

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня за спеціальністю
076 “Підприємництво та торгівля”**

**на тему:
«ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ
ТОВ "ПОЛІСЬКА УНІВЕРСАЛЬНА КОМПАНІЯ", РІВНЕНСЬКА
ОБЛ., САРНЕНСЬКИЙ РАЙОН, М. ДУБРОВИЦЯ)»**

**Виконав: студент ДФН,
групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Вовчик О.О.
Керівник : д.е.н., проф. Гарнага О.М.
Рецензент: к.е.н., доц. Лесняк О.Ю.**

Рівне – 2025

Кваліфікаційна робота «Обґрунтування напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства (на прикладі ТОВ "Поліська універсальна компанія", Рівненська обл., Сарненський район, м. Дубровиця) / Вовчик О.О. Рівне: НУВГП, 2025. 98 с.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні засади підвищення ефективності діяльності підприємства. Розглянуто теоретичні аспекти господарської діяльності підприємства. Проведено комплексний аналіз основних економічних показників діяльності підприємства. За результатами дослідження обґрунтовано заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

The qualification work explores the theoretical foundations of improving the efficiency of an enterprise. The theoretical aspects of the enterprise's economic activity were considered. A comprehensive analysis of the main economic indicators of the enterprise's activity was carried out. Based on the results of the study, measures to increase the efficiency of the enterprise's activity in modern economic conditions were justified.

© Вовчик О.О., 2025

© НУВГП, 2025

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу**

Пояснювальна записка

**до кваліфікаційної роботи
на тему:**

**«ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ
ТОВ "ПОЛІСЬКА УНІВЕРСАЛЬНА КОМПАНІЯ", РІВНЕНСЬКА
ОБЛ., САРНЕНСЬКИЙ РАЙОН, М. ДУБРОВИЦЯ)»**

**Виконав: студент ДФН,
групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Вовчик О.О.
Керівник : д.е.н., проф. Гарнага О.М.
Рецензент: к.е.н., доц. Лесняк О.Ю.**

Рівне – 2025

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу
Освітній ступінь _____
магістр
Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Завідувач кафедри економіки
підприємства і міжнародного бізнесу
к.е.н., професор Н.Б.Кушнір

“ ” _____ 2025 року

З А В Д А Н Н Я
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ) СТУДЕНТА
Вовчик Олександр Олегович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Обґрунтування напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства (на прикладі ТОВ "Поліська універсальна компанія", Рівненська обл., Сарненський район, м. Дубровиця). керівник роботи (проекту) **Гарнага Олександр Миколайович, д.е.н., проф.**

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом університету від “17” жовтня 2025 року С №1281

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 20 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи (проекту) фінансова, бухгалтерська і статистична звітність про результати виробничо-господарської діяльності ТОВ «Поліська універсальна компанія» за період 2021-2024 рр., довідкова і нормативна література за темою дослідження

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1. Теоретичні аспекти ефективності господарської діяльності підприємства. Розділ 2. Діагностика господарської діяльності ТОВ "Поліська універсальна компанія". Розділ 3. Обґрунтування впровадження заходів для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Висновки

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

1. Мультимедійна презентація по темі дослідження

2. Роздатковий матеріал

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Гарнага О.М., проф.	25.10.25	05.11.25
2	Гарнага О.М., проф.	06.11.25	06.12.25
3	Гарнага О.М., проф.	07.12.25	15.12.25

7. Дата видачі завдання 25.10.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	Обґрунтування теми кваліфікаційної роботи	25.10 – 27.10.2025 р.	
2.	Розроблення плану кваліфікаційної роботи	28.10 – 29.10.2025 р.	
3.	Опрацювання теоретичного розділу кваліфікаційної роботи	30.10 – 06.11.2025 р.	
4.	Опрацювання аналітичного розділу кваліфікаційної роботи	07.11 – 06.12.2025 р.	
5.	Опрацювання розрахункового розділу кваліфікаційної роботи	07.12 – 14.12.2025 р.	
6.	Оформлення роботи, написання вступу, висновків, оформлення списку літератури, додатків	15.12 – 16.12.2025 р.	
7.	Розроблення електронної презентації результатів та роздаткового матеріалу	16.12. – 18.12.2025 р.	
8.	Здача кваліфікаційної роботи на кафедрі	19.12.2025 р.	
9.	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.12. – 20.12.2025 р.	
10.	Захист кваліфікаційної роботи	22.12. – 25.12.2025 р.	

Студент

(підпис)

Вовчик О.О.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи (проекту)

(підпис)

Гарнага О.М.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	7
Розділ 1. Теоретичні аспекти ефективності господарської діяльності підприємства	9
1.1 Поняття «ефективності», її суть та складові елементи	9
1.2. Показники виміру ефективності	20
1.3. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	36
Висновки до розділу 1	39
Розділ 2. Діагностика господарської діяльності ТОВ "Поліська універсальна компанія"	41
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	41
2.2. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «Поліська універсальна компанія»	44
2.3. Загальний аналіз ефективності діяльності підприємства	49
2.4. Аналіз фінансового стану підприємства	63
2.5. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства	67
Висновки до розділу 2	72
Розділ 3. Обґрунтування впровадження заходів для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.....	75
3.1. Підвищення ефективності діяльності через покращення використання потенціалу оборотних засобів підприємства	75
3.2. Підвищення ефективності діяльності за рахунок модернізації діючого обладнання	80
Висновки до розділу 3	85
Висновки	86
Список використаної літератури	90
Додатки	106

Вступ

Актуальність теми. Ефективність господарської діяльності залишається ключовим завданням для реалізації місії будь-якого підприємства. В умовах сучасної ринкової економіки основним чинником успішного існування підприємств стає впровадження результативної господарської політики та стратегічний розвиток її напрямів. Це обумовлено посиленням конкуренції на ринках збуту, збільшенням витрат, а також зростанням вимог споживачів до рівня обслуговування і якості продукції чи послуг. Внаслідок цього все більш актуальним постає необхідність всебічного оцінювання якості роботи та економічної ефективності функціонування господарюючого суб'єкта..

Вивченість питання. Проблематика забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства є ключовим показником його успішного функціонування в ринкових умовах. Знання фундаментальних теоретичних підходів до цього питання базується на роботах видатних учених-економістів, серед яких Адам Сміт, Антуан Курно, Девід Рікардо, Йозеф Шумпетер, Майкл Портер, Роберт Солоу та інші.

Вітчизняна наукова думка також вагомо сприяла розвитку цієї теми — варто відзначити дослідження таких економістів, як А.Ф. Павленко, В.А. Подсолонко, В.О. Сизоненко, І.З. Должанський, Л.В. Балабанова, М.О. Єрмолов та С.В. Мочерний.

Метою кваліфікаційної роботи є оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства та розробка рекомендацій для її підвищення.

Для досягнення поставленої мети варто виконати наступні основні **завдання:**

- дослідити теоретичні аспекти ефективності господарської діяльності підприємства;

- провести аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Поліська універсальна компанія»);
- дослідити динаміку основних показників господарської діяльності підприємства;
- здійснити економічне обґрунтування шляхів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства;
- оцінити вплив запропонованих шляхів на результати діяльності підприємства.

Предметом дослідження є система показників ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Поліська універсальна компанія».

Об’єктом дослідження є механізм оцінювання ефективності діяльності ТОВ «Поліська універсальна компанія» та обґрунтування шляхів і резервів її покращення.

Практична цінність роботи полягає в створенні рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємства, які сприятимуть зміцненню його ринкових позицій і забезпечать отримання стабільного прибутку в довгостроковій перспективі.

Інформаційна база. У теоретичній частині роботи були застосовані українські законодавчі та нормативні акти, пов’язані з діяльністю підприємства на ринку, а також довідкові та навчальні матеріали, статті з наукових спеціалізованих журналів, інформація з Інтернет-джерел, а також фінансова і бухгалтерська звітність підприємства за період 2021-2024 років.

Для здійснення аналітичних розрахунків використано наступні **методи**: розрахунково-конструктивний, статистичний, графічний, монографічний.

Обсяг і структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 98 сторінок. Список використаних джерел становить 107 пунктів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття «ефективності», її суть та складові елементи

Ефективність є складною та багатогранною категорією економічної науки. Ця складність полягає у різних підходах до оцінки результатів і витрат виробництва. Навіть застосовуючи правильні принципи для вимірювання ефективності, дослідники часом порушують їх.

Це виражається в підміні результатів виробництва витратами або у неповному врахуванні усіх результатів і витрат під час розрахунку узагальнювального показника. Часто трапляється невідповідність між досягненими результатами та витраченими ресурсами.

Професор С.В. Мочерний визначив сутність ефективності таким чином: це здатність приносити результат, результативність процесу чи проєкту, що виражається як співвідношення між отриманим ефектом і витратами, які забезпечили цей результат.

Ефективність вимірюється через співвідношення результату (ефекту) до затрачених ресурсів, необхідних для його досягнення. Вона розкриває причинно-наслідкові зв'язки у виробничому процесі та характеризує не тільки сам результат, але й його "вартість". Саме тому ефективність зазвичай відображається у вигляді відносних показників, що базуються на співставленні двох основних характеристик – результатів і витрат.

Однак використання абсолютних значень параметрів також не виключається. Автор виділяє два важливих аспекти ефективності – соціальний і економічний.

Ефективність, як найважливіший якісний показник суспільного виробництва, служить індикатором успішності та раціональності використання ресурсів.

Соціальна ефективність відображає відповідність результатів господарської діяльності базовим соціальним потребам, цілям суспільства та інтересам індивіда.

Економічна ефективність характеризується досягненням найбільших результатів за мінімальних витрат як живої, так і матеріалізованої праці. Вона є конкретною формою реалізації закону економії часу.

У капіталістичних умовах основним узагальненим показником економічної ефективності виступає норма прибутку. Водночас для народних або кооперативних підприємств у розвинених країнах найбільшою метою стає максимізація чистого доходу на одного зайнятого працівника, хоча показник норми прибутку також лишається важливим.

Конкретні показники ефективності включають:

- продуктивність праці,
- фондомісткість,
- фондівіддачу,
- матеріалівіддачу та матеріаломісткість продукції,
- економічну ефективність інвестицій,
- впровадження нової техніки,
- енергомісткість продукції тощо.

Ефективність суспільного виробництва є ключовою узагальнюючою характеристикою його результативності. Вона визначається співвідношенням між величиною створених товарів і послуг та сукупними затратами суспільної праці.

У найбільш загальному вигляді це виражається формулою: результат/затрати.

На загальнонаціональному рівні ефективність суспільного виробництва оцінюється через співвідношення обсягу створеного національного доходу за певний період до витрат суспільної праці.

У межах галузі, об'єднання чи підприємства оцінка здійснюється шляхом аналізу співвідношення величини чистої продукції до затрат праці в кожному з цих секторів народного господарства.

Науковці Жнякін Б.О. та Краснова В.В. зазначають, що ефективність є співвідношенням між отриманим результатом (ефектом) і витратами, які привели до цього результату.

У технічній сфері, як наприклад в енергетиці, ефективність вимірюється через коефіцієнт корисної дії (ККД). Він демонструє рівень віддачі використаної енергії, зокрема однієї умовної одиниці палива. Чим більші втрати при передачі чи перетворенні енергії, тим нижчим буде цей коефіцієнт. В економічному контексті підприємець займається організацією бізнесу з метою отримання результату у вигляді створеної додаткової вартості. Для цього використовуються як власні, так і залучені ресурси, такі як капітал і праця найманих працівників.

Таким чином, ефективність виробництва відображає кінцеві результати використання ресурсів і робочої сили за конкретний часовий проміжок і може бути представленою формулою:

$$\text{ефективність} = \text{результат (ефект)} / \text{ресурси (витрати)} \quad (1.1)$$

Залежно від конкретних цілей оцінки ефективності, отриманий результат (ефект) може вимірюватися різноманітними показниками, що характеризують як проміжні, так і кінцеві підсумки діяльності. Наприклад, економічний ефект може бути визначений через такі показники:

- розмір прибутку (балансового чи чистого);
- економія ресурсів у натуральному чи вартісному вираженні;

- зниження собівартості продукції (особливо для збиткових підприємств).

На рівні підприємства формується локальний ефект, який слід розглядати у відмінності від ефекту народногосподарського. Останній охоплює вплив на економіку всієї країни, включаючи виробничі та споживчі процеси.

Ефекти, які виникають у процесі господарської діяльності, поділяють на одноразові та мультиплікаційні. Одноразовий ефект виникає лише в конкретний момент і не повторюється у наступних періодах. Мультиплікаційний ефект демонструє ланцюгову реакцію, коли ефективне використання ресурсів одним підприємством зумовлює підвищення продуктивності на інших, пов'язаних із ним, суб'єктах господарювання. Цей ефект має кілька форм прояву і є важливою складовою економічного аналізу.

Згідно з дослідженнями Мельника Л.Г. і Корінцевої О.Л., поняття ефективності є центральним для оцінки результативності господарських ініціатив. До таких ініціатив належать впровадження інноваційної техніки, реалізація інвестиційних проєктів, укладення комерційних угод, здійснення природоохоронних заходів та соціальних програм, спрямованих на підвищення добробуту громадян, розвиток інфраструктури та формування культурних цінностей.

Незалежно від конкретної сфери застосування, всі зазначені заходи мають дві спільні характеристики: вони спрямовані на досягнення певного соціального чи економічного результату та потребують витрат фінансових або інших ресурсів.

Теорія ефективності розділяє поняття "ефект" та "ефективність". Під "ефектом" розуміють отриманий результат від дії чи заходу, а під "ефективністю" – співвідношення результату (ефекту) і витрат, що його зумовили. Термін "ефект" (лат. **effectus** – виконання, дія) означає наслідок конкретних дій чи причин і може бути виражений у матеріальних, соціальних або фінансових показниках.

Наприклад, ефект може оцінюватись через додатково вироблену чи спожиту продукцію (у штуках, кубічних метрах тощо), або через соціальні показники, такі як покращення стану здоров'я населення (зниження рівня захворюваності чи смертності, підвищення тривалості життя). У разі надання грошової оцінки зазначеним результатам виникає поняття економічного ефекту.

Економічний ефект – це вартісний (грошовий) вираз результатів діяльності або заходів (зокрема наведених вище). Варто зазначити, що в економічній практиці іноді розмежовують поняття результату та ефекту: економічний результат зазвичай трактується як валовий (брутто) показник (наприклад, виручка чи дохід), тоді як економічний ефект позначає чистий (нетто) результат, такий як прибуток. Це умовне розмежування сприяє точнішому аналізу фінансових і господарських процесів.

Професор Сіетлського університету Пол Хейне пропонує власне визначення ефективності, вважаючи її ключовим чинником, який економісти завжди високо цінують. Недарма поняття "ефективність" і "економічність" настільки близькі за змістом, адже обидва терміни пов'язані з результативністю використання ресурсів для досягнення визначених цілей.

У технічній сфері інженери інтерпретують ефективність з аналогічної точки зору. Вона визначається як співвідношення виконаної машиною роботи до затраченої на цю роботу енергії. Це значення зазвичай виражається у відсотках і в українській термінології відоме як коефіцієнт корисної дії (ККД). Однак для визнання показника ефективності важливо впевнитися, що виконана машина робота реально приносить користь і додає цінності. Важливим аспектом поняття ефективності є оцінка цінності отриманого результату. Це змінює традиційний погляд на роль торгівлі в економіці.

Стереотипи про те, що торгівля є "економічно пасивною" чи навіть негативною, не витримують критики. Навпаки, торгівля сприяє ефективності суспільної праці, пришвидшуючи процес знаходження товаром свого

споживача й підвищуючи його цінність. У підсумку загальна корисність витрачених ресурсів і праці зростає.

Економічна ефективність, у свою чергу, відображає результативність функціонування економічних систем – підприємств, регіонів чи національної економіки в цілому. Особливість цього виду ефективності полягає у вартісній оцінці як витрат для досягнення цілей, так і самих цілей (наприклад, прибутку). Мельник Л.Г. та Корінцева О.Л. бачать ефективність у контексті життєвого циклу виробу. Вони наголошують, що кожен продукт є лише однією ланкою в ланцюгу, який охоплює весь життєвий цикл.

Плановані дії можуть стосуватися будь-якого етапу цього циклу, викликаючи широкий спектр соціальних, економічних і екологічних змін. Ці ефекти не обмежуються поточним етапом реалізації задуму, але можуть поширюватися на наступні або навіть попередні стадії життєвого циклу. Хоч це й може здаватися парадоксальним, окремі зміни часто впливають на процеси, що передують самій стадії реалізації заходу.

Автор Салига К.С. зосереджує увагу на питанні економічної ефективності господарської діяльності підприємства, підкреслюючи, що оцінка ефективності є фінальним етапом управлінського та фінансового аналізу.

Проведення аналізу загальної ефективності господарської діяльності належить до сфери відповідальності керівників вищої ланки, адже кожне управлінське рішення (вибір ціни продукції, закупівель, заміна устаткування тощо) має враховувати перспективу загального успіху підприємства та забезпечення його довгострокової життєздатності в умовах конкурентного ринку.

Наукові джерела з економіки пропонують класифікувати ефективність за такими основними типами: бюджетна, інвестиційна, соціальна, економічна, правова, інноваційна та ефективність інтеграції страхових компаній із банками. Варто зазначити, що поняття бюджетної ефективності не має єдиного трактування у нормативних документах і наукових дослідженнях. Наприклад,

у "Методиці оцінки ефективності виконання інноваційних проектів і діяльності технологічних парків" рекомендовано визначати бюджетну ефективність через співвідношення коштів, перерахованих до державного бюджету (з урахуванням бюджетних інвестицій), до загальної суми витрат на реалізацію проекту за звітний період.

На думку кандидата наук Київського національного економічного університету А.Є. Никифорова, розрахунок бюджетної ефективності інноваційного проекту є проблематичним для центральних органів влади через неможливість визначити витрати, що виникають унаслідок прийняття пільгових податкових рішень щодо інноваційної діяльності.

У розширеному підході до оцінки бюджетної ефективності додатково включено показники приросту або дефіциту бюджету та виконання програм державного і регіонального рівнів. Однак при цьому рівень бюджетної ефективності залежатиме від багатьох факторів, які не завжди прямо пов'язані з надходженнями податків від інноваційної діяльності.

У новій економічній енциклопедії поняття *бюджетна ефективність* (budgetary efficiency) описує ступінь участі держави у проектах і програмах через співвідношення витрат і доходів бюджетів на всіх рівнях. Фактично це означає баланс (сальдо) між бюджетними надходженнями та видатками, що виникають у процесі реалізації таких проектів.

В економічній літературі ефективність часто пов'язують із категоріями "продуктивність" та "результативність", які розглядають як баланс між отриманими результатами і здійсненими витратами.

Економічна ефективність передбачає оптимальне співвідношення ресурсів і результатів виробничої діяльності через вимірювання вартісних показників. Це співвідношення може виражатися трьома способами: ресурси і результати у вартісній формі; ресурси у вартісній формі, а результати — у натуральній; ресурси у натуральній формі, а результати — у вартісній. Важливо зазначити, що економічна ефективність господарської діяльності

базується на раціональному використанні ресурсів у процесі виробництва, що дозволяє досягти максимального результату за мінімальних витрат.

Категорія ресурсів (від французького **resource** – спосіб, запас, джерело доходу) має широкий, міждисциплінарний і багатогранний характер. Цей термін широко використовується в понятійних системах багатьох наукових галузей.

Розглянемо, як різні вчені-економісти трактують поняття "ресурс". У тлумачному економічному словнику Джона Блека наведено наступне визначення: ресурси – це все, що сприяє економічній діяльності: природні ресурси (наземні, підземні, підводні), людські ресурси (зокрема здібності та кваліфікації), а також виробничі засоби, створені людиною. Економічну науку можна описати як вивчення розподілу ресурсів.

Родніков А. Н. визначає ресурс як встановлений термін служби технічного обладнання, після закінчення якого воно підлягає ремонту або виведенню з експлуатації. У тому ж словнику ресурси описуються як елементи економічної системи, що використовуються у процесі виробництва: праця (робітники, інженери, організатори виробництва), земля (запаси корисних копалин, лісові масиви) та капітал (будівлі, споруди, технологічне устаткування тощо).

