник / За ред. Бутинця Ф.Ф. Житомир: ПП «Рута», 2004. 680 с.
18. Бутов А.М. Інноваційна діяльність регіону: теоретичний аспект. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2019. Вип. 19.13. С. 160-166.
19. Ванинський А.Я. Факторний аналіз господарської діяльності. К.: Финанси і статистика, 2019. 179 с.
20. Ватаманюк З.Г. Актуально про регулювання ефективності господарської діяльності. Фінанси України. 2016. № 3. 152-153.
21. Вейхе Г., Дернинг У. Введення в загальну економіку і організацію виробництва. К: КТУ, 2015. 509 с.
22. Верхоглядова Н.І., Ядранський Д.М., Іваннікова Н.А. Економіка підприємства: Навч. посібник. К.: Професіонал, 2018. 384с.
23. Вечканов В.С. Эффективность производства и ее слагаемые. Л.: ЛГУ, 2004. 150 с.
24. Волков О.І. Економіка підприємства. М.: ИНФРА-М, 2018. 416 с.
25. Воронко О.С., Штепа Н.П. Економічний аналіз: навч. посібник. Львів: Новий світ, 2022. 279 с.

26. Глушко А.Д., Грачова. А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106>. – DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.34
27. Горфинкель. В.Я. Экономика предприятия: Учебник. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. 345 с.
28. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2021. 245 с.
29. Давидюк Ю.В. Формування екологічної свідомості працівників як засіб екологізації виробництва. Вісник ЖДТУ № 2 (28). 2014. С. 299 – 303.
30. Дєєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2017. 328с.
31. Економіка підприємства: Підручник/ За ред. Шегди А.В. К.: Знання, 2016. 614с.
32. Економічний словник-довідник /За ред. доц. екон. наук, проф. С.В. Мочерного. К. Феміна, 2005. 386 с.
33. Єрмолович А.Н. Аналіз ефективності господарської діяльності промислових об'єднань і підприємств . Мінск, 2018. 243 с.
34. Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво. Навч.-метод. посібник. Житомир. ЖІТІ, 1999. 444 с.
35. Золоторогов В.Г. Енциклопедичний словник з економіки. К.: Полум'я, 2017. 571 с.
36. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. - метод. Посібник для самостійного вивч. К.: КНЕУ, 2020. 263 с.
37. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник. К.: ЦУЛ, 2019. 728с
38. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2016. 472 с.
39. Кармазін В.А., Савицька О.М. Економічний аналіз: Навч.

посібник. К.: Знання, 2017. 255с.

40. Касянчук Ю. А. Ефективність діяльності підприємства: підходи до визначення та складові елементи. Сучасні підходи до управління підприємством. Київ, 2018. URL:

<http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/129589>

41. Кац И.Я. Економічна ефективність діяльності підприємств (аналіз та оцінка). К.: Финанси і статистика, 2017. 192 с.

42. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Підручник. / За ред А.Г. Загороднього. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2018. 487с.

43. Клименко С. М., Дуброва О.С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків. К.: КНЕУ, 2015. 252 с.

44. Клишко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. К.: Знання, 2017. 743 с.

45. Коноплицький В., Філіна Г. Це – бізнес: Тлумачний словник економічних термінів. К.: МСП Альтерпрес, 2016. 448 с.

46. Конституція України. К.: Преса України, 1997. 80 с.

47. Коробов М.Я. Фінансово – економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. К.: «Знання», КОО, 2020. 378 с.

48. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства. / [Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижигов В.С., Панков В.А., Герасимов А.А.]. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2017. 400с.

49. Круш В.П. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник. / [Круш В.П., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В., Кириченко С.О., Кривда О.В.]. К.: ЦУЛ, 2008. 206с.

50. Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю М. Экономикс М 1999. 756 с.

51. Маслак О.І., Воробйова Л.Д. Економіка промислового підприємства: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2021. 172 с.

52. Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. Економіка

підприємства: Навч. посібник. К.: Каравела, 2009. 312с.

53. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 132 с.

54. Митяй О.В. Проектний аналіз: Навчальний посібник. К.: ВД Професіонал, 2018. 288с.

55. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник; За ред. Ф.Ф.Бутинця. 2-ге вид., доп. і перероб. Ж.: Рута, 2017. 704с.

56. Негомедзянова Е. А. Формирование модели оценки экономической эффективности генерирующей компании. URL : <http://www.jurnal.org/articles/2007/ekon43.html>.

57. Нортон Дэйвид П., Роберт С. Каплан Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М. : Олимп-Бизнес, 2014. 169 с.

58. Онищенко В.О. Організація виробництва. К.: Ліра, 2003. 336 с.

59. Панасюк Т. П. Методичні підходи аналізу ефективності господарської діяльності підприємства. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29393/1/2019-13_2-10.pdf

60. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели. М.: Экономика, 2014. 191 с.

61. Податковий кодекс України. К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. 336с.

62. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2017. 488с.

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

64. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2018. 630с.

65. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник. Київ «Знання», 2014. 398 с.
66. Садеков А. А., Гусєва О. Ю. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами : навч. посіб. Донецьк : ДонНУЕТ, 2020. 414 с.
67. Світлична Ю. В. Ефективність функціонування регіональних економічних систем. Економіка будівництва і міського господарства. 2017.Т.3 (N1). С. 31-38.
68. Сергєєва О. В. Формування стратегічних змін підприємства на основі збалансованої системи показників. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_1/Sergeeva.pdf.
69. Тарасенко Н.В., Вагнер І.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник Львів: Новий Світ , 2021. 444 с.
70. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник. Ж.: ЖДТУ, 2014. 430с.
71. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. 4-те вид. К.: Каравела, 2011. 352 с.
72. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. 2-ге вид., без змін. К.: КНЕУ, 2016. 316 с.
73. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. К.: Кондор, 2017. 400 с.
74. Фінанси підприємств. Підручник / за ред. А.М. Подерьогіна. К.: КНЕУ, 2021. 654 с.
75. Фридаг Х. Р., Шмидт В.Сбалансированная система показателей / [перевод с нем. М. В. Лапшинова]. М. : Омега-Л, 2016. 144 с.
76. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: Монографія. Ж.: ЖДТУ, 2014. 506с.
77. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: Підручник. Ж.: Спілка економістів України, 2019. 504 с.

78. Цал-Цалко Ю.С., Холод Б.І. Економіка підприємства Житомир: ЖІТІ, 2010. 330с.
79. Шваб Л.І. Економіка підприємства. К.: Каравела. 2017. 584 с.
80. Шершньова З.Е. Стратегічне управління: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2019. 384 с.

Додатки