

Міністерство освіти і науки України
Університет митної справи та фінансів

Факультет економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Кафедра підприємництва та економіки підприємства

Пояснювальна записка

на тему: «Роль логістики в управлінні товарними запасами торговельного підприємства»

Виконала: студентка групи ЕП-22-1зм
спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
Рагулич Ольга Юріївна
Керівник:
Ільченко В.М., к. е. н., доцент

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1 Теоретико-методичні основи ефективності господарської діяльності підприємства	9
1.2 Доходи і витрати підприємства як основа формування показників економічної ефективності	18
1.3 Показники оцінки ефективності господарської діяльності підприємств	25
1.4 Зростання прибутку як результат ефективності діяльності підприємства	38
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	44
РОЗДІЛ 2 КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»	
2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика підприємства	46
2.2 Аналіз стану фінансово-господарської діяльності підприємства	69
2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства	74
2.4 Аналіз показників рентабельності підприємства	78
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	84
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1 Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства	86
3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів щодо покращення фінансово-економічного стану ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»	92
3.3 Впровадження заходів на підприємстві для підвищення рівня прибутковості	106
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	111
ВИСНОВКИ	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	115
ДОДАТКИ	121

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи полягає в тому, що підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності є провідним завданням економіки кожного підприємства, комплексу, галузі, регіону. Провідним аспектом оптимального функціонування сучасного підприємства в конкурентних умовах ринку є забезпечення ефективності його господарської діяльності. Розвиток підприємства проявляється через поліпшення параметрів виробничих або бізнес-процесів чи управління ними, внаслідок чого підвищується ефективність діяльності підприємства у поточному періоді порівняно з базовим. Про ефективну діяльність підприємства можна говорити тоді, коли значення усіх цільових показників не погіршуються, а значення хоча би одного із них поліпшується за певний проміжок часу, або ж передбачається компенсація погіршення значень одних цільових показників, за рахунок поліпшення інших.

Економічною ефективністю вважають зв'язок між результатом діяльності і витратами, що здійснені для отримання цього результату.

Багато вчених-економістів замислювалися над питаннями, що таке ефективність господарської діяльності підприємства, що лежить в її основі, формування цінової політики, стратегії і тактики. У розгляд даних питань значний внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких потрібно виділити Поддєрьогіна А.М., Ковальова В.В., Альтмана Е. (США), Хелферта Е., Крейніну М., Олексюка О.С., Шеремет Т.В., Гетьман О. О. Проблемі прогнозування кризи на підприємстві значну увагу в своїх працях приділили Е. В. Камишнікова, О. М. Роїк, О. Г. Мельник, А. Г. Грязнова, О. М. Тридід та багато інших науковців. У зарубіжних країнах ще з середини минулого сторіччя цією проблематикою займалися такі видатні фахівці, як Р. Лис, Таффлер, Тішоу (Великобританія), М. Конан, Гольдер (Франція) тощо.

У сучасних умовах завдання підвищення економічної ефективності найповніше вирішується тими суб'єктами підприємницької діяльності, які

використовують сировинний потенціал свого регіону, його природно-кліматичні особливості та територіальне розміщення окремих підприємств. У вітчизняній промисловості характерним є застосування груп показників використання матеріальних, енергетичних, трудових і фінансових ресурсів, завантаження обладнання та ефективності виробничо-господарської діяльності. Натомість у ринковій економіці інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень є не лише показники загальної внутрішньовиробничої звітності, але і особливості співпраці з ринком. Тобто до числа таких цільових показників крім економічних (рентабельність, прибутковість тощо), повинні входити й такі показники, як задоволення потреб і очікувань споживачів, удосконалення системи корпоративного управління, мотивування персоналу підприємства, поліпшення бізнес-процесу, задоволення потреб та інтересів акціонерів тощо

Метою даної дипломної роботи є розгляд сучасного стану ефективності господарювання на досліджуваному підприємстві, а також розгляд основних чинників, що впливають на ефективність, визначення шляхів її підвищення.

Завдання даної дипломної роботи:

проаналізувати сучасний стан розвитку підприємства «ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС»;

провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;

розробити рекомендації, направлені на підвищення економічної ефективності господарювання підприємства;

розробити та охарактеризувати на прикладі базового підприємства основні напрямки підвищення рівня економічної ефективності виробництва продукції.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання ефективності господарювання підприємства ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС».

Об'єктом дослідження є фактори ефективності діяльності підприємства, які формують передумови для успішного здійснення конкурентної боротьби підприємства ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС».

В процесі роботи над магістерською дипломною роботою використані наступні методи дослідження: метод систематизації, порівняння, табличний метод, графічний метод, методи економіко-статистичного і фінансового аналізу, метод економіко-математичного моделювання.

Джерелами інформації для виконання дипломного дослідження стали нормативно-правові акти держави, підручники, посібники, статті з періодичних видань, джерела Інтернет, публічна статистична та фінансова звітність ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Практична значущість роботи полягає в можливості використання результатів роботи для аналізу діяльності підприємства, а також впровадження шляхів зниження собівартості продукції на ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС».

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів і висновків. Робота викладена на 130 сторінках, містить 32 таблиці, 13 рисунків, 8 додатків. Список використаних джерел містить 60 найменувань.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Теоретико-методичні основи ефективності господарської діяльності підприємства

Ефективність виробництва є складною економічною категорією, яка відображає дію об'єктивних економічних законів і висвітлює одну з найважливіших сторін суспільного виробництва – результативність. Вона є виразом мети суспільного виробництва.

Особливістю кожного сучасного виробництва є те, що воно вимагає органічного поєднання і взаємодіє чотирьох факторів – робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. В процесі споживання здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Отже, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів і одержання певних результатів. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати далеко не однакові за величинами результати. Тобто, різні підприємства ведуть роботу з різною ефективністю (рис. 1.1).

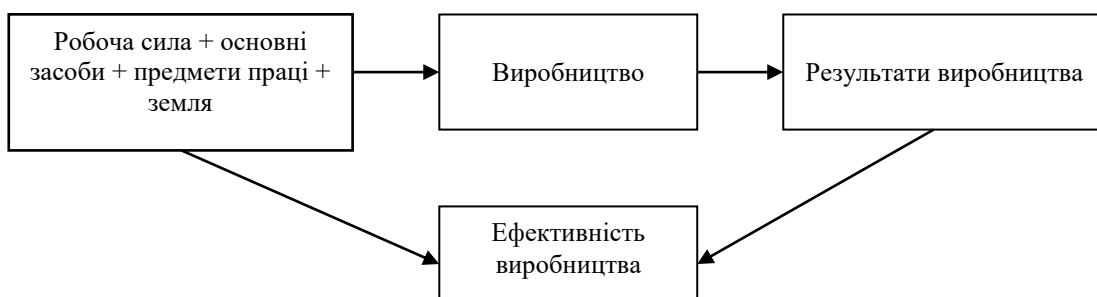


Рис. 1.1. Формування ефективності виробництва [2,с.397]

Отже, ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну і соціальну [19, с. 398].

Ефективність – об'єктивна економічна категорія, яка відображає сукупну результативність суспільного виробництва, тобто є кінцевим результатом виробничого процесу після завершення всіх фаз його відтворення [19, с. 75].

Технологічна ефективність — це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. В рослинництві показниками технологічної ефективності є врожайність культур з одиниці посівної площі та основні параметри якості рослинницької продукції (вміст цукру в цукрових буряках, олії — в насінні соняшнику, білка — в зерні тощо). Як бачимо, за результат діяльності підприємств береться валове виробництво певного виду продукції і цей результат зіставляється з ресурсом — посівною площею культури. Щоб врахувати якість продукції, можна визначити біологічний вихід цукру, олії, білка тощо на гектар посівної площі, помноживши врожайність культури з гектара на відсоток вмісту відповідної органічної речовини (коефіцієнт).

Досягнутий рівень технологічної ефективності виробництва істотно впливає на економічну ефективність, насамперед через існування постійних витрат, на які, як відомо, виробники в короткостроковому періоді впливати не можуть. Важливо й те, що показники технологічної ефективності відображають специфіку й особливості сільського господарства, пов'язані з функціонуванням у цій галузі основного засобу виробництва — землі і живих організмів як засобів виробництва. Вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності виробництва в динаміці і в територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва.[15, с.399] При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення:

Ресурси і результати виражені у вартісній формі;

Ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі;

Ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі.

Вимірну систему економічної ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно будувати таким чином, щоб вона була здатна повністю розкривати дві взаємопов'язані і взаємодоповнюючі результативні сторони діяльності аграрних підприємств – раціональність використання ними землі через показники загального ефекту, приведені до одиниці площі сільськогосподарських угідь, і економічність виробництва, показники якої розкривали б, якою ціною одержано цей ефект.

Економічна ефективність охоплює проблему «затрати-випуск», тобто, вона характеризує зв'язок між кількістю економічних ресурсів, що використані в процесі виробництва певного виду продукції, і кількістю отриманих в результаті виробництва продуктів та послуг. Чим більша кількість продукції отримується від використання ресурсів, тим вищою вважається ефективність суспільного виробництва. При цьому виготовлений

суспільний продукт, який є результатом виробництва, повинен відповідати суспільним вимогам.

Для одержання вищого доходу від виробництва певного виду продукції необхідно підвищувати економічну ефективність виробництва даного виду продукції. Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожну одиницю витрат і застосованих ресурсів одержують більше продукції, і відповідно, більше доходу. Це має величезне значення для всієї економіки держави, тобто, для всього народного господарства в цілому і для кожного окремо взятого сільськогосподарського підприємства. [2]

Чим менше праці і ресурсів витрачається на вироблення одиниці продукції, тим більшу її кількість можна одержати при тих же засобах. Таким чином, підвищення ефективності сприяє збільшенню виробництва продукції і більш повному задоволенню потреб населення. Із вищесказаного випливає, що ефективність сільськогосподарського виробництва безпосередньо впливає на рівень роздрібних цін на продукти харчування і товари широкого вжитку, виготовлені із сільськогосподарської сировини. Тому, оскільки рівень цін тісно пов'язаний із суспільно необхідними витратами на виробництво продукції, підвищення ефективності й зниження собівартості створюють умови для зниження роздрібних цін на ринку.

Збільшення доходів та рентабельності сільськогосподарських підприємств також залежить від підвищення ефективності виробництва. Чим більше сільськогосподарські виробники виробляють і реалізують продукції, чим нижчою виявляється її собівартість, тим вищими будуть їх доходи, тим більше засобів можуть вони виділити для подальшого розвитку виробництва, а також для підвищення оплати праці робітників та поліпшення соціальних умов на селі. В ринкових умовах вільного підприємництва це є надзвичайно важливим фактором в діяльності сільськогосподарських підприємств, так як розвиток сільськогосподарських підприємств передбачається за рахунок результатів власної діяльності. [3]

Соціальна ефективність – поняття, яке відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є похідною економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за таким показником, визначеним у динаміці, як питома вага прибутку, направлено на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства.

Перш за все необхідно зазначити, що неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою сукупної виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємств. З огляду на це економічна ефективність відносно соціальної слід вважати проміжною. Саме рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. З урахуванням цієї можливої обставини треба оцінювати соціальну ефективність. Проте об'єктивна оцінка соціальної ефективності зараз наражується на істотні труднощі, пов'язані з відсутністю науково обґрунтованої і загально визнаної методики визначення її рівня. Вочевидь, таке явище зумовлене не лише браком уваги відповідних галузей науки до розв'язання цієї вкрай актуальної проблеми, але й надзвичайною складністю самих соціальних процесів. Тому за цих умов можна старатися на дещо інтуїтивне і емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

Взагалі, суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяльності) полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва (діяльності)

стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці. Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

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

1. Забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
2. Відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
3. Можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
4. Виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва (діяльності).

На основі зазначених принципів, система показників ефективності виробництва має включати кілька груп, які в свою чергу діляться на види:

1. Соціальна ефективність полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).
2. Локальна (комерційна) ефективність – визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).
3. Абсолютна ефективність – характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства за певний проміжок часу.

4. Порівняльна ефективність – відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) проти інших можливих варіантів.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

5. Первинна ефективність – це початковий одноразовий ефект, що його одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (організації), запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів.

6. Первинна (початкова) ефективність – майже завжди примножується завдяки багатоспрямованому та багаторазовому використанню названих заходів не лише на даному, а й на інших підприємствах, в інших сферах діяльності. Тоді можна казати про так звану мультиплікаційну ефективність, яка виявляється здебільшого в кількох специфічних формах – дифузійному та резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних можливостей та акселерації.

- Дифузійний ефект реалізується тоді, коли певне господарського-управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі, унаслідок чого відбувається його мультиплікація (наприклад, перед тим, як метод безперервного розливання рідкого металу знайшов широке застосування в чорній металургії, ним досить тривалий час користувалися на підприємствах кольорової металургії).

- Резонансний ефект має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері

(наприклад, одержання синтетичного волокна високої якості уможливило виробництво нових видів тканин, а відтак – нових видів одягу тощо).

- Ефект «стартового вибуху» – це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі. Він можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності (наприклад – застосування економіко-математичних методів і моделей в управлінні, виробництві, різних галузях науки).

- У процесі створення будь-яких матеріальних цінностей з'являються супровідні можливості з певним ефектом. Такі можливості виявляються у вигляді різних проміжних і побічних результатів (ефектів), використання виробничих і побутових відходів тощо.

- У будь-якій діяльності має місце також ефект акселерації, який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитивного результату.

Межі між окремими формами мультиплікаційної ефективності є досить умовними, рухливими та відносними. Діалектичний взаємозв'язок цих форм полягає в тому, що всі вони разом формують загальний інтегральний ефект від практичної реалізації будь-якого управлінського рішення.

- Синергічна ефективність – виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій та фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.

Для досягнення високого рівня ефективності виробництва, необхідно не лише знати, а й застосовувати класифікації чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками [18, с.215]:

- видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);

- напрямами розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності);
- місцем реалізації в системі управління виробництвом.

Групування чинників за першою ознакою уможлиблює достатньо чітке визначення джерел підвищення ефективності: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення комплексу заходів, які за змістом характеризують основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності підприємств. Визначальними напрямами є: прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації); підвищення якості та конкурентоспроможності продукції (послуг) тощо.

Отже, ефективність – економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами. Одним із показників ефективності є рентабельність, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Також можна сказати, що ефективність – це досягнення стратегічного прибутку на кожному етапі розвитку підприємства при забезпеченні фінансової сталості та платоспроможності, оптимального співвідношення рентабельності та ризику.

1.2 Доходи і витрати підприємства як основа формування показників економічної ефективності

У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. З метою забезпечення єдиних методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, а також дотримання однакових підходів до визначення складу витрат і віднесення їх на собівартість продукції в 2000 р. прийнято Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», в якому названі питання знайшли своє відображення і врегулювання. В загальноекономічному розумінні витрати звітного періоду, згідно з вказаним стандартом, визнаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. [1]

Витрати, які несуть підприємства в процесі здійснення всіх видів своєї діяльності, є надзвичайно різноманітними. За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати можна поділити на такі групи:

- операційні витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства;

 - фінансові витрати;

- витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими;

 - надзвичайні витрати.

Склад операційних витрат є також різноманітним, тому не всі вони включаються до виробничої собівартості продукції (рис. 1.2.).

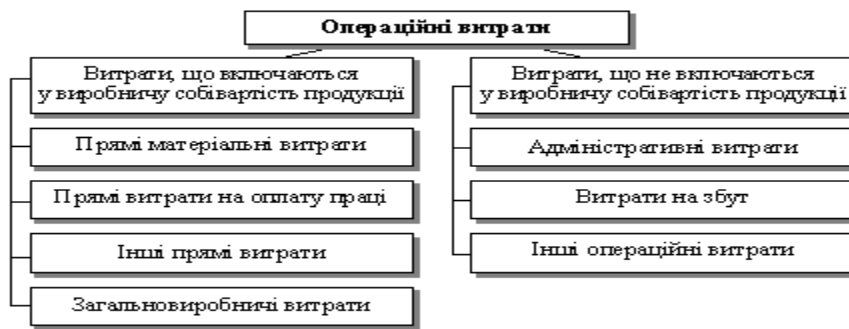


Рис. 1.2. Склад операційних витрат [2]

Витрати підприємства - фінансова категорія, що характеризує в грошовій та матеріальній формах оцінку господарської діяльності (підготовка, організація й здійснення процесів виробництва та реалізації продукції, товарів), фінансової й соціальної діяльності. Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. (із змінами) валові витрати виробництва та обігу (далі - валові витрати) визначаються як сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які закупаються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

За напрямками фінансування витрати можна поділити на:

- виробництво і реалізацію продукції;
- відтворення основних засобів;
- операційні заходи;
- соціальні цілі.

За джерелами фінансування витрати поділяються на:

- забезпечені власними фінансовими ресурсами;
- покриті позиченими коштами;
- здійснені за рахунок залучених коштів.

З точки зору фінансової діяльності до витрат належать усі реально понесені витрати. З позиції оподаткування витрати поділяються на ті, що відносяться на собівартість, і ті, що здійснюються за рахунок прибутку. Із

цих позицій до валових витрат відносять лише ті витрати підприємства, без яких процес виробництва й реалізації неможливий.

Вищеназаний закон визначає валовий дохід як загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, морській економічній зоні, так і за її межами.

Доходи підприємства можна поділити на такі групи:

Від основної (операційної) діяльності - виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; Прибуток - найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є джерелом не лише забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й формування бюджетних ресурсів держави.

Різномічне значення прибутку посилюється з переходом економіки України до ринкових умов господарювання. Підприємства недержавної форми власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право вирішувати, на які цілі і в яких розмірах спрямовувати прибуток, що залишився після сплати податків до бюджету й інших обов'язкових платежів і відрахувань.

Прибуток - мета підприємницької діяльності й водночас - джерело витрат для розвитку виробництва. Це одна з основних фінансових категорій ринкової економіки.

У прибутку концентруються фінансові інтереси усіх суб'єктів підприємницької діяльності, він характеризує ефективність виробництва, свідчить про примноження фінансових ресурсів.

Господарюючий суб'єкт самостійно визначає напрям використання тієї частини прибутку, яка залишилася в його розпорядженні. При цьому порядок розподілення й використання прибутку на підприємствах фіксується в його статуті та визначається положенням, розробленим відповідними економічними службами підприємства і затвердженим його керівництвом.

Згідно зі статутом, підприємства можуть використовувати прибуток, який залишився в їх розпорядженні, на поповнення статутного капіталу, на утворення й поповнення резервного капіталу, а також направляти на виплату дивідендів та на інші цілі.

Оскільки одержаний прибуток (збиток) є інтегральним показником, то на нього мають вплив різні фактори:

1. Макроекономічні (зовнішні):

природні умови;

державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг;

ринкова кон'юнктура.

2. Мікроекономічні (внутрішні):

- обсяги виробництва;

- собівартість продукції;

- рівень ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;

- якість продукції;

- рівень організації праці;

- ефективність використання фінансових ресурсів. При здійсненні фінансово-господарської діяльності ці

- фактори перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

«Прямий» вплив на величину собівартості продукції, а, отже, й прибутку, пов'язаний з тим, наскільки раціонально економно витрачаються матеріальні ресурси - адже частина матеріальних витрат у складі собівартості становить від 60 -90%. У свою чергу використання матеріальних ресурсів залежить від ритмічності поставок, наявності необхідних оборотних коштів,

матеріаловіддачі, економії ресурсів. Рівень використання такого виробничого ресурсу, як праця залежить від рівня кадрового забезпечення підприємства, продуктивності праці. Використання основних засобів характеризується фондовіддачею, забезпеченістю основними фондами, технічним озброєнням праці.

Такий фактор впливу, як собівартість залежить, у свою чергу, від двох основних факторів: структури складових витрат та цін на ресурси.

Ціни на продукцію, послуги, роботи підприємства залежать від таких складових:

- собівартості виробництва;
- якості продукції;
- цін конкурентів;
- каналу просування на ринок.

Таким чином, формування фінансових результатів визначається великою кількістю факторів, що характеризують різні сторони фінансово-господарської діяльності підприємств.

По рослинництву в цілому визначають такі показники рентабельності, як рівень рентабельності та приведену масу прибутку від цього комплексу галузей на гектар ріллі. За окремими культурами доцільно розраховувати три показники: рівень рентабельності, масу прибутку на гектар посіву, масу прибутку на реалізований центнер продукції. При цьому доцільно брати до уваги такі дві обставини. По-перше, при визначенні приведеної маси прибутку в цілому за рослинництвом слід прибуток від рентабельних галузей зменшити на збитки нерентабельних рослинницьких галузей. По-друге, масу прибутку на гектар посіву певної культури необхідно визначати з обов'язковим урахуванням її рівня товарності за формулою:

$$M_k = P_k / S * K_T, \quad (1.1)$$

де M_k – маса прибутку на га посіву певної культури; P_k – прибуток, одержаний від реалізації певної культури; S – площа посіву культури; K_t – коефіцієнт товарності.

Значення такого підходу до визначення маси прибутку на га посіву культури дуже велике, оскільки дає змогу правильно оцінити доходність галузі.

При оцінці ефективності окремих галузей слід брати до уваги всі показники рентабельності, й особливо приведену масу прибутку. Якщо користуватися лише показником рівня рентабельності, може скластися неправильна уява про економічну ефективність, а значить і про ступінь вигідності виробництва тієї чи іншої продукції в умовах господарства. Ця обставина пояснюється тим, що один і той же рівень рентабельності може бути досягнутий за різної маси прибутку на га посіву. Адже відомо, що економічний стан підприємства залежить не лише від рівня окупності поточних витрат, а й від маси прибутку в цілому по господарству і на одиницю земельної площі. Чим вищий останній показник, тим більше можливостей має підприємство для нових інвестицій і матеріального стимулювання працівників, тим кращі його шанси в прискоренні темпів розширеного відтворення і зміцнення своїх позицій на ринку.