Розенберг Д. М., перекладаючи англійське слово *resource*, вказує кілька значень: спосіб, засіб, допоміжний інструмент, природні ресурси. У загальному розумінні ресурсами є все, що використовується країною для виробництва товарів і послуг, включаючи робочу силу та природні багатства. У торгівлі поняття ресурсу також може означати виробника чи оптовика, у якого роздрібний торговець заповує товари.

Колектив авторів на чолі з Л. І. Абалкіним дає таку характеристику: економічні ресурси – це фундаментальне поняття економічної теорії, що охоплює джерела та засоби забезпечення виробничої діяльності.

Виходячи з цих підходів, дослідження сутності терміна "ресурси підприємства" є актуальним і потребує подальшого розвитку, адже

універсального визначення наразі не існує. Значення цього поняття змінюється залежно від розвитку економіки та досягнень науково-технічного прогресу.

Ресурси підприємства включають фінансові й виробничі компоненти. Серед виробничих ресурсів виокремлюють основні засоби та оборотні активи (тобто майно компанії), трудові ресурси та інформацію. Загалом виробничі ресурси поділяються на дві великі групи: матеріальні та людські. Матеріальні ресурси охоплюють основні й оборотні засоби виробництва – основу матеріально-речової бази підприємства. Вони поділяються на засоби праці та предмети праці.

Засоби праці – це матеріальні об'єкти, за допомогою яких людина впливає на предмети праці. До них належать установки й обладнання, будівлі, що забезпечують умови для виробництва, а також допоміжна інфраструктура. Вони можуть брати участь у процесах виробництва багаторазово, зберігаючи свою фізичну форму й частково передаючи свою вартість на продукцію. У контексті економічного аналізу ці засоби розглядаються як основні виробничі фонди.

Предмети праці – це матеріали чи сировина, які обробляються людиною для створення продукту. Вони повністю споживаються в кожному циклі виробництва, передають свою вартість готовій продукції і втрачають первинну форму чи властивості під час переробки. До них відносять природні речовини (наприклад, мінерали), що вперше залучаються до праці, та оброблені матеріали.

Засоби й предмети праці проявляють різні функції у процесі відтворення. Їх взаємодія полягає в тому, що людина змінює предмети праці за допомогою засобів праці. При цьому модифікований предмет праці може надалі виконувати роль засобу праці в іншому виробничому процесі. Згідно з класифікацією матеріальних ресурсів, розрізняють власні та покупні ресурси залежно від джерела формування.

Відповідно до ступеня участі у створенні матеріальних благ і послуг виділяють ресурси основного виробництва, ресурси для обслуговування основного виробництва та управління виробничими процесами.

Матеріальні ресурси основного виробництва безпосередньо застосовуються для виготовлення продукції або виконання технологічних операцій. Ресурси, які обслуговують основне виробництво, використовуються під час транспортних, ремонтних та допоміжних робіт, а також для зберігання товарів і матеріалів.

Матеріальні ресурси підприємства поділяються за матеріально-речовим складом на основні засоби, а за економічною формою — на основні фонди. Основні засоби через свою матеріально-речову форму сприяють створенню споживчої вартості. У цьому контексті розрізняють галузеву та технологічну структури основних засобів.

Основні фонди — це засоби праці, які зберігають свої фізичні форми і розміри протягом тривалого періоду експлуатації у виробничому процесі. Їх вартість поступово перекладається на готову продукцію через механізм амортизації.

Основні фонди класифікують за виробничим призначенням і матеріально-речовим складом, виділяючи будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання. Залежно від призначення їх поділяють на виробничі та невиробничі фонди.

У суспільній формі матеріальні ресурси діляться на основний і оборотний капітал, які разом утворюють продуктивний капітал підприємства.

Основний капітал повністю залучається до виробничого процесу, поступово передаючи свою вартість новоствореній продукції частинами, відповідно до рівня зношеності. На відміну від оборотного капіталу, основний обертається значно повільніше. Це дає підприємству можливість економити на складових основного капіталу, якщо це не шкодить виробництву та працівникам, одночасно збільшуючи прибутковість.

Друга складова матеріальних ресурсів — предмети праці, які є оборотними засобами за матеріально-речовою формою та оборотними фондами за вартісною характеристикою.

Оборотні засоби представляють собою сукупність фінансових ресурсів підприємства, необхідних для формування та підтримки кругообігу виробничих фондів і фондів обігу. До їх складу входять сировина, матеріали, паливо, інструменти, виробничий і побутовий інвентар, запаси готової продукції, кошти у вигляді незавершених розрахунків із постачальниками, недобудовані об'єкти, тара, а також грошові ресурси. Джерела формування оборотних засобів поділяються на власні та залучені.

Власні оборотні засоби складають частину власного капіталу підприємства або прирівняного до нього фінансування, яке спрямовується на забезпечення діяльності оборотних активів. Це дозволяє підприємству зберігати майнову автономію та фінансову стійкість.

Суму власних оборотних засобів розраховують як різницю між оборотними активами (сума другого розділу активу балансу) та поточними зобов'язаннями (сума четвертого розділу пасиву балансу).

Залучені оборотні засоби складаються із фінансових ресурсів сторонніх кредиторів, зокрема короткострокових позик. Залежно від їх функцій у відтворювальному процесі оборотні засоби поділяються на матеріальні оборотні засоби та фонди обігу. Матеріальні оборотні засоби включають предмети праці, що застосовуються безпосередньо у виробництві продукції. Фонди обігу складаються з фінансових ресурсів, призначених для оплати праці, а також готової продукції, яка готується до продажу.

Ефективна організація, баланс, своєчасність та забезпечення підприємства необхідною кількістю матеріальних ресурсів безпосередньо впливають на продуктивність, економічну ефективність і конкурентоспроможність його діяльності. Капітал (інвестиційні ресурси) охоплює створені людиною матеріальні засоби виробництва, такі як інструменти й обладнання, машини, механізми, промислові споруди, будівлі,

транспортні засоби та інші елементи інфраструктури. Накопичення таких ресурсів здійснюється шляхом інвестування.

Водночас варто підкреслити, що грошова форма капіталу сама по собі не може вважатися виробничим ресурсом.

1.2. Показники виміру ефективності

Ефективність (від латинського слова "effectivus" – діяльний, творчий) позначає відносний результат, тобто продуктивність процесу, операції або проекту. Її визначають як співвідношення отриманого результату до витрат, необхідних для його досягнення.

На основі аналізу наукових джерел можна стверджувати, що у сучасній літературі немає єдиного погляду на трактування цього терміна. У таблиці 1.1 наведено погляди різних дослідників та їхні інтерпретації поняття ефективності.

Таблиця 1.1

Визначення поняття "ефективність"

Автор	Тлумачення
В. Петті, Ф. Кене	результативність управління стосовно дій суб'єкта управління - уряду держави
Д. Рікардо	економічна категорія, яка визначає співвідношення результату до визначеного виду витрат
Г. Емерсон	основна мета управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства
Т. Котарбинський	результативність, яку визначає загальна теорія ефективної організації діяльності
С. Мочерний	здатність приносити ефект, результативність певному проекту, які визначаються як відношення ефекту (результату) до витрат

Продовження таблиці 1.1.

Б. Жнякін, В. Краснова	це співвідношення результату (ефекту) з витратами, що викликали цей ефект
Ю. Сурмін	показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей
П. Орлов	це співвідношення результату (ефекту) будь-якої діяльності і витрат пов'язаних з її виконанням.
Т. Сініцина	це співвідношення ефекту та витрат на його здійснення
О. Устенко	ефективність являє собою комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період часу.
П. Друкер	наслідок того, що "правильно створюються потрібні речі"

Провівши аналіз представленої економічної літератури, можна зробити висновок, що ефективність визначається як співвідношення отриманого результату до витрат, необхідних для його досягнення, і фактично характеризує підсумки діяльності підприємства.

Різні автори трактують поняття економічної ефективності по-різному: як співвідношення результатів і виробничих витрат, як ресурсовіддачу у процесі виробництва матеріальних благ, продуктивність суспільної праці, а також як величину отриманого ефекту з розрахунку на одиницю задіяних ресурсів.

Узагальнюючи ці підходи, можна зазначити, що ефективність є багатогранним економічним поняттям, яке охоплює декілька аспектів. Вона відображає результати підприємницької діяльності через співвідношення ефекту і витрачених ресурсів, рівень досягнення встановлених цілей та інтегральну оцінку використання всіх видів ресурсів.

Вивчення різних підходів до визначення цього поняття дозволяє глибше дослідити механізми управління ефективністю господарської діяльності підприємств у мінливих умовах зовнішнього середовища.

Одним із ключових елементів аналізу ефективності є її класифікація за певними ознаками.

1. Однією з таких ознак є результати досягнутого ефекту, за якою виділяють три основні види ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Ефективність може бути пов'язана з різними вартісними показниками, що демонструють проміжні та кінцеві результати діяльності підприємства. Вона проявляється через такі ефекти, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, нарощування прибутку, скорочення матеріаломісткості, фондомісткості та трудомісткості виробленої продукції. Соціальна ефективність відображає досягнення в соціальній сфері. Її проявами є покращення умов праці, зростання рівня життя населення, поліпшення екологічної ситуації, збільшення тривалості життя та інші позитивні результати, що впливають на добробут людей.

Таким чином, комплексне дослідження економічної та соціальної ефективності не лише сприяє формуванню чітких механізмів управління на підприємстві, але й дозволяє враховувати актуальні соціально-економічні виклики для забезпечення сталого розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Соціальний вплив виробничої діяльності полягає у зменшенні тривалості робочого тижня, створенні нових робочих місць, підвищенні рівня зайнятості, покращенні умов праці та побуту, стану довкілля і загальної безпеки населення. Однак соціальні наслідки виробництва можуть бути як позитивними, так і негативними, наприклад, зростання безробіття, посилення інфляції чи погіршення екологічних показників.

Форми прояву соціально-економічної ефективності визначаються прагненням досягти максимального економічного результату з урахуванням заданих соціальних параметрів.

2. За характером витрат. За цією ознакою розрізняють ефективність використання ресурсів та ефективність витрат.

До першої категорії належать: ефективність виробничих фондів, трудових ресурсів, нематеріальних активів.

Друга група включає: ефективність капітальних вкладень, поточних та сукупних витрат. Такий поділ дозволяє відповісти на питання: слід оцінювати ефективність на основі всіх ресурсів підприємства чи тільки тих, що безпосередньо беруть участь у створенні результату? Єдиної думки тут немає, тож у кожній конкретній ситуації вибір підходу залежить від поставленого економічного завдання. Таким чином, обидві групи показників мають право на застосування.

3. За видами господарської діяльності. До цієї категорії належать показники ефективності виробничої, торгівельної, банківської, страхової та інших сфер діяльності. Специфіка кожного виду діяльності визначає особливості методології оцінювання ефективності конкретного підприємства чи його підрозділів. Це проявляється навіть у специфіці самих показників, які застосовуються для аналізу.

4. За рівнем об'єкта господарювання. Ця група охоплює оцінювання ефективності загалом для економіки, окремих галузей, об'єднань підприємств, окремих підприємств або їхніх структурних підрозділів, а також виробництва окремих видів продукції.

5. За рівнем оцінювання. Ефективність розмежовується за рівнем суспільства та суб'єкта господарювання. Поділ зумовлений частковою суперечливістю інтересів суспільства й окремого підприємства або їх інституційних аналогів – держави та бізнесу.

Як наслідок, критерії оцінки ефективності можуть значно відрізнятися. Наприклад, держава враховує валовий прибуток компанії, що включає податки і обов'язкові платежі, тоді як для підприємства важливий чистий прибуток після здійснення таких відрахувань.

Оцінюючи економічний результат діяльності підприємства, держава визначає його валовий прибуток. У цей показник входить сума податків та інших обов'язкових платежів, що сплачуються із прибутку. Для самого ж

підприємства економічний ефект представлений чистим прибутком, який залишається у його розпорядженні після сплати всіх таких платежів.

6. За умовами оцінювання. На основі цього критерію можна виділити реальну, розрахункову та умовну ефективність. Реальна ефективність відображає фактичний рівень витрат і результатів згідно з даними бухгалтерського обліку і звітності. Розрахункова базується на проектних або планових показниках, розроблених за допомогою відповідних розрахунків. Умовна ефективність використовується для визначення продуктивності роботи окремих структурних підрозділів підприємства.

7. За рівнем збільшення ефекту. Цей критерій дозволяє виділити первісну і мультиплікаційну ефективність. Поділ ефективності на ці дві групи обґрунтований тим, що окремі заходи можуть призводити як до одноразового результату, так і до багаторівневого мультиплікаційного ефекту. Прояв мультиплікаційного ефекту має місце тоді, коли початковий результат багаторазово повторюється та примножується на різних рівнях діяльності підприємства, поширюючись також на інші пов'язані організації чи підприємства.

8. За цільовим призначенням. Враховуючи мету визначення ефективності, розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальний або питомий розмір доходів (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів), отриманих підприємством за певний період часу в результаті його діяльності. Порівняльна ефективність визначається через аналіз кількох можливих варіантів ведення господарської діяльності та вибір найкращого з них.

Цей вид ефективності відображає переваги запропонованих варіантів реалізації рішень з точки зору економічних, екологічних, соціальних та інших аспектів.

9. За типом процесу. Цей підхід сприяє диференціації критеріїв оцінювання залежно від специфіки конкретних процесів на підприємстві. З огляду на це, розглядаються ефективність виробничих процесів (з акцентом на

їх організаційні або технічні аспекти), управлінська ефективність, показники інвестиційної та інноваційної діяльності, а також ефективність маркетингових, фінансових та інших напрямів діяльності компанії.

Оцінка ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язана насамперед із визначенням критерію та формуванням відповідної системи показників. Критерій виступає як головна характеристика, що відображає основну ознаку і міру об'єктивного пізнання сутності ефективності виробництва. На його основі здійснюється кількісна оцінка цього рівня. Правильно сформульований критерій має найповніше відображати сутність ефективності як економічної категорії та бути універсальним для всіх рівнів суспільного виробництва — від підприємства до національної економіки в цілому.

Головна суть проблеми підвищення ефективності господарської діяльності (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у досягненні максимального збільшення обсягів виробництва або доходу за кожну визначену одиницю витрат — трудових, матеріальних чи фінансових. Виходячи з цього, єдиним загальноекономічним критерієм ефективності виробництва можна вважати зростання продуктивності суспільної праці (як живої, так і уречевленої).

У загальному вигляді цей критерій відображає безперервний процес збільшення обсягів чистої продукції (національного доходу) у співвідношенні до витрат живої та уречевленої праці, включаючи трудові ресурси і виробничі фонди як підприємства, так і економіки в цілому.

На рівні підприємства, що працює за принципами госпрозрахунку, модифікованим варіантом єдиного критерію ефективності може бути максимізація прибутку. Це можливо за умови економічно обґрунтованого формування системи цін на виготовлювану продукцію та відповідної організації оплати праці, орієнтованої на кінцеві результати.

Істотних розбіжностей між національним і комерційним критеріями не існує: при правильно сформованих цінах на засоби виробництва та кінцеву

продукцію збільшення обсягу чистої продукції підприємства пропорційно впливає на розмір отриманого прибутку. Кількісна конкретизація та змістовна суть критерію найповніше розкриваються через систему показників ефективності виробництва.

У процесі розробки системи показників ефективності виробничої, господарської та комерційної діяльності підприємства доцільно враховувати низку фундаментальних принципів.

До таких принципів належать:

- Забезпечення взаємозв'язку між критеріями оцінки та системою конкретних показників ефективності виробництва.
- Відображення ефективності використання всіх видів ресурсів, застосовуваних у виробничому процесі.
- Можливість застосування запропонованих показників ефективності в управлінні різними структурними підрозділами та елементами виробництва на підприємстві.
- Виконання ключовими показниками стимулюючої функції, покликаної сприяти раціональному використанню виявлених резервів підвищення ефективності виробництва чи окремих видів діяльності підприємства.

Система показників ефективності виробництва, побудована на основі зазначених принципів, повинна охоплювати декілька категорій показників, зокрема:

1. Узагальнюючі показники загальної ефективності виробництва (діяльності підприємства).
2. Показники ефективності використання трудових ресурсів (персоналу).
3. Показники ефективності використання виробничих ресурсів (як основних, так і оборотних активів).
4. Показники ефективності використання фінансових ресурсів (оборотного капіталу та капітальних інвестицій). Кожна із зазначених груп включає певну кількість абсолютних або відносних показників, що

дозволяють охарактеризувати як загальну ефективність виробничої діяльності підприємства, так і ефективність використання відповідних видів ресурсів.

Опис аналітичних показників ефективності включає:

1. Зростання продуктивності праці:

- Підвищення матеріаловіддачі шляхом зниження матеріаломісткості продукції.
- Оцінку абсолютної ефективності витрат на працю, що може бути виражена через відповідну формулу для точного розрахунку.

$$\Delta PT = \left(\frac{ПП_1}{ПП_0} \right) * 100, \quad (1.2)$$

де $ПП_1$ і $ПП_0$ – це продуктивність праці звітного і базового років відповідно.

На основі співставлення чисельника та знаменника зазначеної формули можна зробити висновки щодо співвідношення між нормативними та фактичними витратами праці на виробництво продукції.

Це співвідношення визначає коефіцієнт ефективності виробництва ($К_e$), який слугує ключовим показником для оцінки продуктивності та раціональності використання ресурсів.

Підвищення ефективності цього співвідношення можливе за умови, що темпи зростання обсягів виробництва перевищують темпи приросту фактичних витрат на нього. Чим вищою є швидкість поліпшення даного співвідношення, тим більш швидкими будуть щорічні темпи приросту виробничої ефективності, що, своєю чергою, сприяє зростанню коефіцієнта ефективності виробництва.

Це дозволяє забезпечити випуск більшої кількості продукції на кожну одиницю витрат.

2. Водночас, значне скорочення (або відносна економія) сукупних витрат праці на виробництво продукції може бути досягнуто за рахунок зменшення наступних компонентів:

- витрат живої праці (що позначатиметься як відносна економія живої праці);
- матеріальних витрат (відносна економія матеріальних ресурсів);
- витрат, пов'язаних з амортизацією (відносна економія амортизаційних витрат).

При вивченні ефективності виробничої діяльності необхідно проаналізувати ступінь досягнутого перевищення темпів зростання результатів виробництва порівняно з темпами зростання сукупних витрат живої та уречевленої праці.

Також важливо розрахувати величину такого показника, як відносна економія сукупних витрат праці, що є результатом проведення заходів з інтенсифікації виробництва.

Відносну економію сукупних витрат праці можливо обчислити за допомогою відповідної формули.

$$\epsilon_3 = Z_0 * \frac{ТП_1}{ТП_2} - Z_1 \quad (1.3)$$

Володіючи даними про відносну економію загальних затрат праці, можна розрахувати збільшення обсягу товарної (чистої) продукції та валового доходу завдяки такій економії. Окрім того, на основі цих показників ухвалюється рішення щодо доцільності впровадження науково-технічних і організаційних заходів.

3. Зростання обсягів виробництва товарної (чистої) продукції та валового доходу через підвищення ефективності виробництва (загальне

скорочення витрат праці) можна оцінити як в абсолютному вираженні, так і у відсотках від базового рівня.

При цьому враховується внесок відносної економії: трудових затрат (S живої праці), матеріальних витрат (S матеріальних затрат), а також витрат на амортизацію (-S затрат на амортизацію). Цей приріст може бути розрахований за допомогою відповідної формули.

$$\Delta TPe = \frac{\Delta ПТ * Z_1 * TP_0}{Z_0 * 100} = \frac{\Delta Пм * Z_1}{100} * Ke_0 \text{ або } \Delta TП = E_z * \frac{TP_0}{Z_0} = E_z * Ke_0 \quad (1.3.)$$

Зростання обсягу продукції перевищить зазначені показники економії, якщо у базовому періоді фактичні (індивідуальні) сукупні витрати праці були нижчими від їх нормативних суспільно необхідних витрат і відповідно меншого обсягу товарної (чистої) продукції, і навпаки.

4. Частка приросту продукції, яка забезпечується підвищенням ефективності виробництва, зокрема завдяки:

- збільшенню продуктивності праці,
- зростанню матеріаловіддачі,
- підвищенню абсолютної ефективності витрат, пов'язаних із амортизацією.

Четвертий узагальнений показник ефективності виробництва — частка приросту товарної продукції через збільшення ефективності виробничого процесу (Д) — може бути розрахований за певною формулою.

$$Д = \frac{\Delta TPe}{\Delta TП} * 100, \quad (1.5.)$$

де ДТП – це загальний приріст товарної продукції об'єкта дослідження.

5. Збільшення прибутку, досягнуте завдяки підвищенню господарсько-розрахункової ефективності виробництва, може бути обумовлене кількома факторами, зокрема:

- скороченням собівартості виготовленої продукції;
- зростанням обсягів виробництва завдяки зниженню загальних витрат праці.

Розрахунок приросту потенційного валового прибутку ($\Delta\Pi_e$), спричиненого покращенням ефективності господарського управління, здійснюється за формулою.

$$\Delta\Pi_e = E_c + \Pi p_0 * \frac{\Delta T\Pi_e}{T\Pi_0} \quad (1.6)$$

де E_c – це економія від зменшення собівартості продукції підприємства;

Πp_0 – це маса розрахункового прибутку підприємства в базовому році;

$\Delta T\Pi_e$ – це приріст товарної продукції підприємства за рахунок економії його сукупних затрат праці.

6. Коефіцієнт ефективності виробництва є важливим показником, який дозволяє оцінити результативність господарської діяльності підприємства. Він визначає ступінь відповідності фактичної ефективності нормативним показникам, а також вказує на потенціал для оптимізації витрат та можливого зниження цін.

7. Приріст ефективності виробництва відображає динаміку перевищення фактичного рівня ефективності над встановленими нормативними параметрами, що свідчить про прогрес у підвищенні продуктивності й конкурентоспроможності підприємства.

Показники, що характеризують підвищення ефективності використання трудових ресурсів (персоналу), можуть бути представлені через такі ключові аспекти:

1. Зростання продуктивності праці у порівнянні з її нормативним рівнем.

2. Темп приросту продуктивності праці, розрахований на основі випуску чистої (нормативної) продукції.

3. Економія живої праці в порівнянні з показниками базового року.

4. Приріст обсягів чистої (нормативної) продукції завдяки досягненню відносної економії живої праці.

5. Частка приросту чистої (нормативної) продукції, що зумовлена підвищенням продуктивності живої праці.

6. Зростання прибутку шляхом оптимізації фонду заробітної плати та збільшення обсягів виробництва завдяки підвищенню продуктивності праці.

7. Показник ефективності використання живої праці.

Показники, що оцінюють ефективність використання матеріальних ресурсів, включають наступні критерії:

1. Підвищення рівня матеріаловіддачі.

2. Досягнення відносної економії споживання матеріальних витрат.

3. Зростання обсягів як чистої, так і товарної продукції за рахунок економії матеріальних ресурсів.

4. Частка приросту продукції, яка досягнута завдяки підвищенню матеріаловіддачі.

5. Приріст прибутку за рахунок підвищення матеріаловіддачі.

6. Коефіцієнт ефективності матеріальних витрат.

7. Рівень приросту матеріаловіддачі у порівнянні з її нормативними значеннями.

Загальні узагальнюючі показники аналізу тісно пов'язані з деталізованими показниками, які відображають ефективність у використанні певного виду ресурсів.

Цей взаємозв'язок потребує комплексного розгляду. Взаємозалежність між основним узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва (тобто темпом зростання її продуктивності) та приватними показниками, що характеризують зміни в ефективності використання

трудо­вих і ма­те­рі­аль­них ре­сурсів, а та­кож ви­трат на а­мор­ти­за­цію, мо­же бу­ти ви­ра­же­на а­на­лі­тич­ною мо­дел­лю за до­по­мо­гою від­по­від­ної фор­му­ли.

$$\Delta ПТ = \frac{\Delta Пж * Y_1}{100} + \frac{\Delta М * Y_2}{100} + \frac{\Delta Ae * Y_3}{100} + \Delta ПТстр., \quad (1.7.)$$

де $\Delta Пж$ - при­ріст про­дук­тив­но­сті пра­ці на під­при­єм­стві як по пла­ну так і фак­тич­но;

$\Delta М$ - зро­ста­ння ма­те­рі­аль­но­від­да­чі на під­при­єм­стві;

ΔAe - під­ви­ще­ння аб­со­лю­т­ної е­фек­тив­но­сті ви­трат під­при­єм­ства на а­мор­ти­за­цію;

$\Delta ПТстр$ - це при­ріст е­фек­тив­но­сті ви­роб­ни­цтва під­при­єм­ства за ра­ху­нок з­мі­ни струк­тур­них спів­від­но­шень між ни­ми в порів­нян­ні з їх струк­ту­рою, що скла­ла­ся в ба­зо­во­му ро­ці;

Y_1, Y_2, Y_3 – це част­ки ви­трат на пра­цю, ма­те­рі­аль­ні ре­сурси та а­мор­ти­за­цію в за­галь­ній струк­турі су­куп­них ви­трат, пов'язаних із ви­роб­ни­ц­вом про­дук­ції за звіт­ний рік.

Зв'язок між дру­гим агре­го­ваним по­ка­з­ни­ком е­ко­но­міч­ної е­фек­тив­но­сті ви­роб­ни­цтва, що ха­рак­те­ри­зує від­но­сну е­ко­но­мію за­галь­них ви­трат пра­ці, та част­ко­ви­ми ін­ди­ка­то­ра­ми, які ви­зна­ча­ють від­но­сну е­ко­но­мію ко­ж­но­го ок­ре­мо­го ре­сурсу ви­роб­ни­чого про­це­су, мо­ж­ли­во пред­ста­ви­ти че­рез від­по­від­ну фор­му­лу.

$$E_3 = \left(\frac{НЧП_1}{НЧП_0} * B_n * T_0 - B_n * T_1 \right) + \left(\frac{M_{n1}}{M_{n0}} * M_0 - M_1 \right) + \left(\frac{A_{n1}}{A_{n0}} * A_0 - A_1 \right), \quad (1.8)$$

де нор­ма­тив­но-чи­ста про­дук­ція (НЧП) ха­рак­те­ри­зує вартісний екві­ва­лент тієї частини то­вар­ної про­дук­ції, що ство­ре­на пра­цею ро­біт­ни­ків під­при­єм­ства;

$B_n * T$ — це фак­тич­ні за­т­ра­ти ро­бо­чої си­ли, не­об­хід­ної для ви­го­то­в­ле­ння про­дук­ції;

Мн- означає нормативну величину витрат на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати, паливо, енергію та інші ресурси матеріального характеру;

М — фактичні витрати всіх видів матеріальних ресурсів, розрахованих у порівняльних цінах;

Ан — нормативний показник витрат основних виробничих фондів, включених до складу товарної продукції;

А - позначає реальний обсяг витрат на основні виробничі фонди, включаючи амортизаційні відрахування.

Залежність між третім узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва, що визначається приростом товарної або чистої продукції внаслідок підвищення ефективності виробничих процесів, та частковими показниками, які характеризують оптимізацію використання робочої сили, матеріальних ресурсів і амортизаційних витрат, може бути розрахована за допомогою спеціально розробленої формули.

$$\Delta TPe = Et * B_n * \frac{HЧП_0}{Ч_0 * B_n} + Em * \frac{Mn_0}{M_0} + Ea * \frac{An_0}{A_0} \quad (1.9)$$

де $Et * B_n$, Em , Ea — це відносна економія (по плану і фактично) витрат живої праці, матеріальних ресурсів і затрат на амортизацію;

$Ч_0$ - кількість персоналу в базовому році.

Розгляд зв'язку четвертого інтегрального показника економічної результативності виробництва (частка приросту товарної або чистої продукції, отриманого через підвищення ефективності виробничих процесів) з його окремими частковими показниками проводиться шляхом застосування відповідної формули.

$$D = \frac{\Delta TPe_m}{\Delta TP} + \frac{\Delta TPe_m}{\Delta TP} + \frac{\Delta TPe_a}{\Delta TP} \quad (1.10)$$

де ΔTP – це загальний приріст чистої продукції підприємства як по плану або фактично відповідно;

$\Delta TP_{еп}$, $\Delta TP_{ем}$, $\Delta TP_{еа}$ – це приріст чистої продукції підприємства за рахунок зростання продуктивності праці ($\Delta TP_{еп}$), росту матеріаловіддачі ($\Delta TP_{ем}$), зростання ефективності витрат на амортизацію ($\Delta TP_{еа}$).

Схема взаємозв'язку між приростом прибутку, обчисленим за узагальненим показником, і відповідними частковими показниками таких приростів, які досягаються завдяки зниженню собівартості продукції внаслідок економії фонду заробітної плати, матеріальних витрат та витрат на амортизацію, будується за аналогічним підходом.

Паралельно визначається друга частина приросту прибутку, яка пов'язана із збільшенням обсягів виробництва й реалізації продукції завдяки підвищенню ефективності виробничого процесу.

Аналіз взаємозв'язку між узагальненими та частковими показниками доцільно здійснювати у такій послідовності:

1. Розрахунок і аналіз часткових показників, які відображають ефективність використання кожного із ресурсів виробництва.
2. Надання загальної оцінки виконання плану з одночасним виявленням динаміки узагальнюючих показників ефективності.
3. Дослідження впливу кожного часткового показника ефективності на виконання плану та зміни узагальнених показників ефективності.
4. Визначення впливу якісних факторів різних груп та напрямків на динаміку і виконання планових показників за узагальненими параметрами.

Узагальнений показник ефективності використаних ресурсів підприємства можна визначити за допомогою формули.

$$E_{зр.} = \frac{P}{\Pi + (\Phi_{oc} + \Phi_{об})K_{п.вн}} \quad (1.11),$$

де Е - ефективність використаних ресурсів підприємства.

Ри- госпрозрахунковий обсяг чистої продукції, розрахований у зіставлених цінах, представляє собою величину реалізованої продукції за звітний рік, з якої виключено матеріальні витрати, оплату ресурсів та відсотки за кредитами;

П - чисельність працівників на підприємстві;

Φ_{ос} - середньорічний обсяг виробничих основних засобів за їх відновною вартістю;

Φ_{об} - вартість оборотних фондів об'єкта дослідження;

К - коефіцієнт сукупних трудових витрат являє собою відношення кількості зайнятих у секторі матеріального виробництва до обсягу створеного національного доходу. Він використовується для переведення праці, втіленої у виробничих фондах, у середньорічну чисельність працівників.

Узагальненою характеристикою ефективності використання ресурсів може виступати показник витрат на одиницю товарної продукції, що відображає поточний рівень витрат на виробництво, зокрема собівартість виготовлення окремих виробів.

До складу собівартості продукції зараховуються спожиті ресурси, включаючи оплату праці (персонал), амортизаційні відрахування (основні фонди) й витрати на матеріальні ресурси (оборотні фонди).

При оцінюванні ефективності виробництва важливо враховувати народногосподарський ефект від використання продукції як ключовий узагальнений показник.

Це дає змогу оцінювати діяльність підприємства не лише з точки зору економічних результатів, але й із позиції задоволення потреб споживачів. Народногосподарський ефект визначається через приріст чистого прибутку або доходу, що являє собою загальний ефект (збільшення прибутку завдяки підвищенню обсягу продукції, продуктивності праці, економії

експлуатаційних витрат і інвестиційних ресурсів тощо) за мінусом вартості придбання продукції виробничо-технічного призначення.

1.3. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

Питання ефективності функціонування підприємства завжди займало ключове місце серед нагальних тем економічної науки. Ефективність підприємства є багатогранною оцінкою кінцевих результатів застосування основних і оборотних фондів, трудових та фінансових ресурсів, а також нематеріальних активів протягом певного періоду часу.

Ефективність характеризує результати складного й неоднозначного процесу взаємодії численних чинників, які впливають на розвиток виробничої діяльності.

Рівень економічної та соціальної ефективності підприємства значною мірою залежить від сукупності цих чинників. Таким чином, для практичного вирішення завдань управління ефективністю надзвичайно важливим є систематизація факторів її підвищення за визначеними ознаками.

Класифікацію чинників зростання продуктивності виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно проводити за трьома ключовими критеріями:

- 1) типами витрат і ресурсів, тобто джерелами підвищення ефективності діяльності підприємства;
- 2) напрямками розвитку та вдосконалення виробничих процесів;
- 3) місцем впровадження змін у системі управління виробництвом на підприємстві.

На наведеному нижче рисунку показано загальні шляхи оптимізації використання ресурсів підприємства для підвищення його ефективності.

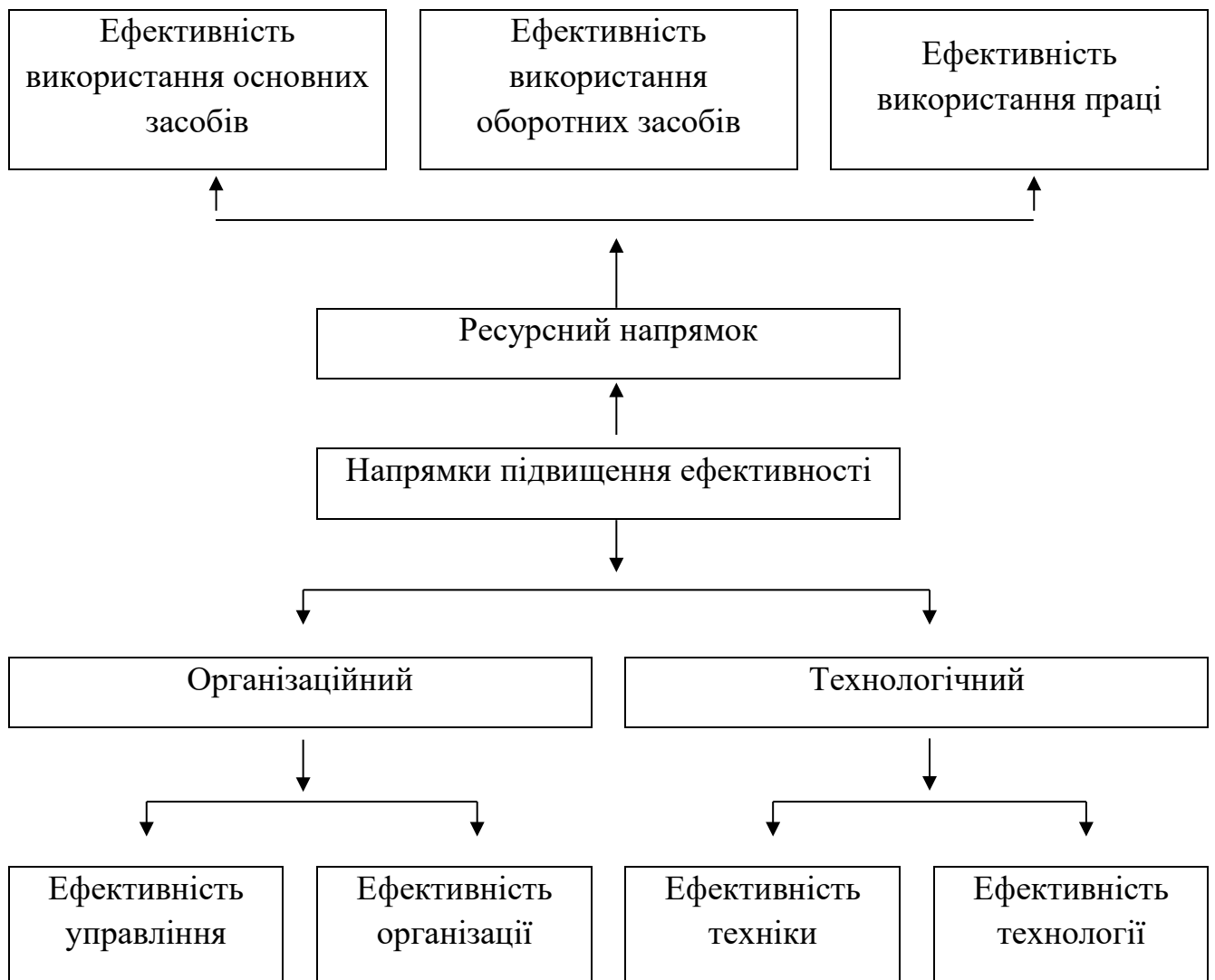


Рис.1.1 Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

Перший напрям підвищення ефективності діяльності підприємства, ресурсний, передбачає обов'язковий аналіз використання наявних матеріальних ресурсів та трудового потенціалу виробництва.

Тут важливо враховувати рівень завантаженості обладнання протягом часу, співвідношення ключових складових собівартості продукції, таких як амортизація, матеріальні витрати та витрати на заробітну плату. З

азначені показники варто аналізувати у динаміці, а також, за можливості, порівняти їх із аналогічними даними найближчих конкурентів.

Для оборотних фондів ключовим є показник швидкості їх обороту. У зв'язку з цим необхідно дослідити фактори, що впливають на його підвищення, серед яких варто виділити такі заходи:

- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- оптимізація системи матеріально-технічного забезпечення для зниження надлишкових запасів;
- прискорення процесу реалізації готової продукції через активізацію маркетингових заходів;
- скорочення дебіторської заборгованості.

Додатково слід звернути увагу на раціоналізацію використання матеріальних ресурсів шляхом виявлення причин втрат і нераціонального використання, впровадження обґрунтованих норм витрат матеріалів, організації системи вторинного використання ресурсів, створення стимулюючих механізмів економії енергетичних і сировинних ресурсів з акцентом на їх ефективність, а також поступового переходу до впровадження сучасних високотехнологічних матеріалів.

Щодо аналізу ефективності використання трудових ресурсів, слід зосередити увагу на аспектах внутрішньозмінних втрат робочого часу, наслідків плинності кадрів, рівня впровадження механізації та автоматизації виробничих процесів, оцінки системи мотивації працівників і структури професійно-кваліфікаційного складу персоналу.

Другий напрям підвищення ефективності діяльності підприємства, організаційний, спрямований на пошук можливостей удосконалення існуючих процесів із акцентом на оптимізацію управлінської діяльності як одного з ключових факторів успіху організації.

Організація виробничого процесу є невід'ємною складовою успішності підприємства та водночас вагомим ресурсом для підвищення його ефективності.

У рамках функціонування конкретного підприємства необхідно ретельно розглянути всі аспекти, які визначають рівень організації робіт,

починаючи від діяльності на робочому місці окремого працівника чи спеціаліста і закінчуючи загальним рівнем організації на підприємстві. Особливо для виробничих підприємств важливо враховувати специфіку їх діяльності й приділяти увагу застосуванню більш продуктивних типів виробництва, таких як масове чи великосерійне.

Ще одним, але не менш значущим напрямком, що сприяє зростанню ефективності, є технологічне оновлення. Проблема технологічного відставання особливо гостра для українських підприємств і має комплексний характер, що охоплює два основні аспекти: матеріальний та нематеріальний.

Матеріальний аспект полягає у вдосконаленні технічної бази, тоді як нематеріальний охоплює організаційно-правові питання. Багато експертів вважають, що для подолання технічного та технологічного відставання недостатньо лише впроваджувати сучасні технології — необхідно також створити умови для формування корпоративної культури. Таку культуру варто переймати у провідних компаній із значним досвідом роботи в умовах ринку.

Структурування окремих компонентів у процесі оцінки ефективності підприємства та пошуку шляхів її покращення має на меті полегшення розуміння цих питань.

Водночас слід пам'ятати, що всі ці проблеми мають багатогранну природу, тому для їх вирішення потрібен комплексний системний підхід. Він передбачає всебічне дослідження всіх структурних підрозділів і служб підприємства, а також процесів, які в них відбуваються. Лише на основі такого системного аналізу можна отримати реальну картину стану справ на підприємстві й розробити ефективну стратегію його розвитку.

Висновки до розділу 1

1. Ефективність є складною та багатогранною категорією економічної науки. Ця складність полягає у різних підходах до оцінки результатів і витрат

виробництва. Навіть застосовуючи правильні принципи для вимірювання ефективності, дослідники часом порушують їх.

2. Ефективність може бути пов'язана з різними вартісними показниками, що демонструють проміжні та кінцеві результати діяльності підприємства. Вона проявляється через такі ефекти, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, нарощування прибутку, скорочення матеріаломісткості, фондомісткості та трудомісткості виробленої продукції. Соціальна ефективність відображає досягнення в соціальній сфері. Її проявами є покращення умов праці, зростання рівня життя населення, поліпшення екологічної ситуації, збільшення тривалості життя та інші позитивні результати, що впливають на добробут людей.

3. Оцінка ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язана насамперед із визначенням критерію та формуванням відповідної системи показників. Критерій виступає як головна характеристика, що відображає основну ознаку і міру об'єктивного пізнання сутності ефективності виробництва. На його основі здійснюється кількісна оцінка цього рівня. Правильно сформульований критерій має найповніше відображати сутність ефективності як економічної категорії та бути універсальним для всіх рівнів суспільного виробництва — від підприємства до національної економіки в цілому.