З переходом до ринкової економіки і зростанням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках дуже важливо для оцінки економічної ефективності виробництва визначати такий показник, як рентабельність продажу:

$$R_p = P / TP * 100, \quad (1.2)$$

де R_p – рентабельність продажу; P – валовий прибуток від реалізації робіт, послуг; TP – вартість товарної продукції (робіт, послуг) за поточними цінами реалізації.

В буквальному трактуванні цей показник показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції. З підвищенням рівня цього показника зміцнюється за однакових інших умов економічний стан підприємства, і навпаки. Показник рентабельності продажу має глибший економічний зміст, оскільки характеризує цінову конкурентоспроможність товару.

Для більш детального аналізу використання чинників підвищення ефективності виробництва, розглянемо та зобразимо у табличному вигляді систему показників ефективності виробництва (Таблиця 1.1)

Таблиця 1.1 Система показників ефективності виробництва первинних суб'єктів господарювання

Узагальнюючі показники	Показники ефективності виробництва		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
Рівень задоволення потреб ринку	Темпи зростання продуктивності праці	Загальна фондівдача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Частка приросту продукції за рахунок зростання	Фондовіддача активності частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	продуктивності праці	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Відносне вивільнення працівників	Фондомісткість одиниці продукції	Питоми капітальні вкладення (не одиницю приросту потужності або продукції)
Витрати на одиницю товарної продукції	Коефіцієнт використання корисного фонду	Матеріаломісткість одиниці продукції	Рентабельність інвестицій
Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	робочого часу	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини й матеріалів	Строк окупності вкладених інвестицій
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	Трудомісткість одиниці продукції		
	Зарплатомісткість одиниці продукції		

За умов загального економічного рівня аграрних підприємств, їх складного фінансового стану, відсутності засобів для придбання виробничих ресурсів у необхідних обсягах і впровадження новітніх технологій

раціональне розміщення виробництва (наприклад зерна) у найбільш сприятливих умовах є одним із найдієвіших і порівняно маловитратних способів ефективного використання природно-економічного потенціалу та збільшення прибутку.

Отже, за допомогою ефективності як економічної категорії, ми можемо спостерігати співвідношення між одержаними результатами та витратами ресурсів. В даному випадку ресурси можуть бути представлені за первісною або за залишковою вартістю. Також вони можуть використовуватись як спожиті, тобто – використання ресурсів у формі витрат.

1.3 Показники оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств

Світовою і вітчизняною економічною наукою, практикою запропоновано багато показників для вимірювання економічної ефективності певних видів діяльності. Значна частина цих показників з огляду на методологію і методику розрахунку за їх основоположними принципами є загальноприйнятими. Водночас існує чимало показників, які сприймаються неоднозначно, - від надмірного надання їм переваг в оцінці ефективності до повного несприйняття як таких, що неспроможні адекватно оцінювати результати господарської діяльності.

Ефективність роботи підприємства можна визначити як оптимальне використання ресурсів. Для з'ясування сутності економічної ефективності, визначення її критерію та показників необхідно відрізнити поняття «ефективність» і «ефект».

Ефект – абсолютний розмір, що визначає результат якогось процесу. Під економічним ефектом розуміється результат людської праці, спрямований на виробництво матеріальних благ.

Але як би не був важливий результат, необхідно ще знати якою ціною і витратами він досягнутий. Той самий ефект може бути отриманий різними

способами, із різними витратами, і навпаки, однакові витрати можуть дати різні результати. Необхідне порівняння результатів із витратами. Сумірність ефекту й витрат на його досягнення – основа економічної ефективності. Тому, крім абсолютного розміру ефекту, необхідно знати і його відносний розмір, одержаний зіставленням одного абсолютного розміру з іншим абсолютним розміром. Отже, ефективність виражає ступінь ефекту, оскільки будь-який ефект потребує витрат [9, с. 160].

Ефективність є складною економічною категорією, яка охоплює різні рівні господарювання (загальнодержавний, галузевий, рівень підприємства) і знаходиться відповідно під впливом багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних тощо. Факт, що ефективність представлена в різних видах, а саме ефективність господарської діяльності підприємства, ефективність використання різних ресурсів, ефективність виробництва, торгівлі, є причиною використання для її кількісної оцінки різних показників. Їх упорядкованість, розміщення, наприклад, від загальних показників ефективності до часткових, створює відповідну систему.

Основним принципом формування системи показників ефективності й вираження її суті на всіх рівнях управління економікою (держава, галузь, господарюючий суб'єкт) є співвідношення кінцевого результату (у вигляді національного доходу, валового внутрішнього продукту, обсягу випуску чи реалізації продукції) й ефекту (прибутку) з застосованими і спожитими ресурсами. Співвідношення показників може вираховуватися різними способами. Так, при визначенні показника ефективності як відношення результату у вигляді обсягу випуску (реалізації) продукції чи ефекту (прибутку) до ресурсів чи затрат до обсягу випуску (реалізації) продукції чи ефекту (прибутку) важливо досягти мінімізації.

Практичне використання системи показників економічної ефективності в галузях і господарюючих суб'єктах передбачає:

1. Орієнтацію підприємства чи галузі на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці.

2. Вивчення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технології та покращення організації виробництва.

3. Створення дієвого механізму підвищення ефективності господарювання. В якості узагальнюючого показника ефективності господарської діяльності підприємства потрібно використовувати відношення обсягу реалізованої продукції чи ефект у вигляді прибутку до сукупної величини ресурсів, включаючи середню вартість основних і обігових засобів, чи до загальної суми витрат виробництва чи обігу.

Розрахунки цих показників здійснюються за такою схемою:

1. Визначають ефективність господарської діяльності, тобто використаних ресурсів, шляхом ділення реалізованої продукції на сукупну величину ресурсів або відношення прибутку до сукупної величини ресурсів.

2. Визначають ефективність затрат (спожитих ресурсів). Це відношення реалізованої продукції до витрат виробництва або відношення прибутку до витрат виробництва.

3. Показник ефективності використання капіталу. Це відношення реалізованої продукції до сукупної величини ресурсів. Третій показник повторює перший, оскільки ресурси ототожнюються з капіталом, але тут розрахунок здійснюється на 1 грн. капіталу. Цей показник ще можна визначити шляхом ділення суми прибутку на капітал (сукупну величину ресурсів), отримуємо прибуток з 1 грн. капіталу, або, як це ще називають, коефіцієнт рентабельності капіталу. Якщо його помножити на 100, тоді отримують рентабельність капіталу.

4. Окремо виділяють ефективність затрат як відношення реалізованої продукції до витрат виробництва. Це характеризує розмір реалізованої продукції на 1 грн. затрат. Також визначають шляхом відношення прибутку до витрат виробництва. Це дає величину прибутку з 1 грн. затрат або коефіцієнт рентабельності затрат.

У наведених показниках ефективності відображається рівень використання окремих видів ресурсів.

1. Показники ефективності використання робочої сили (трудових ресурсів). Вони визначаються як відношення обсягу реалізованої продукції чи товарообороту чи ефекту у вигляді прибутку до середньоспискової чисельності працівників чи суми затрат на оплату праці всіх працівників. Для більш глибокого вивчення тенденцій зміни цього показника в динаміці потрібно проаналізувати частку розходів на заробітну плату в сукупних витратах, частку приросту обсягу реалізованої продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, зміни чисельності працівників, співвідношення темпів зростання продуктивності праці й середньої заробітної плати. При вивченні всіх цих показників потрібно виявити причину їх зміни і дати конкретні розрахунки впливу на ефективність змін кожного з вивчених показників.

2. Показники ефективності використання оборотних засобів визначаються шляхом розрахунку обсягу реалізації продукції на 1 грн. оборотних засобів і оборотності оборотних засобів у днях, яка визначається як відношення середньорічної вартості оборотних засобів до односторонньої реалізації продукції.

3. Показники ефективності використання основних фондів включають:

— фондівіддачу у вигляді об'єму реалізованої продукції на 1 грн. середньорічної вартості основних фондів;

— фондоозброєність як відношення середньої величини основних фондів у розрахунку на одного середньоспискового працівника. При вивченні показників цієї групи потрібно враховувати рівень використання передової технології, структуру основних фондів і роль в їх загальній величині частки активної частини, рівень використання потужності станків, обладнання.

4. Показники ефективності використання поточних затрат. Сюди відносять, перш за все, ефективність виробничих затрат на здійснення

господарської діяльності: це виробнича і повна собівартість, їх частка в ціні продукції, обсяг реалізованої продукції на 1 грн. затрат.

Велике значення мають і показники ефективності використання ресурсів, які визначені на основі прибутків. Тут мова йде про показники рентабельності, які визначаються шляхом ділення прибутку на окремі види ресурсів або діленням прибутку на всі затрати.

В економічній літературі широко використовують поняття зворотних показників. Це, по суті, показники рентабельності, трудоемності, фондо-, енерго-, матеріалоемності. Так, з першої групи показників ефективності використання робочої сили (трудових ресурсів) зворотним показником є трудомісткість виробництва. З другої групи — матеріалоемність, з третьої — фондоємність і з четвертої — величина затрат на 1 грн. обсягу реалізованої продукції.

Всі вказані групи факторних показників характеризують в основному економічну ефективність використання ресурсів і затрат. Водночас потрібно передбачити посилення орієнтації підприємств на вирішення соціальних питань і питань забезпечення належного рівня життя людей. [15]

Такі економічні показники ефективності виклав у своїй киці автор Марцин В.С. Далі розглянемо як саме обґрунтовує показники економічної ефективності Андрійчук В. Г.

Ефективність може бути визначена як відношення певного результату до витрат, пов'язаних з утриманням цього результату. У формалізованому вигляді цей зв'язок можна записати так:

$$E_m = \frac{P}{B} \quad (1.3)$$

де E_m – ефективність; P – результат (дохід, прибуток, урожайність тощо); B – виробничі витрати [1, с. 239].

Критерій ефективності – це ознака, на основі якої визначається ступінь ефективності(результативності) економічного процесу. Узагальнюючим

критерієм економічної ефективності суспільного виробництва є рівень продуктивності суспільної праці.

Критерієм економічної ефективності на рівні підприємства є підвищення результативності діяльності шляхом мінімізації витрат або максимізації прибутку.

Ефективність різноманітних видів ресурсів визначається для вирішення двох видів завдань:

по-перше, для виявлення й оцінки рівня використання окремих видів витрат і ресурсів, економічної результативності господарювання;

по-друге, для економічного обґрунтування кращих варіантів виробничо-господарських рішень – упровадження нової техніки, технологій, організації виробництва, розміщення нових підприємств, тощо.

У практиці економічних розрахунків розрізняють «загальну» і «порівняльну» економічну ефективність.

Загальна ефективність витрат і ресурсів може визначатися на всіх рівнях господарювання та характеризує загальний розмір економічного ефекту в зіставленні з окремими видами витрат або ресурсів. Визначення загальної ефективності базується на розрахунках показників, що характеризують рівень використання ресурсів.

Як показники ефективності, що узагальнюють, на народногосподарському рівні широко застосовуються два показники:

- ріст виробленого доходу на душу населення;
- виробництво національного доходу на 1 грн. витрат.

Призначення порівняльної економічної ефективності полягає у визначенні найбільш економічного варіанта рішення цієї господарської задачі. Порівняльна економічна ефективність визначається під час: розробки та впровадження нової техніки; вирішення питань щодо виробництва та застосування взаємозамінних матеріалів і продукції; проектування будівництва та реконструкції діючих підприємств.

На рівні підприємства система показників загальної економічної ефективності включає показники ефективності використання ресурсів і ефективності витрат.

Відомо що з метою виробництва продукції підприємства авансують кошти в основні засоби, предмети праці і саму працю. Дані ресурси можна як застосовувати, тобто такі, що забезпечують здійснення процесу виробництва. На другій стадії кругообігу (перша і третя стадії - сфера обігу) здійснюється виробниче споживання застосовуваних (авансованих) ресурсів і вони набувають форму виробничих витрат. Отже ресурси мають дві форми свого існування: застосовувані і виробничо спожиті. Щоб дослідити їх взаємозв'язок, звернемо увагу на таке. Оскільки кругообіг засобів відбувається безперервно, то час їх обороту залежить від часу проходження ними сфери виробництва і обігу. І чим швидше здійснюється оборот ресурсів, тим більшою буде величина виробничо спожитих ресурсів порівняно з величиною застосовуваних ресурсів і, водночас, тим більше буде вироблено продукції. Адже маса річного продукту дорівнює його обсягу, виробленому протягом одного обороту ресурсів, помноженому на число таких оборотів.

Значний інтерес в оцінці й аналізі економічної ефективності виробництва мають показники рівня рентабельності і рентабельності продажу (обороту), що відносяться до другої і третьої груп показників економічної ефективності виробництва.

Показник рівня рентабельності як відношення прибутку до собівартості реалізованої продукції набув у вітчизняній практиці найбільшого застосування для визначення й аналізу ефективності виробництва в усіх галузях народного господарства, а в тому числі й сільському господарстві. І це не випадково. Даний показник має чіткий економічний зміст (вказує, скільки отримано прибутку на кожну гривню витрат), відзначається простою, а отже, доступною методикою визначення і, що також важливо, він є наскрізним, тобто таким, що може бути розрахований по окремих видах

продукції, по галузі, по сукупності галузей, в цілому по підприємству і окремих регіонах, в цілому по сільському господарству [2, с. 56].

Рентабельність – поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництва й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Саме для кількісного виміру рентабельності в цілому по аграрних підприємствах використовують показники кінцевої ефективності, тобто. Рівень рентабельності, норму прибутку і приведену до земельної площі масу прибутку.

Рівень рентабельності – це відношення одержаного прибутку до собівартості продукції, виражене у процентах.

Рівень рентабельності визначається за формулою:

$$P = \frac{Pr}{Pc/v} \times 100 \quad (1.4)$$

де Pr – валовий прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг);

Pc/v – виробничі витрати на реалізовану продукцію, тобто, її повна собівартість.

Для повнішої уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з врахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули.

Оскільки коефіцієнт віддачі за товарною продукцією:

$$КТП = ТП/Pc/v \times 100 \quad (1.5)$$

де $ТП$ – вартість товарної продукції (робіт, послуг) за поточними цінами реалізації, то рівень рентабельності можна також визначити з виразу:

$$P = (ТП - Пс/в) / Пс/в \times 100 \quad (1.6)$$

$$P = (К_{тп} - 1) \times 100 \quad (1.7)$$

Даний показник характеризує економічну ефективність поточних витрат, ступінь їх окупності. У тих випадках, коли грошова виручка від реалізації продукції не покриває витрат на її виробництво, визначають показник рівня збитковості як процентне відношення суми збитку до собівартості цієї продукції.

Рівень рентабельності в цілому по підприємству характеризує ефективність лише спожитих виробничих ресурсів і не відображає ефективність використання всіх авансових витрат, що акумулюються у вигляді застосовуваних основних і оборотних фондів.

Рентабельність аграрних підприємств безпосередньо залежить від досягнутого рівня ефективності окремих видів виробництв. Щоб знати, які саме галузі в підприємстві найбільш рентабельні, а які низько ефективні, й на основі одержаної інформації розробити заходи щодо дальшого вдосконалення галузевої структури і підвищення прибутковості виробництва, визначають показник рентабельності (крім норми прибутку) в цілому по рослинництву і тваринництву, а також по тих галузях, продукція яких набула товарну форму. По рослинництву в цілому визначають такі показники, як рівень рентабельності і приведену масу прибутку від цього комплексу галузей на гектар ріллі. За озимій пшениці як окремі сільськогосподарській культурі доцільно розраховувати такі три показники:

рівень рентабельності;

маса прибутку на гектар посіву;

маса прибутку на реалізований центнер продукції.

При цьому слід брати до уваги такі обставини:

при визначенні приведеної маси прибутку в цілому за рослинництвом слід прибуток від рентабельних галузей зменшити на збитки від нерентабельних (збиткових) рослинницьким галузей;

масу прибутку на гектар посіву певної культури (M_k) необхідно визначати з обов'язковим врахуванням її рівня товарності за формулою:

$$M_k = P_k/S \times K_T \quad (1.8)$$

де P_k – прибуток, одержаний від реалізації певної культури;

S - площа посіву культури;

K_T – коефіцієнт товарності.

Такий підхід до визначення маси прибутку на гектар посіву культури дуже велике, оскільки дає змогу правильно оцінити доходність галузі.

При оцінці ефективності виробництва озимої пшениці слід брати до уваги всі показники рентабельності, й особливо приведену масу прибутку. Якщо користуватися лише показником рівня рентабельності, може скластися неправильна уява про економічну ефективність виробництва даної культури, а значить, і про ступінь вигідності її виробництва в умовах господарства. Ця обставина пояснюється тим, що один і той же рівень рентабельності може бути досягнутий за різної маси прибутку на гектар посіву озимої пшениці. Адже відомо, що економічний стан господарства залежить не лише від рівня окупності поточних витрат, а й від маси прибутку в цілому по господарству і на одиницю земельної площі. Чим вищий останній показник, тим більше можливостей має підприємство для нових інвестицій і матеріального стимулювання працівників, тим кращі його шанси в прискоренні темпів розширеного відтворення і зміцнення своїх позицій на ринку.

З переходом до ринкової економіки і зростанням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках дуже важливо для оцінки економічної ефективності виробництва зернових та інших видів сільськогосподарської продукції визначати такий показник, як рентабельність продажу. Він розраховується за формулою:

$$R_{\Pi} = \Pi/ТП \times 100 \quad (1.9)$$

$$P_n = \frac{ТП - Пс/в}{ТП} \times 100 \quad (1.10)$$

Фактично цей показник показує, яка питому вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації даного виду продукції. З підвищенням рівня цього показника зміцнюється, за однакових інших умов, економічний стан підприємства, і навпаки. Проте показник рентабельності продажу має глибший економічний зміст, оскільки характеризує цінову конкурентоспроможність товару.

Даний показник необхідно розраховувати по кожному виду продукції, яка набуває товарної форми. Це дає змогу об'єктивно оцінювати ступінь цінової конкурентоспроможності кожної з галузей, приймати зважені рішення щодо вдосконалення галузевої структури підприємства і своєчасно реагувати на несприятливі зміни зовнішнього середовища.

Отже, з метою аналізу економічної ефективності виробництва необхідно використовувати систему взаємопов'язаних показників економічної ефективності, що доповнюють один одного і дають змогу правильно оцінити виробництво даного виду продукції.

Для підприємства, організації, селянина чи фермера важливо знати не тільки обсяг виробленої продукції, а й скільки витрачено матеріальних засобів і праці, яка собівартість цієї продукції, наскільки ефективна та чи інша галузь виробництва. Тому серед економічних показників ефективності велике значення належить собівартості виробництва продукції.

Собівартість продукції – важливий узагальнюючий показник виробничо-фінансової діяльності підприємства, організації чи окремого виробника. На практиці її обчислення необхідні для об'єктивної оцінки господарської діяльності колективних чи державних підприємств у цілому, окремих їх підрозділів та виробництва окремих видів продукції, для розрахунку чистого доходу, прибутку і рентабельності, які залежать від собівартості [21, с. 177].

Крім того, показник собівартості є основою для раціонального розміщення та спеціалізації виробництва, ведення господарського розрахунку. Його використовують для аналізу господарської діяльності підприємств і організацій, порівняння ефективності різних технологій вирощування сільськогосподарських культур, що дає змогу визначити напрями раціонального використання земельних угідь, трудових ресурсів, основних і оборотних засобів.

Собівартість як економічна категорія проявляється в показнику індивідуальної собівартості продукції кожного підприємства, а узагальнений її вираз – у показнику собівартості продукції галузі. На підставі цього у сільському господарстві розрізняють собівартість індивідуальну і галузеву. Індивідуальна відображає витрати окремого підприємства або його підрозділів; галузеву розраховують як середньозважену величину індивідуальних витрат підприємств району, області, зони, держави в цілому і вона є грошовим виразом частини суспільної вартості продукції.

Залежно від характеру витрат, які включається у собівартість продукції, в практичній діяльності підприємств розрізняють виробничу і повну собівартість. До виробничої собівартості відносять витрати, пов'язані з виробництвом та внутрішньогосподарським транспортуванням продукції до місця зберігання. Крім того, кожний виробник несе певні витрати по збуту продукції.

З поміж продукції основних галузей визначення собівартості починають саме з продукції рослинництва, оскільки вона значною мірою споживається тваринництвом. Об'єктами розрахунку собівартості в рослинництві є різні види продукції, які одержують від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, визначають собівартість незавершеного виробництва, що складається із собівартості сільськогосподарських робіт і вартості спожитих ресурсів для виробництва продукції рослинництва, які виконані (понесені) в поточному році під урожай майбутнього року.

Продукція рослинництва після збирання транспортується і відповідним чином доробляється (висушується план, очищується, сортується тощо).

З огляду на це виникає необхідність визначення витрат які повинні бути включені у виробничу собівартість продукції. відповідно до існуючого положення зерно і насіння соняшнику калькуюються за принципом франко-тік. При цьому в собівартість зерна включають витрати на доробку продукції. Сіно і солома калькуюються за франко – місцем зберігання, силос – франко-силосною спорудою, включаючи витрати на виробництво зеленої маси і на силосування, зелений корм – франко-місцем споживання, коренеплоди, картопля – за франко-місцем зберігання.