4. Узагальненою характеристикою ефективності використання ресурсів може виступати показник витрат на одиницю товарної продукції, що відображає поточний рівень витрат на виробництво, зокрема собівартість виготовлення окремих виробів.

5. В сучасних ринкових умовах, коли підприємства ведуть активну конкуренцію як між собою, так і з закордонними аналогічними компаніями, рівень їх конкурентоспроможності виступає вирішальним фактором для ефективної діяльності та досягнення успіху.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "ПОЛІСЬКА УНІВЕРСАЛЬНА КОМПАНІЯ"

2.1. Загальна характеристика підприємства

У сучасних реаліях нестабільності економічного середовища кожна галузь економіки України зазнає значного впливу таких чинників, як коливання макроекономічних показників, часті зміни у нормативно-правовому регулюванні та посилення рівня конкуренції.

У такій ситуації забезпечення високої ефективності діяльності підприємств стає ключовою умовою для їхнього успішного функціонування. Це особливо актуально для ТОВ «Поліська універсальна компанія», яка спеціалізується на виробництві виробів із деревини, корка, соломки та інших рослинних матеріалів для плетіння.

ТОВ «Поліська універсальна компанія» як суб'єкт господарювання характеризується наявністю добре організованої системи бухгалтерського обліку та розробленої фінансової звітності.

Крім того, підприємство забезпечене всіма необхідними елементами правової ідентифікації, включаючи власний баланс, банківські рахунки та корпоративну печатку із зазначенням офіційної назви компанії.

Стратегічною метою діяльності підприємства є збільшення прибутку через підвищення ефективності реалізації виробленої продукції та наданих послуг, орієнтованих на задоволення широкого кола потреб споживачів. Реалізація цього завдання дозволяє не тільки забезпечувати економічні та соціальні інтереси трудового колективу, але й створювати додаткову вартість для власників підприємства.

Ключовим напрямом діяльності ТОВ «Поліська універсальна компанія» виступає виробництво виробів з деревини, виготовлення виробів з корка,

соломки та рослинних матеріалів для плетіння на внутрішньому ринку України,.

Код ЄДРПОУ: 37863605. Місцезнаходження підприємства: Україна, 34100, Рівненська область, Сарненський район, м. Дубровиця, вулиця Нагоранська, буд. 11.

Дата заснування: 09 листопада 2011 року. Розмір статутного капіталу: 6893000 грн.

Ефективне управління підприємством є ключовим чинником, що визначає його фінансову стабільність, кредитоспроможність і платоспроможність. Воно відіграє вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності, створенні необхідних резервів для сталого розвитку та забезпеченні прибутковості на рівні, який є привабливим для інвесторів різного типу.

Ефективність підприємства охоплює сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів, доповнених здатністю колективу ефективно управляти цими активами. Залучені ресурси спрямовуються на виконання місії організації, досягнення оперативних завдань і реалізацію стратегічних цілей. Водночас економічний потенціал не зводиться лише до наявності цих ресурсів; важливим є їх раціональне та цільове застосування.

Особливе значення у формуванні потенціалу має кадровий склад, здатний забезпечувати ефективне використання доступних ресурсів.

Оцінка потенціалу підприємства доцільна з позицій таких основних критеріїв:

- перспективи розвитку у вибраній галузі діяльності, включаючи ідентифікацію та реалізацію невикористаного потенціалу;
- наявність і обсяг ресурсів, що вже задіяні або підготовлені для майбутніх завдань;
- рівень професійної компетенції персоналу, зокрема управлінського складу, в аспектах управління та оптимізації використання доступних активів.

Ігнорування принципів ефективного управління ресурсами може призводити до численних негативних наслідків для підприємства. Серед них — зниження продуктивності праці, погіршення професійного рівня кадрів, зростання матеріальних витрат, моральне старіння основних засобів виробництва та нерациональне використання матеріальних активів.

У результаті цей процес супроводжується нерівномірним збільшенням витрат, підвищенням собівартості продукції та суттєвим падінням загальної ефективності виробництва.

Для забезпечення детального аналізу господарської діяльності підприємства у таблиці 2.1 наведено основні економічні показники його роботи.

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства

Показники	Роки				Темпи росту	
	2021	2022	2023	2024	2024/ 2021	2024/ 2023
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	1 977	5822	3581	3180	1,61	0,89
2. Середньоспискова чисельність працівників, чол.	4	7	6	6	1,50	1,00
3. Продуктивність праці одного працівника, тис. грн.	494,18	831,70	596,80	530,00	1,07	0,89
4. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	1 924	5206	3184	2794	1,45	0,88
5. Валовий прибуток (+), збиток (-), тис.грн.	53	616	397	386	7,36	0,97
6. Чистий прибуток, тис. грн.	43	169	106	34	0,80	0,33
7. Середньорічна вартість ОВФ, тис.грн.	4333,95	7748,0	7737,7	7737,7	1,79	1,00
8. Фондоємність, грн/грн	2,19	1,33	2,16	2,43	1,11	1,13
9. Фондовіддача, грн/грн	0,46	0,75	0,46	0,41	0,90	0,89
10. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,80	2,93	1,65	0,96	0,53	0,58
11. Питомі витрати, грн	0,97	0,89	0,89	0,88	0,90	0,99
12. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,02	0,76	0,21	5,58	0,27
13. Коефіцієнт платоспроможності	0,91	0,90	0,96	0,90	0,98	0,94
14. Коефіцієнт ділової активності	0,43	0,70	0,85	0,79	1,83	0,93
15. Коефіцієнт плинності кадрів	0,25	0,14	0,17	0,17	0,67	1,00
16. Валова рентабельність продажу, %	2,66	10,58	11,08	12,14	4,57	1,10
17. Рентабельність продажу (за чистим прибутком), %	2,18	2,90	2,95	1,08	0,50	0,37

Проаналізувавши дані таблиці зазначимо, що:

1. Спостерігається з 2022 року зниження чистого доходу від реалізації продукції, так якщо у 2022 році він становив 5822 тис. грн, то у 2024 році – 3180 тис. грн, у 2022 році чистий дохід мав максимальне значення.

2. Змінюється і чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність працівників становила 4 чол., то станом на 2024 рік чисельність склала 6 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2022 році – 831,7 тис.грн, мінімальною у 2021 році- 494,18 тис.грн.

3. Собівартість має тенденцію до зменшення починаючи з 2022 року. Зменшення склало з 5206 тис.грн до 2794 тис.грн у звітному році. Темп росту 2024 року по відношенню до 2023 року склав 0,88.

4. Чистий прибуток найвищим був у 2022 році та склав 169 тис.грн., найнижчим у 2024 році – 34 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

Результативність господарської діяльності підприємства значною мірою залежить від активності та ефективності людського фактора, зокрема трудових ресурсів. Тому важливо приділити особливу увагу дослідженню трудового потенціалу підприємства.

2.2. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Оцінювання якісних характеристик трудового потенціалу є надзвичайно важливим етапом у дослідженні ефективності використання трудових ресурсів. Одним із основних показників, що відображає якість праці, виступає її продуктивність, яку визначають через співвідношення між витратами робочого часу та обсягом виготовленої продукції.

Вищий рівень продуктивності досягається за таких умов: або коли збільшується обсяг виробленої продукції за одиницю часу, або коли скорочується час, необхідний для створення одиниці продукції.

Таким чином, продуктивність праці можна розглядати як здатність виконувати певний обсяг роботи в заданий часовий проміжок. Ця характеристика є динамічною та залежить від багатьох факторів, серед яких ключовими є професійні навички працівників, рівень організації виробничих процесів, фізичні та інтелектуальні можливості персоналу тощо.

Підвищення продуктивності праці має на меті збільшення загального обсягу створених матеріальних благ без пропорційного зростання трудових витрат.

У більш широкому розумінні це засвідчує постійне вдосконалення економічної діяльності шляхом упровадження ефективніших методів виконання робіт із раціональним використанням часу та ресурсів.

Зростання продуктивності праці справляє безпосередній вплив на збільшення реального продукту та доходів підприємства, що робить її одним із найважливіших показників економічного розвитку.

Результативний аналіз змін у рівні продуктивності праці з урахуванням техніко-економічних чинників передбачає оцінку середньогодинного виробітку одного працівника, приділяючи особливу увагу ефективному використанню робочого часу. Для проведення такого аналізу необхідно враховувати:

- зміни у тривалості відпрацьованих робочих днів протягом року, передбачаючи вплив втрат часу через прогули чи зміну режиму тривалості робочого дня;
- динаміку показників середньогодинного виробітку одного працівника.

Докладні результати оцінки трудового потенціалу підприємства наведено в наступних таблицях.

Таблиця 2.2.

Аналіз використання трудових ресурсів підприємства

№ з/п	Показник	Од. вим.	Роки				Відхилення			
			2021	2022	2023	2024	2024-2021		2024-2023	
							Абс.	%	Абс.	%
1.	Середньооблікова чисельність працівників	осіб	4	7	6	6	2	28,57	0	0,00
2.	Прийнято працівників	осіб	4	2	2	1	-3	-150	-1	-50,00
3.	Вибуло працівників, всього	осіб	1	3	1	1	0	0,00	0	0,00
4.	У т.ч. на власне бажання, звільнено за прогул та ін. порушення трудової дисципліни	осіб	1	1	1	1	0	0,00	0	0,00
5.	Фонд оплати праці	тис.грн.	935	1764	1530	1590	655	37,13	60	3,92

Таблиця 2.3

Показники руху робочої сили на підприємстві

№ з/п	Показник	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1.	Коефіцієнт обороту персоналу за наймом	1,00	0,29	0,33	0,17	-0,83	-0,17
2.	Коефіцієнт обороту персоналу за вибуттям	0,25	0,43	0,17	0,17	-0,08	0,00
3.	Коефіцієнт плинності кадрів	0,25	0,14	0,17	0,17	-0,08	0,00

Проведений аналіз виявив значне значення плинності кадрів, що в цілому негативно характеризує процес організації праці на підприємстві. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів склав 0,25, у 2021 році він дещо знизився та склав 0,14, а у звітному становив 0,17.

У наступній табл. 2.4 проведемо аналіз продуктивності праці ТОВ «Поліська універсальна компанія».

Таблиця 2.4

Аналіз середньорічної продуктивності праці працівника ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
Обсяг випуску продукції, тис.грн	1 977	5822	3581	3180	-2642	-401
Чисельність працівників, чол.	935	1764	1530	1590	-174	60
Середньорічна продуктивність праці 1 працівника. тис.грн / чол	4	7	6	6	-1	0

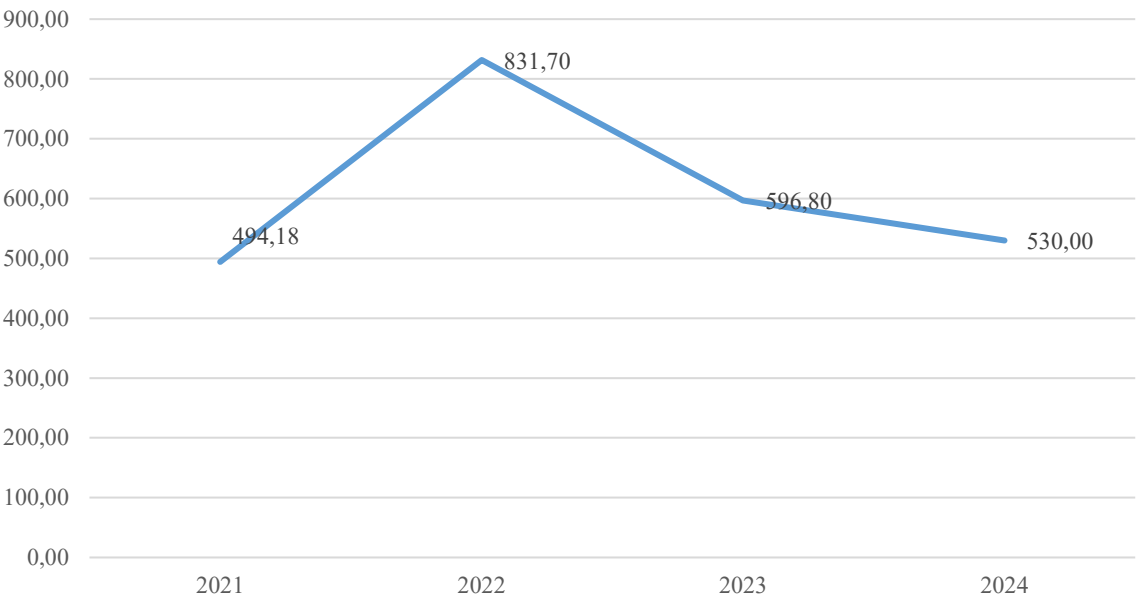


Рис. 2.1 Динаміка зміни середньорічної продуктивності праці працівників ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Аналіз продуктивності праці виявив чітку тенденцію до її зменшення починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 831,7 тис.грн., у минулому вона склала до 596,8 тис.грн, а у звітному році вона ще більше зменшилася, аж до 530 тис.грн.

Таблиця 2.5

Розрахунок співвідношення між темпами росту продуктивності праці та середньої заробітної плати

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	24-22	24-23
1. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	1 977	5822	3581	3180	-2642	-401
2. Фонд оплати праці працівників за рік, тис.грн.	935	1764	1530	1590	-174	60
3. Середньоспискова чисельність працівників, чол.	4	7	6	6	-1	0
4. Середньорічна продуктивність праці одного працюючого, тис.грн.	494,18	831,70	596,80	530,00	-302	-66,8
5. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис.грн.	233,75	252,00	255,00	265,00	13	10,0
6. Темп росту продуктивності праці		1,68	0,72	0,89	-0,79	0,17
7. Темп росту середньорічної заробітної плати		1,08	1,01	1,04	-0,04	0,03
8. Коефіцієнт випередження		1,56	0,71	0,85	-0,71	0,15

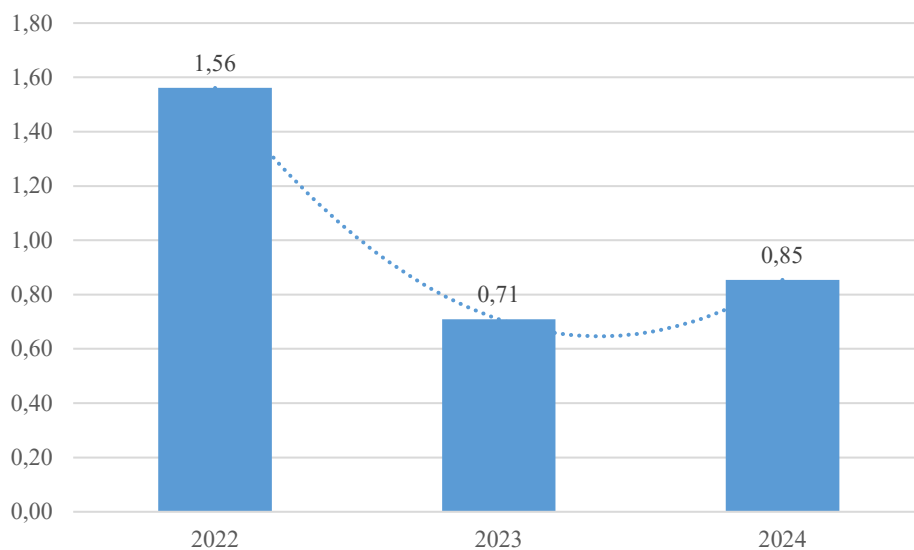


Рис. 2.2. Зміна коефіцієнта випередження за досліджуваний період

Дослідження, яке аналізувало взаємозв'язок між темпами зростання продуктивності праці та середньою заробітною платою, продемонструвало стійку тенденцію до зниження відповідного показника. У 2022 році цей коефіцієнт становив 1,56, наступного року він скоротився до 0,71, а у звітному періоді досяг рівня 0,85. Загальна динаміка, що спостерігається з 2022 року, виглядає тривожною, адже темпи підвищення продуктивності праці мають перевищувати приріст середньорічної заробітної плати. Нинішня ситуація вказує на недостатньо ефективне використання ресурсів.

Таблиця 2.6

Ефективність оплати праці на ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	1 977	5822	3581	3180	1203	-401
2. Фонд оплати праці працівників за рік, тис.грн.	935	1764	1530	1590	655	60
3. Ефективність оплати праці, грн/грн	2,11	3,30	2,34	2,00	0	-0,34
4. Зарплатоємність продукції, грн/грн	0,47	0,30	0,43	0,50	0,03	0,07

Як видно з таблиці показник ефективності оплати праці має негативну тенденцію до зменшення. Так, якщо у 2022 році він складав 3,3 грн/грн, то у минулому році вже 2,34 грн/грн, у звітному 2024 році значення показника становило 2 грн/грн.

2.3. Загальний аналіз ефективності діяльності підприємства

У сучасних умовах діяльності підприємств важливу роль у виробничих процесах відіграють оборотні активи. Їх ефективне формування та раціональне використання стають фундаментом успішного розвитку підприємства та гарантією його стабільного і безперебійного функціонування.

Розв'язання проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку та розширенням виробничого потенціалу підприємств під час фінансової кризи, вимагає впровадження принципово нової системи управління оборотними активами.

У цьому контексті ключовою є система ідентифікації оборотних активів як об'єктів обліку, а також застосування відповідних методів їх оцінки.

Одним із найважливіших аспектів оцінювання оборотних активів є дотримання принципу обачності, який передбачає використання в бухгалтерському обліку таких методів оцінювання, що дозволяють уникнути завищення вартості активів.

Особливе значення серед оборотних активів мають виробничі запаси підприємств.

Методологічною основою для обліку та оцінки виробничих запасів в Україні слугують Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема:

- Стандарт 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
- Стандарт 9 «Запаси».

Водночас у міжнародній практиці враховуються положення Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси», який забезпечує уніфікований підхід до методики обліку й оцінки цих активів.