Собівартість – це грошовий вираз поточних витрат підприємства на виробництво і реалізацію одиниці продукції. Її обчислюють як відношення витрат підприємства до обсягу виробленої продукції. Таким чином, собівартість як економічна категорія об'єднує всі витрати підприємства в грошовій формі, відшкодування яких необхідне для здійснення процесу простого відтворення.

Отже, основними показниками економічної ефективності виробництва є рентабельність, рентабельність продажу, маса прибутку на 1 га, маса прибутку на центнер реалізованої продукції. Показник собівартості є важливим узагальнюючим показником виробничо-фінансової діяльності підприємства.

1.4 Зростання прибутку як результат ефективності діяльності підприємства

Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання - відбиття ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що у величині прибутку повинне знаходити висвітлення відповідність індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією своєї продукції й виступаючих у формі собівартості, суспільно необхідних витрат, непрямым вираженням яких повинна з'явитися ціна виробу. Збільшення прибутку в умовах стабільності оптових цін свідчить про зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво й реалізацію продукції.

За умов ринкової економіки отримання максимально можливої суми прибутку є метою будь-якого виробництва, таке бажання максимізації прибутку визначається його роллю в системі економічних відносин.

У процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції й одержанням прибутку, ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й залежності.

На формування величини прибутку впливають фактори, аналіз яких проводиться щоб визначити позитивний чи негативний їх вплив, пошук невикористаних резервів.

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково - обґрунтованій методиці розробки заходів з їх мобілізації [36].

На рисунку 1.3 наведено сукупність факторів впливу на формування прибутку від реалізації продукції.



Рисунок 1.3 - Фактори впливу на величину прибутку від реалізації продукції

Важливими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є: збільшення обсягу забезпечення ритмічності виробництва та відвантаження; зниження собівартості; підвищення якості продукції та її конкурентноздатності на ринку. Поширеним способом узагальнення та систематизації факторів впливу є створення так званих систем факторів. Вони розкривають явище, що вивчається, у вигляді суми чи добутку декількох факторів, які визначають його величину та функціонально залежать від нього.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- організаційний — розробляються комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- функціональний — це практично реалізують заходи і контролюють їх

виконання [36].

Найбільш поширені методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства наведено в таблиці 1.2 [38].

Таблиця 1.2 Методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства

Метод	Характеристика методу
Ланцюгових підстановок	Полягає в поступовій заміні базисної величини чи планового показника кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну в звітному періоді. Порівняння результату розрахунку з попереднім надає можливість визначати величину впливу окремих факторів на результативний показник. При цьому кількість підстановок повинна дорівнювати кількості факторів впливу на результативний показник. Важливим є дотримання поступової черговості зміни факторів. Порушення порядку зміни призведе до іншого факторного розкладання.
Абсолютних різниць	Величину впливу факторів розраховують множенням абсолютного приросту аналізованого фактора на базову величину факторів, які розташовані праворуч від нього в моделі, і на фактичну величину факторів, що розташовані ліворуч від нього.
Відносних різниць	Модифікація методу ланцюгових підстановок. Використовують відносні відхилення фактичних показників звітного періоду від базового періоду чи планових показників. Метод доцільно використовувати, коли обчислені відносні відхилення окремих факторів. Зміну факторних показників розраховують у відсотках відносно бази порівняння.
Індексний	Ґрунтується на відносних показниках динаміки порівнянь, виконання плану, що відображають співвідношення факторного рівня показника у звітному періоді до його рівня в базисному періоді
Інтегрування	Використання методу дасть змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з іншими методами, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії факторів приєднується не до останнього фактора, а ділиться порівну між ними
Логарифмування	Результат не залежить від послідовності обчислень і забезпечує їх високу точність. За допомогою логарифмування результат сумісної дії факторів розподіляють пропорційно до частки ізольованого впливу кожного фактора на рівень результативного показника

Загалом резерви збільшення прибутку варто виявляти на стадії планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;

– за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці [60].

Одним із резервів росту прибутку підприємства є збільшення об'єму реалізації продукції. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток.

Процес виявлення резервів проходить у три етапи, які наведені на рисунку 1.4 [38].



Рисунок 1.4 - Етапи процесу виявлення резервів прибутку

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості може проводитися за такими напрямками:

– здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів;

– економія коштів на оплату праці. Основними резервами зниження коштів на оплату праці є:

– зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;

– усунення і попередження непродуктивних виплат: за позаурочні

години, оплата цілодобових, внутрішньозмінних простоїв за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості);

– зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції;

– впровадження заходів науково-технічного прогресу. Завдяки цьому на підприємстві завжди досягається зниження матеріальних витрат, що також є резервом збільшення прибутку;

– підвищення відпускної ціни. Однак, необґрунтоване підвищення ціни може змусити покупця відмовитися від покупки товарів чи надання послуг підприємства;

– пошук більш вигідних шляхів збуту;

– реалізація в більш оптимальні строки;

– підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку [38].

Збільшення прибутку в результаті зростання обсягу реалізації продукції розраховується за формулою (1.11) [5]:

$$\Delta\Pi_i = \Delta P_i \Pi_i \quad (1.11)$$

де $\Delta\Pi_i$ — резерв збільшення прибутку в результаті зростання реалізації i -го виробу;

ΔP_i — обсяг зростання реалізації i -го виробу;

Π_i — плановий (фактичний) прибуток від реалізації одиниці i -го виробу.

Якщо прибуток розраховується на гривню продукції, то формула (1.11) для всієї реалізованої продукції набуває такого вигляду (1.12):

$$\Delta\Pi_p = \Delta P * \frac{\Pi_p}{P} \quad (1.12)$$

де ΔP_p — очікуване зростання прибутку в результаті збільшення обсягу реалізованої продукції

ΔP — можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

P_p — плановий (фактичний) прибуток від реалізації продукції;

P — плановий (фактичний) обсяг реалізованої продукції.

Планові або фактичні значення показників, наведених у формулах (1.11 і 1.12), використовуються залежно від завдань аналізу. Так, якщо складається план на наступний період, то доцільно використовувати планові завдання; якщо необхідно оцінити резерви зростання прибутку у середині звітного періоду, то доцільно використати досягнуті (фактичні) значення показників.

Резерв зростання прибутку від всієї реалізованої продукції можна також розрахувати за такою формулою (1.13) [5]:

$$\Delta P_p = \frac{\Delta P * R_p}{100 + R_p} \quad (1.13)$$

де R_p — рентабельність реалізованої продукції.

Зростання прибутку в результаті зниження собівартості реалізованої продукції розраховується за формулою (1.14):

$$\Delta P_{C_i} = \Delta C_i * P_i \quad (1.14)$$

де ΔP_{C_i} — резерв зростання прибутку в результаті зниження собівартості i -го виду продукції;

ΔC_i — зниження собівартості i -го виду продукції;

P_i — очікуваний обсяг реалізації i -го виду продукції.

Загальний резерв зростання прибутку визначається шляхом підсумування резервів зростання за всіма видами продукції, за якими здійснювались розрахунки.

Протягом звітного періоду під час пошуку резервів прибутку можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Тому використання цих резервів можливе з допомогою розробки системи оперативних заходів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Ефективність – економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами. Одним із показників ефективності є рентабельність, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Також можна сказати, що ефективність – це досягнення стратегічного прибутку на кожному етапі розвитку підприємства при забезпеченні фінансової сталості та платоспроможності, оптимального співвідношення рентабельності та ризику.

Основними показниками економічної ефективності виробництва є рентабельність, рентабельність продажу, маса прибутку на 1 га, маса прибутку на центнер реалізованої продукції. Показник собівартості є важливим узагальнюючим показником виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання – відбиття ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що у величині прибутку повинне знаходити висвітлення відповідність індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією своєї продукції й виступаючих у формі собівартості, суспільно необхідних витрат, непрямым вираженням яких повинна з'явитися ціна виробу. Збільшення прибутку в умовах стабільності оптових цін свідчить про зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво й реалізацію продукції.

Можливими резервами збільшення прибутку підприємств можуть бути: збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг); зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, тобто зниження собівартості без негативного впливу на якість продукції, що досягається за рахунок більшої

керованості і контролю в області витрат; економія і раціональне використання коштів на оплату праці робітників та службовців; запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці (наприклад, використання лазерних, комп'ютерних технологій, нових композитних матеріалів, роботизація виробництва тощо); зростання цін – в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника; підвищення якості продукції та ліквідація втрат від браку; ефективний маркетинг (особливо в частині вибору стратегії); більш повне використання вторинних ресурсів та інше.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика підприємства

ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» - це сучасне підприємство, що займається переважно торговельною діяльністю, а саме посередництвом в торгівлі товарами широкого асортименту, логістичними операціями. ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» є самостійним господарюючим суб'єктом, який займається виробничою діяльністю з метою отримання прибутку.

ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» діє на загальних підставах відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України. Підприємство має відокремлене майно, самостійний баланс, обігові кошти, розрахункові та інші рахунки в банку. Дане підприємство орієнтується на споживчий ринок робіт і послуг, на основі повного господарського розрахунку забезпечує самооплатність і фінансування витрат на удосконалення виробництва, розвиток і матеріальне стимулювання працівників. ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» використовує наступні форми безготівкових розрахунків: платіжне доручення, векселя, розрахункові чеки, взаємозалік.

ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих доходів його робітників.

Як господарюючий суб'єкт підприємство має такі фінансові відносини:

- відносини між підприємством і іншими підприємствами, у ході виконуваної фінансово-господарської діяльності;
- між підприємством і державним бюджетом із приводу сплати податків, цільового фінансування і т.д.;

- між підприємством та банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг.

Підприємство з моменту державної реєстрації є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банківських установах, печатку, штампи, товарний знак та інші реквізити. Воно може створювати на території України і за її межами дочірні підприємства, філії та представництва, відповідно до чинного законодавства країни. Самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих доходів його робітників.

Грошові кошти на підприємстві зберігаються в касі, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах. ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» використовує наступні форми безготівкових розрахунків: платіжне доручення, векселя, розрахункові чеки, взаємозалік.

ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» сплачує до бюджету податки та збори: податок на прибуток, податок на додану вартість, єдиний соціальний внесок, екологічний податок.

Як господарчий суб'єкт підприємство має такі фінансові відносини:

– відносини між підприємством і іншими підприємствами, у ході виконуваної фінансово-господарської діяльності;

– між підприємством і державним бюджетом із приводу сплати податків та цільового фінансування;

– між підприємством та банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг.

Фінансово-господарська діяльність ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» спрямована на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;

- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;

- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;

- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Визначимо основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС», які наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 Динаміка фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Власний капітал, тис. грн.	10297,0	7872,0	11234,0	-2425,0	3362,0
Позиковий капітал, тис. грн.	16603,0	27075	33241	10472,0	6166,0
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	104586	123076	129233	18490	6157
Собівартість реалізованої продукції тис. грн.	78609	103105	105670	76044	2565
Валовий прибуток, тис. грн.	25977	19971	23563	-6006	3592
Чистий прибуток, тис. грн.	4314	-2424	3361	-6738	5785
Рентабельність основної діяльності	0,055	0,00	0,032	-0,055	0,032
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	42	45	58	3	13
Середня заробітна плата, тис. грн.	2,6	2,9	3,3	0,3	0,4
Фонд оплати праці, тис. грн.	120,8	152,4	202,5	31,6	50,1
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	12052	17113	22996,5	5061	5883,5
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	13926,0	20300	25693,0	6374	5393
Коефіцієнт придатності, %	0,57	0,66	0,63	0,09	0,03
Коефіцієнт зносу, %	0,43	0,34	0,37	-0,09	0,03

Дані табл. 2.1 свідчать, що позиковий капітал підприємства становить більшу частину капіталу підприємства та зріс на кінець 20157 року на 10472,0 тис. грн. у порівнянні з 2020 р. та на 6166,00 тис. грн. у 2022 р. у порівнянні з 2021 р.

Власний капітал підприємства знизився на кінець 2021 року на 2425,0 тис. грн. у порівнянні з 2020 р. та зріс на кінець 2022 року на 3362,00 тис. грн. у порівнянні з 2021 р.

Виручка від реалізації продукції у 2021 р. становить 123076 тис. грн., що на 18490 тис. грн. більше ніж у 2020 р., а у 2022 р. на 6157 тис. грн. більше ніж у 2021 р., що є позитивним моментом в діяльності підприємства.

Рентабельність основної діяльності підприємства знизилась у 2021 році проти 2020 року та зросла у 2022 році при порівнянні із 2021 роком. Зниження у 2020-2022 рр. відбулося під впливом зміни таких факторів, як зниження чистого прибутку на 6738,0 тис. грн. та збільшення собівартості реалізованої продукції на 76044 тис. грн. Збільшення 2021-2022 рр. відбулося під впливом зміни такого фактору, як чистий прибуток. Отже, через появу на підприємстві у 2022 році чистого прибутку у розмірі 3368 тис. грн., рентабельність основної діяльності зросла на 0,0318 пунктів.

Середньомісячна заробітна плата працівників підприємства у періоді 2020-2022 рр. має тенденцію до зростання, а саме: у 2021 р. вона зросла на 0,3 тис. грн. проти показника 2020 р. та у 2022 р. проти показника 2021 року спостерігається зростання на 0,4 тис. грн.

Здійснимо аналіз такого показника, як фонд оплати праці. Цей показник має тенденцію до зростання, що обумовлено збільшенням середньооблікової чисельності працівників та зростанням середньомісячної заробітної плати працівників, а саме: ФОП у 2021 р. на 31,6 тис. грн. більше за показник 2020 р. та у 2022 р. проти 2021 р. більше на 50,1 тис. грн.

За 2020-2022 рр. на підприємстві відбулося збільшення первісної вартості основних засобів. Розрахований коефіцієнт зносу зріс на кінець 2022 року на 0,03 пункти, що свідчить про збільшення відсотку фінансування за рахунок зносу заміни і відновлення основних засобів підприємства, що є негативним моментом у діяльності підприємства, так як свідчить про погіршення стану матеріально-технічної бази підприємства.

Коефіцієнт придатності основних фондів зменшився на кінець 2022 року на 0,03 п., що свідчить про зменшення частини основних фондів придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності підприємства.

На рисунку 2.1 наведена динаміка основних показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

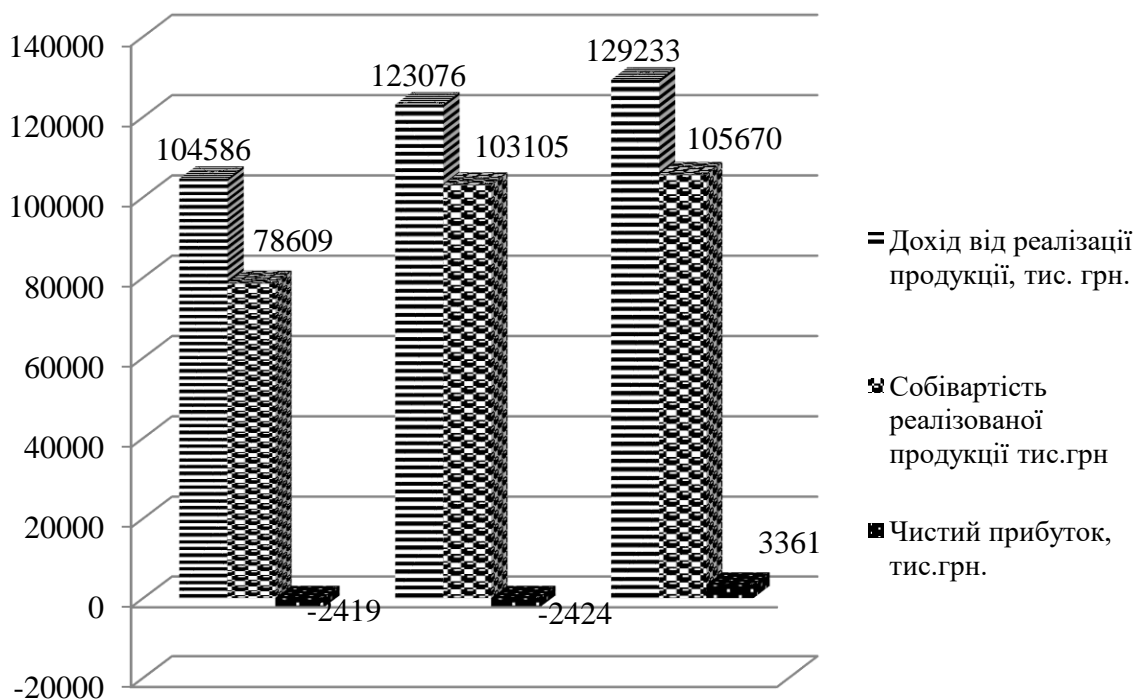


Рисунок 2.1 – Динаміка основних показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Здійснивши аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства за 2020-2022 рр., можна зробити висновки щодо цілком стабільного становища на підприємстві. В цілому можна зробити загальні висновки про те, що підприємство розвивається і працює нормально та ефективно, так як аналіз показав позитивні зрушення в його діяльності.

Розпочнемо аналіз фінансового стану з аналізу майнового стану ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» та їх структури, використовуючи в якості інформаційної бази Баланс «Звіт про фінансовий стан» (ф.№1) підприємства за 2020-2022 рр. та Звіт про фінансові результати «Звіт про сукупний дохід» (ф.№ 2) за 2020-2022 рр.

Проаналізуємо динаміку і структуру майна ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» та джерел його формування за 2020-2022 рр., яка представлена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 Аналіз динаміки і структури майна та джерел його формування ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки						Відхилення (+,-)		Темп приросту, %	
	2020		2021		2022		2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%				
Актив										
Необоротні активи	9853	36,63	15488	44,32	19098	42,94	5635	3610	57,19	23,31
Оборотні активи	16990	63,16	19212	54,97	25121	56,48	2222	5909	13,08	30,76
Витрати майбутніх періодів	54	0,20	245	0,70	256	0,576	191	11	353,7	4,49
Всього	26900	100,0	34947	100,0	44475	100,0	8047	9528	29,92	27,26
Пасив										
Власний капітал	10297	38,28	7872	22,53	11234	25,26	-2425	3362	-23,55	42,71
Довгострокові зобов'язання	2000	7,43	141	0,40	677	1,52	-1859	536	-92,95	380,14
Поточні зобов'язання	14603	54,29	26934	77,07	32564	73,22	12331	5630	84,44	20,9
Всього	26900	100,0	34947	100,0	44475	100,0	8047	9528	29,92	27,26

Дані табл. 2.2 свідчать, що більшу питому вагу у складі активів підприємства як на початок, так і на кінець 2021 року становили оборотні активи. При цьому, на кінець 2021 року їх питома вага знижується. Необоротні активи підприємства зростають на кінець 2021 року за рахунок збільшення вартості основних засобів. Більшу питому вагу у складі пасивів підприємства як на початок, так і на кінець 2021 року становлять поточні зобов'язання. При цьому, на кінець 2021 року їх питома вага зростає. На підприємстві збільшилась кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги.

Більшу питому вагу у складі активів підприємства як на початок, так і на кінець 2022 року становили оборотні активи. При цьому, на кінець 2022

року їх питома вага зростає. Необоротні активи підприємства зростають на кінець 2022 року за рахунок збільшення вартості основних засобів. Більшу питому вагу у складі пасивів підприємства як на початок, так і на кінець 2022 року становлять поточні зобов'язання. При цьому, на кінець 2022 року їх питома вага зменшується на користь власного капіталу підприємства. На підприємстві збільшилась кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги.

Згідно з балансом підприємства проаналізуємо динаміку та структуру капіталу підприємства, яка представлена в таблиця 2.3.

Таблиця 2.3 Динаміка та структура капіталу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»
за 2020-2021 рр.

Показник	Роки						Абсолютне відхилення (+,-)			
	2020		2021		2022		2021-2020		2022-2021	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	в тис. грн.	в питомі й вазі, %	в тис. грн.	в питомі й вазі, %
Власний капітал, у т.ч.	10297	38,28	7872,0	22,53	11234	25,26	-2425,0	-15,75	3362	2,73%
статутний капітал	215,0	0,79	215,0	0,62	4816	10,83	0	-0,17	4601	10,21
нерозподілений прибуток	10082	37,48	7657,0	21,91	9434	21,21	-2425	-15,57	1777	-0,7
неоплачений капітал	0	0	0	0	3016	6,78	0	0	3016	6,78
Позиковий капітал, у т.ч.	16603	61,72	27075	77,47	33241	74,74	10472,0	15,75	6166	-2,73%
довгострокові зобов'язання	2000	7,43	141	0,4	677	1,52	-1859	-7,03	536	1,12
поточні зобов'язання	14535	54,03	25734	73,64	31486	-29,21	11119	19,61	5752	-102,8
інші поточні зобов'язання	68	0,26	1200	3,43	1078	70,79	1132	3,17	-122	67,36
Капітал	26900	100,0	34947	100,0	44475	100,0	8047,0	X	9528	X

Згідно табл. 2.3 позиковий капітал підприємства становить на кінець 2021 року більшу частину капіталу підприємства, а саме 77,4 % та зріс на кінець 2021 року на 10472,00 тис. грн. Власний капітал підприємства знизився на кінець 2021 року на 2425,00 тис. грн. У результаті вище вказаних змін капітал підприємства зріс на кінець 2021 року на 8047,00 тис. грн. Позиковий капітал підприємства становить більшу частину капіталу підприємства у 2022 р., а саме 74,7 % та зріс на кінець 2022 року на 6166,00 тис. грн. Власний капітал підприємства зріс на кінець 2022 року на 3362,00 тис. грн. У результаті вищевказаних змін капітал підприємства зріс на кінець 2020 року на 9528,00 тис. грн.

На рисунку 2.2 наведено структуру капіталу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., %

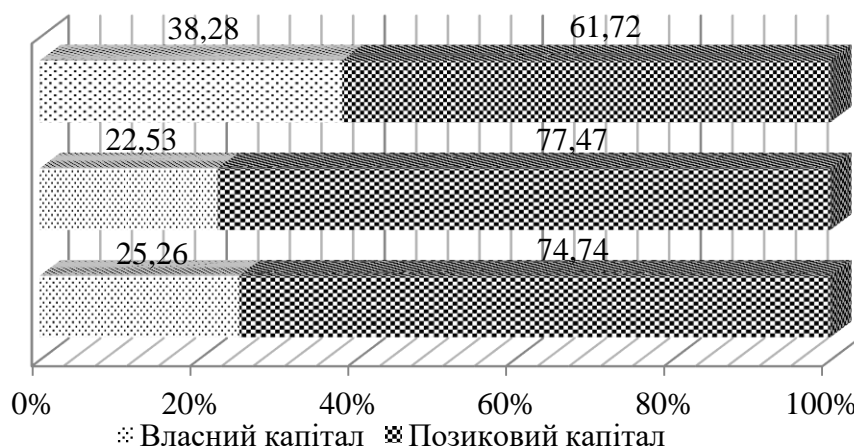


Рисунок 2.2 – Структура капіталу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., %

Проаналізуємо структуру та динаміку оборотних коштів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., які наведені у додатку Б.

Дані додатку Б свідчать, що оборотні активи підприємства зросли на кінець 2021 року на 2222,0 тис. грн. Зростання оборотних активів на кінець 2021 року відбулося через: зростання виробничих запасів підприємства на 4566,0 тис. грн.

Структура оборотних активів перерозподілилася наступним чином:

найбільшу питому вагу у складі оборотних активів підприємства як на початок, так і на кінець 2021 року становили виробничі запаси підприємства.

Оборотні активи підприємства зросли на кінець 2022 року на 5909,0 тис. грн., тобто на 30,76%.

Зростання оборотних активів на кінець 2022 року відбулося через: зростання дебіторської заборгованості за виданими авансами на 2718,0 тис. грн., грошових коштів та їх еквівалентів – на 1279,0 тис. грн. та зростання виробничих запасів підприємства на 2214,0 тис. грн. Структура оборотних активів перерозподілилася наступним чином: найбільшу питому вагу у складі оборотних активів підприємства як на початок, так і на кінець 2022 року становили виробничі запаси підприємства.

Проаналізуємо ступінь забезпечення поточних активів підприємства власними оборотними коштами у 2020-2022 рр., аналіз наведено в табл. 2.4

Таблиця 2.4 Аналіз забезпечення ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» власними оборотними коштами у 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Запаси та витрати, тис. грн.	8320	12872	15086	4552	2214
2. Грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи, тис.грн	8670	6340	10035	-2330	3695
3. Всього поточних активів підприємства, тис. грн.	17044	19457	25377	2413	5920
4. Власний капітал, тис. грн.	10297	7872	11234	-2425	3362
5. Необоротні активи, тис.грн	9853	15488	19098	5635	3610
6. Наявність власних оборотних коштів підприємства, тис. грн.	444	-7616	-7864	-8060	-248
7. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами,	0,03	-0,39	-0,31	-0,42	0,08

Дані табл. 2.4 свідчать, що запаси та витрати зросли на кінець 2021 року. Грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи на

кінець 2021 року знизилась на 2330,0 тис. грн. Власний капітал знизився, необоротні активи підприємства зросли на кінець 2021 року.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами показує, яка частина власних оборотних коштів підприємства знаходиться в мобільній формі, яка дозволяє відносно вільно маневрувати цими коштами. Показник цього коефіцієнта знизився за 2021 рік. Запаси та витрати зросли на кінець 2022 року. Грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи на кінець 2022 року зросли на 3695,0 тис. грн. Власний капітал та необоротні активи підприємства зросли на кінець 2022 року.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами показує, яка частина власних оборотних коштів підприємства знаходиться в мобільній формі. Показник цього коефіцієнта зріс за рік, але залишається від'ємним.

Проведемо аналіз показників ефективності використання оборотного капіталу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., динаміка яких представлена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 Динаміка показників ефективності оборотного капіталу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	104586	123076	129233	18490	6157,00
2. Кількість днів періоду, що аналізується	360,00	360,00	360,00	X	X
3. Одноденна виручка, тис. грн.	290,52	341,88	358,98	51,36	17,10
4. Середній залишок обігових коштів, тис. грн.	16276,5	18101,0	22166,5	1824,5	4065,50
5. Коефіцієнт оборотності обігових коштів, к-ть оборотів	6,43	6,80	5,83	0,37	-0,97
6. Оборотноість обігових коштів,	56,03	52,95	61,75	-3,08	8,80
7. Вивільнено з обігу (-), тис. грн. залучено до обігу (+), тис. грн.	-1053,06	3159,98			

Згідно табл. 2.5 оборотність оборотних коштів у 2021 році знизилась близько на 3 дні, у порівнянні із 2020 роком, що призвело до вивільнення з

обігу коштів у розмірі 1053,06 тис. грн., що є позитивним моментом у діяльності підприємства. Оборотність оборотних коштів у 2022 році зросла близько на 9 днів, у порівнянні із минулим роком, що призвело до залучення в обіг коштів у розмірі 3159,98 тис. грн., що є негативним моментом у діяльності підприємства.

Проаналізуємо показники технічного стану основних засобів підприємства, які представлено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 Динаміка показників технічного стану та руху основних засобів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)		Темп приросту, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021-2020	2022-2021
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	13926	20300	25693	6374,0	5393,0	145,77	126,57
2. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	7937,0	13343,0	16163,0	5406,00	2820,00	168,11	121,13
3. Знос, тис. грн.	5989,0	6957,00	9530,00	968,00	2573,00	116,16	136,98
4. Коефіцієнт придатності, %	57,0	66,0	63,0	9,0	-0,3	115,33	95,71
5. Коефіцієнт зносу, %	47,0	34,0	37,0	-0,9	0,3	X	X

Дані табл. 2.6 свідчать, що за 2021 рік на підприємстві відбулося збільшення первісної вартості основних засобів. Знос основних засобів підприємства збільшився. У результаті вищевказаних змін обсяги необоротних активів підприємства зросли на кінець 2021 року. Розрахований коефіцієнт зносу знизився на кінець 2021 року на 0,9 пункти, що свідчить про зниження відсотку фінансування за рахунок зносу заміни і відновлення основних засобів підприємства, що є позитивним моментом у діяльності підприємства, так як свідчить про поліпшення стану матеріально-технічної бази підприємства.

Коефіцієнт придатності основних фондів зріс на кінець 2021 року, що свідчить про збільшення частини основних фондів придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності підприємства. За 2022 рік на підприємстві відбулося збільшення первісної вартості основних засобів. Знос основних засобів підприємства збільшився. У результаті вищевказаних змін обсяги необоротних активів підприємства зросли на кінець 2022 року.

Розрахований коефіцієнт зносу зріс на кінець 2022 року на 0, 3 пункти, що свідчить про збільшення відсотку фінансування за рахунок зносу заміни і відновлення основних засобів підприємства, що є негативним моментом у діяльності підприємства, так як свідчить про погіршення стану матеріально-технічної бази підприємства. Коефіцієнт придатності основних фондів зменшився на кінець 2022 року, що свідчить про зменшення частини основних фондів придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності підприємства.

Динаміку коефіцієнтів зносу основних засобів та їх придатності наведено на рисунку 2.3

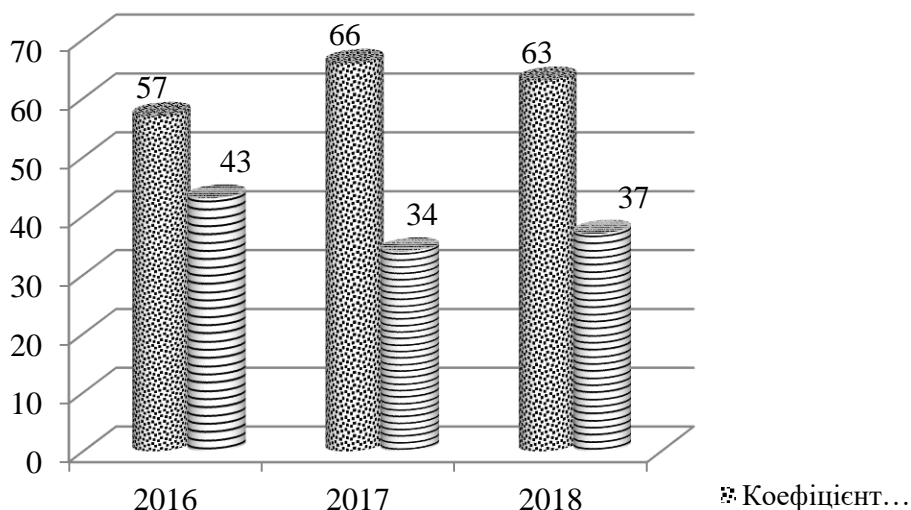


Рисунок 2.3 – Динаміка коефіцієнтів зносу та придатності основних засобів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., %

Фінансова стійкість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції, а також затрати на його розширення і оновлення.

Динаміка показників фінансової стійкості підприємства представлена у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 Динаміка показників оцінки фінансової стійкості ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,04	-0,97	-0,70	-1,01	0,27
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,23	-0,98	-0,66	-1,21	0,32
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,62	0,29	0,34	-0,33	0,05
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	1,61	3,44	2,96	1,83	-0,48
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,38	0,23	0,25	-0,16	0,03
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,62	0,77	0,75	0,16	-0,03
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,38	0,23	0,26	58,85	112,14
Коефіцієнт фінансової залежності	0,62	0,78	0,75	125,55	96,47
Коефіцієнт фінансового ризику	1,62	3,44	2,96	213,31	86,03

Аналізуючи показники оцінки фінансової стійкості підприємства станом на кінець 2021 та 2022 років, спостерігаємо наступне:

Коефіцієнт маневреності власних засобів, який характеризує ступінь

мобільності власних засобів підприємства, та коефіцієнт маневреності робочого капіталу, який характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством, мають від'ємне значення, що свідчить про відсутність мобільності засобів та власних коштів підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує відношення власного капіталу та залученого. Даний показник зростає протягом аналізованого періоду.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу, який показує відношення всієї суми зобов'язань по залучених коштах та суми власних коштів, знизився на кінець 2022 року, що свідчить про зниження співвідношення залученого та власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів. Даний показник зріс на кінець 2022 року, що є позитивною тенденцією. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності – показник, який характеризує частку власного капіталу підприємства в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення коефіцієнта автономії, тим підприємство фінансово стійкіше, стабільніше і не залежніше від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Значення вказаного показника знижується на кінець 2021 року, що є негативним явищем. Значення вказаного показника зростає на кінець 2022 року, що є позитивним явищем.

Коефіцієнт фінансової залежності, який показує рівень концентрації позикового капіталу, навпаки зростає на кінець 2021 року та знижується на кінець 2022 року, що свідчить про зниження у 2022 році позикового капіталу у загальній валюті балансу.

Коефіцієнт фінансового ризику показує, що на кінець 2022 року на кожен 1 грн. власних засобів, вкладених в активи підприємства, приходиться 2,96 грн. позикового капіталу. Даний коефіцієнт знижується протягом 2022 року, що є позитивним явищем, так як чим більше значення показника, тим вищий ризик акціонерів, тому що у випадку невиконання зобов'язань зростає можливість банкрутства підприємства.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна визначити тип фінансової стійкості підприємства. Для цього складемо агрегований баланс ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за узагальнюючими показниками за 2020-2022 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 Аналіз типу фінансової стійкості ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Власний капітал	10297	7872	11234	-2425	3362
Необоротні активи	9853	15488	19098	5635	3610
Наявність власних оборотних коштів	444	-7616	-7864	-8060	-248
Довгострокові зобов'язання	2000	141	677	-1859	536
Функціонуючий капітал	2444	-7475	-7187	-9919	288
Короткострокові кредити банку	1823	9000	9262	7177	262
Загальна величина джерел формування запасів і витрат	4267	1525	2075	-2742	550
Загальна величина запасів і витрат	8320	12872	15086	4552	2214
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів і витрат	-7876	-20488	-22950	-12612	-2462
Надлишок (+) або нестача (-) функціонуючого капіталу для формування запасів і витрат	-5876	-20347	-22273	-14471	-1926
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат	-4053	-11347	-13011	-7294	-1664
Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості	S={0;0;0}	S={0;0;0}	S={0;0;0}	-	-

Відповідно до розрахунків, які представлені у табл. 2.8 встановлено, що дефіцит власних оборотних коштів зріс, тобто знизилась джерела формування матеріальних оборотних активів підприємства.

Наявність власного капіталу і довгострокових зобов'язань для формування запасів і витрат характеризується показником функціонуючого капіталу, дефіцит якого дещо знизився на кінець 2022 року. Отже, загальна величина дефіциту джерел формування запасів і витрат знизилась на кінець 2022 року.

На кінець 2021 та 2022 років на підприємстві спостерігається нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів і витрат; нестача (-) функціонуючого капіталу для формування запасів і витрат та нестача загальної величини основних джерел формування запасів і витрат.

За допомогою вищевказаних показників визначимо трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства за рівнянням (2.1):

$$\begin{cases} S(K) = 1 \text{ якщо } K > 0; \\ 0, \text{ якщо } K < 0. \end{cases} \quad (2.1)$$

Отже, як на початок, так і на кінець 2021 та 2022 років підприємство характеризувалося кризовим фінансовим станом, так як показник типу фінансової стійкості був наступним: $S=\{0;0;0\}$, тобто підприємство знаходиться на грані банкрутства маючи кредити і позики, які не погашені своєчасно (прострочену дебіторську і кредиторську заборгованість), запаси і витрати не забезпечуються джерелами їхнього формування.

В ринкових умовах господарювання ліквідність та платоспроможність підприємства вважається однією з найважливіших характеристик діяльності. Вона визначає не тільки взаємовідносини підприємства з партнерами, суб'єктами фінансового ринку, державою, а й його успішне функціонування чи банкрутство. Результати аналізу ліквідності та платоспроможності цікавлять перш за все кредиторів підприємства, оскільки це дає відповідь на запитання про його здатність погасити свої зобов'язання.

Проаналізуємо ліквідність балансу підприємства за допомогою додатку В, у якому наведено динаміка ліквідності балансу підприємства за 2020-2022 рр.

Узагальнюючий показник ліквідності на початок і кінець 2022 року можна визначити за формулою (2.2):

$$L_{\text{узаг}} = \frac{A_1 \cdot \partial_1 + A_2 \cdot \partial_2 + A_3 \cdot \partial_3}{\Pi_1 \cdot \partial_1 + \Pi_2 \cdot \partial_2 + \Pi_3 \cdot \partial_3}, \quad (2.2)$$

де A_1, A_2, A_3 – активи по групах ліквідності; $\partial_1, \partial_2, \partial_3$ - частки цих груп активів у валюті балансу;

Π_1, Π_2, Π_3 - пасиви за ступенями терміновості оплати; $\partial_1, \partial_2, \partial_3$ - частки цих груп активів у валюті балансу.

Отже, $L_{\text{узаг}} = 0,97; 0,53$ та $0,57$ на початок та кінець 2021, на кінець 2022 року відповідно. Узагальнюючий коефіцієнт ліквідності відносний; він показує, скільки ліквідних активів припадає на зобов'язання з урахуванням вагових коефіцієнтів за групами активів і пасивів. Ці коефіцієнти відображають значущість тієї чи іншої групи. Збільшення значення цього коефіцієнта свідчить про зміцнення платоспроможності підприємства.

На підприємстві протягом 2020-2022 років має місце така ситуація:

{	{	{
2020 рік:	2021 рік:	2022 рік:
$A_1 \leq \Pi_1;$	$A_1 \leq \Pi_1;$	$A_1 \leq \Pi_1;$
$A_2 \geq \Pi_2;$	$A_2 \leq \Pi_2;$	$A_2 \leq \Pi_2;$
$A_3 \geq \Pi_3;$	$A_3 \geq \Pi_3;$	$A_3 \geq \Pi_3;$
$A_4 \geq \Pi_4;$	$A_4 \geq \Pi_4;$	$A_4 \geq \Pi_4;$

Аналіз отриманих даних свідчить про недостатню ліквідність балансу.

Але аналізу тільки ліквідних активів підприємства далеко не достатньо для визначення ступеню його платоспроможності, тому на практиці розраховують деякі інші показники. З метою оцінки платоспроможності підприємства розрахуємо показники ліквідності оборотних активів, які наведені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 Динаміка показників ліквідності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»
за 2020-2022 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,03	0,07	-0,06	0,04
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,60	0,25	0,34	-0,35	0,09
Коефіцієнт покриття	1,18	0,73	0,83	-0,45	0,10
Величина власних обігових коштів	444	-7616	-7864	-8060	-248
Показник маневреності власних обігових коштів	0,03	- 0,08	- 0,29	-0,11	0,21
Частка обігових коштів в активах	56,2	55,7	57,1	-0,5	1,4
Частка запасів у поточних активах	58,7	66,1	59,4	7,4	-6,7
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	0,03	-0,39	-0,31	-0,42	0,08

На основі проведених розрахунків табл. 2.9 проведемо аналіз показників ліквідності та платоспроможності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабс. лікв.) – це відношення найбільш ліквідної частини обігових коштів грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень (швидко реалізованих цінних паперів) до поточних зобов'язань. Він показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена за необхідності негайно. Його значення вважається теоретично достатнім, якщо воно перевищує 0,2 – 0,3%.

Згідно отриманих даних табл. 2,9, коефіцієнт абсолютної ліквідності досить низький і становить на кінець 2022 р. - 0,07. Його значення свідчить про те, що підприємство не може погасити негайно свою короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Ксроч.л.) – це відношення грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, коштів, вкладених у дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав, та готової продукції до поточних зобов'язань (короткострокової заборгованості). Достовірність висновків за результатами розрахунків цього коефіцієнта значною мірою залежить від

«якості» дебіторської заборгованості (термін її виникнення, фінансового стану боржників та інше). Значна питома вага сумнівної дебіторської заборгованості може створити загрозу фінансовій стійкості підприємства.

Цей показник на кінець 2021 та 2022 років має значення поза межами критеріальних значень, а саме у 2022 р. він становить 0,25, а у 2021 р. -0,34. Низькими лишаються показники загальної ліквідності, при цьому мають тенденцію до зростання у 2022 році, та на кінець 2022 року знаходиться все ще поза межами критеріальних значень.

Величина власних обігових коштів дорівнює перевищенню поточних активів над поточними зобов'язаннями. Інколи складається і зворотна ситуація, коли поточні зобов'язання перевищують поточні активи. Тоді одним із джерел покриття основних коштів і позаобігових активів є короткострокова кредиторська заборгованість. Фінансовий стан підприємства вважається в цьому випадку нестійким. Потрібно вживати негайних заходів щодо його поліпшення. Величина власних обігових коштів в 2021 р. становить від'ємне значення - 7616,0 тис. грн., що на 8060 тис. грн. менше ніж у 2020 р, та на 248 тис. грн. менше ніж у 2022 р.

Ліквідність підприємств характеризує також показник маневреності власних обігових коштів (капіталу, що функціонує). Цей показник характеризує ту частину власних обігових коштів, які знаходяться в формі грошових коштів, що мають абсолютну ліквідність. Так, на підприємстві показник маневреності власних обігових коштів становить в 2021 р. від'ємне значення 0,08 та в 2022 р. від'ємне значення 0,29.

В 2021-2022 рр. величина частки обігових коштів в активах дорівнює відповідно 55,7% та 57,1%, тобто спостерігається зростання, що свідчить про позитивну тенденцію до змін, так як частка обігових засобів в активах характеризує частку мобільних виробничих фондів у валюті балансу, отже позитивною тенденцією є збільшення.

В 2021-2022 рр. величина частки запасів у поточних активах дорівнює відповідно 66,1% та 59,4%, тобто спостерігається тенденція до зниження

частки запасів у складі поточних активів, що є позитивною тенденцією, так як запаси є менш ліквідними активами, аніж дебіторська заборгованість або грошові кошти.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами показує, яка частина власних обігових коштів підприємства знаходиться в мобільній формі, яка дозволяє відносно вільно маневрувати цими коштами. Показник цього коефіцієнта знизився за 2021-2022 рр., та становить (- 0,39) у 2021 р. та (- 0,31) у 2022 р.

Проведемо аналіз показників ділової активності підприємства за 2020-2022 рр. (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 Динаміка показників ділової активності
ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Коефіцієнт оборотності активів (к _{об.а})	4,161	3,980	3,254	-0,181	-0,726
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (к _{об.о.а})	6,426	6,799	5,830	0,374	-0,969
Коефіцієнт оборотності запасів (к _{об.з})	14,180	11,615	9,245	-2,565	-2,371
Показник тривалості обороту запасів	25,388	30,994	38,941	5,606	7,947
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (к _{об.дз})	12,925	19,195	19,352	6,270	0,157
Показник тривалості обороту дебіторської заборгованості	27,854	18,755	18,603	-9,099	-0,153
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (к _{об.кз})	7,431	5,926	4,344	-1,505	-1,582
Показник періоду обороту кредиторської заборгованості (t _{об.кз})	48,443	60,748	82,871	12,305	22,122
Тривалість операційного циклу (T _{о.ц}), дн	53,962	50,985	61,265	-2,978	10,281
Тривалість оборотності оборотного капіталу або тривалість фінансового циклу (T _{ф.ц}), дн	53,828	50,816	61,035	-3,012	10,219

Дані табл. 2.10 свідчать, що коефіцієнт оборотності активів, який оцінює ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів,

знизився у 2021 році при порівнянні із 2020 та у 2022 році при порівнянні із 2021, що є негативним моментом у діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів, який показує швидкість обороту всіх мобільних засобів підприємства, зріс у 2021 році порівняно із 2020 роком, що позитивним моментом у діяльності підприємства, та знизився у 2022 році при порівнянні із 2021 роком, що є негативним моментом у діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів, який характеризує ефективність керування запасами, знизився у 2021 році при порівнянні із 2020 та у 2022 році при порівнянні із 2021, показник тривалості обороту запасів зріс, що свідчить про збільшення періоду часу протягом якого запаси перетворюються в реалізовані товари, що також є негативним моментом у діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який показує, скільки у середньому протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворюється в кошти, тобто погашається, зріс у 2021 році при порівнянні із 2020 та у 2022 році при порівнянні із 2021 роком. Зниження показника тривалості обороту дебіторської заборгованості свідчить про зменшення кількості днів для погашення кредиту, узятого дебіторами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який свідчить про те, скільки оборотів необхідно підприємству для оплати наявної заборгованості, знизився у 2021 році при порівнянні із 2020 та у 2022 році при порівнянні із 2021 р. Зростання показника тривалості періоду обороту кредиторської заборгованості свідчить про збільшення кількості днів для погашення кредиту, отриманого від постачальника підприємства, що є позитивним моментом для підприємства.

Тривалість операційного циклу знизилась у 2021 році при порівнянні із 2020 р., що свідчить про зменшення кількості днів необхідних для виробництва, продажі й оплати продукції підприємства, що є позитивним моментом у діяльності підприємства; та у 2022 році при порівнянні із 2021 р.

зросла, що свідчить про збільшення кількості днів необхідних для виробництва, продажі й оплати продукції підприємства, що є негативним моментом у діяльності підприємства.

Тривалість оборотності оборотного капіталу або тривалість фінансового циклу свідчить про те, що підприємство відчуває потребу в коштах. Цей показник також знизився у 2021 році та зріс на кінець 2022 року.

Планування потреби в персоналі на ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС є початковою стадією в процесі підбору персоналу і ґрунтується на даних кількості робочих місць, плані проведення організаційно-технічних заходів, штатного розкладу і плани заміщення вакантних посад, після чого розробляються плани використання, розвитку, скорочення персоналу і планування витрат на персонал. Колектив ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС працює найефективніше, як єдина команда, віддана своєму керівнику, а відносини в ній найгармонічніші.

Склад робітників за категоріями створює структуру кадрів ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС. Структура - це є питома вага відповідної групи робітників у загальній чисельності персоналу (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 Склад і структура персоналу ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення (+,-) 2022 р. від	
				2020 р.	2021 р.
Керівники	1	1	1	-	-
Спеціалісти	2	3	3	1	-
Службовці	3	3	5	2	2
Робітники:	27	27	31	4	4
- основні	10	13	8	2	5
- допоміжні	16	14	16	-	2
Всього	33	34	40	7	6

Згідно таблиці 2.11 найбільшу чисельність в структурі персоналу ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС займають основні та допоміжні робітники.

Розрахунок ефективності витрат на персонал здійснюється за формулою:

$$Еф. \text{ в. п.} = ЧД / \text{ВОП, тис. грн.} \quad (2.3)$$

де ЧД - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.; ВОП - витрати на оплату праці, тис. грн.

Еф. в. п. 2020 = $9652,8/1132,1 \approx 8,5$ тис. грн.

Еф. в. п. 2021 = $16319,0/1177,1 \approx 13,8$ тис. грн.

Еф. в. п. 2022 = $12401,9/1193,0 \approx 10,4$ тис. грн.

Ефективність витрат на персонал у 2020 році складає 8,5 тис. грн., тобто 1 тис. грн., витрачена на оплату праці персоналу принесла ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС 8,5 тис. грн. доходу. У 2021 році цей показник зріс і становить 13,8 тис. грн., тобто 1 тис. грн., витрачена на оплату праці персоналу принесла підприємству 13,8 тис. грн. доходу.

У 2022 році спостерігається тенденція зменшення коефіцієнту ефективності витрат на персонал порівняно з попередніми роками і складає 10,4 тис. грн., тобто 1 тис. грн., витрачена на оплату праці персоналу принесла підприємству 10,4 тис. грн. доходу.

Отже, аналіз ефективності витрат на персонал ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС показав, що витрати на персонал є цілком доцільними, підприємство отримує дохід, а це результат ефективної роботи працівників.

Таблиця 2.12. Структура та склад фонду заробітної плати ТОВ ВІРАЖ ПЛЮС за 2020–2022 роки.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		2022 рік у % до	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	2020 р	2021 р
1. Фонд заробітної Плати всього	1132,1	100	1177,1	100	1193,0	100	5,3	1,4
В тому числі:	906,8	80,1	906,4	77	813,6	68,2	89,7	89,8
1.1 Фонд основної заробітної плати.								
1.2 Фонд додаткової заробітної плати	169,8	15	266,0	22,6	355,5	29,8	209,3	133,6
З нього:								
– надбавки та доплати до тарифних ставок та відрядних розцінок у розцінках, передбачених чинним законодавством	86,8	51,1	127,7	48	189,1	53,2	217,8	148,1

– премії за виробничі результати	2,2	1,27	6,4	2,4	–	–	–	–
– сума заробітної плати за основним місцем роботи	–	–	–	–	–	–	–	–
1.3 Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	55,5	5	4,7	0,3	21,5	1,8	38,7	457,1

Як бачимо з даної таблиці на протязі аналізованого періоду загальний фонд заробітної плати поступово збільшується з 1132,1 тис. грн. в 2020 році до 1193,0 тис. грн. в 2022 році. Залежно від цього збільшуються і інші показники. Частка фонду основної заробітної плати в загальній складає на кінець аналізованого періоду складає 68,2%, а фонд додаткової заробітної плати становить 29,8% (порівняно з 2020 роком цей показник збільшився на 433,4%).

Аналіз показників доходності діяльності підприємства проведемо в наступних підрозділах даного розділу дипломної роботи.

Отже, можна зробити висновок, що основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» зазнали позитивних змін у 2022 р. в порівнянні з 2020-2021 рр. В зв'язку з цим діяльність підприємства в подальшому повинна бути направлена на пошук найбільш ефективних форм і методів співпраці з діловими партнерами по забезпеченню її рентабельності.

2.2 Аналіз стану фінансово-господарської діяльності підприємства

Аналіз фінансових результатів проводиться з метою розробки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта. Проведемо аналіз показників фінансових результатів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр. наведена у додатку Д.

Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів підприємства у 2020-2022 рр. показав, що найбільш прибутковим був 2020 рік (отримано прибутку у розмірі 4314 тис. грн.), тоді як у 2021 р. підприємство отримало збиток у розмірі 2424 тис. грн., а вже у 2022 році підприємство знову отримало прибуток менший від показника 2020 року на 953 тис. грн. або на 22,09%. Проаналізуємо за рахунок чого відбулося таке коливання у прибутковості діяльності підприємства за 2020-2022 рр.

Доход (виручка) від реалізації продукції підприємства зростав за 2020-2022 рр.: у 2020-2021 рр. на 24759 тис. грн. або на 23,65%, у 2021-2022 рр. – на 6265 тис. грн. або на 5,09 %. Собівартість від реалізації продукції також зростала щороку у 2020-2022 рр.: у 2020-2021 рр. на 27061 тис. грн. або на 34,42%, у 2021-2022 рр. – на 2565 тис. грн. або на 2,49%. Згідно розрахунків, темпи зростання доходу (виручки) від реалізації продукції підприємства були повільнішими у 2020-2021 рр. проти темпів зростання собівартості від реалізації продукції за аналогічний період, що призвело до зниження валового прибутку підприємства на 2412 тис. грн. У 2021-2022 рр. темпи зростання доходу (виручки) від реалізації продукції підприємства були навіть дещо вищими ніж темпи зростання собівартості від реалізації продукції за аналогічний період, що призвело до зростання отриманого валового прибутку підприємства у цьому періоді на 3592 тис. грн. або на 17,99%.

На рисунку 2.4 наведено показники фінансових результатів діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

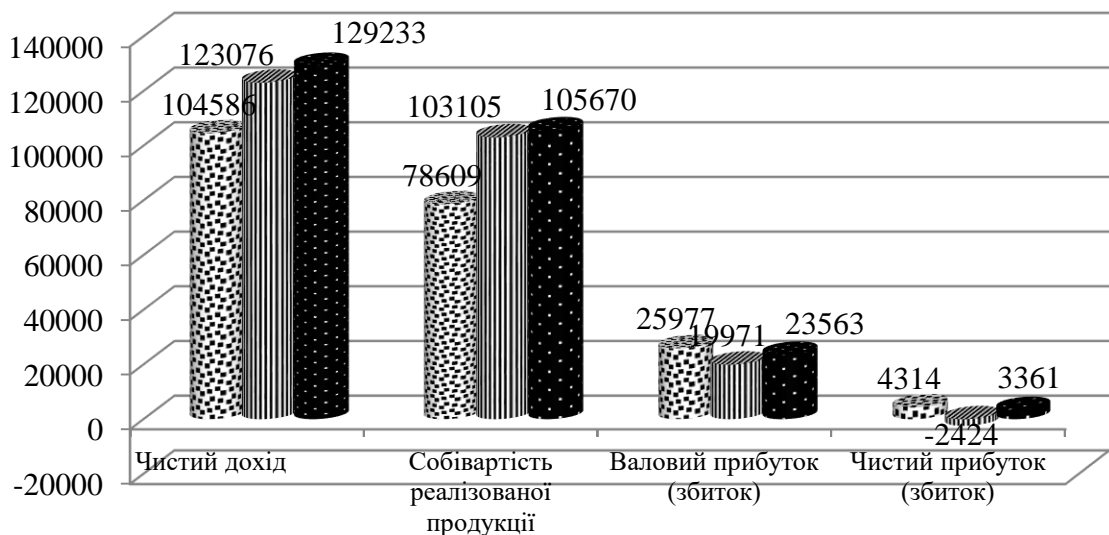


Рисунок 2.4 – Динаміка основних показників фінансових результатів діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Аналіз витрат підприємства (адміністративних, на збут та інших операційних) показав, що найбільше їх значення у періоді 2020–2022 рр. відмічається у 2021 році (21719 тис. грн.), що й обумовило зниження фінансових результатів від операційної діяльності підприємства у 2021 році проти показників 2020 (у 2021 р. показник менше на 1008 тис. грн. або на 13,44%) та 2022 років (у 2022 році показник менше на 6041 тис. грн., тобто підвищення у 2022 році склало 13,45%). Хоча фінансові витрати підприємство у 2021 році були у обсязі 2020 р., цей показник вплинув на фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства до оподаткування і у підсумку підприємство отримало у 2021 році збиток у розмірі 2424 тис. грн.

Аналізуючи структуру фінансових результатів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., яка представлена у додатку Е необхідно відмітити, що порівняно із доходом (виручкою) від реалізації продукції найбільшу частку собівартості підприємство мало у 2021 році (83,71%). Даний показник дещо знижувався у 2022 році (на 2,07%), але ще не досягнув показника 2020 року (75,1%).

Найбільший показник інших операційних доходів підприємство мало у 2021 році (1,78 % від доходів (виручки) від реалізації продукції). Найбільший

показник адміністративних витрат підприємство мало у 2022 році (8,14% від доходів (виручки) від реалізації продукції), що на 1,02% більше ніж у 2020 році та на 0,06% ніж у 2021 році. Найбільший показник витрат на збут підприємство мало у 2020 році (10,7% від доходів (виручки) від реалізації продукції), потім цей показник знижується щороку, а саме: проти 2021 року – на 2,99% та проти 2022 року – на 5,83%. Найбільший показник інших операційних витрат підприємство мало у 2021 році (1,88% від доходів (виручки) від реалізації продукції).

На рисунку 2.5 представлено структуру доходів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

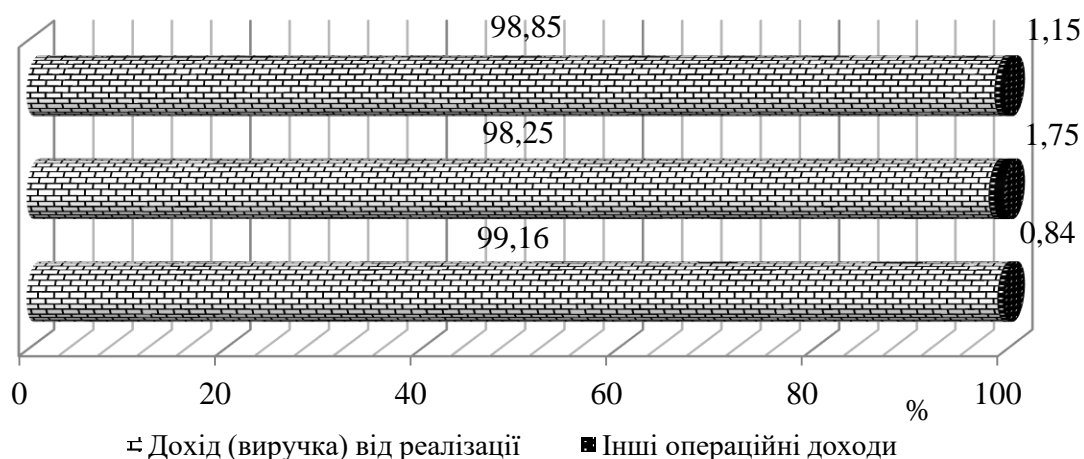


Рисунок 2.5 - Структура доходів ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Дані рисунку 2.6 свідчать, що основною складовою частиною доходів підприємства є дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства і він становить у 2020 р - 99,16 %, у 2021 р. - 98,25%, у 2022 р. - 98,85 %. Інші операційні доходи складають незначну частку у доходах підприємства, а саме у 2020 р.- 0,84 %, у 2021 р. - 1,75 % та у 2022 р.- 1,15 %.

Аналізуючи динаміку доходів та витрат ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., розрахунки засвідчують, що протягом 2020-2022 років доходи підприємства сформовані за рахунок доходів, отриманих у результаті операційної діяльності. Основну частку в їх загальній сумі займає виручка від реалізації (у 2022 році 98,85%), хоча порівняно з 2020 роком вона знизилася на 0,31%, а проти показника 2021 року зросла на 0,6%.

Відмічаємо також тенденцію до збільшення загальної суми доходів за рахунок росту, в першу чергу, обсягів виробничої діяльності та виручки від реалізації. Розрахунки свідчать також про збільшення у 2022 році проти 2020 року суми (на 621 тис. грн.) та частки інших операційних доходів (0,31%), тоді як проти показника 2021 року сума (на 691 тис. грн.) та частка інших операційних доходів (0,6%) знизилась. Серед основних причин цих змін можуть бути - збільшення доходів від реалізації матеріальних оборотних активів, доходів від операційної оренди активів тощо.

У загальній сумі витрат підприємства найбільшу питому вагу (84,93%) займає собівартість реалізованої продукції. Збільшення її суми та частки впродовж періоду, що аналізується, зумовлено нарощуванням обсягу реалізації. Негативним є збільшення суми й питомої ваги адміністративних витрат: у 2022 р. проти показника 2020 р. – на 3083 тис. грн. (частка на 0,87%), проти показника 2021 р. – на 588 тис. грн. (частка на 0,5%). Це може бути наслідком підвищення оплати праці адміністративно-управлінського персоналу, збільшення витрат на службові відрядження, зв'язок тощо.

Витрати на збут знижуються впродовж періоду, що аналізується, а саме: у 2022 р. проти показника 2020 р. – на 4898 тис. грн. (частка на 6,36%), проти показника 2021 р. – на 3152 тис. грн. (частка на 2,51%). Це може бути обумовлено зменшенням витрат підприємства на рекламу та інші збутові заходи, що в свою чергу обумовлено обізнаністю ринку із продуктом, що пропонує підприємство та відсутністю необхідності вкладати більше коштів на рекламу вже знайомого споживачу продукту. Інші операційні витрати зменшилися у 2022 році проти 2021 року на 576 тис. грн., а їх частка на 0,46%. Такі зміни можемо пояснити скороченням інших операційних доходів, про що зазначалося раніше. Сума податку на додану вартість у 2022 році проти 2021 року зросла на 113 тис. грн., що пов'язано із зростанням виручки від реалізації.

На рисунку 2.6 наведено структуру видатків ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

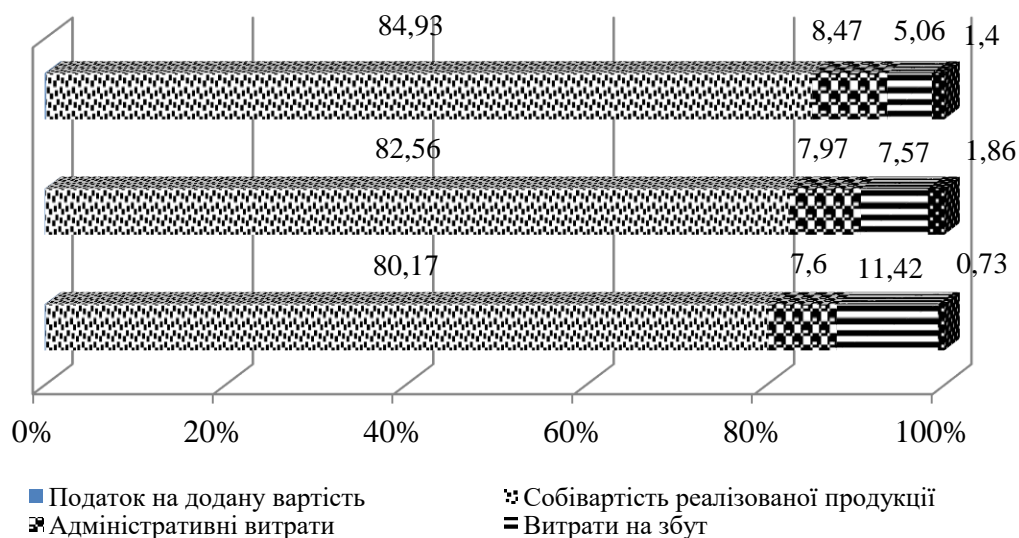


Рисунок 2.6 – Структура видатків ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр., %

Найбільшу частку у складі видатків підприємства за 2022 р. становить собівартість реалізованої продукції – 84,93%. Наступною по величині складовою часткою видатків підприємства становлять адміністративні витрати – 8,47% ; потім – витрати на збут – 5,06% та інші операційні витрати – 1,4%. Найменшу частку у складі видатків підприємства становить податок на додану вартість – 0,14%.

Таким чином, можливо зазначити, що у 2021 р. витрати становили 124888 тис. грн., що на 473 тис. грн. більше ніж доходи, цей рік і характеризується збитковістю. А що стосується 2020 та 2022 рр., то у них інша ситуація – доходи перевищують витрати.

Найважливішими складовими загального розміру прибутку підприємства є валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції. Тому при проведенні досліджень першочергово необхідно проводити аналіз впливу факторів саме на ці показники.

2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства

Обсяг прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарської

діяльності підприємства. Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. Прибуток від реалізації продукції залежить від таких факторів: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Таким чином, за результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної діяльності вважається високою, якщо її збільшення зумовлене зростанням обсягу продажів, зниженням собівартості продукції.

Вплив факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру спричиняє зміну прибутку підприємства. У зв'язку з цим, у ході аналізу важливо виявити їх та визначити ступінь впливу кожного з них. Методика проведення факторного аналізу залежить від мети, користувачів та джерел інформації. Найбільш змістовним, детальним є внутрішній аналіз фінансових результатів, так як аналітик має можливість залучати широке коло інформаційних джерел - не лише фінансову, статистичну звітність підприємства, але і інформацію поточного обліку, звітності, доступ до якої із зовні є обмеженим.

Найважливішими складниками загального розміру прибутку підприємства є валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції. Тому при проведенні досліджень першочергово розрахунок впливу факторів необхідно проводити на зміну саме цих показників.

На розмір валового прибутку можуть впливати такі фактори:

- обсяг реалізованої продукції;
- рівень прибутку на 100 грн. виручки від реалізації;
- собівартість реалізованої продукції;
- структура реалізованої продукції.

Вплив перших двох факторів на розмір прибутку ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» представлено у додатку.

Дані додатку свідчать, що порівняно з 2020 роком сума валового прибутку підприємства скоротилася на 2414 тис. грн., у тому числі за

рахунок росту обсягу реалізації - на 6121,8 тис. грн. та зниження прибутковості виробничої і збутової діяльності - на 8535,8 тис. грн. Відносно 2021 року сума валового прибутку навпаки зросла на 3592 тис. грн. Такі зміни пояснюються, перш за все, ростом обсягу реалізації на 999,07 тис. грн., що забезпечило зростання прибутковості виробничої і збутової діяльності на 2592,9 тис. грн.

Вплив на прибуток (збиток) зміни обсягу реалізації можливо визначити наступним чином:

Валовий прибуток базового періоду:

- у 2020 році – 25977 тис. грн.;
- у 2021 році – 19971 тис. грн.

множимо на:

Темп зміни собівартості реалізованої продукції в порівнянні з базовим періодом:

- у 2020 році – 134,42% - 100 %
- у 2021 році – 102,49% - 100 %

За розрахунками зміна обсягу реалізації порівняно з 2020 роком призвела до збільшення валового прибутку на 8941,28 тис. грн. та його росту на 497,28 тис. грн. відносно 2021 року.

Одним із основних резервів росту валового прибутку та прибутку від реалізації є зниження собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг.

Вплив зміни рівня витрат на 100 грн. виручки від реалізації на прибуток визначають:

- виручка від реалізації звітного періоду - 129233 тис. грн.

множимо на:

відхилення рівня витрат на 100 грн. виручки від реалізації

- у 2020 році – 81,77-75,16 грн.
- у 2021 році – 81,77-83,77 грн.

Отже, підвищення собівартості реалізованої продукції зменшило прибуток підприємства у 2022 році порівняно із 2020 роком, на

8535,81 тис. грн. На чистий прибуток крім факторів, що впливають на відхилення прибутку від реалізації, визначають також вплив зміни інших операційних витрат і доходів, фінансових доходів і витрат, доходів і витрат від інвестиційної діяльності.

У табл. 2.11 представлений факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС».

Таблиця 2.11 Вплив факторів на чистий прибуток (збиток)
ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у 2022 порівняно з 2020-2021 рр.

Фактори	Зміна показників діяльності 2022 року відносно:	
	2020 року	2021 року
Обсяг реалізованої продукції	+6121,8	+999,07
Рівень прибутку на 100 грн. виручки від реалізації	-8535,8	+2592,93
Разом вплив факторів на зміну валового прибутку	-2414	+3592
Обсяг реалізованої продукції	+8941,28	+497,28
Собівартість реалізованої продукції	-8535,81	+2592,93
Структура реалізованої продукції	-2820,73	+502,24
Разом вплив факторів на зміну валового прибутку	-2414	3592
Адміністративних витрат	3083	588
Разом вплив факторів на зміну прибутку від реалізації	-5497	3004

Підсумовуючи результати розрахунків зазначимо, що негативний вплив на динаміку суми прибутку підприємства мали такі аналізовані фактори - спостерігаємо скорочення рівня прибутку на 100 грн. виручки від реалізації порівняно із 2020 роком, підвищення собівартості продукції та негативна зміна структури реалізації продукції порівняно із 2020 роком.

2.4 Аналіз показників рентабельності підприємства

Оцінка прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства проводиться за допомогою багатьох показників. Динаміка показників рентабельності представлена в додатку.

Дані свідчать, що протягом періоду, який аналізується, зміни рентабельності діяльності підприємства були не однозначними, а саме: показники рентабельності 2021 року є негативними, що обумовлено отриманням підприємством збитку за річними підсумками роботи. Порівнюючи показники рентабельності підприємства за 2020 та 2022 роки робимо висновки щодо зниження рентабельності діяльності підприємства у 2022 році проти 2020 року, що може бути обумовлено суттєвим погіршенням показників рентабельності підприємства у 2021 році та неможливістю підприємства наростити показники до рівня 2020 року лише за один 2022 рік.

Так, у 2022 році із 100 грн., які вкладені в активи, підприємство одержало прибутку більше на 16,3 грн. ніж у 2021 році; із 100 грн., які вкладені у власний капітал, підприємство одержало прибутку більше на 61,8 грн. ніж у 2021 році; із 100 грн., які вкладені у власний оборотний капітал підприємства, підприємство одержало збитку більше на 144,93 грн. ніж у 2021 році; із 100 грн., які вкладені в трудові ресурси, підприємство одержало прибутку більше на 37,88 грн. ніж у 2021 році; із 100 грн., які вкладені у виробничі ресурси, підприємство одержало прибутку більше на 16,19 грн. ніж у 2021 році. В цілому можна стверджувати про прибуткову діяльність підприємства у 2022 році та про покращення показників його діяльності порівняно із 2021 роком.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат і т. д. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх

величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами, їх використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Аналіз рентабельності також здійснюється за системою показників, які характеризують окремі сторони господарської діяльності наведені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12 Динаміка показників рентабельності
ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022
Валова рентабельність основної діяльності	0,33	0,19	0,22	-0,14	0,03
Рентабельність операційної діяльності	0,08	0,00	0,05	-0,07	0,05
Рентабельність звичайної діяльності	0,06	-0,01	0,03	-0,07	0,04
Рентабельність господарської діяльності:					
а) для загальної оцінки ефективності діяльності підприємства;	0,06	-0,01	0,03	-0,07	0,04
б) оцінка ефективності діяльності підприємства для власника	0,04	-0,02	0,03	-0,06	0,05
Рентабельність активів:					
а) для загальної оцінки ефективності залучення активів у господарську діяльність;	0,18	-0,04	0,11	-0,23	0,15
б) оцінка ефективності залучення активів у господарську діяльність для власника	0,14	-0,08	0,08	-0,22	0,16
Рентабельність власного капіталу:					
а) для загальної оцінки ефективності вкладень у господарську діяльність;	0,63	-0,15	0,44	-0,77	0,59
б) щодо оцінки привабливості господарювання для власника	0,47	-0,27	0,35	-0,74	0,62
Валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності	0,25	0,16	0,18	-0,09	0,02

Згідно табл. 2.12 валова рентабельність характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних з виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням, а

також визначення виробничої собівартості. Показник валової рентабельності у 2020 р. був найвищим, у 2021 р. він зменшився на 0,14 пп., та у 2020 р. зріс до рівня 0,22, тобто 22 копійки валового прибутку формують 1 грн. витрат виробничої собівартості.

Рентабельність операційної діяльності – свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формування виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням та збутовою діяльністю й іншими операційними витратами.

У 2020 р. показник рентабельності операційної діяльності був найвищим та становив 0,08 пп., у 2021 році – 0,05 пп., тобто 5 копійок – це сума прибутку, одержана в розрахунку на 1 грн. витрат, пов'язаних з формування виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням та збутовою діяльністю й іншими операційними витратами.

Показник рентабельності звичайної діяльності був найвищим у 2020 р. – 0,06 пп., та найнижчим у 2021 році – "-0,01" пп. У 2022 р. даний показник зріс порівняно із 2021 р. та свідчить, що 3 копійки прибутку припадає на 1 грн. звичайних витрат, за участю яких безпосередньо здійснюється господарська діяльність.

Рентабельність активів, розрахована для загальної оцінки ефективності залучення активів у господарську діяльність, у 2022 році становить 0,11, що більше від показника 2021 року на 0,15 пп., та свідчить про підвищення показника прибутку, що отриманий від кожної гривні вкладеної в активи підприємства.

Рентабельність власного капіталу, розрахована для загальної оцінки ефективності вкладень у господарську діяльність, у 2022 році становить 0,44 пп., що вище за показник 2021 року на 0,59 пп., та показує про підвищення загальної ефективності підприємницької діяльності відносно власних вкладень засновників підприємства при його створенні та реінвестуванні прибутку. Валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності у 2022 році зросла проти показника 2021 року на 0,02 пп., що свідчить про

зростання рівня виручки, що надходить на підприємство від реалізації об'єктів підприємницької діяльності та здійснення фінансових, інвестиційних і надзвичайних операцій.

Таким чином, розраховані показники рентабельності за 2021 р. є негативними, що обумовлено отриманням підприємством збитку за річними підсумками роботи. Порівнюючи показники рентабельності підприємства за 2020 та 2022 роки робимо висновки щодо зниження рентабельності діяльності підприємства у 2022 році проти 2020 року, що може бути обумовлено суттєвим погіршенням показників рентабельності підприємства у 2021 році та неможливістю підприємства наростити показники до рівня 2020 року лише за один 2022 рік.

Проведемо аналіз впливу на зміну рентабельності двох факторів – прибутку (якісний фактор) і окремих показників (ресурсів) за видами рентабельності, які брали участь у його створенні (кількісні фактори), і представимо результати в табл. 2.13.

Згідно даних табл. 2.13, рентабельність чистого доходу поточного року зросла проти показника минулого року на 0,046 пп., вказане зростання обумовлено зростанням чистого прибутку (рентабельність зросла на 0,006) та зростанням обсягів доходу (рентабельність зросла на 0,04).

Таблиця 2.13 Вплив факторів на зміну рентабельності діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у 2021-2022 рр.

Показники	Види рентабельності за чистим прибутком			
	Чистого доходу	Операційних витрат	Активів	Власного капіталу
Рентабельність (прибутковість) за періодами:				
Минулий (2021)	-0,020	-0,019	-0,069	-0,308
Поточний (2022)	0,026	0,027	0,076	0,299
Загальна величина відхилення рентабельності, в т.ч. за рахунок зміни:				
Чистого прибутку (якісний фактор)	0,006	0,006	0,009	0,134
Показників (ресурсів) за видами рентабельності (кількісний фактор)	0,04	0,04	0,136	0,473

Рентабельність операційних витрат поточного року зросла проти показника минулого року на 0,046 пп., вказане зростання обумовлено зростанням чистого прибутку (рентабельність зросла на 0,006) та зростанням обсягів операційних витрат (рентабельність зросла на 0,04).

Рентабельність активів поточного року зросла проти показника 2021 року на 0,145 пп., вказане зростання обумовлено зростанням чистого прибутку (рентабельність зросла на 0,009) та зростанням середньорічного обсягу активів (рентабельність зросла на 0,136).

Рентабельність власного капіталу 2022 року зросла проти показника 2021 року на 0,607 пп., вказане зростання обумовлено зростанням чистого прибутку (рентабельність зросла на 0,134) та зростанням середньорічного обсягу активів (рентабельність зросла на 0,473).

Аналіз впливу рівня використання ресурсів на зміну рентабельності наведено в табл. 2.14.

Дані табл. 2.14 свідчать, що рівень рентабельності (прибутковості) активів підприємства у 2021 р. порівняно з 2020 р. зріс на 0,15 коп. і становив 0,08 коп. чистого прибутку на 1 грн. активів, що використовувалися в господарській діяльності.

Таблиця 2.14 Аналіз впливу рівня використання ресурсів на зміну рентабельності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у 2021-2022 рр.

Показники	Періоди		Відхилення (+,-)
	2021 р.	2022 р.	
Чистий дохід на 1 грн. активів	3,52	2,91	-0,61
Чистий прибуток на 1 грн. чистого доходу	-0,02	0,03	0,05
Рівень рентабельності активів	-0,07	0,08	0,15

Зростання рівня рентабельності в 2022 р. на 0,15 коп. виникло з наступних причин: зменшення рентабельності на 0,01 коп. відбулося за рахунок зменшення чистого доходу на 1 грн. активів (-0,08+0,07) і зростання

на 0,16 коп. - в результаті зростання чистого прибутку на 1 грн. чистого доходу (0,08 + 0,08).

Загальний результат рентабельності: $0,15 = -0,01 + 0,16$.

Здійснена оцінка факторів, які вплинули на рівень рентабельності, показала, що на підприємстві існує тенденція до зменшення кількісної віддачі активів за показником обсягів господарювання. Водночас, дещо покращився якісний рівень ефективності господарювання.

Визначимо вплив факторів на рентабельність основної діяльності підприємства методом ланцюгових підстановок (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15 Аналіз впливу факторів на рентабельність основної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022
1. Чистий прибуток, тис. грн.	4314,00	0,00	3361,00	-4314,00	3361,00
2. Собівартість реалізованої продукції тис. грн.	78609	103015	105670	24406	2655
3. Рентабельність основної діяльності	0,0549	0,0000	0,0318	-0,0549	0,0318
у тому числі за рахунок змін:					
а) чистого прибутку;	-0,0419		0,0318		
б) собівартості реалізованої продукції	-0,013		0,00		

Рентабельність основної діяльності підприємства знизилась у 2022 році проти 2020 року та зросла у 2022 році при порівнянні із 2021 роком. Зниження у 2020-2022 рр. відбулося під впливом зміни таких факторів, як зниження чистого прибутку та збільшення собівартості реалізованої продукції. Збільшення 2020-2022 рр. відбулося під впливом зміни такого фактору, як чистий прибуток. Отже, через появу на підприємстві у 2022 році чистого прибутку рентабельність основної діяльності зросла на 0,0318 пунктів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» показав, що прибуток підприємства за 2020-2022 рр. зростав не стабільно, а саме у 2021 р. проти 2020 р. він зменшився на 6738 тис. грн. (збиток підприємства складав 2424 тис. грн.), а у 2022 р. проти 2021 р. він збільшився на 5786 тис. грн. і складає 3361 тис. грн. Це є позитивним моментом, адже підприємство з і збиткової діяльності перейшло на прибуткову діяльність.

За 2020-2022 рр. зміни прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства були не однозначними, а саме: показники рентабельності 2020 року є негативними, що обумовлено отриманням підприємством збитку за річними підсумками роботи. Порівнюючи показники рентабельності підприємства за 2020 та 2022 роки, можливо зробити висновок про зниження рентабельності діяльності підприємства у 2022 році проти 2020 року, що може бути обумовлено суттєвим погіршенням показників рентабельності підприємства у 2021 році та неможливістю підприємства наростити показники до рівня 2020 року лише за один 2022 рік.

Аналізуючи структуру доходів та витрат підприємства за 2020-2022 рр. необхідно відмітити, що порівняно із доходом (виручкою) від реалізації продукції найбільшу частку собівартості підприємство мало у 2021 році, а саме 83,71%. Даний показник дещо знижувався у 2022 році до рівня 81,64%, але ще не досягнув показника 2020 року - 75,1%.

Аналіз рентабельності показав, що розраховані показники рентабельності за 2021 р. є негативними, що обумовлено отриманням підприємством збитку за річними підсумками роботи. Порівнюючи показники рентабельності підприємства за 2020 та 2022 роки робимо висновки щодо зниження рентабельності діяльності підприємства у 2022 році проти 2020 року, що може бути обумовлено суттєвим погіршенням

показників рентабельності підприємства у 2021 році та неможливістю підприємства наростити показники до рівня 2020 року лише за один 2022 рік.

Факторний аналіз прибутковості дає можливість стверджувати, що порівняно з 2020 роком сума валового прибутку підприємства скоротилася на 2414 тис. грн., у тому числі за рахунок росту обсягу реалізації - на 6121,8 тис. грн. та зниження прибутковості виробничої і збутової діяльності – на 8535,8 тис. грн. Відносно 2021 року сума валового прибутку навпаки зросла на 3592 тис. грн. Такі зміни пояснюються, перш за все, ростом обсягу реалізації на 999,07 тис. грн., що забезпечило зростання прибутковості виробничої і збутової діяльності на 2592,9 тис. грн.

Також факторний аналіз показав, що зростання рівня рентабельності в 2022 р. на 0,15 коп. виникло з наступних причин: зменшення рентабельності на 0,01 коп. відбулося за рахунок зменшення чистого доходу на 1 грн. активів $(-0,08+0,07)$ і зростання на 0,16 коп. - в результаті зростання чистого прибутку на 1 грн. чистого доходу $(0,08 + 0,08)$.

Здійснена оцінка факторів, які вплинули на рівень рентабельності, підтвердила, що на ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» існує тенденція до зменшення кількісної віддачі активів за показником обсягів господарювання. Водночас, дещо покращився якісний рівень ефективності господарювання.

Таким чином, підприємству з метою підвищення ефективності діяльності та росту показників прибутковості й рентабельності необхідно звернути увагу на оптимізацію витрат на виробництво, а саме скорочення собівартості з одночасним нарощенням обсягів виробництва, що можливо було б досягнути за рахунок вжиття певних засобів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства

Прибуток є одним з основних показників господарської діяльності підприємства і на законодавчому рівні визначений як основна мета створення комерційних підприємств. За рахунок прибутку живе і розвивається будь-яке комерційне підприємство - це основне джерело фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку також відбувається формування бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання працівників, рішення соціально-культурних заходів та ін. В зв'язку з цим в отриманні прибутку зацікавленими є не тільки керівництво і трудові колективи підприємств, але і держава в цілому. І тому так важливі питання збільшення прибутковості господарюючих суб'єктів.

Усі підприємства прагнуть у результаті своєї діяльності мати прибуток і навіть завжди його збільшувати. Тільки розуміння того в якому напрямку діяти, може привести до позитивної динаміки.

Головні внутрішні і зовнішні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства:

1. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найстатичний вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції.

2. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої діяльності. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технологічного рівня, а й від

належної організації ремонтно-технічного обслуговування оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаженні в часі.

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

4. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками. Рівень дизайну має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за вироби відповідної якості.

Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки користі товару недостатньо.

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

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

6. Чітка структура утворення впливають на ефективність діяльності підприємства. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну специфікацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримання високої ефективності господарювання має бути динамічною та

гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективним для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства.

Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду.

8. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від цього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності підприємства

9. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва.

Основними її елементами є:

- практична діяльність владних структур;
- різноманітні види законодавства;
- фінансові інструменти (заходи, стимули);
- економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);
- ринкова, виробнича і соціальна інфраструктури;
- макроекономічні структурні зміни;
- програми приватизації державних підприємств;
- комерціалізація організаційних структур виробничої сфери.

10. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні

передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій.

Їхню діяльність треба зосередити на:

- розв'язання ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем;
- практичні реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

11. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Інші всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємства справляє належний розвиток виробничої інфраструктури.

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру.

Головні з них відбуваються в таких сферах:

- а) склад та технічний рівень основних фондів;
- б) масштабів виробництва та діяльності;
- в) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

Отже, ще одним чинником у підвищенні результативності підприємства, є вирішення питань з приводу внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на діяльність господарства.

Для того, щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, слід шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожною фірмою постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Підстави максимізації прибутку такі самі, що й мотиви максимізації корисності споживача. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Треба удосконалювати постійно засоби виробництва, тобто впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. І тим самим дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить прибуток [18].

Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

Витрати виробництва знаходяться у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва, зокрема, прибутком, показниками рентабельності, витратами на 1 грн. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції тощо, тому отримання максимального ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних та фінансових ресурсів залежать від того, як вирішуються питання зниження витрат виробництва. Так, ефективним напрямом зниження витрат є дотримання принципів ефективного розміщення

продуктивних сил: скорочення відстані між виробником і споживачем, між виробництвом і сировинною базою. Слід особливо відмітити, що дотримання загальних економічних принципів та законів – важливий напрям зниження витрат виробництва, що не призводитиме до погіршення кінцевого продукту і дасть можливість товаровиробникам отримати додаткових покупців та додаткові прибутки.

Шляхи зниження витрат на виробництво - конкретні заходи за резервами зниження витрат в окремих галузях матеріального виробництва. Задля підвищення ефективності цінової політики слід зосередити увагу на детальнішому вивченні чинників, резервів і шляхів зниження витрат виробництва.

Розглянемо групи техніко-економічних чинників економії ресурсів.

1. Підвищення технічного рівня виробництва виявляється в економії матеріальних та трудових витрат за напрямками:

- а) впровадження нової та удосконалення технології, що застосовується, механізації та автоматизації виробничих процесів;
- б) розширення масштабів застосування нової техніки;
- в) застосування нових видів сировини і матеріалів та поліпшення їх використання;
- г) зниження трудомісткості одиниці продукції;
- д) підвищення якості та технічних характеристик виробів.

2. Зміна відносних розмірів амортизаційних відрахувань, пов'язаних як із змінами величини основних засобів, що використовуються, так із зростанням (чи зниженням) обсягу виробництва. До розрахунку включаються діючі на початок року та заново введені основні засоби, крім тієї їх частини, що враховується в розрахунках введення нових потужностей та в розрахунках комплексного впливу нової техніки. Введення основних засобів визначається планами інвестицій та строками їх виконання. При цьому капітальні вкладення поділяються на спрямовані на розширення та на оновлення засобів.

Капітальні вкладення, спрямовані на оновлення засобів, визначають основну частину їх вибуття з експлуатації, до якої додається зайве устаткування, що підлягає реалізації або списанню. Розрахунок включає як абсолютні зміни сум амортизаційних відрахувань, так і відносні зміни їх величини на одну гривню продукції [16].

3. Вдосконалення організації виробництва та праці виявляється в економії витрат за напрямками:

- а) впровадження нових виробництв, цехів та агрегатів;
- б) зміни в організації та обслуговуванні виробництва і праці;
- в) зміни в організації управління виробництвом;
- г) зміни в умовах матеріально-технічного забезпечення;
- д) усунення зайвих витрат та збитків.

Зміни в організації та обслуговуванні виробництва й праці визначаються на основі розрахунків ефективності передбачуваних заходів: зміни режиму роботи підприємства та підвищення коефіцієнта змінності, впровадження організаційно-технічних та підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, роботи внутрішньозаводського транспорту, внутрішньоцехового матеріально-складського господарства і постачання виробництва матеріалами, паливом і енергією. Економія, одержана в результаті поліпшення організації та обслуговування виробництва, розраховується на основі планів наукової організації праці і визначається множенням кількості вивільнених робітників на їхню середню заробітну плату (з відрахуваннями на соціальне страхування).

Зміни в організації управління виробництвом визначаються на основі розрахунків ефективності таких заходів, як укрупнення цехів, упровадження безцехової структури управління, автоматизованих систем управління, механізації та автоматизації інженерної праці, поєднання та усунення зайвих функцій. Зміни в умовах матеріально-технічного забезпечення розраховуються на основі аналізу господарських зв'язків та спеціально

розроблених заходів раціоналізації складського господарства. До таких заходів належать:

- забезпечення ресурсами в необхідному асортименті та зменшення збитків унаслідок використання матеріалів, що не відповідають технологічним вимогам за розмірами, якістю та іншими властивостями, зменшення збитків під час транспортування та зберігання матеріалів;

- зменшення витрат у результаті змін форм постачання, забезпечення його регулярності та надійності;

- зменшення витрат шляхом раціоналізації господарських зв'язків та вибору оптимальних схем доставки сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів, палива.

Усунення зайвих витрат та збитків, які не є необхідними в умовах нормальної організації виробничого процесу, є важливим напрямом зниження витрат. Такі витрати і збитки виявляються за допомогою аналізу фактичних витрат на виробництво.

Економія від ліквідації непродуктивних витрат та збитків визначається як добуток сум цих витрат у базовому періоді на темп зростання обсягу виробленої продукції в планованому періоді.

4. Зміна обсягу виробництва продукції призводить до відносної зміни величини постійних витрат на одиницю (на одну гривню) продукції. Величина постійних витрат, що залишаються незмінними для певного виробництва (при зміні обсягу виробництва продукції протягом року), визначається в результаті докладного аналізу витрат. Частина витрат може змінюватися протягом року, але не пропорційно до зростання обсягу продукції.

5. Зміна структури (номенклатури та асортименту) продукції є одним із найважливіших чинників зміни рівня витрат у багатоміноменклатурному виробництві. Під зміною структури продукції розуміють зміну питомої ваги окремих її видів у загальному обсязі виробництва, пов'язану з освоєнням нових та припиненням виробництва застарілих виробів, з неоднаковими

темпами зростання випуску різних видів продукції. Розрахунок здійснюється для всіх виробів. Номенклатура виробів, за якою складаються планові калькуляції, відповідає номенклатурі плану виробництва. Собівартість виробів визначається на основі калькуляції. При цьому із собівартості продукції виключаються витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції.

Вплив зміни структури продукції розраховується на підставі показників зміни витрат за такими статтями калькуляції: матеріальні витрати, витрати на оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи, витрати на утримання та експлуатацію устаткування.

б. Галузеві та інші чинники. До них належать: введення і освоєння нових цехів, виробничих одиниць і виробництв, підготовка і освоєння виробництва в діючих об'єднаннях і на підприємствах тощо.

Розрахунок собівартості за техніко-економічними чинниками здійснюється в такій послідовності:

а) розраховується вартість фактично виробленої продукції планованого року;

б) розраховуються витрати базового року на 1 грн. виробленої (реалізованої) продукції;

в) шляхом множення витрат базового року на обсяг виробництва (реалізації) продукції планованого року підраховується її собівартість при збереженні умов виробництва продукції в базовому році;

г) розраховується зміна собівартості продукції (економія, перевитрати) в планованому році, зумовлена впливом техніко-економічних чинників;

є) визначається рівень витрат на одну гривню фактично виробленої продукції в плановому році і його зміна до витрат базового року. Розрахунок виконується у співставних з базовим роком цінах та умовах оплати праці.

3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів щодо покращення фінансово-економічного стану ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Серед заходів щодо покращення фінансово-економічного стану сааме резерви збільшення виробництва продукції виявляють у процесі аналізу виконання виробничої програми. При збільшенні обсягу виробництва продукції на наявних виробничих потужностях зростають тільки змінні витрати (пряма зарплата робітників, прямі матеріальні витрати та ін.), сума ж постійних витрат, як правило, не змінюється, унаслідок чого знижується собівартість виробів. Резерви скорочення витрат визначають за кожною статтею витрат за рахунок конкретних інноваційних заходів (упровадження нової, прогресивної техніки і технології виробництва, поліпшення організації праці тощо), що будуть сприяти економії заробітної плати, сировини, матеріалів, енергії тощо.

ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» з метою покращення фінансового стану та підвищення прибутковості планує у плановому році вжити наступні заходи:

- розширити мережу філіалів;
- розширити асортимент продукції;
- придбати обладнання;
- оптимізувати витрати.

Розширення мережі філій безперечно призведе до збільшення кількості працівників ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС», а це, в свою чергу, призведе до збільшення витрат на оплату праці персоналу. З метою оптимізації даних витрат ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» вирішило придбати у прогнозованому році удосконалену техніку. Вказані заходи дозволять ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» відмовитися від допомоги сторонніх організацій, та отримати значну економію від витрачання коштів на вказані послуги цих організацій, а також вказані заходи дозволять отримати економію коштів на оплату праці у зв'язку із заміною певної ручної роботи персоналу на автоматичну роботу

нового обладнання. Так, у результаті вказаних змін ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» планує отримати зростання доходу від реалізації послуг на 10%.

Завдяки вказаному заходу ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» планує збільшити обсяги реалізації продукції у прогнозованому році до рівня 144 833 тис. грн., при цьому скоротити чисельність персоналу у прогнозованому році на 10 осіб, що призведе до скорочення витрат на фонд оплати праці та відрахувань на соціальні заходи.

Розрахунок впливу техніко-економічних чинників на планову собівартість продукції застосовується також під час аналізу фактичної собівартості продукції. Такий аналіз рекомендується проводити систематично, вивчаючи вплив окремих чинників на собівартість, доцільність і динаміку окремих видів витрат, а також собівартість окремих видів продукції.

Отже, основними джерелами резервів зниження собівартості продукції ($P \downarrow C$) є:

1) Збільшення обсягу її виробництва за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства ($P \uparrow VBB$);

2) Скорочення витрат на її виробництво ($P \downarrow B$) за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам, виробничому браку та ін.

Величину резервів можна визначити за формулою [12]:

$$P \downarrow C = C_m - C_1 = \frac{B_1 - P \downarrow B + B_d}{VBB_1 + P \uparrow VBB} - \frac{B_1}{VBB_1}, \quad (3.1)$$

де C_m , C_1 – відповідно можливий (прогнозований) і фактичний рівень собівартості виробу;

B_d – додаткові витрати, необхідні для освоєння резервів збільшення випуску продукції.

Економію витрат з оплати праці ($P \downarrow ЗП$) унаслідок упровадження організаційно-технічних заходів можна розрахувати, помноживши різницю між трудомісткістю послуг до впровадження (T_{m0}) і після впровадження (T_{m1}) відповідних заходів на плановий рівень середньогодинної оплати праці ($ОП_{пл}$) і на кількість запланованих до випуску виробів/послуг, що будуть надані

($VBB_{пл}$):

$$P \downarrow ЗП = (T_{m1} - T_{m0}) * ОП_{пл} * VBB_{пл} \quad (3.2)$$

Внаслідок упровадження ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» організаційно-технічного заходу – нового устаткування у прогнозному році планується отримати економію витрат з оплати праці.

Таким чином, від планового показника собівартості виробництва продукції ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» на прогнозний рік необхідно буде відняти розмір коштів, що визначені як економія витрат на оплату праці персоналу підприємства у результаті введення нового обладнання. На придбання нового обладнання ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» було витрачено кошти у розмірі 150,0 тис. грн. Амортизація на дане обладнання буде нараховуватися прямолінійним методом, строк корисного використання становить 5 років, отже, у прогнозному році амортизація становитиме 30,0 тис. грн.

Для того, щоб визначити реальний стан справ, який би дозволив прийняти обґрунтовані рішення, необхідно провести розрахунок та аналіз доцільності впровадження даного проекту, оскільки від цього буде залежати чи буде він успішним чи не буде він збитковим для підприємства.

Витрати для реалізації проекту по розробці та реалізації послуги буде в основному за рахунок власних (чистого прибутку, амортизаційних відрахувань) джерел фінансування інноваційного проекту, а також кредиту. Видатки коштів по проекту виникають при залученні інвестицій, окрім того відтік готівки відбувається через поточні інноваційні витрати, сплату податків, відсотків за кредитами, погашення позик [52]. Для розрахунку основних показників ефективності проекту складено таблицю (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. Вихідні планові дані основних показників ефективності проекту ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» на 2024 рік

Показник	Значення
1. Вартість проекту (витрати по проекту)	355 120
ЕВІТДА (= дохід-змінні затрати-постійні затрати)	268 325
Рентабельність по ЕВІТДА,%	75,6
2. Термін окупності, років	1,5
3. Прибуток (за винятком податку) від реалізації проекту по закінченню строку служби, грн.	1 531 708
4. Грошові потоки по кварталах, грн.:	
в 1 квартал	289350
в 2 квартал	295600
в 3 квартал	302520
в 4 квартал	318500
в 1 квартал 2020 року	325680
5. Ставка дисконту,%	36

Для реалізації запланованого проекту в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» на 2024 рік керівництву підприємства потрібно мати як власні фінансові ресурси, так і залучені. Згідно з рішенням фінансового директора підприємства, найкращим варіантом було взяти кредит в банку.

Розрахунок строку окупності інвестиційного проекту буде проходити за умов того, що підприємство бере кредит в банку сумою 200 000 грн. на 5 кварталів, ставка дисканту 36% (залежить від відсоткової ставки взятих грошей в банку, рівня інфляції, а також включає ризики які можуть бути при впровадженні і подальшій експлуатації проекту). Під час розрахунків також потрібно враховувати ймовірні вигоди від реалізації проекту. Впровадження запропонованого проекту сприятиме подальшому розвитку підприємства, що в першу чергу дозволить суттєво знизити витрати на оплату праці, матеріальні затрати і інші операційні витрати.

Розрахунок чистого *дисконтованого доходу (NPV)* приводиться в таблиці 3.2.

$$NPV = 962643 - 200000 = 762643 \text{ грн.}$$

Виходячи з отриманих розрахунків, бачимо що NPV даного проекту становить 762643 грн., що є досить позитивним для компанії. Так як витрати проекту порівняно до прогнозованого доходу є у своєму еквіваленті

меншими, то і проект можна вважати ефективним та прибутковим.

Таблиця 3.2. Розрахунок фактичних грошових потоків для визначення NPV в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Період часу (t), квартал	Інвестиції	Доходи (Vt)	Витрати (Ct)	Vt-Ct	Кдиск	Чисті дисконтовані надходження
0	200000	-	-	-	1	-
1		289350	55900	233450	0,926	216174,7
2		295600	61320	234280	0,857	200777,96
3		302520	65090	237430	0,794	188519,42
4		318500	68800	249700	0,735	183529,5
5		325680	70700	254980	0,681	173641,38

Джерело [складено автором]

Наступним розрахуємо індекс рентабельності інвестицій:

$$BCR = (289350 * 0,926 + 295600 * 0,857 + 302520 * 0,794 + 318500 * 0,735 + 325680 * 0,681) / (55900 * 0,926 + 61320 * 0,857 + 65090 * 0,794 + 68800 * 0,735 + 70700 * 0,681) = 4,78$$

Проект є ефективним, оскільки на 1 вкладену гривню припадає 4,78 грн. прибутку.

Для оцінювання запропонованого проекту та з метою прийняття рішення щодо доцільності фінансування занесемо розраховані значення критеріїв ефективності проекту в таблицю: чиста теперішня вартість (NPV), індекс рентабельності інвестиції (PI), коефіцієнт вигоди-витрати (BCR) (табл. 3.3).

Таблиця 3.3. Показники оцінювання проекту ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Показник	Значення	Рішення
Чистий дисконтований дохід (NPV), грн..	762643	Проект варто прийняти
Індекс прибутковості (PI)	3,8	Проект є прибутковим
Показник вигід/витрат (BCR)	4,78	Проект приймається

Джерело [складено автором]

Проведемо аналіз ризиків даного проекту, і як вони можуть вплинути на подальшу діяльність компанії.

Розглянемо 3 сценарії розвитку подій (згідно табл. 3.1).

Таблиця 3.4 Розрахунок показників ризику для оцінки діяльності проекту ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Сценарії	Ймовірність	Прибуток, грн.
Оптимістичний	0,5	762643
Нормальний	0,3	586200
Песимістичний	0,2	395405
Всього	1	-

Джерело [складено автором]

Мінливість вважається слабкою, якщо коефіцієнт варіації менше 10 %, середньою - 11-25 %, та значною - більше 25 %. У нашому випадку ризик є незначним, бо показник становить 22 %.

Враховуючи всі витрати та доходи від впровадженого проекту в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» спрогнозуємо динаміку зміни основних фінансових показників з урахуванням ефекту від даного проекту.

Розглянемо як зміниться дохід компанії на 5 наступних кварталів від впровадження проекту (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 Прогноз динаміки зміни прибутку ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» після впровадження проекту

Показник	1 кв. 2024 р.	2 кв. 2024 р.	3 кв. 2024 р.	4 кв. 2024 р.	1 кв. 2025 р.
Виручка від реалізації проекту по кварталам, грн.	289350	295600 (+2,2%)	302520 (+2,3%)	318500 (+5,3%)	325680 (+2,3%)
Змінні витрати в проекті, грн.	23500	27760	30370	33820	34950
Постійні витрати в проекті, грн.	32400	33560	34720	34980	35750
Сумарні витрати в проекті, грн.	55900	61320	65090	68800	70700
Прибуток від проекту по кварталам	233450	234280 (+0,4 %)	237430 (+1,3%)	249700 (+5,2%)	254980 (+2,1%)

З таблиці 3.5 бачимо, що в базовий 1 квартал 2024 р. підприємство маючи в цьому комерційному проекті виручку в розмірі 289350 грн. матиме прибуток 233450 грн. В другому кварталі планується, що підприємство збільшить об'єм продажів даного проекту до 295600 грн. або на 2,2 %, від базового періоду. А отриманий прибуток буде складати 234280 грн. (+0,4 %).

У третьому кварталі 2024 р. планується також збільшення продажів і відповідно виручки до 302520 грн. (+2,3%) та відповідно збільшенням прибутку на 1,3 відповідно. Піковим кварталом з найбільшим зростанням продажів та прибутку буде вважатися 4 кв. 2024 р., тобто кінець року, бо дохід компанії зросте за прогнозом на 5,3 % до 318500 грн., а прибуток буде становити 249700 грн. і збільшиться на 5,2 %.

Так як проект розрахований на 5 кварталів, то на 1 кв. 2025 року відбудеться збільшення темпів приросту виручки і прибутку. Очікується, що виручка зросте лише на 2,3 %, а прибуток відповідно буде становити 254980 грн. і зросте лише на 2,1 %.

Виходячи з даних обрахунків, можна стверджувати, що будь-яка зміна виручки від реалізованих послуг породжує зміну прибутку. Це є ефектом операційного важеля.

Ефект операційного важеля розраховується за наступною формулою:

$$EOB = (BP - ЗМВ) / П \quad (3.3)$$

де EOB - ефект операційного важеля;

BP - виручка від реалізації продукції, робіт, послуг;

ЗМВ - змінні витрати;

П - прибуток.

В даному випадку сила впливу операційного важеля буде дорівнювати:

$$EOB = (289350 - 23500) / 233450 = 1,13$$

Це означає, що при можливому збільшенні обсягу реалізації, наприклад на 2,2 %, прибуток компанії може зрости на $1,13 * 2,2 = 2,5$ %, але в

нашому випадку це становить лише 0,4 % через велику кількість витрат на підтримку та обслуговування даного проекту.

Для того, щоб проект був ефективним протягом всього періоду, потрібно визначити нижню межу реалізації послуг в проекті, нижче якого підприємство буде працювати на прибуток, а не на збиток. Даний показник - це поріг рентабельності проекту, це такий показник при якому підприємство ще немає прибутку, але вже і немає збитків [53].

Таблиця 3.6. Дані для розрахунку рентабельності проекту в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Показник	Значення	У % до виручки від реалізації (коефіцієнт)
Виручка від реалізації в проекті, грн.	289350	100% або 1
Результат від реалізації після відшкодування змінних витрат (КРР)	265850	91% або 0,91
Постійні витрати	32400	11,2% або 0,112
Прибуток в проекті	233450	80,8% або 0,808

Джерело [складено автором]

Розрахуємо даний показник:

$$ПР = ПостВ/КРР = 32400/0,91 = 35604,4 \text{ грн.}$$

Це означає, що для того, щоб покрити всі свої витрати і не понести збитків в умовах реалізації проекту, підприємство повинне реалізувати обсяг продажів послуг проекту не менше 35 604,4 грн.

Пройшовши поріг рентабельності, проект має додатковий результат від реалізації, який дозволяє йому за інвестиційним планом і служити резервом в критичних ситуація. Різниця між досягнутою фактичною виручкою від реалізації і порогом рентабельності складає запас фінансової міцності проекту. Якщо виручка від реалізації в проекті опускається нижче порогу рентабельності, то фінансовий стан підприємства погіршується і утворюється дефіцит ліквідних коштів. В нашому випадку запас фінансової міцності буде становити [53]:

$$289350 - 35604,4 = 253\,745,6 \text{ грн.}$$

Тому в разі критичної ситуації, підприємство в змозі окупити власні витрати.

Розглянемо як зміниться ефективність діяльності компанії з урахуванням прогнозу на 5 кварталів від реалізації проекту в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7. Динаміка зміни ефективності діяльності в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС»

Показник	2022 р.	2023 р. (1 кв.)	2023 р. (2 кв.)	2023 р. (3 кв.)	2023 р. (4 кв.)	2024 р. (1 кв.)
Дохід від реалізації послуг, тис. грн.	17078988	17368338	17663938	17966458	18284958	18610638
Витрати, тис. грн.	11163790	11219690	11281010	11346100	11414900	11485600
Ефективність надання послуг	1,53	1,55	1,57	1,58	1,6	1,62

Виходячи з отриманих даних, ефективність компанії на кінець 1 кварталу 2024 року в загальному підсумку зростає на 0,07 або на 4,5 % у порівнянні з 1 кварталом 2023 року. Це є досить хорошим результатом, оскільки витрати майже не змінюються, а дохід навпаки зростає.

Отже, проаналізувавши показники оцінки ефективності запропонованого проекту, можна зробити висновок про доцільність прийняття проекту і його прибутковість. Тому для ефективної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» слід і надалі розвиватися, слідувати світовим тенденціям, постійно запускати нові послуги та проекти для збільшення ефективності діяльності своєї діяльності. Щоб організаційно-економічний механізм компанії працював як злагоджена система, потрібно постійно удосконалювати окремі його елементи при цьому не забуваючи про взаємозалежність кожного елемента.

Таким чином, враховуючи проведені розрахунки, основними шляхами зниження витрат виробництва є:

- зниження матеріальних витрат на одиницю продукції. Оскільки в більшості галузей промисловості вони займають високу питому вагу в

структурі витрат на виробництво, то навіть незначне заощадження матеріальних витрат (сировини, матеріалів, палива, енергії) при виробництві одиниці продукції дає певний ефект в цілому по підприємству;

- зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції;
- скорочення адміністративно-управлінських витрат;
- ліквідація непродуктивних витрат і втрат;
- застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії;
- чітке дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення втрат від браку;
- розроблення оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства;
- запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів, підвищенню якості продукції;
- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо.

Враховуючи вищезазначене, для зростання прибутку ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» слід:

- нарощувати обсяги виробництва, та збільшувати реалізацію своєї продукції;
- упроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, мотивувати їх;
- застосовувати маркетингові засоби реалізації продукції;
- розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи і фінансові ресурси;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками;

- орієнтуватись на довготривалі зв'язки з партнерами, а не разову співпрацю;

- зі знанням справи вести цінову політику;

- уміти найдоцільніше розміщувати одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Таким чином, для того щоб поліпшити фінансові результати ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС», та сприяти реалізації виявлених резервів також можливо застосувати як в короткостроковому і середньостроковому, так і в довгостроковому періоді наступні заходи:

- розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;

- підвищити у складі реалізації питому вагу дрібнооптової товарної продукції;

- здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;

- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;

- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;

- здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування товарної продукції.

Впровадження зазначених заходів дозволить реалізувати виявлені резерви та покращить загальну якість функціонування підприємства.

3.3 Впровадження заходів на підприємстві для підвищення рівня прибутковості

Для ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» основу системи менеджменту складає управління процесом виробництва та його витратами для підвищення прибутковості. Проблема побудови оптимальної системи управління витратами виробництва та підвищення рівня прибутковості є актуальною практично для будь-якої системи господарювання. Вибір методів певною мірою залежить від виду стратегії підприємства. Тому залежно від типу стратегії можемо запропонувати такі методи управління затратами (табл. 3.8).

Цілком природно, що мета діяльності підприємства й реалізована стратегія визначають мету управління затратами та його місце в загальній системі управління підприємством.

Таблиця 3.8 Вибір методів управління витратами для досягнення стратегічних цілей підприємства

Стратегічна мета	Методи управління витратами
Вихід на нові ринки	Метод VCC, LCC-аналіз, таргет-костинг, CVP-аналіз, бенчмаркінг витрат
Закріплення на наявних ринках	Бенчмаркінг, кайзер-костинг
Зростання прибутку в короткостроковому періоді	Метод ABC, кост-кілінг
Зростання прибутку в довгостроковому періоді (за умови стабільності зовнішнього середовища)	Таргет-костинг, кайзер-костинг
Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок низьких затрат і відповідної їм низької ціни	Метод VCC, таргет-костинг, бенчмаркінг
Випуск продукції та виведення її на наявні ринки	LCC-аналіз, тарге-костинг

Водночас і мета управління затратами, і місце управління затратами можна розглядати як окремі чинники, що визначають вибір методів управління затратами (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 Вибір методів управління витратами залежно від стратегії підприємства

Критерії класифікації стратегій	Вид стратегії	Методи управління витратами, що відповідають обраній стратегії
Характеристика виробничої діяльності	Реструктуризація	Метод VСС, кост-кілінг
	Спеціалізація	Абсорпшн-костинг, таргет-костинг, LСС-аналіз
	Диверсифікація	Директ-костинг, СVP-аналіз, стандарт-кост
	Зменшення собівартості	Таргет-костинг, кост-кілінг, бенчмаркінг, стандарт-кост, директ-кост
	Концентрація	Абсорпшн-костинг, метод VСС, LСС-аналіз
Напрямки можливого розвитку	Інтенсивний розвиток	Кайзер-костинг, таргет-костинг, бенчмаркінг, кост-кілінг
	Інтеграційний розвиток	Метод АВС, метод VСС
	Диверсифікаційний розвиток	Директ-костинг, СVP-аналіз, кайзер-костинг, метод АВС
Стадія економічного розвитку та життєвого циклу підприємства	Зростання	LСС-аналіз, таргет-костинг, метод АВС, директ-костинг
	Стабілізація	СVP-аналіз, метод АВС, бенчмаркінг, кайзен-костинг
	Спад	Метод VСС, кост-колінг, абсорпшн-костинг

Великою мірою вибір методів управління затратами залежить від місця управління затратами в системі управління підприємством (табл. 3.10).

Вплив розглянутих чинників і умов на вибір методів управління затратами має комбінований характер. Тому для підвищення ефективності системи управління затратами необхідне постійне дослідження особливостей їх формування та управління безпосередньо на підприємстві в певний конкретний період функціонування підприємства.

Таблиця 3.10 Вибір методу управління витратами залежно від місця управління витратами в загальній системі управління підприємством

Місце управління витратами в системі управління підприємством	Методи управління
Управління витратами є пріоритетним у системі управління підприємством	Таргет-костинг, кайзен-костинг, метод VСС, LСС-аналіз
Управління витратами розглядається як складова поряд з управлінням іншими об'єктами	Кост-кілінг, кайзер-костинг, стандарт-кост, директ-костинг, абсорпшн-костинг, СVP-аналіз, метод АВС, бенчмаркінг
Управління витратами має допоміжну роль	Стандарт-кост, директ-костинг, абсорпшн-костинг, СVP-аналіз, метод АВС, бенчмаркінг, кост-кілінг

В умовах глобалізації й жорсткості конкуренції для сучасного великого промислового підприємства, операційна система якого настроєна на виконання індивідуальних замовлень, основу системи управління витратами можуть скласти: концепція стратегічного управління витратами, управління по цільовій собівартості, таргет-костінг та кайзен-костінг, як функції підтримки досягнення даної величини витрат, котра наглядно представлена на рис. 3.1. Така система управління витратами дозволяє організовано й цілеспрямовано здійснювати політику комплексного зниження собівартості, раціонально інвестувати кошти в освоєння нових видів продукції, координувати трудову діяльність великої кількості людей, залучених у виробничий процес, і спільними зусиллями домагатися досягнення поставлених цілей.

Управління господарськими витратами за допомогою систем таргет-костінг і кайзен-костінг вирішують практично одне й те саме завдання, але на відповідних стадіях життєвого бізнес-циклу продукту з використанням різних методів і підходів до вирішення цього питання.

Обидві концепції призначені для зниження рівня окремих статей витрат і собівартості кінцевого продукту в цілому до деякого прийняттого рівня. Але якщо розділити життєвий цикл продукту на дві частини - стадію

планування й розробки, й стадію виробництва, то таргет-костінг вирішує дане завдання на першій стадії, а кайзен-костінг - на другій (рис.3.1).

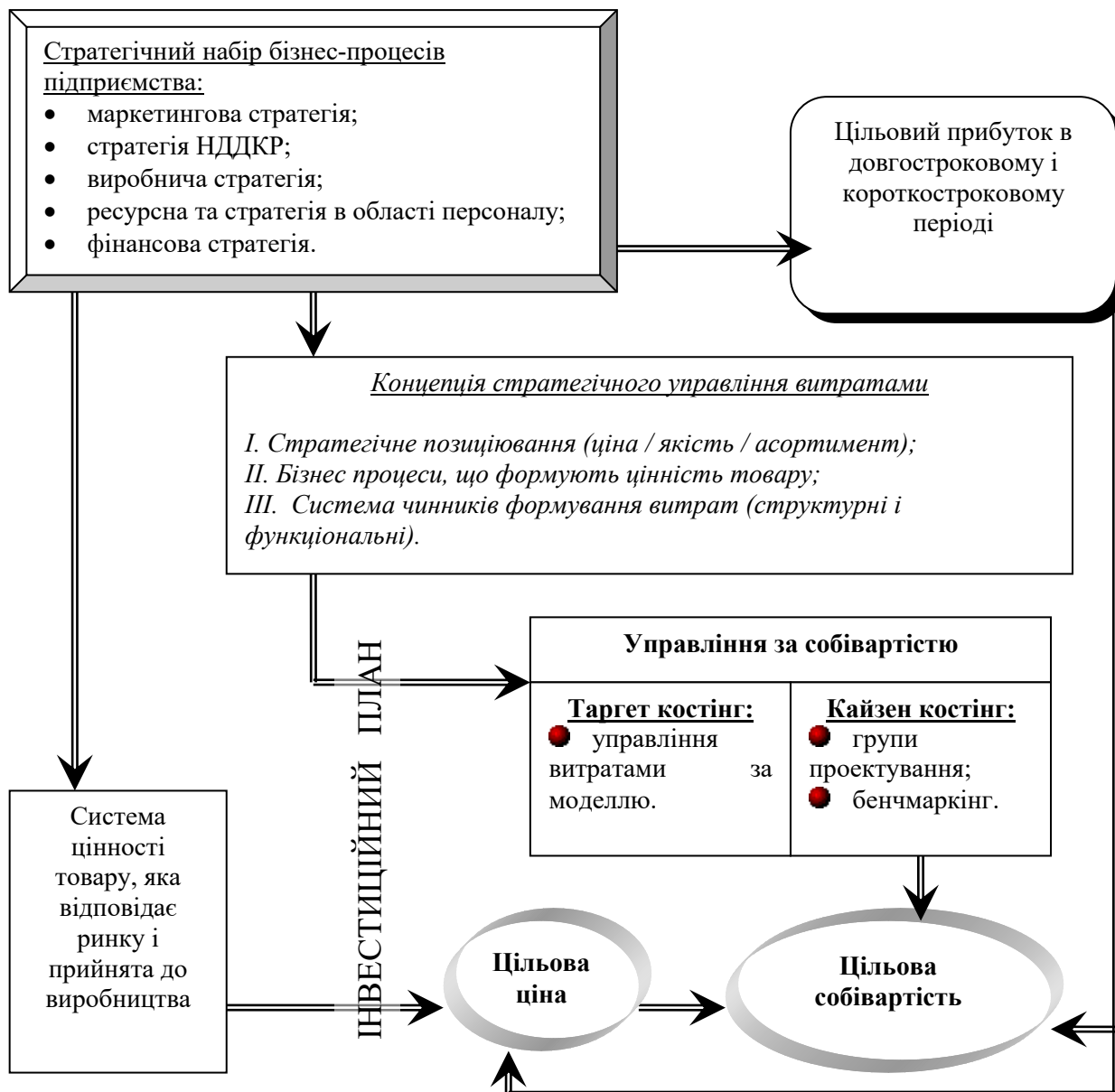


Рисунок 3.1 - Система управління витратами при виготовленні замовлень промисловими підприємствами дрібносерійного виробництва

Разом обидві системи дають підприємству досить цінні конкурентні переваги, що складаються в досягненні більше низького, стосовно конкурентів, рівня собівартості виробництва продукції й можливості мати зручну цінову політику на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Так, система «кайзен-костингу» тісно пов'язана з системою планування прибутку та основана на встановленні відхилень фактично досягнутого скорочення витрат від запланованого.

Кайзен-костинг забезпечує постійне зменшення затрат й утримання їх на заданому рівні. Потрібна мотивація працівників і корпоративна культура, що гарантує залучення персоналу в діяльності організації. Застосування можливе, проте потребує розробки мотиваційної системи в ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» оскільки працівники знаходяться під великим тиском з боку системи, що примушує знижувати всі можливі витрати.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

У ході аналізу встановлено, що збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. З метою оптимізації даних витрат ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у плановому році запропоновано проект щодо підвищення та забезпечення ефективності у майбутньому, який розрахований для бізнес-клієнтів і є унікальним у своєму роді, оскільки поки що аналогів таких послуг на ринку телекомунікації не існує. Визначено, що проект не є ризиковим і є дуже ефективним. В розділі було проаналізовано і прогнозовано динаміку росту ефективності компанії на 2020-2021 рр. від впровадження даного проекту. Результати показали, що за рік з урахування успішного запуску, ефективність компанії зросте на 4,5 %.

Завдяки вказаному заходу підприємство планує збільшити обсяги реалізації продукції у плановому році до рівня 144 833 тис. грн., при цьому скоротити чисельність персоналу у плановому році на 10 осіб, що призведе до скорочення витрат на фонд оплати праці та відрахувань на соціальні заходи. У результаті вказаних змін ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» планує отримати зростання виручки від реалізації послуг на 10%. Здійснені розрахунки підтверджують реальність поставлених перед підприємством планів щодо підвищення прибутковості своєї діяльності. Проаналізувавши резерви підвищення прибутковості підприємства було встановлено, що підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 8066,32 тис. грн.

Таким чином, враховуючи проведені розрахунки, основними шляхами підвищення прибутковості діяльності підприємства є: зниження матеріальних витрат на одиницю продукції; скорочення адміністративно-управлінських витрат; застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії; розроблення оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, підвищення його ефективності тощо.

ВИСНОВКИ

Економічна ефективність пронизує всі сфери практичної діяльності людини, всі стадії суспільного виробництва, є основою побудови кількісних критеріїв цінності прийняття рішень, використовується для формування матеріально-структурної, функціональної та системної характеристики господарської діяльності.

Основними завданнями аналізу ефективності є: оцінка господарської ситуації; виявлення чинників і причин досягнутого стану; підготовка та обґрунтування прийнятих управлінських рішень; виявлення і мобілізація резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

В якості узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності організації необхідно використовувати відношення обсягу реалізованої продукції або ефекту у вигляді прибутку до сукупної величини ресурсів, що включають середньорічну вартість основних і оборотних коштів або до загальної суми витрат на виробництво або продажу.

Головне призначення прибутку в сучасних умовах господарювання - відбиття ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що у величині прибутку повинне знаходити висвітлення відповідність індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією своєї продукції й виступаючих у формі собівартості, суспільно необхідних витрат, непрямим вираженням яких повинна з'явитися ціна виробу. Збільшення прибутку в умовах стабільності оптових цін свідчить про зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво й реалізацію продукції.

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» показав, що прибуток підприємства за 2020-2022 рр. зростав не стабільно, а саме у 2021 р. проти 2020 р. він зменшився на 6738 тис. грн. (збиток підприємства складав 2424 тис. грн.), а у 2022 р. проти 2021 р. він збільшився

на 5786 тис. грн. і складає 3361 тис. грн. Це є позитивним моментом, адже підприємство з і збиткової діяльності перейшло на прибуткову діяльність.

Факторний аналіз прибутковості дає можливість стверджувати, що порівняно з 2020 роком сума валового прибутку підприємства скоротилася на 2414 тис. грн., у тому числі за рахунок росту обсягу реалізації - на 6121,8 тис. грн. та зниження прибутковості виробничої і збутової діяльності – на 8535,8 тис. грн. Відносно 2021 року сума валового прибутку навпаки зросла на 3592 тис. грн. Такі зміни пояснюються, перш за все, ростом обсягу реалізації на 999,07 тис. грн., що забезпечило зростання прибутковості виробничої і збутової діяльності на 2592,9 тис. грн.

Також факторний аналіз показав, що зростання рівня рентабельності в 2022 р. на 0,15 коп. виникло з наступних причин: зменшення рентабельності на 0,01 коп. відбулося за рахунок зменшення чистого доходу на 1 грн. активів (-0,08+0,07) і зростання на 0,16 коп. - в результаті зростання чистого прибутку на 1 грн. чистого доходу (0,08 + 0,08).

Здійснена оцінка факторів, які вплинули на рівень рентабельності, підтвердила, що на ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» існує тенденція до зменшення кількісної віддачі активів за показником обсягів господарювання. Водночас, дещо покращився якісний рівень ефективності господарювання.

У ході аналізу встановлено, що збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. З метою оптимізації даних витрат ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» у плановому році запропоновано проект щодо підвищення та забезпечення ефективності у майбутньому, який розрахований для бізнес-клієнтів і є унікальним у своєму роді, оскільки поки що аналогів таких послуг на ринку телекомунікації не існує. Визначено, що проект не є ризиковим і є дуже ефективним. В розділі було проаналізовано і прогнозовано динаміку росту ефективності компанії на 2020-2021 рр. від впровадження даного проекту. Результати показали, що за рік з урахування успішного запуску, ефективність компанії зросте на 4,5 %.

Завдяки вказаному заходу підприємство планує збільшити обсяги реалізації продукції у плановому році до рівня 144 833 тис. грн., при цьому скоротити чисельність персоналу у плановому році на 10 осіб, що призведе до скорочення витрат на фонд оплати праці та відрахувань на соціальні заходи. У результаті вказаних змін ТОВ «ВІРАЖ ПЛЮС» планує отримати зростання виручки від реалізації послуг на 10%. Здійснені розрахунки підтверджують реальність поставлених перед підприємством планів щодо підвищення прибутковості своєї діяльності. Проаналізувавши резерви підвищення прибутковості підприємства було встановлено, що підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 8066,32 тис. грн.

Основними шляхами підвищення прибутковості діяльності підприємства є: зниження матеріальних витрат на одиницю продукції; скорочення адміністративно-управлінських витрат; застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії; розроблення оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, підвищення його ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс. Затверджений від 16.01.2003 № 436-IV.(зі змінами та доповненнями від 08.08.2021). Відомості Верховної Ради України. 2021. № 1. С. 21.
2. Податковий Кодекс України. Голос України від 04.12.2021. № 229.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України №353 від 28.12.2004р. Бухгалтерський облік і аудит. 2021. №2. С.29-30.
4. Цивільний кодекс. Затверджений від 16.01.2003 № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2021. № 1. С. 35.
5. Авер'янова Є., Абрамцова Т., Діброва Н., Єрохін К., Журавель Н. Основні засоби: Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація / А. Бабак (голов.ред.). Д. : Баланс-Клуб, 2021. 223с.
6. Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М., Маслова С. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцева (ред.). 2.вид., перероб. та доп. К. : ЦУЛ, 2015. 268с.
7. Андреюк Н. В., Минчинська І. В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник / Національна академія держ. податкової служби України. Ірпінь, 2015. 162с.
8. Афанасьєв М. В., Плоха О. Б. Економіка підприємства: Навч.-метод. посіб. Харківський національний економічний ун-т. Х. : ВД «Інжек», 2015. 320с.
9. Березін О. В., Березіна Л. М, Бутенко Н. В. Економіка підприємства: навч. посібник. К. : Знання, 2020. 390 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К.: Ніка-Центр Ельга, 2015. 528 с.
11. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб.. Вид. 2-е, доп., перероб. К. : Атіка, 2021. 528с.

12. Бондаренко Н. І., Войчук Г. І. Фінанси підприємств: Навч.-метод. посіб. для студ. екон. ф-ту різних форм навчання. Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х. : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2015. 62с.

13. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл.. К. : ЦУЛ, 2020. 503с.

14. Галушко В. П., Штрюбель Герберт, Віллеке Г., Писаренко В. М., Бляйштайнер Н. Виробнича економіка: Навч. посібник для підгот. фахівців у аграрних вищих навч. закл. Валерій Павлович Галушко (ред.), Герберт Штрюбель (ред.) Вінниця : Нова Книга, 2020. 400с.

15. Гандзюк М.П. Основи охорони праці: підруч. / М.П. Гандзюк, Є.П. Желібо, М.О. Халімовський ; за ред. М.П. Гандзюка. К.: Каравела, 2015. 383 с.

16. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. Київський національний економічний ун-т. К., 2015. 360с.

17. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге видання. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

18. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 392 с.

19. Гриньова В. М., Новікова М. М., Красноносова О. М., Проскура О. Ю., Салун М. М. Управління підприємством в умовах розвитку ринку. Х. : ХДЕУ, 2020. 168с.

20. Грицаєнко Г.І. Основи інвестиційної діяльності: навчальний посібник. Г.І.Грицаєнко. Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. 224 с.

21. Гріфін Рікі В., Яцура В. Основи менеджменту: Підруч. для студ. екон. спец. / Володимир Яцура (наук.ред.), Даніела... Олесевич (пер.з англ.), Даніела Олесевич (наук.ред.). Л.та ін. : БаК, 2020. 624с.

22. Грузинов В. Економіка підприємств. Фінанси і статистика, 2014. 218с.

23. Демчук Н.І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємств. Н.І. Демчук, І.І.Туболец. Інвестиції: практика та досвід. 2012. №5. С.41-44.

24. Єрмошенко М. М., Єрохін С. А., Стороженко О. А., Плужников І. О., Горячева К. С. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій / Національна академія управління. К. : НАУ, 2021. 506с.

25. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч. посібник. 5. вид., випр. і доп. К. : Знання, 2021. 261с.

26. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: МАУП, 2015. 241 с.

27. Катренко Л.А., Кіт Ю.В., Пістун І. П. Охорона праці. Курс лекцій. Практикум: Навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2013. 540 с.

28. Кіндрат О. Інформаційна база та джерела аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Збірник наукових праць. 2020. Вип. 30 «Ефективність державного управління». С. 462-466.

29. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: Управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. 2-е вид., перероб. и доп. К.: Фінанси і статистика, 2015. 512 с.

30. Козяр М.М. Основи охорони праці, безпеки життєдіяльності та цивільного захисту населення : навчальний посібник. М.М. Козяр, Я.І. Бедрій, О.В. Станіславчук. К. : Кондор, 2015. 458 с.

31. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. К.: Знання, 2014. 556 с.

32. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. І. В. Кривов'язюк. К.: Центр учбової літератури, 2013. 456 с.

33. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту: Підручник. К. : Академвидав, 2021. 415с.

34. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. К.: КНЕУ, 2015. 387 с.

35. Лігоненко Л. О., Тарасюк М. В., Хіленко О. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. Київський національний торговельно-економічний ун-т. К. : КНТЕУ, 2020. 377с.

36. Ляшенко Г. П. Управління капіталом підприємства: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Державна податкова адміністрація України; Академія держ. податкової служби України. Ірпінь : Академія ДПС України, 2015. 346с.

37. Макаренко П. М., Миронова Р. М., Макаренко А. П., Васильєва Н.К., Галай І. Є. Стратегічне планування: процес та процедура реалізації в менеджменті / Петро Миколайович Макаренко (ред.). Д. : ВКФ «Оксамит-Текст», 2020. 142с.

38. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.. К. : Каравела, 2015. 320с.

39. Мних Є. В., Бутко А. Д., Большакова О. Ю., Кравченко Г. О., Никонович Г. І. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства/Київський національний торговельно-економічний ун-т/Євген Володимирович Мних (ред.). К. : КНТЕУ, 2020. 231с.

40. Мягких І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах [Текст] І. М. Мягких. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 33. С. 199–203.

41. Основні засоби. Нематеріальні активи. МШП: Метод. посіб. Д. : Баланс-Клуб, 2015. 96с.

42. Осовська Г. В., Копитова І. В. Основи менеджменту. Практикум: Навч. посібник. К. : Кондор, 2020. 581с.

43. Осовська Г. В., Фіщук О. Л., Жалінська І. В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл.. К. : Кондор, 2021. 196с.

44. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика /Київський нац. торговельно-економічний ун-т. К., 2020. 301с.

45. Поддєрьогін А. М. та ін. Фінанси підприємств: Підручник. Київський національний економічний ун-т. А. М. Поддєрьогін (ред.). 5-те вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2014. 546с.

46. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент: Навч.-метод. посібник для студ. напряму «Менеджмент». Національний ун-т «Львівська політехніка». Л.: Видавництво «Львівська політехніка», 2014. 223с.

47. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Підручник. К.:КНЕУ, 2015. 456с.

48. Поліщук Т. М., Ковальов В. Г. Економічні основи менеджменту: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. Одеський держ. екологічний ун-т. О. : ТЭС, 2014. 150с.

49. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. Х.: Основа, 2014. 619с.

50. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 365 с.

51. Русаловський А. В. Правові та організаційні питання охорони праці: Навч. посіб. допов. і перероб. К.: Університет «Україна», 2013. 295 с.

52. Синькевич Н. І., Василюшин Т. М. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання. Бізнес Інформ. 2020. №4. С. 313-317.

53. Сучкова К.М. Методика аналізу фінансового стану підприємств України. Управління розвитком № 17 (157). 2013. С. 127-129.

54. Табачук Г. П., Сарахман О. М., Бречко Т.М. Фінансовий облік у банках: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2015. 424 с.

55. Тігова Т,М,, Селіверстова Л,С,, Процюк Т,Б, Аналіз фінансової звітності, : навч, посібник, К,: Центр навчальної літератури, 2016. 268 с.

56. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність : підручник. Н. М. Ткаченко. 6-те вид., доповн. і перероб. К. : Алерта, 2017. 982 с.

57. Турило А. М. Визначення відмінностей у сутності й оцінці категорій «Економічний стан підприємства» і «Фінансовий стан підприємства». А. М. Турило, А. В. Агапова. Актуальні проблеми економіки. 2013 - №7. С.164-168.

58. Фещенко О.П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств. Фінанси, облік і аудит. 2015. № 19. 10 с.

59. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз. О.О. Шеремет. К., 2009. 196с.

60. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств : навч. посіб. Н. Б. Ярошевич. К.: Знання, 2012. 341 с.

ДОДАТКИ