Структурний склад і наповненість оборотних засобів ТОВ «Поліська універсальна компанія», що є об'єктом цього дослідження, подано у наступній таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Склад та структура оборотних засобів ТОВ «Поліська універсальна компанія»

№ з/п	Види оборотних коштів (на кінець року)	Роки								Відхилення			
		2021		2022		2023		2024		2024-2021		2024-2023	
		тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага%	За знач	За Пв	За знач	За Пв
1	Запаси	363,7	33,03	600	30,19	735,6	33,83	560,7	16,93	197	-16,1	-174,9	-16,90
2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28,6	2,60	408,8	20,57	84	3,86	125,9	3,80	97,3	1,20	41,9	-0,06
3	Грошові кошти та їх еквіваленти	26,2	2,38	19,8	1,00	254,1	11,68	184,1	5,56	157,9	3,18	-70	-6,13
4	Інші оборотні активи	683	62,03	959,1	48,25	1101	50,63	2441,8	73,71	1758,8	11,69	1340,8	23,0 9
Всього		1101,1	100	1987,7	100	2174,7	100	3312,5	100	2211,4	-	1137,8	-

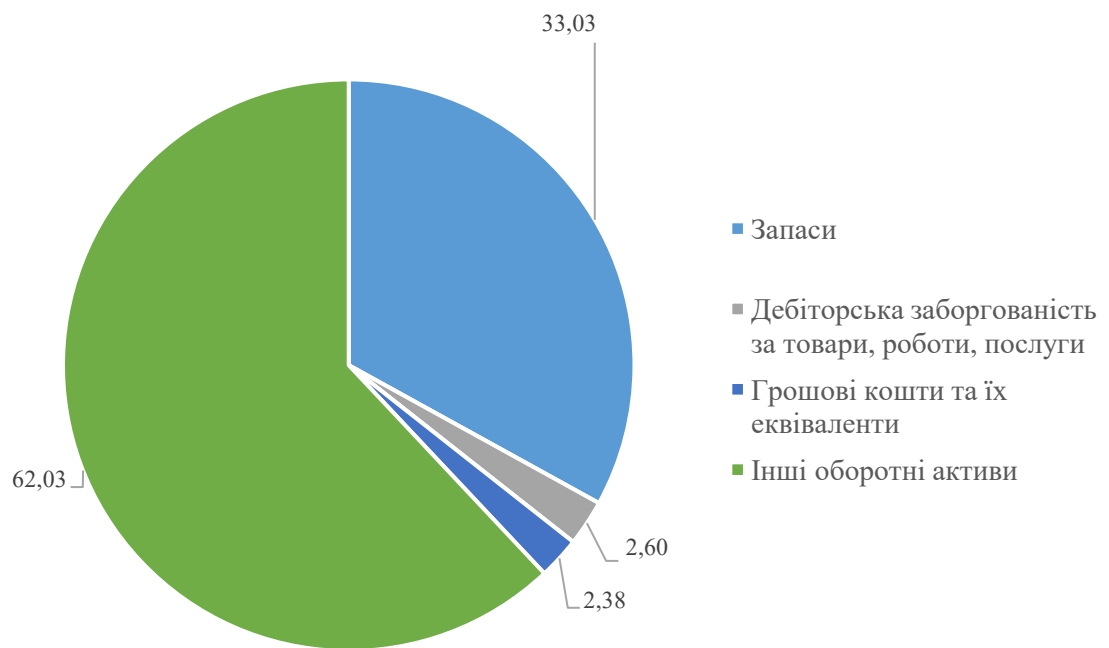


Рис. 2.3. Структура оборотних засобів ТОВ «Поліська універсальна компанія» за 2021 рік

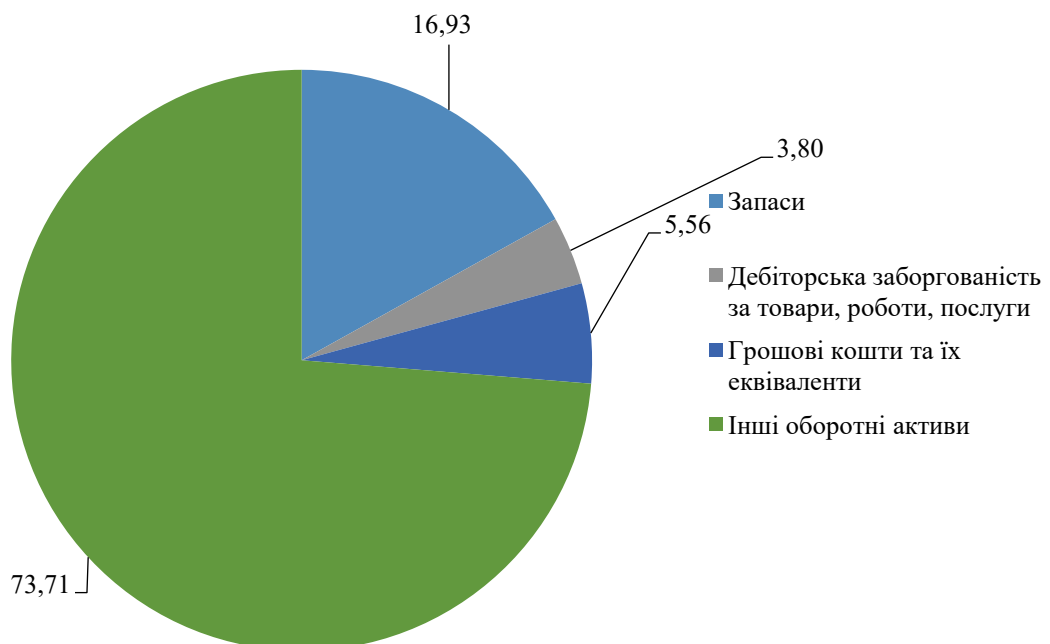


Рис. 2.4. Структура оборотних засобів ТОВ «Поліська універсальна компанія» за 2024 рік

Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інші оборотні активи (62 %) та запаси (33%). У звітному році доля інших оборотних активів зросла до 73,71%, а запаси зменшились до 16,93%.

Таблиця 2.8

Розрахунок показників ефективності використання оборотних коштів

№	Показник	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1	Робочий капітал, Рк	393,1	1175,5	1842	2421,1	2028	579,1
2	Маневреність робочого капіталу, Мк	0,93	0,51	0,40	0,23	-0,6936	-0,17
3	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, Ко	1,80	2,93	1,65	0,96	-0,8352	-0,69
4	Час обороту оборотних коштів, То	200,53	122,91	218,64	375,00	174,466	156,36
5	Коефіцієнт оборотності запасів, Коз	5,29	10,80	4,77	4,31	-0,9802	-0,46
6	Час обороту запасів, Тоз	68,04	33,32	75,50	83,52	15,4736	8,02
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, Кдз	69,12	14,24	42,63	25,26	-43,857	-17,37
8	Час обороту дебіторської заборгованості, Тдз	5,21	25,28	8,45	14,25	9,04415	5,81

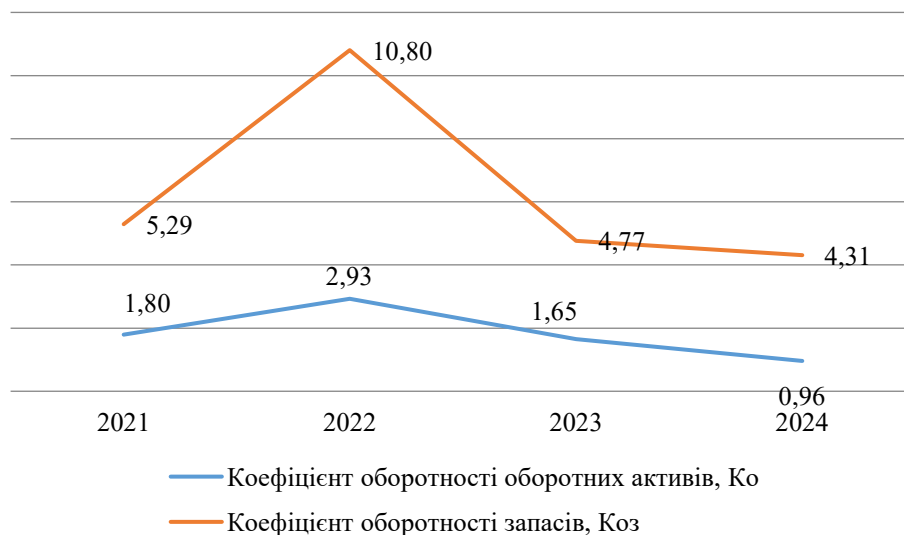


Рис. 2.5. Зміна показників ефективності використання оборотних коштів
ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Аналіз ефективності використання оборотних коштів виявив чітку тенденцію до зменшення коефіцієнта оборотності запасів починаючи з 2022 року. Час обороту оборотних коштів змінювався не рівномірно, якщо у 2021 році він становив 200 днів, то вже у звітному році склав 375 днів, що негативно характеризує процес використання оборотних засобів підприємства. Час обороту дебіторської заборгованості не має визначеної тенденції за досліджуваний період. У 2021 році він складав 5,21 днів, у 2022 році – 25,28 днів, у звітному вже 14,25 днів.

Аналіз собівартості. Визначальним показником, що впливає на ефективність діяльності підприємства, є собівартість продукції. Вона слугує основним критерієм оцінки результативності роботи компанії та дозволяє оцінити рівень прибутковості виходячи з витрат на одиницю продукції.

Собівартість продукції виконує роль комплексного індикатора, що інтегрує результати господарських процесів підприємства, відображаючи всі аспекти його виробничої діяльності. Раціональне управління ресурсами, їх ефективне використання і модернізація технологічних процесів сприяють не

лише покращенню показників господарської діяльності, а й зменшенню затрат на виготовлення готової продукції.

Крім того, собівартість являє собою основний елемент ціноутворення. Вона визначає мінімальний рівень ціни, необхідний для стабільного функціонування виробництва. Ціна, встановлена нижче рівня собівартості, стає економічно невиправданою, оскільки може спричинити фінансові втрати. Складові собівартості формуються відповідно до джерел покриття витрат, забезпечуючи відшкодування витрат підприємства.

Основний принцип такого підходу полягає в гарантуванні компенсації витрат, пов'язаних із відтворенням ключових ресурсів виробництва: матеріалів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Таким чином, собівартість є центральною економічною категорією, що комплексно відображає ефективність усіх аспектів діяльності підприємства.

Таблиця 2.9

Аналіз питомих витрат ТОВ «Поліська універсальна компанія»

№ з/п	Показники	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1	Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	1 976,70	5822	3581	3180	1203	-401
2	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	1 924,20	5206	3184	2794	870	-390
3	Собівартість одиниці продукції, грн.	0,97	0,89	0,89	0,88	0	-0,011

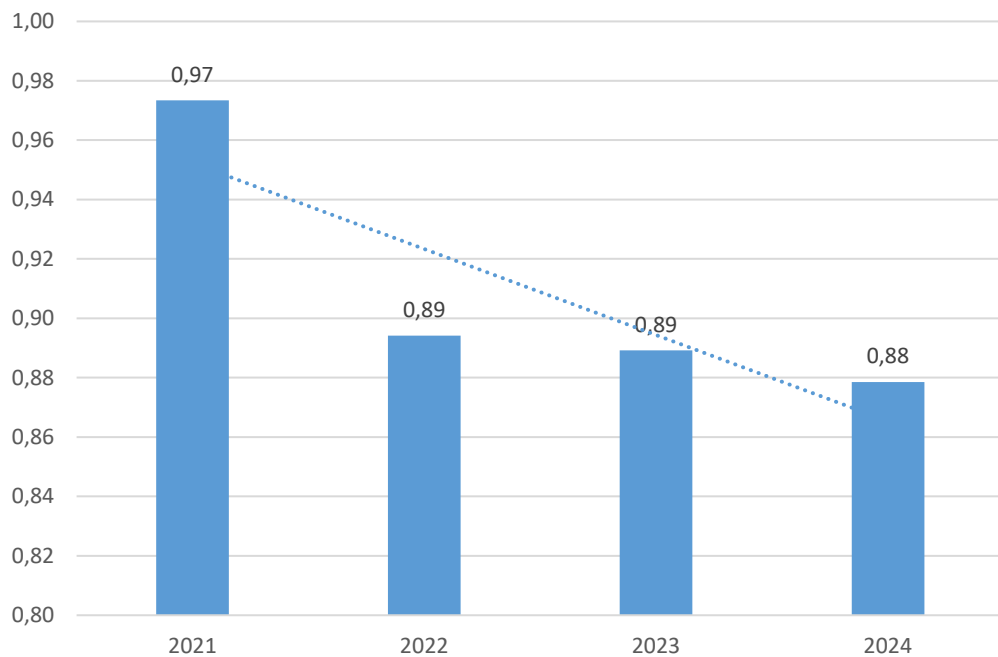


Рис 2.6. Динаміка зміни питомих витрат ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх спадання. Максимальне значення вони мали у базовому 2021 році – 0,97 грн, мінімальне в 2024 році – 0,88 грн. Можна стверджувати, що намітилася позитивна тенденція до їх зменшення. Упродовж усього аналізованого періоду питомі витрати підприємства залишалися на рівні, що не перевищував 1 грн., що можна розглядати як позитивний аспект.

Рентабельність як показник є одним із основних критеріїв для оцінки ефективності діяльності підприємства.

Усі показники рентабельності демонструють позитивну динаміку до 2024 року, що підтверджує стабільність його прибутковості за весь цей період. Чистий прибуток підприємства найвищим був у 2022 році та склав 169 тис.грн., найнижчим у 2024 році – 34 тис.грн.

Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

Таблиця 2.10

Аналіз показників рентабельності підприємства

Методика розрахунку	2021	2022	2023	2024	Відхилення	
					2024-2021	2024-2023
Рентабельність активів, %						
Чистий прибуток/Величина активів	0,53	2,00	1,30	0,49	-0,04	-0,81
Рентабельність власного капіталу, %						
Чистий прибуток/Власний капітал	0,58	2,21	1,36	0,44	-0,14	-0,92
Рентабельність чистої реалізації продукції, %						
Чистий прибуток/Чистий дохід	2,18	2,90	2,95	1,08	-1,09	-1,86
Рентабельність виробництва, %						
Чистий прибуток/Повна собівартість реалізованої продукції	2,23	3,24	3,31	1,23	-1,00	-2,08
Рентабельність основних фондів, %						
Чистий прибуток/Середньорічна вартість ОФ	0,99	2,18	1,36	0,44	-0,55	-0,92

Для підвищення ефективності використання ресурсів підприємству рекомендується розглянути варіант продажу зайвого обладнання та списання зношених основних засобів.

Також важливо оптимізувати обсяги товарно-матеріальних запасів. Паралельно варто сконцентрувати увагу на розширенні збутових каналів продукції та впровадженні активних заходів зі зменшення дебіторської заборгованості.

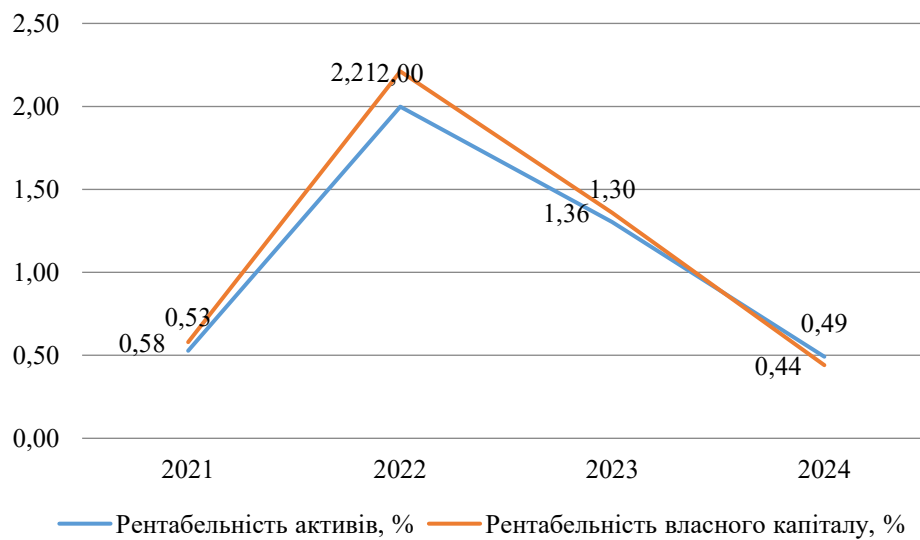


Рис. 2.7. Динаміка зміни рентабельності активів та власного капіталу

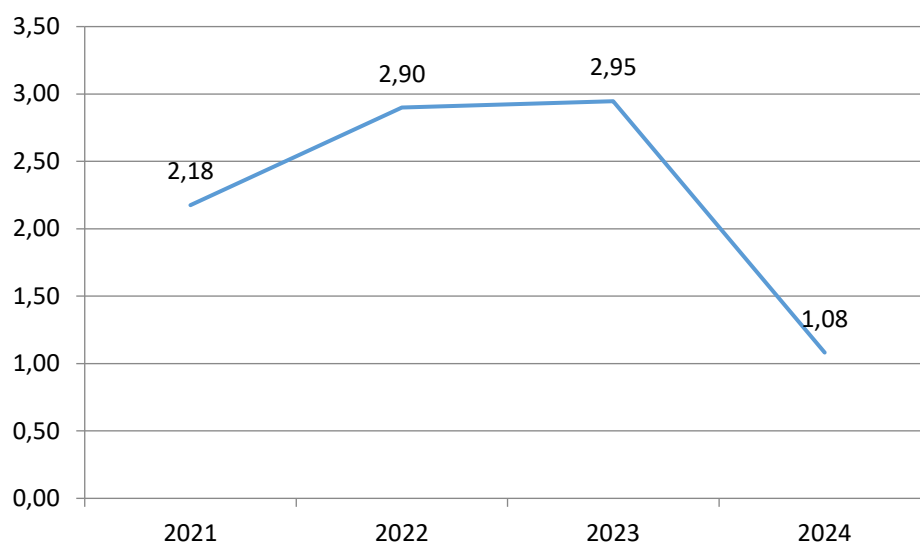


Рис. 2.8. Динаміка зміни рентабельності чистої реалізації продукції

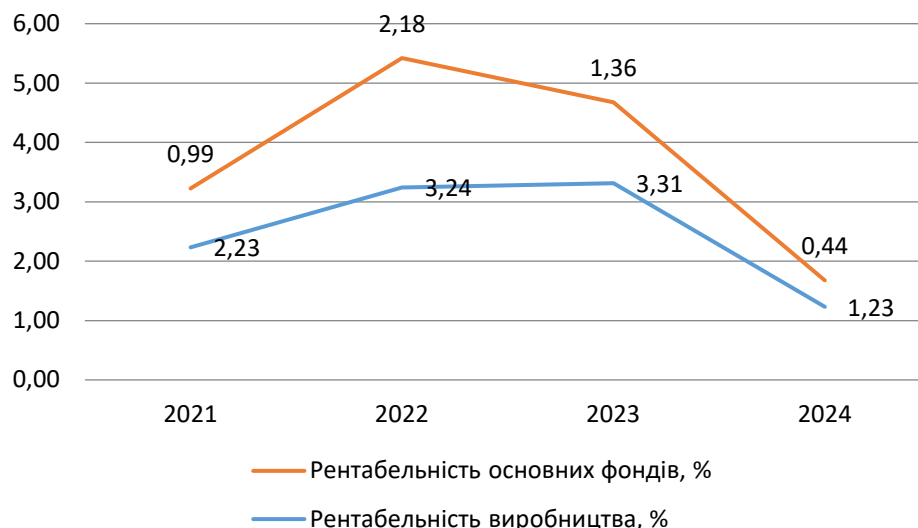


Рис. 2.9. Динаміка зміни рентабельності основних фондів та виробництва

2.4 Аналіз фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства є інтегрованою характеристикою, що відображає наявність і структуру його фінансових ресурсів, залучених для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Він оцінюється через здатність підприємства мобілізувати ці ресурси задля забезпечення фінансування поточних та майбутніх операцій, а також досягнення стратегічних цілей розвитку.

Аналіз фінансового стану виступає дієвим інструментом для оцінювання як ретроспективних, так і прогнозних аспектів функціонування підприємства. Такий аналіз базується на вивченні динаміки та взаємозалежностей основних фінансових показників і слугує важливим засобом мінімізації невизначеності під час ухвалення економічно обґрунтованих рішень.

Його стратегічною метою є забезпечення довгострокової стабільності й сталого розвитку суб'єкта господарювання. Одним із базових напрямів фінансового аналізу є вимірювання рівня ліквідності підприємства, який демонструє його здатність своєчасно конвертувати активи у грошову форму для виконання поточних зобов'язань.

У цьому контексті використовуються три основні показники ліквідності:

- коефіцієнт загального покриття;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Суттєвої уваги також заслуговує оцінка розміру власних оборотних коштів або чистого оборотного капіталу, який є ключовим елементом у забезпеченні платоспроможності підприємства.

Невід'ємною складовою фінансового потенціалу виступає фінансова стабільність, яка характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Її рівень визначається через співвідношення власних і залучених ресурсів, що оцінюється за допомогою таких коефіцієнтів:

- коефіцієнта платоспроможності (автономії);
- коефіцієнта фінансування;
- коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами;
- коефіцієнта маневреності капіталу;
- коефіцієнта довгострокової залежності від позикових коштів.

Окремо слід підкреслити значення оцінки ділової активності, яка виконує роль ключового компоненту комплексного аналізу фінансового стану підприємства.

Даний показник дозволяє визначити ефективність використання фінансових і матеріальних ресурсів через співвідношення між обсягом виробленої продукції або згенерованого прибутку та витратами на їх забезпечення.

Такий аналіз є важливою передумовою для підвищення результативності господарської діяльності.

Покажемо динаміку показників фінансового стану ТОВ «Поліська універсальна компанія» в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11.

Показники фінансового стану ТОВ «Поліська універсальна компанія»

Показники	Роки				Оптим. значення	Рез-т + позитив - негатив
	2021	2022	2023	2024		
1. Показники ліквідності						
Коефіцієнт покриття	1,56	2,45	6,54	3,72	> 1	+
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,04	1,71	4,33	3,09	0,6 - 0,8	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,02	0,76	0,21	>0,2	+
Чистий оборотний капітал, тис.грн.	393,10	1175,50	1842,00	2421,10	> 0	+
2. Показники платоспроможності (фінансової стабільності)						
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,9130	0,9038	0,9589	0,8975	> 0,5	+
Коефіцієнт фінансування	0,10	0,11	0,04	0,11	< 1,0	+
Коефіцієнт забезпеченості власниками оборотними засобами	0,36	0,59	0,85	0,73	> 1,0	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,05	0,15	0,24	0,31	> 0	+
3. Показники ділової активності						
Коефіцієнт ділової активності	0,43	0,70	0,85	0,79	> 1,0	-
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	0,01	0,02	0,02	0,00	> 0,2	-
Коефіцієнт використання власних коштів	0,01	0,02	0,00	0,00	> 0,5	-
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,71	8,45	6,26	6,50	↑	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	69,12	26,62	14,53	30,30	↑	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,50	0,77	0,47	0,41	↑	-
Період окупності власного капіталу	92,58	44,62	72,97	226,28	↓	-

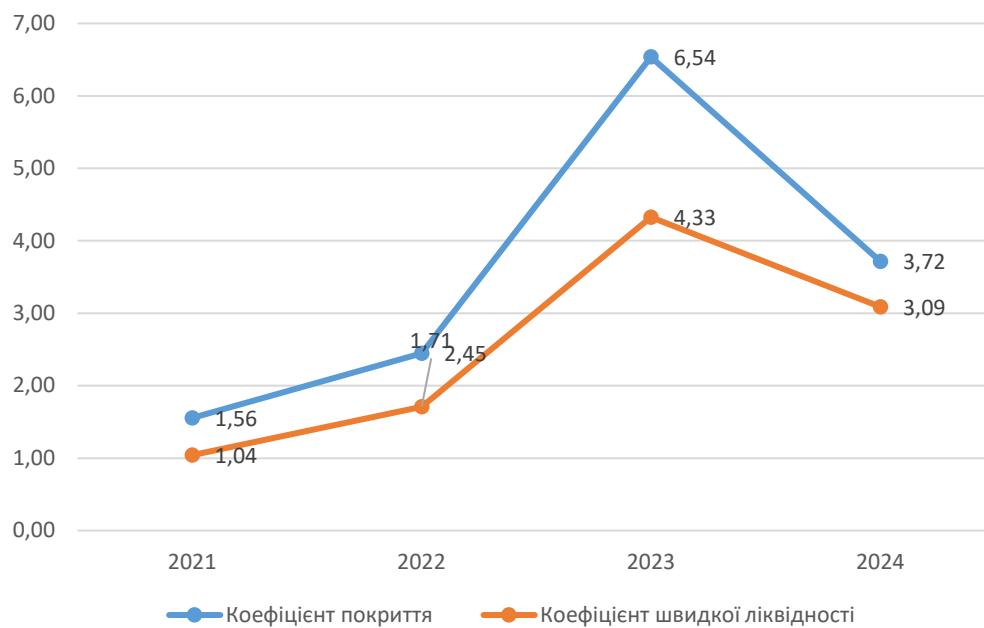


Рис. 2.10. Динаміка показників ліквідності

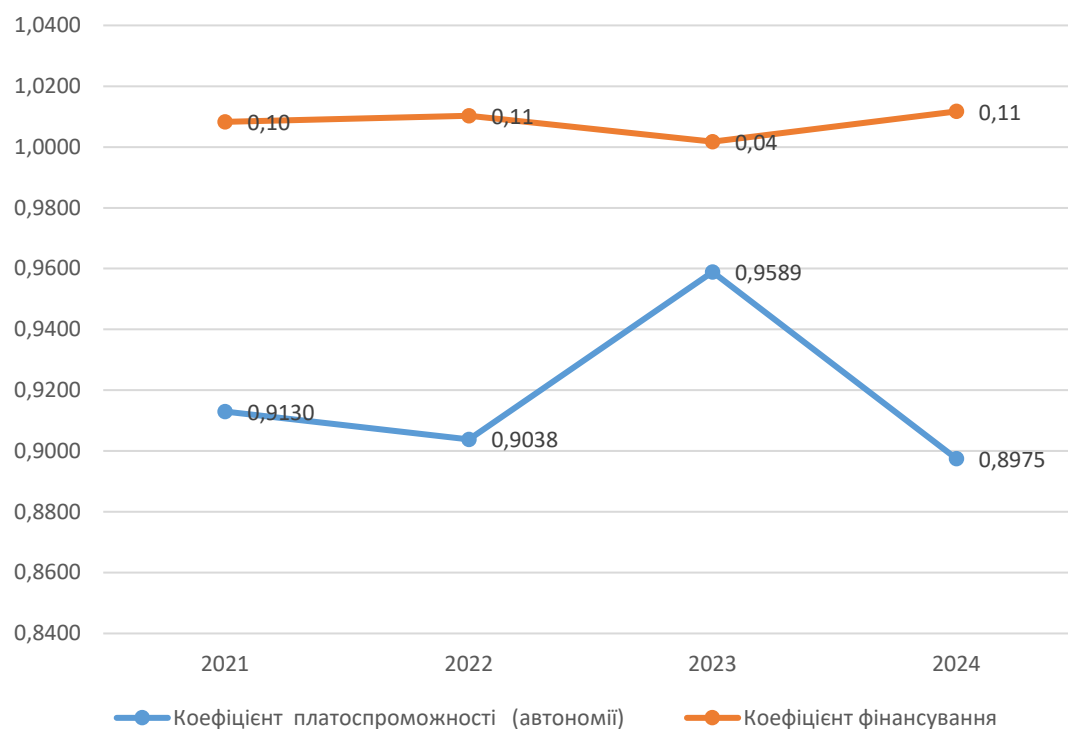


Рис. 2.11. Динаміка показників платоспроможності

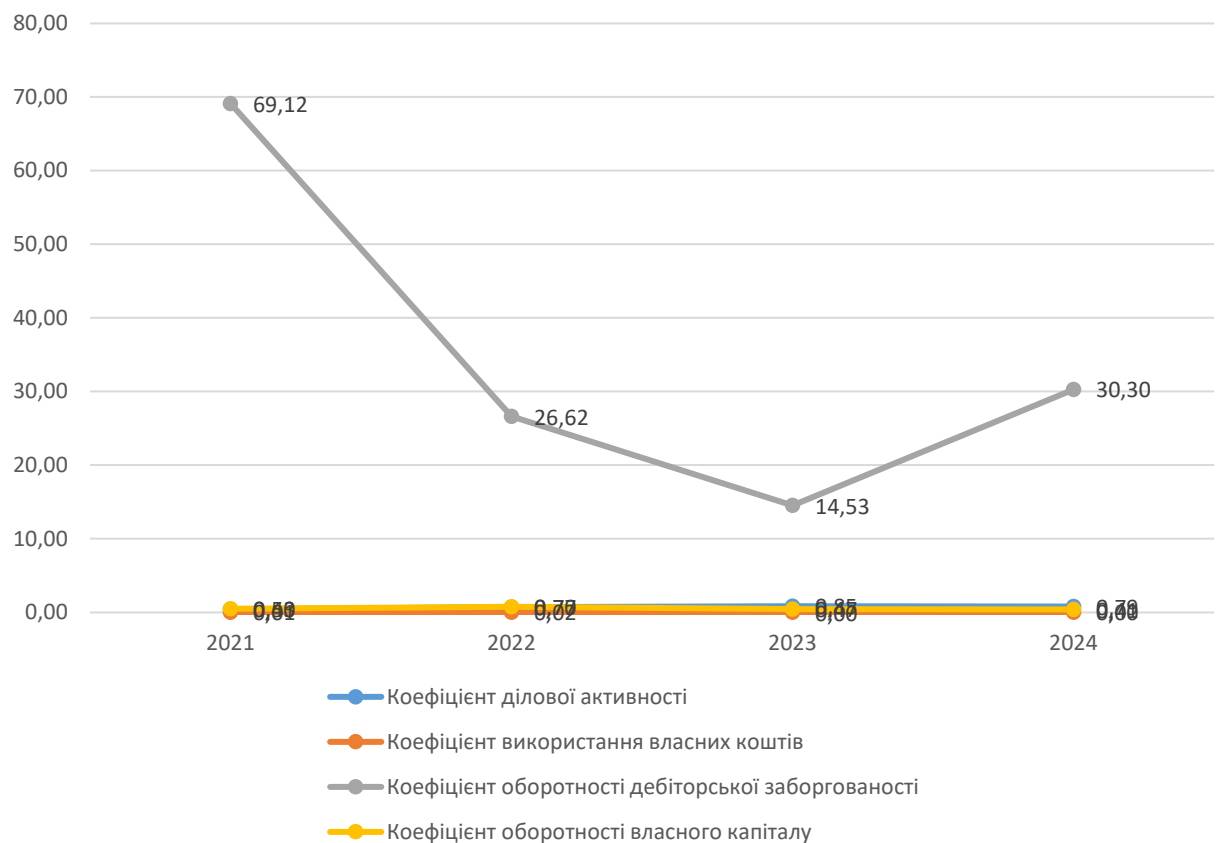


Рис. 2.12. Динаміка показників ділової активності

Під час аналізу фінансового стану підприємства були виявлені певні недоліки у параметрах платоспроможності та ділової активності об'єкта дослідження, що свідчить про наявність труднощів у його фінансовому становищі.

Показники ліквідності, утім, підтверджують достатність ресурсів для виконання поточних зобов'язань. Зокрема, коефіцієнт абсолютної ліквідності за звітний рік становить 0,21, що перевищує мінімально допустиму норму у 0,2.

Крім того, спостерігається позитивна динаміка цього показника. Коефіцієнт платоспроможності також демонструє стабільність, оскільки частка власних коштів у загальному обсязі ресурсів перевищує 50%. Це свідчить про наявність фінансової самодостатності для забезпечення поточної діяльності підприємства.

Схожі тенденції відображає і коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, що підтверджує стабільність у використанні власних фінансових ресурсів.

Окремо слід підкреслити позитивний аспект такого показника, як маневреність власного капіталу: його додатне значення свідчить про можливість спрямування певної частини ресурсів на підтримку операційної діяльності.

Втім, оцінка ділової активності виявила низку негативних тенденцій. Зокрема, зафіксовано скорочення коефіцієнта використання власних фінансових ресурсів підприємства, а також загальне погіршення ефективності показників у звітному періоді. Подібне зниження окремих параметрів є індикатором недостатньо якісного управління на рівні менеджменту.

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку про наявність проблем у фінансовому стані підприємства. Основними причинами визначено неефективне використання ресурсів, низьку стійкість фінансів та несприятливі тенденції у виробничій діяльності, реалізації продукції й наданні послуг.

2.5. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства

У системі функціонування ринкової економіки ризик виступає невіддільною складовою підприємницької діяльності, яка має вирішальне значення для забезпечення її результативності й стабільності. Уміння обґрунтовано оцінювати ризики та готовність підприємця їх приймати є ключовими рисами для успішного ведення бізнесу.

В умовах сучасного економічного розвитку України питання зростання фінансових та операційних ризиків стає вкрай актуальним. Це підтверджується статистичними даними, які свідчать про зростання рівня збитковості серед вітчизняних підприємств.

Ризик розглядається як ймовірність виникнення втрат, що можуть бути спричинені частковою або повною втратою ресурсів компанії,

недоотриманням запланованих доходів або неочікуваним зростанням витрат у процесі господарської діяльності.

Причини виникнення ризикових ситуацій зазвичай пов'язані з низкою факторів, серед яких:

- несподівані зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі роботи підприємства;
- наявність альтернативних шляхів при ухваленні стратегічних рішень;
- імовірність фінансових втрат;
- можливість отримання додаткового прибутку.

Особливої уваги заслуговують ризики, пов'язані зі сферою постачання, оскільки вони формуються під впливом таких чинників:

- порушення погоджених умов доставки сировини;
- зростання вартості ресурсів;
- погіршення якості матеріалів;
- віддаленість джерел постачання;
- нестабільний фінансовий стан постачальників;
- зміна спеціалізації постачальника;
- небажання постачальників адаптуватися під умови виробництва інноваційної продукції.

Ці фактори можуть суттєво посилити ризики для роботи підприємства, аж до загрози банкрутства. Оцінка ймовірності фінансової неспроможності найчастіше здійснюється на основі інтегральних факторних моделей, серед яких широко застосовується методика Едварда Альтмана.

Едвард Альтман, відомий американський економіст, використав метод мультиплікативного дискримінантного аналізу для створення моделі оцінки платоспроможності компаній. Його підхід дає змогу визначити комплексний показник, який кількісно ілюструє ступінь ризику банкрутства.

Цей інструмент стає ефективним засобом для прогнозування й своєчасного реагування на фінансову нестабільність. Основний принцип методології Альтмана полягає у класифікації підприємств на дві групи за чітко

визначеними критеріями: перша охоплює компанії з високим ризиком банкрутства, а друга — організації з відносною фінансовою стійкістю.

У межах кожної групи окремо виокремлюються організації з найкращими фінансовими результатами. Використовуючи методи дискримінантного аналізу, створюється математична модель, яка служить інструментом прогнозування ймовірності невиконання фінансових зобов'язань.

Ця модель дозволяє здійснювати глибоку оцінку фінансової стійкості компаній і визначати рівень їхньої вразливості до ризику банкрутства. Для підприємств, чії акції котируються на фондових ринках у розвинених економіках, розроблено спеціалізовані моделі для оцінки ризику банкрутства.

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5 \quad (2.1)$$

Для приватних компаній, акції яких не котуються на ринку створена інша модель визначення ризику банкрутства:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5 \quad (2.2)$$

де:

x_1 – відношення власного оборотного капіталу до загальних активів

x_2 – відношення чистого прибутку до загальних активів

x_3 – відношення операційного прибутку до загальних активів

x_4 – відношення власного до позичкового капіталу

x_5 – відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

Значення Z – рахунків за критерієм Альтмана наведені у наступній таблиці.

Таблиця 2.12

Критерії оцінки ймовірності банкрутства

Критичні значення показника Z			
Для компаній, акції яких котуються на фондовому ринку		Для компаній, акції яких не котуються на фондовому ринку	
Значення Z-рахунку	Ймовірність банкрутства	Значення Z-рахунку	Ймовірність банкрутства
< 1,8	Висока	< 1,23	Висока
1,8 - 2,99	Стан невизначеності	1,23 - 2,90	Стан невизначеності
> 3,0	Низька	> 2,90	Низька

Розглянемо ймовірність банкрутства аналізованого підприємства, яка ґрунтується на даних фінансової звітності. На основі проведеного попереднього аналізу для оцінки ризику фінансової неспроможності було застосовано методику, що включає використання формули, спеціально адаптованої до особливостей компаній, акції яких не котируються на фондовому ринку.

У таблиці 2.13 представлено підсумкові результати обчислення фінансових коефіцієнтів, а також прогнозовані показники ймовірності банкрутства за період 2022–2024 років.

Таблиця 2.13

Розрахунок Z-коефіцієнта Альтмана

№ з/п	Показник	2022	2023	2024	Відхилення	
					2023-2022	2024-2023
1.	X1=	0,235	0,269	0,473	0,033	0,205
2.	X2=	0,088	0,107	0,130	0,020	0,023
3.	X3=	0,020	0,013	0,005	-0,007	-0,008
4.	X4=	9,400	23,334	8,756	13,934	-14,578
5.	X5=	0,689	0,442	0,455	-0,247	0,012
6.	Z=	6,800	14,958	6,475	8,158	-8,483

Результати аналізу за моделлю Альтмана вказують на відсутність актуальної загрози банкрутства для підприємства. Утім, керівництву

рекомендується продовжувати концентрувати зусилля на розробленні та реалізації проектів, спрямованих на покращення коефіцієнта Альтмана та зменшення ризиків фінансової нестабільності. Особливий акцент слід робити на здійсненні всебічної та ретельної оцінки ризиків, що стане запорукою стабільності та ефективності впроваджених заходів.

Висновки до розділу 2

1. Спостерігається з 2022 року зниження чистого доходу від реалізації продукції, так якщо у 2022 році він становив 5822 тис. грн, то у 2024 році – 3180 тис. грн, у 2022 році чистий дохід мав максимальне значення. Змінюється і чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність працівників становила 4 чол., то станом на 2024 рік чисельність склала 6 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2022 році – 831,7 тис.грн, мінімальною у 2021 році- 494,18 тис.грн.

2. Собівартість має тенденцію до зменшення починаючи з 2022 року. Зменшення склало з 5206 тис.грн до 2794 тис.грн у звітному році. Темп росту 2024 року по відношенню до 2023 року склав 0,88.

3. Чистий прибуток найвищим був у 2022 році та склав 169 тис.грн., найнижчим у 2024 році – 34 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

4. Проведений аналіз виявив значне значення плинності кадрів, що в цілому негативно характеризує процес організації праці на підприємстві. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів склав 0,25, у 2021 році він дещо знизився та склав 0,14, а у звітному становив 0,17.

5. Аналіз продуктивності праці виявив чітку тенденцію до її зменшення починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 831,7 тис.грн., у минулому вона склала до 596,8 тис.грн, а у звітному році вона ще більше зменшилася, аж до 530 тис.грн.

6. Дослідження, яке аналізувало взаємозв'язок між темпами зростання продуктивності праці та середньою заробітною платою, продемонструвало стійку тенденцію до зниження відповідного показника. У 2022 році цей коефіцієнт становив 1,56, наступного року він скоротився до 0,71, а у звітному періоді досяг рівня 0,85. Загальна динаміка, що спостерігається з 2022 року, виглядає тривожною, адже темпи підвищення продуктивності праці мають перевищувати приріст середньорічної заробітної плати. Нинішня ситуація вказує на недостатньо ефективне використання ресурсів.

7. Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інші оборотні активи (62 %) та запаси (33%). У звітному році доля інших оборотних активів зросла до 73,71%, а запаси зменшились до 16,93%. Аналіз ефективності використання оборотних коштів виявив чітку тенденцію до зменшення коефіцієнта оборотності запасів починаючи з 2022 року. Час обороту оборотних коштів змінювався не рівномірно, якщо у 2021 році він становив 200 днів, то вже у звітному році склав 375 днів, що негативно характеризує процес використання оборотних засобів підприємства. Час обороту дебіторської заборгованості не має визначеної тенденції за досліджуваний період. У 2021 році він складав 5,21 днів, у 2022 році – 25,28 днів, у звітному вже 14,25 днів.

8. Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх спадання. Максимальне значення вони мали у базовому 2021 році – 0,97 грн, мінімальне в 2024 році – 0,88 грн. Можна стверджувати, що намітилася позитивна тенденція до їх зменшення. Упродовж усього аналізованого періоду питомі витрати підприємства залишалися на рівні, що не перевищував 1 грн., що можна розглядати як позитивний аспект.

9. Усі показники рентабельності демонструють позитивну динаміку, що підтверджує стабільність його прибутковості за весь аналізований період. Максимального чистого прибутку досліджуване підприємство досягло у 2021 році, який становив 334 тис. гривень, мінімальний чистий прибуток

спостерігався у 202 році – 18 тис.грн, у звітному 2024 році він становив 48 тис.грн.

10. Оцінка ділової активності виявила низку негативних тенденцій. Зокрема, зафіксовано скорочення коефіцієнта використання власних фінансових ресурсів підприємства, а також загальне погіршення ефективності показників у звітному періоді. Подібне зниження окремих параметрів є індикатором недостатньо якісного управління на рівні менеджменту.

11. Результати аналізу за моделлю Альтмана вказують на відсутність актуальної загрози банкрутства для підприємства. Утім, керівництву рекомендується продовжувати концентрувати зусилля на розробленні та реалізації проектів, спрямованих на покращення коефіцієнта Альтмана та зменшення ризиків фінансової нестабільності. Особливий акцент слід робити на здійсненні всебічної та ретельної оцінки ризиків, що стане запорукою стабільності та ефективності впроваджених заходів.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Підвищення ефективності діяльності через покращення використання потенціалу оборотних засобів підприємства

Для більшості українських підприємств ключовою проблемою в їхній діяльності залишається дефіцит оборотних коштів, який ускладнюється низькою ефективністю їх використання.

Зарубіжний досвід свідчить, що результати роботи підприємств значною мірою залежать від оптимального управління формуванням і використанням оборотних коштів. У зв'язку з цим актуальність питання визначення потреби в оборотних коштах стає надзвичайно важливою для промислових компаній, зокрема тих, що працюють у харчовій галузі.

Прискорення обігу оборотних коштів відкриває шлях до зменшення їх потреби, забезпечуючи умови для вивільнення ресурсів. Ці ресурси можна спрямувати на покриття виробничих потреб (абсолютне вивільнення) або на збільшення масштабів виробництва (відносне вивільнення). Завдяки прискоренню цього процесу підприємства скорочують кількість матеріальних складників оборотних коштів, зокрема запаси сировини, матеріалів, палива чи незавершеного виробництва.

Це створює можливості для вивільнення раніше залучених грошових ресурсів, які потім надходять на розрахункові рахунки, тим самим зміцнюючи фінансову стабільність і платоспроможність підприємства.

Таким чином, прискорення обігу оборотних коштів є вагомим чинником прибуткової діяльності. Цей процес вимагає постійного моніторингу й

ефективного управління для покращення загальної ефективності оборотного капіталу.

Окрім поліпшення раціональності використання активів, прискорення їх обороту сприяє зростанню загальної продуктивності підприємства. Для компаній, які працюють з прибутком, це означає збільшення обсягів продукції та річного прибутку.

У разі ж недостатнього попиту на продукцію підприємства такі заходи дозволяють вивільнити частину оборотних коштів, спрямовуючи їх на інші важливі цілі: соціальні проекти чи додаткові джерела прибутку.

Підвищенню ефективності підприємства сприятиме реалізація низки заходів із оптимізації обігу оборотних коштів. Серед ключових дій планується:

1. Прискорення інкасації дебіторської заборгованості.
2. Запровадження ефективної системи знижок при розрахунках готівкою.
3. Скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей до оптимального рівня.
4. Зниження цін на малоліквідні товарно-матеріальні ресурси відповідно до попиту для їх швидшої реалізації.

У результаті оптимізації обігу оборотних коштів підприємства отримують подвійний ефект: з одного боку, зростання обсягу виробництва; з іншого — більшу доступність ресурсів, які можуть бути спрямовані на розширення виробничих резервів чи розвиток нових напрямків діяльності.

За прогнозами аналітиків підприємства, впровадження цих заходів дозволить скоротити період обігу оборотних коштів на п'ять дні, що позитивно позначиться на загальних результатах його діяльності.

1) Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних засобів у звітному році:

$$\text{Коб} = \text{О} / \text{ОЗ} \quad (3.1)$$

де Коб – коефіцієнт оборотності оборотних засобів, О – обсяг реалізації продукції (за чистим доходом), тис. грн, ОЗ – оборотні засоби, тис. грн.

$$Коб = 3313 / 3180 = 0,96$$

2) Розрахуємо тривалість обороту оборотних засобів у звітному році:

$$Тоб = Д / Коб \quad (3.2)$$

де $Тоб$ – тривалість обороту ОЗ, днів, $Д$ - тривалість року, днів.

$$Тоб = 360 / 0,96 = 375 \text{ днів}$$

3) Розрахуємо тривалість обороту оборотних засобів у плановому році за рахунок прискорення оборотності:

$$Тобпл = 375 - 5 = 370 \text{ дні}$$

4) Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних засобів у плановому році:

$$Кобпл = 360 / 370 = 0,973$$

5) Розрахуємо необхідний обсяг оборотних засобів у плановому році:

$$ОЗпл = Об / Кобпл \quad (3.3)$$

де $Об$ – обсяг виготовленої продукції у звітному році, тис.грн.

$$ОЗпл = 3180 / 0,973 = 3268,3 \text{ тис. грн.}$$

6) Розрахуємо вивільнення оборотних засобів у плановому році за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів:

$$\Delta ОЗ = ОЗзв - ОЗпл, \quad (3.4)$$

де $\Delta ОЗ$ – вивільнення оборотних засобів за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів, тис.грн.

$$\Delta ОЗ = 3313 - 3268,3 = 44,2 \text{ тис.грн.}$$

Дане вивільнення оборотних коштів дозволяє забезпечити умови для подальшого збільшення реалізації продукції при мінімальних запасах оборотних засобів.

7) Розрахуємо збільшення реалізації продукції через прискорення оборотності оборотних засобів:

$$\Delta O = O_{\text{б}} * \Delta O_3 / O_{\text{зпл}} = 3180 * 44,2 / 3268,3 = 42,97 \text{ тис.грн.}$$

Обсяг реалізації продукції у плановому році визначається за формулою:

$$O_{\text{пл}} = O_{\text{б}} + \Delta O \quad (3.5)$$

$$O_{\text{пл}} = 3180 + 42,97 = 3223 \text{ тис.грн.}$$

8) Розрахуємо зниження собівартості продукції, яке відбудеться через зменшення долі оборотних засобів у собівартості продукції. Розрахунок вестиметься на 1 грн обсягу продукції.

Доля цих витрат визначається за формулою:

$$\text{Доз}/i = O_3 i / O_i \quad (3.6)$$

де Доз/і – доля оборотних засобів в одиниці обсягу продукції і-го року.

а) у звітному році:

$$\text{Доз}/\text{зв} = 3313 / 3180 = 1,042$$

б) у плановому році:

$$\text{Доз}/\text{пл} = 3268,3 / 3223 = 1,014$$

Економія собівартості продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів буде становити:

$$\Delta C = (\text{Доз}/\text{зв} - \text{Доз}/\text{пл}) * O_{\text{пл}} \quad (3.7)$$

де ΔC – зниження собівартості продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів.

$$\Delta C = (1,042 - 1,014) * 3223 = 88,93 \text{ тис.грн}$$

9) Розрахуємо собівартість продукції у плановому році:

$$C_{пл} = C_{зв} - \Delta C \quad (3.8)$$

$$C_{пл} = 2794 - 88,93 = 2704,9 \text{ тис. грн.}$$

10) Розрахуємо валовий прибуток:

$$ВП_{пл} = 3223 - 2704,9 = 518,1 \text{ тис. грн}$$

11) Розрахуємо рентабельність продажу в звітному і плановому роках:

$$Р_{зв} = (3180 - 2794) / 3180 * 100\% = 12,1 \%$$

$$Р_{пл} = (3223 - 2704,9) / 3223 * 100\% = 16,1 \%$$

Ефект від впровадженого заходу відобразимо в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Ефект від прискорення оборотності оборотних засобів

№ з/п	Показники	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення
1.	Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	3180	3223,0	43,0
2.	Собівартість продукції, тис.грн.	2794	2704,9	-88,9
3.	Валовий прибуток, тис.грн.	386	518,1	131,9
4.	Оборотні кошти, тис.грн.	3313	3268,3	-44,2
5.	Валова рентабельність продажу, %	12,1	16,1	4
6.	Питомі витрати, грн/грн	0,879	0,839	-0,039
7.	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,960	0,973	0,013
8.	Тривалість одного обороту, днів	375	370	-5

Аналіз підсумкової таблиці демонструє, що реалізація заходів для прискорення оборотності оборотних фондів підприємства призведе до приросту валового прибутку на 131,9 тис. грн. Це, у свою чергу, забезпечить підвищення рентабельності продажів на 4 %, сприятиме фінансовій стабільності компанії, посиленню її конкурентоспроможності та зміцненню позицій на ринку. Вивільнені ресурси або частину отриманого прибутку можна спрямувати на заохочення співробітників, організацію виставок, маркетингове просування у соціальних мережах та інші пріоритетні заходи.

3.2. Підвищення ефективності діяльності за рахунок модернізації діючого обладнання

На сьогоднішній день рівень якості продукції, що випускається підприємством, можна оцінювати як задовільний, оскільки вироблена продукція має стабільний споживчий попит серед покупців.

Водночас вважаємо за необхідне наголосити, що зупинятися на досягнутих результатах недоцільно, адже постійне оновлення та підвищення характеристик продукції сприяє не лише покращенню її конкурентоспроможності, а й стимулює зростання попиту, що, у свою чергу, позитивно впливає на фінансові показники підприємства.

Наявне технологічне обладнання на підприємстві зношене приблизно на 30 %, що є значущим фактором ризику для виробничого процесу. Чимало випадків свідчать про те, що через технічні несправності чи з інших причин обладнання нерідко виходить із ладу, призводячи до перерв у роботі або навіть зниження ефективності виробництва. Це створює додаткові складнощі й підвищує експлуатаційні витрати.

На основі вищевикладеного очевидно, що, незважаючи на задовільний рівень споживчої якості виготовленої продукції, підприємству слід постійно працювати над подальшим вдосконаленням цього показника. Стратегічні кроки у напрямку модернізації виробництва мають стати однією з

пріоритетних задач для підприємства. З метою визначення суми коштів, необхідних для проведення модернізації обладнання, потрібно здійснити детальну оцінку його вартості.

Це дозволить підприємству ухвалити обґрунтоване рішення щодо обсягу кредиту в банку або залучених інвестицій.

Результати таких розрахунків будуть представлені у табл. 3.2 для наочного і зрозумілого відображення необхідної інформації щодо фінансових витрат та економічних перспектив інвестування в оновлення виробничих потужностей.

Таблиця 3.2

Розрахунок вартості обладнання потрібного для комплексної модернізації

№ з/п	Назва	Вартість, тис. грн.
1	2	3
1	Двухвалий подрібнювач SHREDDER 15 кВт	900
2	Гранулятор PELLETRIK-150	43
3	Прес брикетний ударно-механічний ПБ-50	200
4	Витрати на монтаж та запуск	30
Разом		1173

Таким чином, згідно з даними таблиці, вартість обладнання, необхідного для модернізації, а саме сума кредиту чи залучених інвестицій, складає 1173 тисячі гривень.

Розглянемо прогноз фінансових надходжень від реалізації запропонованого проекту, представлений у таблиці 3.3. Спираючись на результати аналізу ринку України, можна припустити, що за умов належної рекламної підтримки послуг, які пропонуються споживачам, а також завдяки впровадженню заходів для підвищення їхньої якості та розширення

виробничих потужностей, можна досягти зазначених фінансових результатів навіть за найменш оптимістичним сценарієм.

Таблиця 3.3

Прогноз надходження коштів протягом реалізації проекту

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	Р о к и				
			2026	2027	2028	2029	2030
1	Надходження коштів	тис. грн.	300	500	700	800	900

Існує чимало методик для оцінки економічної ефективності запропонованого варіанту, які відрізняються як рівнем достовірності отриманих результатів, так і складністю проведення розрахунків. Вважаємо, що оптимальним буде той метод, який вдало поєднує простоту виконання із максимальною точністю підсумкових висновків. Саме завдяки балансу між зручністю та точністю, найбільш доцільно застосувати методику розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV) та визначення періоду окупності проекту. У рамках цієї методології ключовими показниками виступають сума кредиту (залучені кредитні кошти для реалізації проекту) та грошові потоки. Для визначення дисконтованих інвестицій (кредиту) та дисконтованих грошових потоків використовується множення відповідних значень інвестицій або грошових потоків на дисконтний множник, який обчислюється наступним чином:

$$x = \frac{1}{(1+i)^n} \quad (3.9)$$

де x – дисконтований множник; i – розрахункова кредитна ставка; n – рік реалізації проекту.

Тепер здійснимо розрахунок чистої теперішньої вартості проекту та періоду окупності інвестицій.

Розрахунки представимо у вигляді табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок чистої теперішньої вартості та періоду окупності
інвестицій

Показники	Одиниці виміру	Р о к и				
		2026	2027	2028	2029	2030
Інвестиції	тис. грн.	1173	0	0	0	0
Грошові потоки	тис. грн.	300	500	700	800	900
Дисконтний множник для кредитної ставки 30%		0,769	0,592	0,455	0,350	0,269
Дисконтовані інвестиції	тис. грн.	1173	0	0	0	0
Дисконтовані грошові потоки	тис. грн.	230,8	295,9	318,6	280,1	242,4
ЧТВ	тис. грн.	-942,2	-646,4	-327,8	-47,7	194,7

Для подальших розрахунків визначаємо суму дисконтованих інвестицій ($\Sigma ДІ$) та суму дисконтованих грошових потоків ($\Sigma ДГП$).

$$\Sigma ДІ = 1173 \text{ тис. грн.};$$

$$\Sigma ДГП = 1367,7 \text{ тис. грн.}$$

1. Визначаємо індекс рентабельності інвестицій:

$$I_p = \frac{\Sigma ДГП}{\Sigma ДІ} = \frac{1367,7}{1173} = 1,17$$

2. Визначаємо чисту теперішню вартість проекту:

$$NPV = \Sigma ДГП - \Sigma ДІ = 1367,7 - 1173 = 194,7 \text{ тис. грн}$$

3. Розраховуємо період окупності інвестицій:

$$T = n' - \frac{\sum_{i=1}^{n'} ДГП - \Sigma ДІ}{ДГП_{i=n'+1}} = 5 - \frac{1367,7 - 1173}{242,4} = 4,2 \text{ роки}, \text{ що складає 4 роки та 3 міс.}$$

де n' - рік на якому спостерігається перевищення доходів над витратами;

$\sum_{i=1}^n ДГП$ - сума дисконтованих грошових потоків включно з роком в якому

здійснюється перевищення доходів над витратами.

$ДГП_{i=n+1}$ – дисконтований грошовий потік року в якому здійснюється перевищення доходів над витратами;

Зростання чистої теперішньої вартості проекту та період окупності інвестицій можна представити на графіку таким чином:

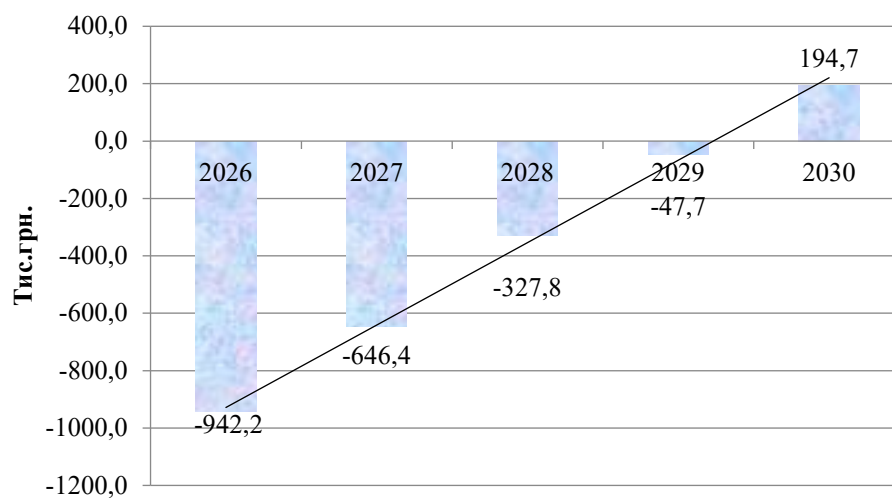


Рис. 3.1. Прогноз чистої теперішньої вартості проекту

Результати проведених розрахунків показали, що для комплексної модернізації обладнання необхідно залучити кредитні кошти в обсязі 1173 тисяч гривень. Показник рентабельності проекту перевищує одиницю, що свідчить про його обґрунтованість і доцільність. Аналіз підтверджує, що запропоновані заходи будуть прибутковими, а додатне значення чистої теперішньої вартості підтверджує ефективність проекту. З огляду на заплановану тривалість реалізації проекту у п'ять років, період окупності інвестицій становитиме чотири роки і три місяці. Таким чином, до кінця 2030 року проект повністю компенсує витрати, і підприємство зможе вільно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами.

Висновки до розділу 3

1. Реалізація заходів для покращення використання потенціалу оборотних засобів підприємства призведе до приросту валового прибутку на 131,9 тис. грн. Це, у свою чергу, забезпечить підвищення рентабельності продажів на 4 %, сприятиме фінансовій стабільності компанії, посиленню її конкурентоспроможності та зміцненню позицій на ринку. Питомі витрати підприємства знизяться на 4 копійки, зросте коефіцієнт оборотності оборотних коштів. Вивільнені ресурси або частину отриманого прибутку можна спрямувати на заохочення співробітників, організацію виставок, маркетингове просування у соціальних мережах та інші пріоритетні заходи.

2. Результати проведених розрахунків показали, що для комплексної модернізації обладнання необхідно залучити кредитні кошти в обсязі 1173 тисяч гривень. Показник рентабельності проекту перевищує одиницю, що свідчить про його обґрунтованість і доцільність. Аналіз підтверджує, що запропоновані заходи будуть прибутковими, а додатне значення чистої теперішньої вартості підтверджує ефективність проекту. З огляду на заплановану тривалість реалізації проекту у п'ять років, період окупності інвестицій становитиме чотири роки і три місяці. Таким чином, до кінця 2030 року проект повністю компенсує витрати, і підприємство зможе вільно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами.

ВИСНОВКИ

1. Ефективність є складною та багатогранною категорією економічної науки. Ця складність полягає у різних підходах до оцінки результатів і витрат виробництва. Навіть застосовуючи правильні принципи для вимірювання ефективності, дослідники часом порушують їх.

2. Ефективність може бути пов'язана з різними вартісними показниками, що демонструють проміжні та кінцеві результати діяльності підприємства. Вона проявляється через такі ефекти, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, нарощування прибутку, скорочення матеріаломісткості, фондомісткості та трудомісткості виробленої продукції. Соціальна ефективність відображає досягнення в соціальній сфері. Її проявами є покращення умов праці, зростання рівня життя населення, поліпшення екологічної ситуації, збільшення тривалості життя та інші позитивні результати, що впливають на добробут людей.

3. Оцінка ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язана насамперед із визначенням критерію та формуванням відповідної системи показників. Критерій виступає як головна характеристика, що відображає основну ознаку і міру об'єктивного пізнання сутності ефективності виробництва. На його основі здійснюється кількісна оцінка цього рівня. Правильно сформульований критерій має найповніше відображати сутність ефективності як економічної категорії та бути універсальним для всіх рівнів суспільного виробництва — від підприємства до національної економіки в цілому.

4. Узагальненою характеристикою ефективності використання ресурсів може виступати показник витрат на одиницю товарної продукції, що відображає поточний рівень витрат на виробництво, зокрема собівартість виготовлення окремих виробів.

5. В сучасних ринкових умовах, коли підприємства ведуть активну конкуренцію як між собою, так і з закордонними аналогічними компаніями,

рівень їх конкурентоспроможності виступає вирішальним фактором для ефективної діяльності та досягнення успіху.

6. Спостерігається з 2022 року зниження чистого доходу від реалізації продукції, так якщо у 2022 році він становив 5822 тис. грн, то у 2024 році – 3180 тис. грн, у 2022 році чистий дохід мав максимальне значення. Змінюється і чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність працівників становила 4 чол., то станом на 2024 рік чисельність склала 6 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2022 році – 831,7 тис.грн, мінімальною у 2021 році- 494,18 тис.грн.

7. Собівартість має тенденцію до зменшення починаючи з 2022 року. Зменшення склало з 5206 тис.грн до 2794 тис.грн у звітному році. Темп росту 2024 року по відношенню до 2023 року склав 0,88.

8. Чистий прибуток найвищим був у 2022 році та склав 169 тис.грн., найнижчим у 2024 році – 34 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

9. Проведений аналіз виявив значне значення плинності кадрів, що в цілому негативно характеризує процес організації праці на підприємстві. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів склав 0,25, у 2021 році він дещо знизився та склав 0,14, а у звітному становив 0,17.

10. Аналіз продуктивності праці виявив чітку тенденцію до її зменшення починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 831,7 тис.грн., у минулому вона склала до 596,8 тис.грн, а у звітному році вона ще більше зменшилася, аж до 530 тис.грн.

11. Дослідження, яке аналізувало взаємозв'язок між темпами зростання продуктивності праці та середньою заробітною платою, продемонструвало стійку тенденцію до зниження відповідного показника. У 2022 році цей коефіцієнт становив 1,56, наступного року він скоротився до 0,71, а у звітному періоді досяг рівня 0,85. Загальна динаміка, що спостерігається з 2022 року, виглядає тривожною, адже темпи підвищення продуктивності праці мають

перевищувати приріст середньорічної заробітної плати. Нинішня ситуація вказує на недостатньо ефективне використання ресурсів.

12. Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інші оборотні активи (62 %) та запаси (33%). У звітному році доля інших оборотних активів зросла до 73,71%, а запаси зменшились до 16,93%. Аналіз ефективності використання оборотних коштів виявив чітку тенденцію до зменшення коефіцієнта оборотності запасів починаючи з 2022 року. Час обороту оборотних коштів змінювався не рівномірно, якщо у 2021 році він становив 200 днів, то вже у звітному році склав 375 днів, що негативно характеризує процес використання оборотних засобів підприємства. Час обороту дебіторської заборгованості не має визначеної тенденції за досліджуваний період. У 2021 році він складав 5,21 днів, у 2022 році – 25,28 днів, у звітному вже 14,25 днів.

13. Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх спадання. Максимальне значення вони мали у базовому 2021 році – 0,97 грн, мінімальне в 2024 році – 0,88 грн. Можна стверджувати, що намітилася позитивна тенденція до їх зменшення. Упродовж усього аналізованого періоду питомі витрати підприємства залишалися на рівні, що не перевищував 1 грн., що можна розглядати як позитивний аспект.

14. Усі показники рентабельності демонструють позитивну динаміку, що підтверджує стабільність його прибутковості за весь аналізований період. Максимального чистого прибутку досліджуване підприємство досягло у 2021 році, який становив 334 тис. гривень, мінімальний чистий прибуток спостерігався у 202 році – 18 тис.грн, у звітному 2024 році він становив 48 тис.грн.

15. Оцінка ділової активності виявила низку негативних тенденцій. Зокрема, зафіксовано скорочення коефіцієнта використання власних фінансових ресурсів підприємства, а також загальне погіршення ефективності показників у звітному періоді. Подібне зниження окремих параметрів є індикатором недостатньо якісного управління на рівні менеджменту.

16. Результати аналізу за моделлю Альтмана вказують на відсутність актуальної загрози банкрутства для підприємства. Утім, керівництву рекомендується продовжувати концентрувати зусилля на розробленні та реалізації проектів, спрямованих на покращення коефіцієнта Альтмана та зменшення ризиків фінансової нестабільності. Особливий акцент слід робити на здійсненні всебічної та ретельної оцінки ризиків, що стане запорукою стабільності та ефективності впроваджених заходів.

17. Реалізація заходів для покращення використання потенціалу оборотних засобів підприємства призведе до приросту валового прибутку на 131,9 тис. грн. Це, у свою чергу, забезпечить підвищення рентабельності продажів на 4 %, сприятиме фінансовій стабільності компанії, посиленню її конкурентоспроможності та зміцненню позицій на ринку. Питомі витрати підприємства знизяться на 4 копійки, зросте коефіцієнт оборотності оборотних коштів. Вивільнені ресурси або частину отриманого прибутку можна спрямувати на заохочення співробітників, організацію виставок, маркетингове просування у соціальних мережах та інші пріоритетні заходи.

18. Результати проведених розрахунків показали, що для комплексної модернізації обладнання необхідно залучити кредитні кошти в обсязі 1173 тисяч гривень. Показник рентабельності проекту перевищує одиницю, що свідчить про його обґрунтованість і доцільність. Аналіз підтверджує, що запропоновані заходи будуть прибутковими, а додатне значення чистої теперішньої вартості підтверджує ефективність проекту. З огляду на заплановану тривалість реалізації проекту у п'ять років, період окупності інвестицій становитиме чотири роки і три місяці. Таким чином, до кінця 2030 року проект повністю компенсує витрати, і підприємство зможе вільно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України. URL : <http://www.rada.gov.ua>. Сайт Верховної Ради України.
2. Абрамович І. А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств. Агросвіт. № 4. 2014. С. 25- 28.
3. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. К.: Знання, 2008. 365 с.
4. Азарова А.О., Нікіфорова Л.О. Економіка підприємства. Практикум: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вінниця: ВНТУ, 2016. 216 с.
5. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової К.: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
6. Аналіз сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Економічний аналіз. 2013. Т. 14(3). С. 12-17.
7. Андреева Г. І. Економічний аналіз : навч.–метод. посіб. К. : Знання, 2008. 263 с.
8. Аптекарь С. С. Проектний аналіз : навч. посіб. Донецьк : ДНУЕТ, 2009. 308 с.
9. Байдик О.В. Нормативний метод обліку витрат на виробництво продукції. Баланс. 2014. №7 (спецвипуск).
10. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств. Фінанси України. 2007. № 4. С. 112–118.
11. Білан О. В. Застосування брендингу: переваги і недоліки. Проблеми економіки та управління. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2009. № 640. С. 231–235.
12. Богданович А. Збут у широкому та вузькому розумінні. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19048/1154.pdf>
13. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. К. : Знання-Прес, 2010. 560 с.

14. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Атіка, 2012. 543 с.
15. Бурцев В.В. Внутрішній контроль збутової діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання. Менеджмент за кордоном. 2007. № 6. С. 145-151.
16. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб. К. : Центр навч. літератури, 2009. 457 с.
17. Бутова О.В. Сучасні підходи до організації ефективної збутової діяльності підприємства. Вісник ХНЕУ. 2013. №5. С. 68-70.
18. Валіулова А. Ефективність інструментів управління організацією. Проблеми теорії та практики управління. К. 2013. N 12. С.103-110
19. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2004. 400 с.
20. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: Підручник. К.: Вища шк., 2007. 503 с.
21. Герасимчук В. Г. Маркетинг. К. : Вища шк., 2012. 327 с.
22. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. К.: Центр учб. літ-ри. 2010. 488 с.
23. Гнилянська Л. Й. Організація збутової діяльності підприємства. Національний університет «Львівська політехніка», 2014. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
24. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
25. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. Посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
26. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва : Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 320 с.
27. Дубівка Д.В. Поняття «збут» в системі управління підприємством. Економіка та держава. 2013. №2. С. 93-96.

28. Економіка підприємства : навч. Посіб.. К. : Знання-Прес, 2011. 651 с.
29. Кузнєцова Т.В., Гарнага О.М., Лесняк О.Ю., Шебуня В.Д. Економіка підприємства. Навч. посібник. Рівне : НУВГП, 2013. 343 с.
30. Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економіка підприємства. Практикум: [навч. Посіб.]. К.: Кондор, 2012. 600 с.
31. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.
32. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко [та ін.] ; за ред. Н. А. Волкової. Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2015. 310 с.
33. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т. Д. Костенко [та ін.]. 2-ге вид., перероб. и доп. К.: Центр учбової літерат.ри, 2007. 400 с.
34. Економічний аналіз у схемах і таблицях : навч. посіб. / І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Калабухова, Г. А. Ямборко [та ін.] ; за ред. Л. М. Кіндрацької, І. М. Парасій-Вергуненко. К. : КНЕУ, 2012. 323 с
35. Економічний словник : наукове видання / Г. В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й. С. Завадський. К. : Кондор, 2007. 358 с.
36. Ємцев В.І. Конкурентоспроможність підприємств та проблеми її розвитку у пивоварній промисловості. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності 2011. Випуск 2. С. 78-83.
37. Жадько К.С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. Молодий вчений. 2016. № 10 (37). с.373-374
38. Закон України «Про захист економічної конкуренції». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
39. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

40. Іванюта П. В. Управління і ресурсами і витратами: навчальний посібник/ О. П. Лугінська ; ред. С. М. Іванюта; Мін-во освіти і науки України, Полтавський ун-т споживчої кооперації , Держ. академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. К.: ЦУЛ, 2011. 320 с.
41. Івченко Л. В. Економічна сутність витрат підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/11._NPRT_2013/Economics/22418.doc.htm
42. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика. К. : КНЕУ, 2009. 124 с.
43. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства. К. : КНЕУ, 2011. 153 с.
44. Кліменко І. М. Генезис сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. Економічний вісник університету. 2016. Вип. 31(1). С. 143-150.
45. Клочкова Є. М. Економіка підприємства. К.: Знання, 2014. 448 с.
46. Коваль О. Т. Економіка і фінанси підприємств: навч. посіб. К.: ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2017. 260 с.
47. Ковшун Н.Е. Аналіз та планування проектів. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 344 с.
48. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
49. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. К. : Знання, 2010. 276 с.
50. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1(2). С. 125-131.
51. Грушка В.І. Економіка відновлення: Навчальний посібник. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2023. 221 с.

52. Кулиняк І.Я. Збут товарів та послуг: сутність та чинники впливу. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. Вип. 4. С. 464-468.
53. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства. Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 302-306.
54. Левицька А. О. Конкурентні переваги підприємства, сутність та джерела формування. Вісник Хмельницького національного університету, 2012. № 4. С. 51-54.
55. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Механізм регулювання економіки. 2013. № 4. С. 155–163.
56. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. Львів: Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
57. Маркетинговий аналіз ринку пива на первинних даних. Бізнес Інформ. 2014. №9. С. 363-368.
58. Масляєва О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація. Ефективна економіка. 2011. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>.
59. Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник. К.: Каравела, 2008. 312 с.
60. Мацуо Ю. Стимулювання збуту. Маркетинг, реклама і збут. 2009. №1. С. 56-60.
61. Михальчук Л. В., Батуріна І. В. Конкурентне середовище підприємства у сучасних умовах. ВІСНИК ЖДТУ, 2014. № 3 (69). С. 152-156.
62. Фісуненко П.А., Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства: навч. посіб. (у схемах і таблицях). Дніпро : ДДУВС, 2024. 150 с.
63. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу: навч. посіб. К.: Кондор, 2010. 240 с.
64. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник у 2 т. т. 1: Ларіна Я. С., Устенко О. А., Львів : Світ, 2014. 616 с.

65. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств. Економічний часопис ХХІ, 2013. №11-12 (2). С. 64 - 67.
66. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності комерційних підприємств. Економічний часопис ХХІ, 2014. №9-10 (2). С. 54 - 57.
67. Нейкова Л.І., Круценко І.В. Управління збутом продукції агропідприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Ефективна економіка №11, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2483>
68. Фісуненко Н., Атамас О. Інвестиційна привабливість України крізь призму цифрових трансформаційних процесів : підруч. / кол. авт. - Дніпро : ДДУВС, 2024. 76 с.
69. Огієнко С.О., Мижирицька А.А. Удосконалення ефективності збутової діяльності торговельного підприємства. Вісник ХНУ. №2. 2013. С. 65-68.
70. Організація торгівлі : навч. посібник для студ. вищ. уч. закл. / [Апопій В.В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін.]; Львів. комерц. акад. [2-е вид., перероб. і доп.]. К. : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
71. Отенко В. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Х. : ІНЖЕК, 2015. 339 с.
72. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект : навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2015. 288 с.
73. Партин Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. Фінанси України. 2012. N 11. С.124-134
74. Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства. Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. 2015. Т. 3, № 3 (48). С. 72-80
75. Петрович Й.М. Економіка підприємства: Підручник. Львів: «Магнолія 2006», 2008. 580 с.

76. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Вікар, 2011. 580 с.
77. Протопопенко Г.О. Організаційні структури збутової діяльності промислових підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». Хмельницький: ХНУ, 2007. Вип. 6. Т. 1. С. 213-217.
78. Реутов В.Є. Конкурентоспроможність підприємства: критерії, показники і методи оцінювання. Економіка і держава. №5. 2006. С. 65-67.
79. С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась. К.: КНЕУ, 2006. 527 с.
80. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства. 2-е вид. К : Екоперспектива, 2011. 256 с.
81. Савчук В. П. Управление финансами предприятия. К.: БИНОМ, 2014. 480 с.
82. Спільник І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. Вип. 17. С. 106-120.
83. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Вип. 1. 2016. С. 58-64.
84. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4. С. 183-188.
85. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.myka.com.ua/?op=1&z=4783>.
86. Тисячук І.О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства. Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів 113

ВНТУ (Вінниця, 22–24 березня 2017 р.). URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3012>.

87. Тюха І.В. Стан та перспективи розширення закордонних ринків збуту вітчизняних підприємств. Ефективна економіка. №9, 2012. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>

88. Ускова А.В. Організація та вдосконалення збутової діяльності будівельних підприємств. Бізнес Інформ. 2011. №6. С. 67-69.

89. Гук О.В. Економіка підприємства [Електронний ресурс]: конспект лекцій для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю 073 «Менеджмент / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 93 с.

90. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.

91. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М.Д.Білик, Л.Д.Буряк та ін. : кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2012. 546 с.

92. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Фінанси України. 2009. №1. С. 111–117.

93. Цигилик І.І., Криховецька З.М., Паневник Т.М. Основи підприємництва. Друге видання, перероблене та доповнене : Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2010. 224 с.

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

95. Шарко М.В. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Економіка харчової промисловості. 2015. № 1. С. 38–41.

96. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Наук. вісн. Мукачів. держ. ун-ту. Мукачів, 2015. №12. С. 120–126.

97. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. Вид. 2-ге. К.: Знання, 2013. 375 с.
98. Економіка підприємства : підручник : у 3 т. / Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т ; за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2024. Т. 1. 537 с.
99. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К.: Вид-во КНЕУ, 2004. 699 с.
100. Шило В. П. Фінанси підприємств : теорет.-практ. посіб. К. : ВД «Професіонал», 2012. 288 с.
101. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства. Галицький економічний вісник, 2012. № 4(37). С. 88-95.
102. Шандова Н.В., Мешкова-Кравченко Н.В., Латкіна С.А. Основи аналітики: навч. посіб. Херсон: Книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2023. 120 с.
103. Шандова Н.В., Мешкова-Кравченко Н.В., Латкіна С.А. Економіка підприємства: навч. посіб. Херсон: Книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С. 2021. 335 с.
104. Шарко М. В. , Мешкова-Кравченко Н. В., Тарасюк А. В. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Херсон : Книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С. 2018. 217 с.
105. Горбач Л. М., Котляров В. О. Економіка підприємства: навчальний посібник. К : Кондор, 2024. 620 с.
106. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств. Економіка і управління, 2012. № 2. С. 52-59.
107. Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві. Економіка АПК. 2013. № 9. С. 67 -70.

ДОДАТКИ

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Поліська універсальна компанія"	Дата(рік,місяць,число)	за ЄДРПОУ	Коди
Територія	РІВНЕНЬКА		за КАТОТГГ 1	2025 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	37863605
Вид економічної діяльності	Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння		за КВЕД	UA56080070010011 646
Середня кількість працівників, осіб	6			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			16.29
Адреса, телефон	вулиця Нагоранська, буд. 11, м. ДУБРОВИЦЯ, Сарненський, РІВНЕНЬКА обл., 34100, Україна			

1. Баланс на 31 грудня 2024 р. Форма № 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	5 921,1	5 384,0
первісна вартість	1011	7 737,7	7 737,7
знос	1012	(1 816,6)	(2 353,7)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	5 921,1	5 384,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	735,6	560,7
Поточна дебіторська заборгованість	1155	84,0	125,9
Гроші та їх еквіваленти	1165	254,1	184,1
Інші оборотні активи	1190	1 101,0	2 441,8
Усього за розділом II	1195	2 174,7	3 312,5
Баланс	1300	8 095,8	8 696,5

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	6 893,0	6 893,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	870,1	912,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 763,1	7 805,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	332,7	645,5
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	6,6
розрахунками з оплати праці	1630	-	33,6
Інші поточні зобов'язання	1690	-	205,7
Усього за розділом III	1695	332,7	891,4
Баланс	1900	8 095,8	8 696,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2024

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 180,0	3 580,8
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	3 180,0	3 580,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2 793,8)	(3 184,1)
Інші витрати	2165	(344,2)	(268,1)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(3 138,0)	(3 452,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	42,0	128,6
Податок на прибуток	2300	(7,6)	(23,1)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	34,4	105,5

ЕП КЛЮЙКО
ВОЛОДИМИР
ЯКОВИЧ

КЛЮЙКО ВОЛОДИМИР ЯКОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Керівник

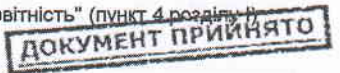
(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "Поліська універсальна компанія"

Територія РІВНЕНСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння

Середня кількість працівників, осіб 6

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Нагоранська, буд. 11, м. ДУБРОВИЦЯ, Сарненський, РІВНЕНСЬКА обл., 34100, Україна

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КАТОТТГ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди

2024	01	01
37863605		
UA56080070010011		
646		
240		
16.29		

1. Баланс на
на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	6 441,5	5 921,1
первісна вартість	1011	7 737,7	7 737,7
знос	1012	(1 296,2)	(1 816,6)
Інші необоротні активи	1090	17,5	-
Усього за розділом I	1095	6 459,0	5 921,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	600,0	735,6
Поточна дебіторська заборгованість	1155	408,8	84,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	19,8	254,1
Інші оборотні активи	1190	959,1	1 101,0
Усього за розділом II	1195	1 987,7	2 174,7
Баланс	1300	8 446,7	8 095,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	6 893,0	6 893,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	741,5	870,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 634,5	7 763,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	812,2	332,7
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	812,2	332,7
Баланс	1900	8 446,7	8 095,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 580,8	5 821,9
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	3 580,8	5 821,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 184,1)	(5 206,0)
Інші витрати	2165	(268,1)	(410,0)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(3 452,2)	(5 616,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	128,6	205,9
Податок на прибуток	2300	(23,1)	(37,1)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	105,5	168,8

ЕП КЛЮЙКО
ВОЛОДИМИР
ЯКОВИЧ

КЛЮЙКО ВОЛОДИМИР ЯКОВИЧ

(підпис)

(ініціали, прізвище)

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Керівник

Головний бухгалтер

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Поліська універсальна компанія"	Дата (рік, місяць, число)	2023 01 01
Територія	РІВНЕНСЬКА	за ЄДРПОУ	37863605
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТГГ	UA56080070010011
Вид економічної діяльності	Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	за КОПФГ	646
Середня кількість працівників, осіб	7	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		16.29
Адреса, телефон	вулиця Нагоранська, буд. 11, м. ДУБРОВИЦЯ, РІВНЕНСЬКА обл., 34100		0968562131

1. Баланс на 31 грудня 2022 р. Форма № 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	7 017,6	6 441,5
первісна вартість	1011	7 758,2	7 737,7
знос	1012	(740,6)	(1 296,2)
Інші необоротні активи	1090	17,5	17,5
Усього за розділом I	1095	7 035,1	6 459,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	363,7	600,0
Поточна дебіторська заборгованість	1155	28,6	408,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	26,2	19,8
Інші оборотні активи	1190	683,0	959,1
Усього за розділом II	1195	1 101,5	1 987,7
Баланс	1300	8 136,6	8 446,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	6 893,0	6 893,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	535,6	741,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 428,6	7 634,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	565,2	812,2
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	142,8	-
Усього за розділом III	1695	708,0	812,2
Баланс	1900	8 136,6	8 446,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 821,9	1 976,7
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	5 821,9	1 976,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5 206,0)	(1 924,2)
Інші витрати	2165	(410,0)	(-)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(5 616,0)	(1 924,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	205,9	52,5
Податок на прибуток	2300	(37,1)	(9,5)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	168,8	43,0

ЕП КЛЮЙКО
ВОЛОДИМИР
ЯКОВИЧ

КЛЮЙКО ВОЛОДИМИР ЯКОВИЧ

(ініціали, прізвище)

КЛЮЙКО ВОЛОДИМИР ЯКОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди
Товариство з обмеженою відповідальністю "Поліська універсальна компанія"	за ЄДРПОУ	2022 01 01
Територія РІВНЕНСЬКА	за КАТОТТГ	37863605
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	UA56080070010011
Вид економічної діяльності Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	за КВЕД	646
Середня кількість працівників, осіб 4		240
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		16.29
Адреса, телефон вулиця Нагоранська, буд. 11, м. ДУБРОВИЦЯ, РІВНЕНСЬКА обл., 34100		0987014930

1. Баланс на

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

на

31 грудня 2021

р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	46,9	7 017,6
первісна вартість	1011	909,7	7 758,2
знос	1012	(862,8)	(740,6)
Інші необоротні активи	1090	4,8	17,5
Усього за розділом I	1095	51,7	7 035,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	126,0	363,7
Поточна дебіторська заборгованість	1155	245,9	28,6
Гроші та їх еквіваленти	1165	39,4	26,2
Інші оборотні активи	1190	613,8	683,0
Усього за розділом II	1195	1 025,1	1 101,5
Баланс	1300	1 076,8	8 136,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	50,0	6 893,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	483,1	535,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	533,1	7 428,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	500,9	565,2
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	4,5	-
розрахунками з оплати праці	1630	18,7	-
Інші поточні зобов'язання	1690	19,6	142,8
Усього за розділом III	1695	543,7	708,0
Баланс	1900	1 076,8	8 136,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 976,7	1 820,8
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	1 976,7	1 820,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 924,2)	(1 654,0)
Інші витрати	2165	(-)	(130,8)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	(1 924,2)	(1 784,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	52,5	36,0
Податок на прибуток	2300	(9,5)	(6,5)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	43,0	29,5

ЕП КЛЮЙКО
ВОЛОДИМИР
ЯКОВИЧ

ЕП КУРАЧИК КЛЮЙКО ВОЛОДИМИР ЯКОВИЧ

ТАМАРА (ініціали, прізвище)

ВАСИЛІВНА КУРАЧИК ТАМАРА ВАСИЛІВНА

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад