

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ**  
**УНІВЕРСИТЕТ**  
**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ**  
**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:**

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.

\_\_\_\_\_ І.І. Вінченко

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**ДИПЛОМНА РОБОТА**

**на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за освітньо-професійною  
програмою «Економіка» зі спеціальності 051 «Економіка» на тему:  
«АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА  
ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ  
ВИРОБНИЦТВА»**

Здобувач:

Варава М.І.

Науковий керівник,

д.е.н., професор

Гончаренко О.В.

**Дніпро – 2022**

Форма № Н-9.01  
(затверджена наказом Міністерства  
освіти і науки, молоді та спорту України  
від 29 березня 2012 року № 384)

## ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Факультет:** менеджменту і маркетингу  
**Кафедра:** економіки  
**Спеціальність:** 051 «Економіка»  
**Освітньо-професійна програма:** «Економіка»  
**Освітній ступінь:** «Магістр»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри,  
д.е.н., проф.

\_\_\_\_\_ І.І. Вінченко  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

### ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу магістра

студенту ВАРАВІ МАКСИМУ ІГОРОВИЧУ

- Тема роботи:** «Аналіз ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва»  
**керівник роботи:** Гончаренко Оксана Володимирівна, д.е.н., професорка  
затверджені наказом ДДАЕУ від «12» листопада 2021 р. № 3512.
- Строк подання студентом роботи:** 7 лютого 2022 року.
- Вихідні дані до роботи:** Закони і законодавчі акти України, річні звіти, бухгалтерська документація ТОВ «Техпоставка» за 2019-2021 рр., статистична звітність, наукова література.
- Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).** Вступ. 1. Теоретико-методичні основи оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва. 2. Аналіз ефективності діяльності та визначення рентабельності ТОВ «Техпоставка» 3. Обґрунтування резервів підвищення рентабельності виробництва ТОВ «Техпоставка». Висновки та пропозиції.
- Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).** 1. Склад товарної продукції ТОВ «Техпоставка» . 2. Схема організаційної структури виробництва ТОВ «Техпоставка» 3. Динаміка змін рівня спеціалізації ТОВ «Техпоставка» 4. Обсяг реалізації товарної продукції ТОВ «Техпоставка». 5. Середньорічний виробіток одного працівника та трудомісткість праці ТОВ «Техпоставка» 6. Динаміка погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «Техпоставка».

### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 20.04.2021 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретико-методичні основи оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва	травень 2021	виконано
2.	Аналіз ефективності діяльності та визначення рентабельності ТОВ "Техпоставка"	червень-липень 2021	виконано
3.	Обґрунтування резервів підвищення рентабельності виробництва ТОВ "Техпоставка"	вересень-листопад 2021	виконано
4.	Висновки і пропозиції	грудень 2021	виконано
5.	Оформлення дипломної роботи	січень 2022	виконано

Студент  
(підпис)

\_\_\_\_\_

Варава М.І.

Керівник роботи  
(підпис)

\_\_\_\_\_

Гончаренко О.В.

## Реферат

**Тема: «Аналіз ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва»**

**Дипломна робота магістра:** 83 с., 11 рис., 23 табл., 47 літературних джерел.

**Об'єктом дослідження** є фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методичні та практичні аспекти оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва.

**Метою дослідження** є узагальнення теоретичних положень й аналіз ефективності діяльності підприємства та обґрунтування резервів підвищення рентабельності виробництва.

Для досягнення зазначеної мети вирішені наступні **завдання**:

- узагальнено теоретичні підходи до економічної категорії «ефективність господарської діяльності підприємства»;
- розглянуто базові принципи й методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства;
- обґрунтовано оптимальну методику оцінки ефективності діяльності підприємства й визначення резервів підвищення рентабельності виробництва;
- розроблено рекомендації щодо підвищення рентабельності підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретичним і методичним базисом дослідження є наукові праці українських і зарубіжних вчених з питань фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційну основу роботи становлять законодавчі й нормативні акти, які регулюють діяльність підприємств; офіційні статистичні дані; фінансово-економічна та статистична документація ТОВ «Техпоставка».

Для вирішення визначених завдань використано методи аналізу і синтезу; монографічний; функціональний, графічний, економіко-статистичний. Обробку економічних даних здійснено з використанням пакету програмного забезпечення Microsoft Excel.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в удосконаленні теоретичних аспектів та науково-методичних положень щодо оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

*дістали подальшого розвитку:*

- обґрунтування термінологічного змісту поняття «економічна ефективність» як комплексної категорії, що відбиває максимальну вигоду, яка може бути отримана за мінімальних витрат в економічній діяльності з врахуванням окремих додаткових умов, які є суттєвими на час визначення ефективності;

- ідентифікація чинників і визначення напрямів підвищення ефективності діяльності товаровиробника (технологічний, ресурсний, організаційний);

- визначення резервів підвищення рентабельності виробництва за допомогою впровадження інвестиційного проекту з розширення можливостей виробничих ліній та зниження витрат шляхом заміщення постачальників послуг закордонного перевезення.

Досліджено сутність категорії «ефективність діяльності підприємства»; встановлені основні фактори підвищення ефективності діяльності товаровиробника; розглянуто та наведено методичні підходи до аналізу діяльності підприємства; проаналізовані результати господарської діяльності підприємства, показники платоспроможності, ділової активності, прибутковості, фінансової незалежності, рентабельності; визначено резерви розширення можливостей виробничих ліній та доведено перспективність інвестиційного проекту, основною метою якого є збільшення рентабельності

виробництва прокатних шайб; обґрунтовано зниження витрат шляхом заміщення постачальників послуг закордонного перевезення.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність ТОВ “Техпоставка”.

**Практичне значення результатів** полягає в впровадженні їх в діяльність виробничих підприємств, зокрема ТОВ “Техпоставка”, що забезпечить зростання рентабельності виробництва.

### **КЛЮЧОВІ СЛОВА**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ЛІКВІДНІСТЬ, РЕНТАБЕЛІНІСТЬ, РЕЗЕРВИ, ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ.

### **КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РЕЗЕРВЫ, ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ.

### **KEYWORDS**

EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITY, FINANCIAL STATUS, LIQUIDITY, PROFITABILITY, RESERVES, ECONOMETRIC MODELING.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ .....	12
1.1. Економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства .....	12
1.2. Методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємства .....	16
1.3. Теоретичні аспекти підвищення рентабельності підприємства .....	27
Висновки до першого розділу .....	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ "ТЕХПОСТАВКА" .....	34
2.1. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності ТОВ "Техпоставка" .....	34
2.2. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності й фінансового стану ТОВ "Техпоставка" .....	45
2.3. Визначення та оцінка факторів впливу на рентабельність діяльності підприємства .....	54
Висновки до другого розділу .....	57
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ "ТЕХПОСТАВКА" .....	59
3.1. Економічне обґрунтування реалізації заходів підвищення ефективності діяльності підприємства та рентабельності виробництва .....	59
3.2. Економетричне моделювання залежності чистого прибутку від рентабельності продукції. ....	68
Висновки до третього розділу .....	73
ВИСНОВКИ .....	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	78

## ВСТУП

На сучасному етапі розвитку національного господарства аналізу та управлінню ефективністю підприємства приділяється все більше уваги, що обумовлено постійними змінами глобального бізнес-середовища й поширенням нових, сучасних підходів до вирішення проблеми. Увага зацікавлених сторін зосереджена насамперед на довгостроковому горизонті, а короткострокові результати діяльності та їх планування поступово втрачають своє значення. Однак категорію «результативність діяльності підприємства» неможливо однозначно оцінювати й відносно важко виміряти, оскільки акціонери, керівники підприємств, спеціалісти, працівники та інші зацікавлені сторони мають різні вимоги та бачення. Очевидною є потреба у використанні нових підходів і методів управління ефективністю в рамках стратегічно орієнтованого менеджменту. Традиційні підходи до управління ефективністю підприємства, засновані на оцінці таких показників бухгалтерського обліку, як виручка, прибуток або маркетингу (частка ринку), сьогодні є недостатніми, особливо через посилення конкуренції, що виникає внаслідок інтеграції та глобалізації світового ринку. Компанії починають усвідомлювати, що вони зобов'язані продовжувати пошук нових сучасних підходів для покращення своєї діяльності і, таким чином, утримувати конкурентні позиції на ринку [29, с. 101].

У науковій літературі існує багато різноманітних підходів до трактування ефективності та рентабельності підприємства. Даній проблематиці присвячені роботи таких науковців, як: В.Г. Андрійчук, М.Д. Білик, А. Г. Гончарук, Л.А. Костирко, І.Г. Ловінська, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, О. Фальтейкова, Ю.С. Цал-Цалко та ін. Однак теоретичні і практичні аспекти визначення напрямів підвищення ефективності діяльності й обґрунтування резервів зростання рентабельності в умовах, що характеризуються значним рівнем економічної невизначеності, в роботах дослідників є недостатньо дослідженими.



Результати діяльності підприємства є одним із вирішальних факторів для відповідального управління компанією, особливо з точки зору оцінки в нинішньому конкурентному середовищі. Реальне бізнес-середовище залежить від ефективності генерування та використання нових знань, інформаційних систем, інновацій та управлінських методів й інструментів, що створюють більш високу ефективність бізнесу [9, с. 30].

**Об'єктом дослідження** є фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методичні та практичні аспекти оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва.

**Метою дослідження** є узагальнення теоретичних положень й аналіз ефективності діяльності підприємства та обґрунтування резервів підвищення рентабельності виробництва.

Для досягнення зазначеної мети виконані наступні **завдання**:

- узагальнити теоретичні підходи до економічної категорії «ефективність господарської діяльності підприємства»;
- розглянути базові принципи й методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства;
- обґрунтувати оптимальну методика оцінки ефективності діяльності підприємства й визначення резервів підвищення рентабельності виробництва;
- розробити рекомендації щодо підвищення рентабельності підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретичним і методичним базисом дослідження є наукові праці українських і зарубіжних учених з питань фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційну основу роботи становлять законодавчі й нормативні акти, які регулюють діяльність підприємств; офіційні статистичні дані; фінансово-економічна та статистична документація ТОВ “Техпоставка”.

Для вирішення визначених завдань використано методи аналізу і синтезу; монографічний; функціональний, графічний, економіко-статистичний. Обробку

економічних даних здійснено з використанням пакету програмного забезпечення Microsoft Excel.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в удосконаленні теоретичних аспектів та науково-методичних положень щодо оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення резервів підвищення рентабельності виробництва.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

*дістали подальшого розвитку:*

- обґрунтування термінологічного змісту поняття «економічна ефективність» як комплексної категорії, що відбиває максимальну вигоду, яка може бути отримана за мінімальних витрат в економічній діяльності з врахуванням окремих додаткових умов, які є суттєвими на час визначення ефективності;

- ідентифікація чинників і визначення напрямів підвищення ефективності діяльності товаровиробника (технологічний, ресурсний, організаційний);

- визначення резервів підвищення рентабельності виробництва за допомогою впровадження інвестиційного проекту з розширення можливостей виробничих ліній та зниження витрат шляхом заміщення постачальників послуг закордонного перевезення.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність ТОВ «Техпоставка».

**Практичне значення результатів** полягає в розробці конкретних пропозицій та рекомендацій щодо покращення ефективності діяльності підприємства за допомогою впровадження інвестиційного проекту зі створення індивідуальних ліній для виробництва прокатних шайб та проекту зі скорочення витрат на транспортування готової продукції закордон.

**Апробація результатів дослідження.** Основні результати і висновки наукових досліджень доповідались на XII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору

економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» (Дніпро, ДДАЕУ, 28-29 жовтня 2021 року).

**Структура та обсяг дипломної роботи магістра.** Дипломна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, вісьмох підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел, додатків. Повний обсяг дипломної роботи становить 83 сторінки. Перелік використаних джерел становить 47 найменувань.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ВИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

### **1.1. Економічна сутність ефективності господарської діяльності підприємства**

Для стратегічного розвитку підприємства важливим завданням є досягнення високого рівня економічної ефективності як основи для його прибутковості [12]. Значний вплив мають різноманітні фактори зовнішньої і внутрішньої природи, які знаходяться в залежності від основної господарської діяльності підприємства [6, с.15].

В сучасній економічній ситуації більшість суб'єктів господарювання нерідко спрямовують свої ресурси на скорочення видатків, не зважаючи на ризик різкого зниження показників їх діяльності або загального спаду економічної ефективності. Тому, на думку більшості дослідників слід використовувати комплексний підхід, який спрямований як на одночасне скорочення видатків так і на підвищення економічної ефективності. Тільки комплексна взаємодія і послідовність дій дасть змогу мінімізувати ризики від втрати ефективності [9].

Ефективність господарсько-економічної діяльності підприємства є предметом дослідження багатьох науковців як зарубіжної, так і вітчизняної економічної науки, таких як Р. Макміллан, Д. Долан, Д.В. Пасека, Г.М. Калетнік, О.М. Калієва, В.Г. Андрійчук, Г.Г. Савіна, Н.В. Савенко. Проте, незважаючи на великий обсяг наукових праць, що присвячені дослідженню економічної ефективності підприємства, потребують подальшого вивчення чинники, що впливають на динаміку даного показника [32].

За твердженням Андрійчука В.Г. ефективність може бути визначена як інтегрована економічна категорія, яка характеризує стан виробничих відносин і

тісно пов'язана з обсягом випущеної та реалізованої продукції й послуг з одного боку та видатками з іншого [28, с.31].

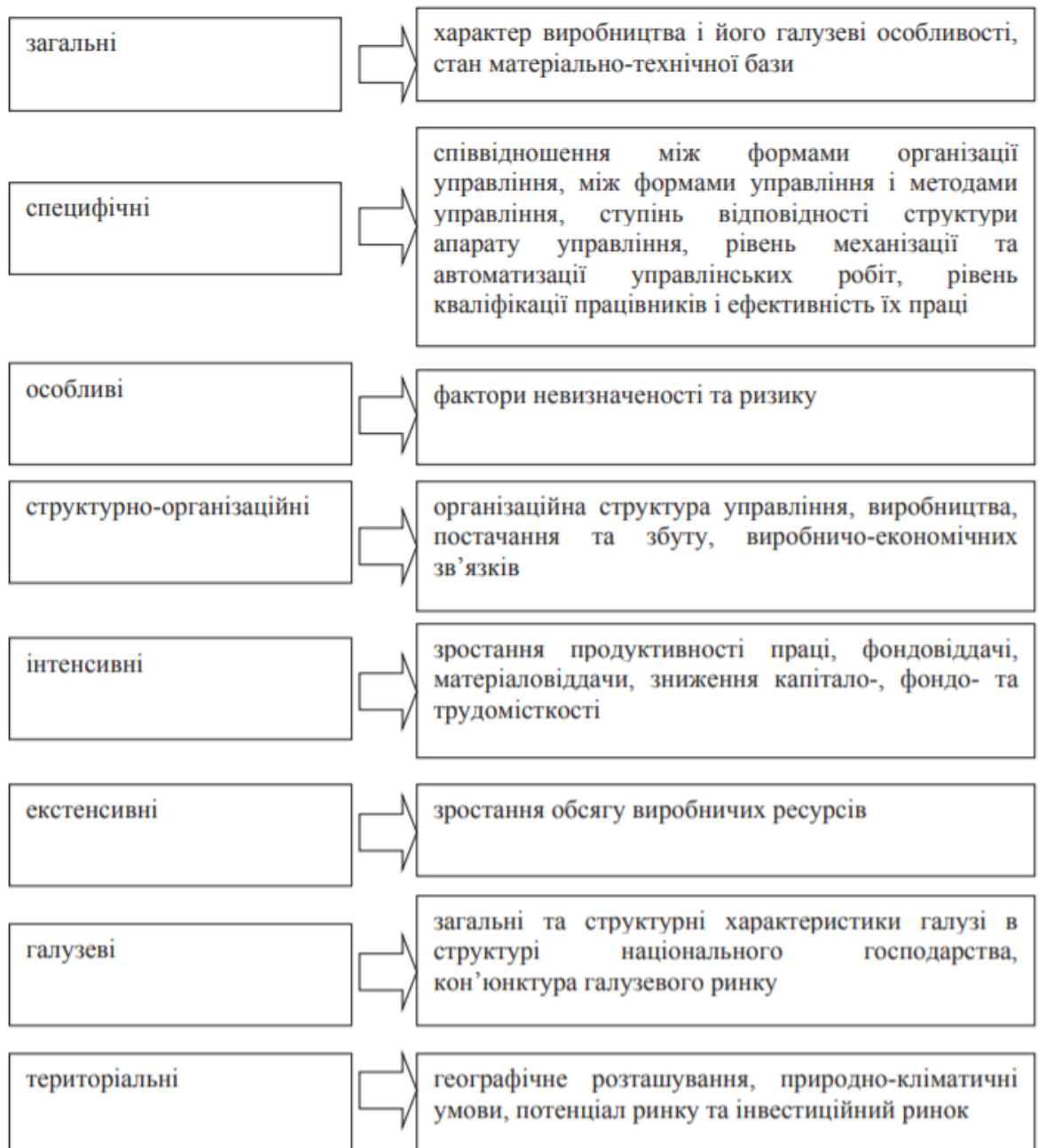
Сучасні реалії функціонування вітчизняних товаровиробників вирізняються обмеженістю ресурсів і незмінним прагненням до зростання результативності діяльності. Це стало стимулом до пошуку резервів й наукового обґрунтування ефективного ведення господарської діяльності товаровиробників. Термін «ефективність господарської діяльності» підприємства вирізняється багатоаспектним характером. В найбільш широкому трактування категорія «ефективність діяльності підприємства» відображає співвідношення фактичного результату й очікуваного. В такому розумінні ефективність діяльності підприємства сприяє обґрунтуванню та оцінці господарських рішень. У практичному значенні поняття «ефективність» важливо враховувати різноманітність існуючих критеріїв та принципи за якими вони обрані.

Економічна ефективність виступає складною економічною категорією й характеризує результативність виробничої діяльності. Вона відбиває результуючий корисний ефект від використання у виробничому процесі трудових, земельних, матеріальних ресурсів, а також рівень управління й організації виробництва; кількісні показники, якість та обсяги реалізації продукції підприємства; можливості розширеного відтворення та економічного стимулювання робітників. Узагальнення сутності поняття ефективності потребує обґрунтування її специфічної форми, а також пошуку конкретних форм прояву. Основною формою прояву ефективності діяльності є обсяг отриманого прибутку.

Маємо відзначити, що в науковому загалі праць, присвячених ефективності діяльності не існує єдиної точки зору щодо визначення економічної ефективності, її оцінки й планування, відсутня загальноприйнята термінологія щодо загальних показників і методики оцінки. Відтак, досягнення головної мети виробничої діяльності – отримання максимального прибутку нерозривно пов'язане, в першу чергу, із забезпеченням високого чи достатнього

рівня ефективності діяльності, що за ринкових умов здатне забезпечити розширене відтворення за рахунок самофінансування, нагромаджень підприємства й прибутку.

Необхідно виокремити фактори впливу на результативність діяльності підприємства. Так Пасеком Д.В. розроблено категорії чинників, що можуть впливати на ефективність діяльності підприємства (рис 1.1) [24].



**Рис 1.1 Чинники, які впливають на ефективність підприємства**

Доповнити перелічені чинники може систематизація їх на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників часто відносять такі:

- державну і соціальну політику;
- інституційні механізми [7];
- комерційну інфраструктуру;
- зміни, які відбуваються в суспільно-політичному житті.

Внутрішні чинники необхідно поділяти на ті, які можна виміряти фізично (технологію, основні засоби, енергетично-паливні матеріали, сировина) та якісні (організація та система управління, кваліфікаційний рівень персоналу, корпоративна етика). Обов'язки за якість управління ризиками лежать на керівництві компанії, вони відображаються на доцільності прийнятих рішень [25].

Для провадження ефективного контролю діяльності підприємства слід здійснювати постійний моніторинг, аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, здійснювати детальний ринковий аналіз підприємств-конкурентів та знаходити внутрішні резерви для сталого розвитку з врахуванням усіх можливих чинників впливу [19,22,25].

Єдиної регламентованої системи показників з відповідними нормативними значеннями, які можуть бути прийняті для оцінки ефективності діяльності підприємств неоднорідної економічної діяльності – не існує [25]. В науковій літературі описано застосування двох підходів: грошового та ресурсного. Грошовий підхід характеризується визначенням результатів діяльності в надходженнях та витратах. За ресурсного підходу роблять акцент на обсязі виготовленої продукції та витратами на неї ресурсів різного походження [15, с. 27].

З'ясувавши чинники впливу на ефективність діяльності підприємства необхідно встановити фактори, які зможуть впливати позитивно. Підвищення ефективності діяльності підприємства може відбуватись на різних рівнях функціонування і сферах: народного господарювання, регіональних, галузевих і внутрішньовиробничих [4,11,25]. Позитивно впливає комплексне впровадження сучасних технічних і організаційних заходів, довгострокові і короткострокові

інвестиції, зниження фондомісткості і трудомісткості виробництва, економія робочого часу [18, с. 25].

## **1.2 Методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємства**

Підходи до методики аналізу ефективності діяльності підприємства були і залишаються актуальним предметом для економічних досліджень вітчизняних та закордонних вчених. Такими дослідниками були М. Альберт, І. Бентам, В.А. Мікловда, М.В. Афанасьєв, А.Д. Тевящев, Й. Шумпетер, Л.Г. Мельник [3;5;9-10;24-25].

Сучасна оцінка ефективності підприємства здебільшого опирається на його здатність до генерування фінансових потоків. Слід розуміти, що для об'єктивного фінансового аналізу необхідно використовувати мультифакторні моделі. Для створення таких моделей слід залучити всі аспекти діяльності окремого підприємства [25,28,31,34,45].

Підхід до аналізу ефективності діяльності підприємства починається зі створення алгоритму оцінки. Ключовими ланками такого алгоритму можуть бути наступні розрахункові значення:

- показники майнового стану підприємства;
- показники фінансових результатів діяльності підприємства;
- показники ліквідності підприємства;
- показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства;
- показники ділової активності підприємства;
- показники рентабельності підприємства [3,5,39,44].

Майновий стан виробничого підприємства як правило пов'язаний із виміром грошового еквіваленту основних засобів, які є на його балансі. Серед показників майнового стану, що здатні до найбільш об'єктивної оцінки розрізняють:

- 1) фондомісткість;



- 2) фондоозброєність;
- 3) коефіцієнт зносу основних засобів;
- 4) коефіцієнт оновлення основних фондів;
- 5) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- 6) фондovіддача;
- 7) рентабельність основних засобів;
- 8) абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів [20,43].

Фондомісткість ( $\Phi_e$ ) – значення, яке вказує на обсяг вартості основних засобів підприємства, що припадає на одиницю реалізованої продукції. Даний показник використовують для первісної прямої оцінки ефективності підприємства і розраховують за формулою:

$$\Phi_e = \mu V_{oz} / V_{rp} \quad (1.1)$$

Де,  $\mu V_{oz}$  – середньорічна вартість основних засобів;

$V_{rp}$  – виручка від реалізованої продукції.

Слід зазначити, що при розрахунку за даною формулою береться первісна вартість основних засобів, при цьому не враховується амортизація, що є значним недоліком, адже на балансі підприємства можуть знаходитися фізично і морально застарілі фонди. Нормативне значення для заданого показника відсутнє, за умов збільшення ефективності господарської діяльності він знижується [3, с.42].

Показник фондомісткості застосовують для оцінки та планування майбутніх капітальних витрат. При цьому необхідно зазначити про залежність цього показнику від форми організації праці [9, с.21].

Забезпеченість трудовими ресурсами прямо впливає на виробничі можливості підприємства. Для визначення рівня забезпеченості трудових ресурсів основними фондами використовують показник – фондоозброєності. Цей показник вказує на реальну вартість основних фондів на одну особу персоналу і розраховується як частка вартості основних фондів на середньооблікову кількість працівників [11,16].

Для визначення стану основних фондів використовують коефіцієнт зносу основних засобів ( $KZ_{O3}$ ), який визначається як:

$$KZ_{O3} = Z_o / \Phi_k \quad (1.2)$$

Де,  $Z_o$  –обсяг зносу основних засобів;

$\Phi_k$  – первісна вартість основних засобів

Дослідники зазначають, що даний коефіцієнт можна використовувати для визначення частки лише фізично зношених основних засобів. Показник повинен зменшуватись при покращення якості використання основних фондів, їх оновленні [30,43].

Коефіцієнт оновлення основних фондів під час аналізу допомагає визначити частку введених в експлуатацію нових основних засобів. Розраховується як частка вартості основних засобів, що надійшли за рік на первісну вартість основних фондів. За оптимального розвитку підприємства значення цього коефіцієнту повинно збільшуватись [22,28].

Коефіцієнт вибуття основних засобів ( $K_{BO3}$ ) вказує на питому вагу основних засобів, яку було відчужено від загальної вартості основних фондів через знос. Вченими визначено оптимальну формулу для розрахування цього показнику:

$$K_{BO3} = B_{BO3} / B_{O3} \quad (1.3)$$

Де,  $B_{BO3}$  – вартість вилучених основних засобів через знос;

$B_{O3}$  – вартість основних засобів на початок року.

За умови коли коефіцієнт вибуття переважає показник оновлення спостерігається зниження відтвореної здатності основних фондів, якщо навпаки то підприємство демонструє здатність до зростання відтворення основних фондів. Як правило, коефіцієнт вибуття основних засобів зменшується під час спадання темпу інноваційної діяльності та застійних явищ в основній сфері діяльності підприємства [22,46].

Неодмінно за аналізу ефективності економічної діяльності підприємства слід визначити наскільки ефективно використовуються основні виробничі фонди для виготовлення готової продукції підприємства – фондівіддачу ( $\Phi_B$ ). З цією метою використовують наступну формулу:

$$\Phi_B = V_{\text{гп}} / \mu V_{\text{оз}} \quad (1.4)$$

Де,  $V_{\text{гп}}$  – вартість готової продукції;

$\mu V_{\text{оз}}$  – середньорічна вартість основних засобів.

Показник фондівіддачі фактичну вказує на рівень віддачі основних засобів у виробництві, а тому чим вище його значення тим краще використовуються основні фонди підприємства для виробництва готової продукції [40,43].

В сучасних наукових працях зазначається про наступні фактори, які здатні впливати на зростання показнику фондівіддачі:

- 1) збільшення виробничих можливостей обладнання внаслідок його технічного переозброєння або доробки;
- 2) збільшення змінності роботи обладнання;
- 3) зменшення використання одиниці потужності для нових виробничих ліній;
- 4) автоматизація і роботизація виробничих ліній [32,35].

Визначення рентабельності основних фондів ( $R_{\text{оз}}$ ) підприємства дозволяє охарактеризувати обсяг виробленої продукції з 1 грошової одиниці вкладеної в оновлення основних засобів. Для розрахунку доцільно використовувати наступну формулу:

$$R_{\text{оз}} = (\Pi / \mu V_{\text{оз}}) * 100 \quad (1.5)$$

Де,  $\Pi$  – прибуток підприємства за досліджуваний звітний рік;

$\mu V_{\text{оз}}$  – середньорічна вартість основних засобів.

За сприятливого економічного розвитку підприємства даний показник повинен збільшуватись від року в рік, проте єдиного нормативного значення не існує [33].

В умовах ринкової економіки виробничим підприємствам необхідно вміло використовувати наявні основні фонди. Вітчизняними та закордонними вченими було розроблено методики, які здатні підвищити ефективність використання основних засобів (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства

Інтенсивні	Екстенсивні
<ul style="list-style-type: none"> <li>- реструктуризація основних засобів підприємства;</li> <li>- автоматизація і роботизація виробничих ліній;</li> <li>- удосконалення старих і впровадження нових технологічних процесів;</li> <li>- створення закритого виробничого циклу зі скороченням тривалості його складових ланок;</li> <li>- підвищення якості виробничої сировини та матеріалів;</li> <li>- модернізація форм організації виробництва і використання трудових ресурсів;</li> <li>- підвищення кваліфікаційного рівня персоналу, який пов'язаний із обслуговуванням об'єктів виробництва.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження часу простою виробничого обладнання внаслідок профілактичних чи планових робіт, заміни або його оновлення;</li> <li>- підвищення рівня змінності роботи обладнання;</li> <li>- виведення або здача в оренду морально застарілого обладнання, яке не може використовуватись на виробничих лініях.</li> </ul>

*\*джерело: узагальнено за [29,32,34]*

Для визначення ліквідності досліджуваного підприємства необхідно розуміти визначення цього показнику. Так, за І.О. Школьник ліквідність характеризується, як: «..ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення платіжних зобов'язань» [38].

Економічна категорія – ліквідність, не є тотожною до категорії платоспроможності, хоча на практиці вони є тісно зв'язаними. Серед показників, які пов'язані з аналізом ліквідності підприємства найчастіше застосовують наступні:

1) коефіцієнт покриття;

- 2) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- 3) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- 4) чистий оборотний капітал [28,37].

Коефіцієнт покриття (інша назва – коефіцієнт поточної ліквідності) вказує на здатність до перетворення оборотних активів підприємства в грошові кошти протягом одного виробничого циклу. Отже, даний показник є «маркером» можливостей підприємства погасити поточну заборгованість оборотними активами. Розраховують даний показник за наступною формулою [19,20,29]:

$$Л_{\Pi} = A_o / З_{\Pi} \quad (1.6)$$

де,  $A_o$  – оборотні активи;

$З_{\Pi}$  – поточні зобов'язання.

Зазвичай нормативним значенням вважають 1-3, проте даний показник залежить від довжини операційного циклу, тому чим більший операційний цикл тим більше повинно бути значення. В аналізі також рекомендують використовувати узагальнену інформацію про конкурентів у спорідненій галузі [3,13].

Також необхідно слідкувати за якісним складом активів. Наприклад, за ризику перетікання дебіторської заборгованості в списані борги та зменшення ліквідності запасів сировини і готової продукції – суб'єкт господарської діяльності може наштовхнутись на фінансові ризики, пов'язані з недостовірним економічним аналізом, а відповідно з неефективним плануванням операційного циклу [38,39].

Коефіцієнт швидкої ліквідності («кислотний тест») – маркер короткострокової ліквідності компанії, що визначає здатність підприємства до завчасного погашення своїх короткострокових зобов'язань з використанням високоліквідних активів. Визначається за формулою:

$$K_{шл} = (\Sigma A_o - \Sigma Z_{сг}) / З_{\Pi} \quad (1.7)$$

де,  $A_o$  – оборотні активи;

$Z_{сг}$  – вартість запасів суб'єкта господарювання;

$Z_{\text{п}}$  – поточні зобов'язання.

Як видно з вищезображеної формули показник швидкої ліквідності є максимально наближеним до коефіцієнту покриття, але є більш точним адже дозволяє оцінити менш ліквідні активи [43]. Нормативний показник залежить від сфери економічної діяльності підприємства і може коливатись від 0,5 до 1 і вище. Доцільно порівнювати динаміку змін за роками при цьому звертати увагу на стан дебіторської заборгованості і обсяг короткострокових зобов'язань. За товарного кредитування покупців (факторинг) слід використовувати нормативне значення від 1 [32].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{\text{абл}}$ ) визначається як співвідношення найліквіднішої частини активів до короткострокових зобов'язань. До найбільш ліквідних активів можна віднести грошові потоки підприємства та їх еквіваленти. Аналіз даного коефіцієнта дозволяє визначити можливості підприємства з термінового погашення поточних зобов'язань [33].

Під грошовими коштами слід розуміти лише ті засоби, які можуть бути вільно використані у фінансових транзакціях, тому для коректного визначення необхідно вилучити заблоковані грошові потоки (фінансові активи), що можуть бути, наприклад, заморожені рішеннями суду тощо. Для розрахунку користуються наступною формулою:

$$K_{\text{абл}} = \Phi / (\Sigma Z_{\text{п}}) \quad (1.8)$$

де,  $\Phi$  – фінансові кошти;

$Z_{\text{п}}$  – поточні зобов'язання.

Оптимальне значення залежить від типу підприємства. Вітчизняні вчені рекомендують орієнтуватись на показник 0,1-0,2. Зниження показнику в динаміці означає необхідність залучення позикових коштів, реалізацію частини активів, які втратили свою актуальність для нормального функціонування підприємства. Проте, за збільшення даного показнику необхідно інвестувати

частину коштів у виробництво чи адміністративну частину підприємства [31,39].

Чистий оборотний капітал (NWC) – показник, що характеризує ефективність та безперервність виробничої діяльності підприємства. Під час операційної діяльності, як правило, спостерігають зміни в кількості та структурі пасивів. Для розрахування використовують наступний вираз:

$$NWC = CA - CL \quad (1.9)$$

де, CA – оборотний капітал;

CL – короткострокові зобов'язання.

Зростання обсягу NWC у динаміці свідчить про збільшення ліквідності та кредитоспроможності досліджуваного суб'єкта господарювання. Однак, за різкого збільшення значення в динаміці можна зробити висновок про неефективний фінансовий менеджмент [3,13].

З аналізу економічної наукової літератури одним із найважливіших критеріїв ефективності діяльності підприємства постає категорія платоспроможності. За визначеннями, поданими у вітчизняній та науковій літературі платоспроможність слід розуміти як здатність підприємства виконувати фінансові операції у поєднанні з дотриманням грошових зобов'язань за рахунок власних грошових потоків та активів [24].

Для об'єктивної оцінки платоспроможності підприємства теоретиками з економіки розроблено відповідні види діагностики для певного виду платоспроможності (рис. 1.2).

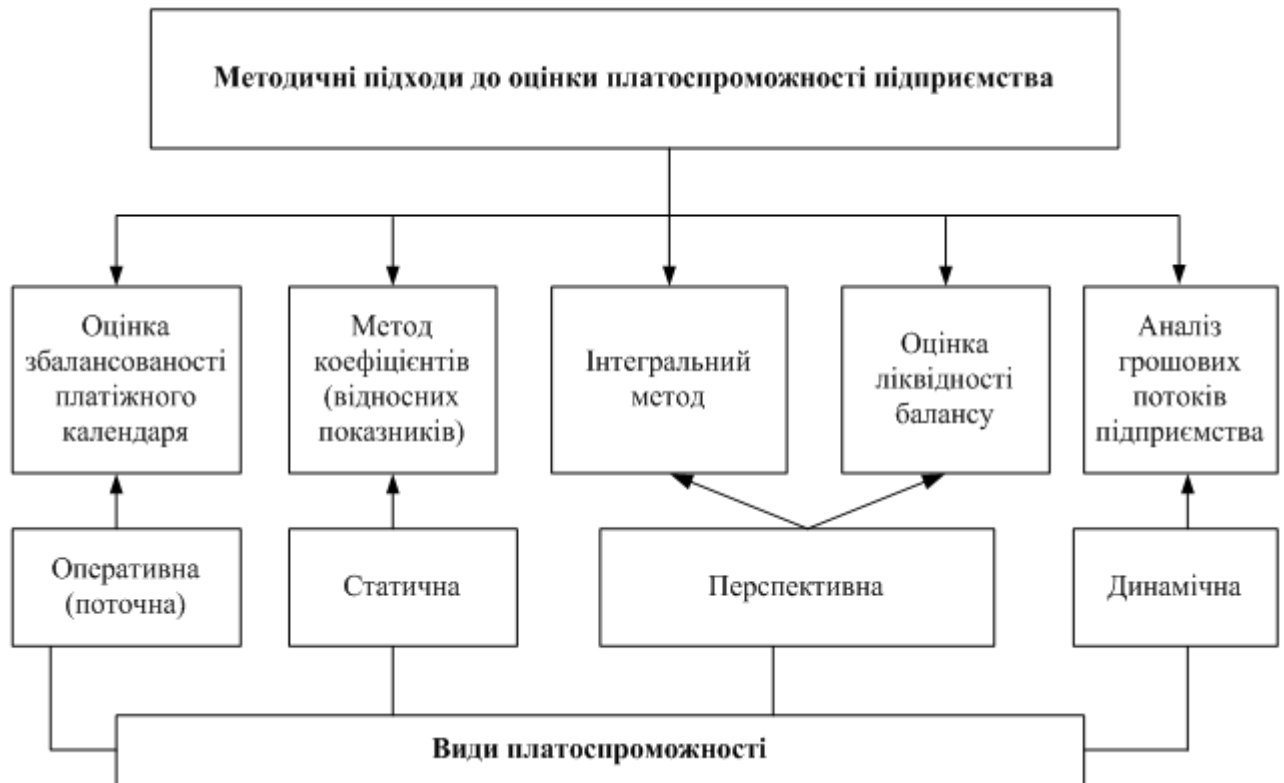
Більша частина вчених [3;13;24;25] з метою економічного аналізу використовує метод відносних показників (коефіцієнтів). Так, коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності) є маркером фінансової стійкості підприємства та вказує на здатність суб'єкта господарювання до спроможності відповідати за своїми зобов'язаннями в довгостроковій перспективі. Визначають його за формулою:

$$K_{\text{фс}} = K_{\text{в}} / (З_{\text{д}} + З_{\text{к}}) \quad (1.10)$$

де,  $K_{\text{в}}$  – власний капітал;

$Z_d$  – довгострокові забор'язання;

$Z_k$  – короткострокові забор'язання.



**Рис. 1.2. Методи економічної діагностики платоспроможності підприємства**

Розрахункове значення показнику вимірюється в межах 0,67 – 1,5. При цьому низьке значення не завжди характеризує підприємство як потенційного банкрута. Тобто, за умови стабільного створення грошового потоку підприємства, які мають понад 80% позикових коштів здатні до погашення заборгованості за умови ускладнень, що можуть вплинути на їх господарську діяльність [13,26,29].

При цьому, за Васиною Н.В. високий коефіцієнт може вказувати на не повне розкриття фінансових можливостей суб'єкта господарювання [13]. Як правило, високі значення характерні для промислового комплексу, а нижчі для підприємств посередників і торгівлі. Для підвищення значення необхідно залучати інвестиції отримані від інвесторів або власної економічної діяльності [28].



Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами визначає здатність підприємства до фінансування власного оборотного капіталу за використання лише власних оборотних коштів та розраховується за наступною формулою:

$$K_3 = (OA - Z_p) / OA \quad (1.11)$$

де, OA – оборотні активи;

Z<sub>п</sub> – поточні зобов'язання.

Нормативним вважається значення, що перевищує 0,1. Велике значення коефіцієнту забезпеченості свідчить про можливість компанії до активної фінансової діяльності без залучення зовнішніх позикових коштів. В той же час значення нижче норми або від'ємне свідчить про неможливість формування власного оборотного капіталу в довгостроковій перспективі [13].

Для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства рекомендується використовувати показники ділової активності. Ділова активність, перш за все підприємства, означає дії підприємства, які направлені на забезпечення динаміки розвитку і виконання поставлених задач у сфері економічної діяльності. Так В.О. Подольська у своїх наукових працях визначає поняття ділової активності тісно пов'язаним з інвестиційною привабливістю підприємства [18].

Методичними основами для визначення ділової активності виступають розрахункові абсолютні величини та їх співвідношення. Яскравим прикладом такої методики є правило золотого стандарту:

$$ДРЧП > ДРВ > ДРА > 100\% \quad (1.12)$$

де, ДРЧП — динаміка зростання чистого прибутку;

ДРВ — динаміка зростання виручки від продажі;

ДРА — динаміка зростання середньої величини активів

Аналізуючи дотримання правила золотого стандарту необхідно розуміти, що перше співвідношення відповідає за збільшення рентабельності, друге наголошує на збільшенні обігу оборотних активів.

Проведення оцінки доповнюється розрахунком коефіцієнтів, таких як:

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- коефіцієнт оборотності основних засобів;
- коефіцієнт оборотності капіталу [19, с.20].

Коефіцієнт оборотності активів (трансформації) вказує на ефективність використання активів компанії. Для коректного визначення рекомендовано розраховувати поденно, що підвищить точність аналізу. Розраховують використовуючи співвідношення між чистим доходом та середньорічним (місячним або денним) обсягом активів [9, с.11]. Нормативного значення як такого немає, показник слід розглядати в динаміці. За сприятливого розвитку компанії реєструють збільшення абсолютного значення в динаміці, що говорить про ефективність управління підприємством в умовах обмеженості ресурсів [22].

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначає кількість оборотів за рік, які здійснила кредиторська заборгованість. Порівнюючи даний показник з коефіцієнтом дебіторської заборгованості можна зробити висновок про політику товарного кредитування (факторингу). Даний показник розраховується як відношення собівартості за досліджуваний рік до середньорічної кредиторської заборгованості [10, с.18].

Нормативне значення залежить від виду діяльності підприємства. Велике значення (>12) є характерним для підприємств торгівельного типу, основною діяльністю яких є продаж товарів, дещо менший нормативний показник для машинобудівних і аграрних підприємств (>4-8) [17,с.23].

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – вказує на політику управління заборгованістю контрагентів та інших дебіторів. Серед науковців немає однозначної думки, щодо значення цього показника, адже з одного боку дебітори фінансують діяльність підприємства, проте зменшення динаміки

виплат дебіторської заборгованості нерідко призводить до переходу останньої в ризикові, а через деякий термін за відсутності юридичних передумов до списання [21].

Показник оборотності дебіторської заборгованості розраховується як частка між виручкою та середньорічною дебіторською заборгованістю. Нормативні значення коефіцієнту дебіторської заборгованості схожі до коефіцієнту кредиторської і становлять більше 12 для торгівельних, та більше 4-8 для машинобудівних і аграрних підприємств [9]. Оборотності запасів – визначається з метою оцінки ефективності управління запасами сировини та готової продукції в суб'єкті господарювання. Даний показник слід розраховувати як частку між собівартістю продукції та середньорічної вартості запасів [20].

За визначеннями, поданими у науковій літературі політика використання запасів повинна забезпечувати безперебійність виробничого процесу реалізації. Нормативне значення як таке відсутнє, деякі дослідники вважають доцільними наступні нормативні показники: 3-6 для сільського господарства; 4,5-8 для переробної галузі; 8-18 для посередників і оптових торгівельних підприємств [3,13].

### **1.3. Теоретичні аспекти підвищення рентабельності підприємства**

Розвиток глобальних ринкових відносин поступово змінює парадигми діяльності суб'єктів господарювання на макро- і мікроекономічному рівні. Розширення конкуренції, як на вітчизняному так і світовому ринку, зростання ціни на сировину та паливні матеріали змушує власників виробничих підприємств до провадження активних дій зі збереження сталого рівня діяльності, а найголовніше – рентабельності [13].

Рентабельність (з німецької мови *rentabel* – дохідний, вигідний, прибутковий) – визначається як міра економічної результативності фінансово – господарчої і виробничої активності підприємства [3]. Місце рентабельності в

системі аналізу ефективності діяльності підприємства відображено на рисунку 1.3:



**Рис 1.3 Місце рентабельності в системі аналізу ефективності діяльності підприємства**

Розрізняють такі основні види рентабельності:

- 1) рентабельність активів;
- 2) рентабельність власного капіталу;
- 3) рентабельність діяльності;
- 4) рентабельність продукції [3,13,32].

Рентабельність є комплексним показником, а тому залежним від багатьох факторів поточної діяльності підприємства [13]. Рентабельність активів (ROA) визначається як ефективність взаємодії підприємства з власними активами, визначається за формулою:

$$ROA = (\text{ЧП} / (A_1 + A_2)) \quad (1.13)$$

де, ЧП – чистий прибуток;

$A_1$  – вартість активів на початку досліджуваного періоду;

$A_2$  – вартість активів на кінець досліджуваного періоду.

Розрізняють наступні стратегії збільшення рентабельності активів виробничого підприємства:

1. Збільшення чистого прибутку за рахунок збільшення обсягу вартості продукції.

2. Зменшення обсягу запасів підприємства, реструктуризація структури активів за актуальністю використання в виробництві.

3. Підвищити ефективність основних виробничих фондів за рахунок оновлення та вибуття зношених засобів. Зниження відсотка оперативної оренди основних засобів [36].

Рентабельність власного капіталу (ROE) – визначає ступінь економічної ефективності управління власним капіталом, розраховується наступним чином:

$$ROE = \frac{ЧП}{(BK_1 + BK_2)} \quad (1.14)$$

де,  $BK_1$  – власний капітал на початку дослідження періоду

$BK_2$  – власний капітал на кінець дослідження періоду

Для підвищення рентабельності власного капіталу дослідниками [32, с.37] пропонується, як і у випадку з ROA збільшення чистого прибутку за рахунок збільшення вартості реалізації товарів і послуг, а також:

1) Збільшення обсягів позикового капіталу і мультиплікатору власного капіталу.

2) Підвищення оборотності активів підприємства за рахунок оптимізації запасів підприємства.

3) Оновлення політики у відношенні видатків та підвищення ефективності іншої операційної діяльності [42].

Рентабельність діяльності підприємства ( $R_3$ ) полягає у визначенні ступеня витрат на одиницю чистого прибутку і розраховується за формулою:

$$R_3 = (\text{ЧП}_3 / B_3) \quad (1.15)$$

де,  $\text{ЧП}_3$  – чистий прибуток від звичайної діяльності;

$B_3$  – витрати від звичайної діяльності.

Підвищення рентабельності від звичайної діяльності як правило досягається від зниження витрат, що включають в себе витрати на виробництво і реалізацію, оптимізацією використання трудових ресурсів, автоматизацію виробничих процесів. Отже, даний процес, як правило, включає в себе капітальні витрати [23].

Рентабельність продукції (ROS) – категорія, яка визначає рівень прибутковості від реалізації товарів. Характерною залежністю для цього показнику є ціноутворення, що відображає рівень впливу підприємством на собівартість продукції. Визначають за формулою:

$$ROS = D_p / C \quad (1.16)$$

де,  $D_p$  – дохід від реалізації;

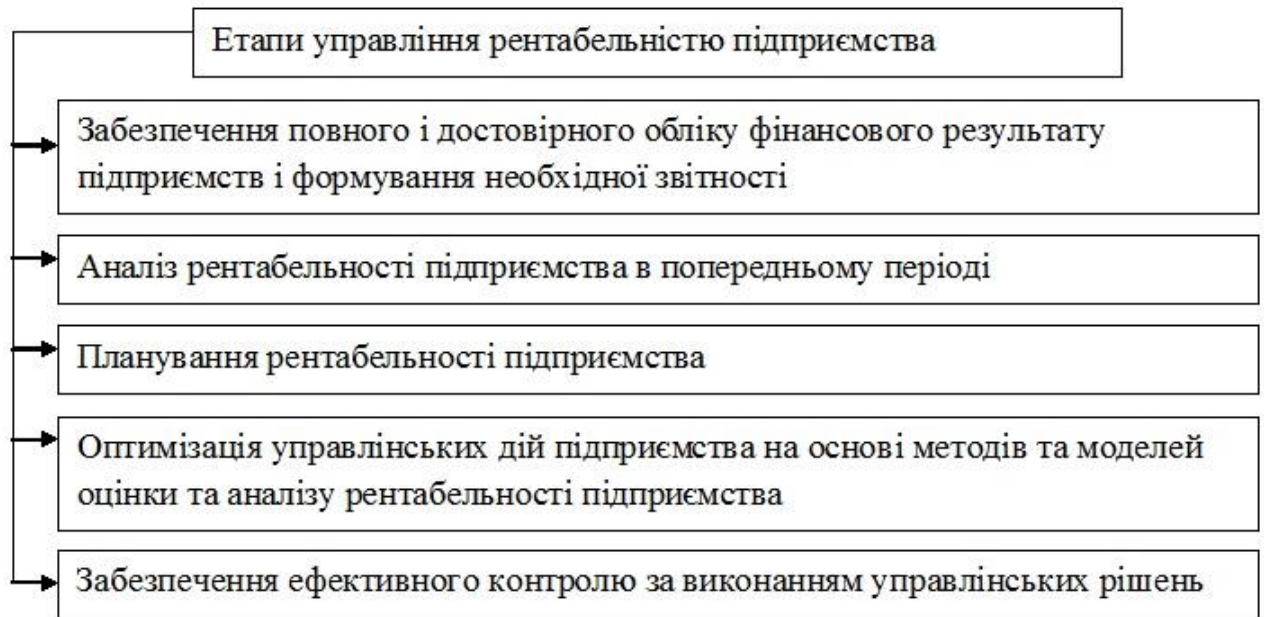
$C$  – собівартість реалізованої продукції

Звичайно, рентабельність продукції знаходиться в мультифакторній залежності з фінансово-операційними та інвестиційними факторами. З аналізу наукову літературу найрозповсюдженими резервами підвищення даного показнику можна виокремити:

- 1) Оптимізація маркетингових витрат, визначення пріоритетних товарів.
- 2) Використання податкових пільг з метою зниження фінальної вартості товарів.
- 3) Зниження витрат на виробництво готової продукції [19].

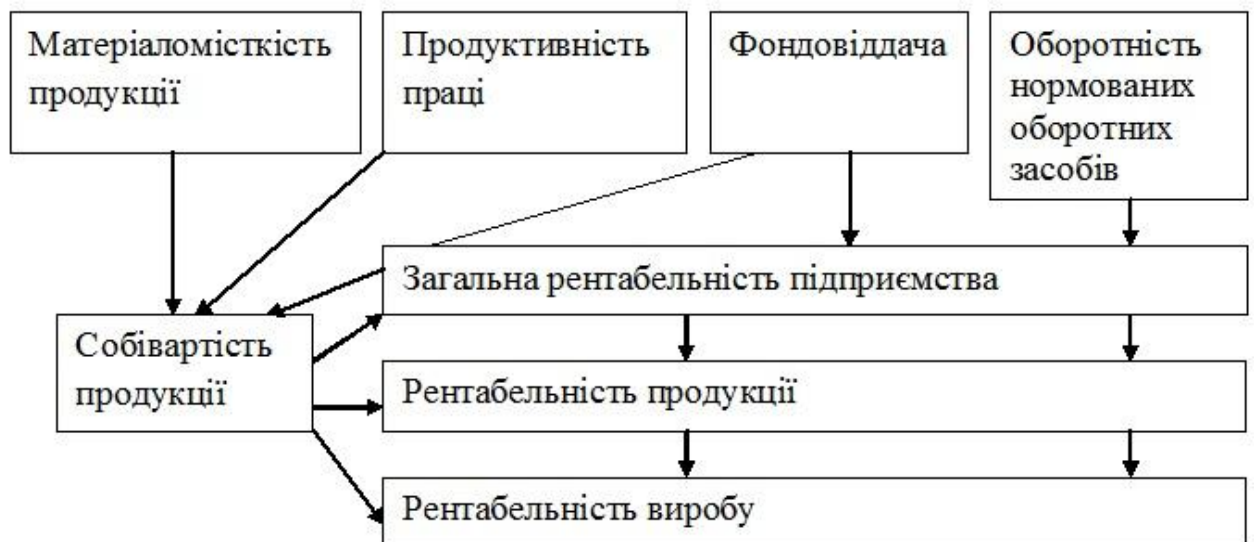
Для досягнення кінцевої мети будь-якого підприємства – прибутковості необхідно здійснювати контроль за рентабельністю підприємства. Даний

процес слід організувати на загальному рівні управління фінансами підприємства. Науковцями [3, 29] пропонується наступна схема управління рентабельністю підприємства, подана на рисунку 1.4:



**Рис 1.4** Етапність управління рентабельністю підприємства

Звичайно, лише комплексний підхід може сприяти зростанню рентабельності. Для цього необхідно розуміти ступінь впливу окремих показників, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємства:



**Рис 1.5** Показники виробничої діяльності підприємства, які впливають на рентабельність

Розуміючи здатність окремих ланок виробничого процесу (рис 1.5) до впливу на рентабельність можна зробити висновки про наявні резерви виробництва. Дана інформація допомагає в стратегічному управлінні рентабельністю за рахунок всебічного досягнення факторів впливу внутрішнього середовища. Після оцінки факторів впливу на рентабельність проводять заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів підприємства [24,29,30].

Таким чином підвищення рентабельності підприємства є комплексним процесом і залежить від рівня управління та використання резервів підвищення рентабельності [30].

### **Висновки до першого розділу**

1. Встановлено багатоаспектний характер категорії «економічна ефективність» та відсутність одностайності в трактуванні її змісту вченими. Економічну ефективність визначають як максимальну вигоду, що може бути отримана за мінімальних витрат в економічній діяльності з врахуванням окремих додаткових умов, які є суттєвими на час визначення ефективності.

2. Проблематика підвищення ефективності діяльності підприємства обумовлена необхідністю забезпечення максимального результату на кожному одиницю витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових). Ключовими напрямками підвищення ефективності діяльності підприємства виступають технологічний, ресурсний, організаційний. Ресурсний напрям виступає ключовим в сучасних умовах господарювання й базується на детальному аналізі використання матеріальних і трудових ресурсів.

3. Узагальнено методичні підходи до аналізу діяльності підприємства, з'ясовано оптимальні групи показників для виконання комплексного економічного аналізу: майнового стану підприємства, фінансові результати діяльності підприємства, ліквідність підприємства, платоспроможність (фінансова стійкість) підприємства, ділова активність підприємства.



4. Рентабельність підприємства є результиуючим показником, що дозволяє визначити прибутковість підприємства та з'ясувати вузькі місця у процесі його діяльності. Визначені напрями підвищення рентабельності активів, власного капіталу, діяльності та продукції підприємства.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ "ТЕХПОСТАВКА"**

### **2.1. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності ТОВ "Техпоставка"**

Юридична особа з назвою – “Техпоставка” за організаційно-правовою формою є товариством з обмеженою відповідальністю і знаходиться в м. Дніпро, Україна. Товариство засновано на підставі рішення його засновників – має статут, який визначає предмет та цілі діяльності підприємства і відповідальність засновників у межах їх вкладів.

Згідно класифікатору видів економічної діяльності підприємство може здійснювати господарські операції в наступних сферах:

- 25.73 Виробництво інструментів (основний);
- 25.50 Кування, пресування, штампування, профілювання, порошкова металургія;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 28.92 Виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва.

Управління юридичною особою ТОВ “Техпоставка” здійснюється через скликання загальних зборів у випадках передбачених статутом підприємства. Виконавчий орган ТОВ «Техпоставка» є колегіальним та являє собою дирекцію, яка включає в себе генерального директора та представників.

Учасники товариства отримують прибуток у відсотковому відношенні, пропорційному до їх вкладень в статутний капітал. Прибуток отриманий внаслідок господарської діяльності ТОВ “Техпоставка”, відповідно до рішення загальних зборів, може залишатися нерозподіленим. Прибуток за поточний рік, який не був розподілений поміж учасників, додається до прибутку минулих років, і використовується як джерело реінвестування підприємства.

Відповідно до довготривалих умов забезпечення конкурентоспроможності на підприємстві використовують функціональну

організаційну структуру виробництва (рис 2.1). Перевагою такої системи в умовах виробничого циклу підприємства є те, що окремий керівник спеціалізується на одній функціональній сфері, що в свою чергу стимулює ділову та професійну організацію співробітників, скорочує час передачі інформації і оптимально впливає на споживання матеріальних ресурсів під час виробництва.



**Рис 2.1** Схеми організаційної структури виробництва ТОВ “Техпоставка”

ТОВ “Техпоставка” спеціалізується на виробництві гірничого інструменту, а саме різців та похідних до них. Вихідним матеріалом для виробництва є тверді сплави, для отримання яких необхідне спеціалізоване металургійне обладнання (порошкова металургія) і обладнання для фрезерування, паяння, різки та прокату сировини. Початкова спеціалізація виробництва на складному технічному процесі дала можливість в останні роки поповнити асортимент продукції, наприклад, такими виробами як тврдосплавні пластини та прокатні шайби (табл. 2.1.). Такі зміни дають можливість урізноманітнити структуру товарної продукції, та вийти на нові ринки збуту.

Таблиця 2.1

Склад і структура товарної продукції ТОВ “Техпоставка”, тис. грн

Вид продукції		2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відношення 2021 р. до 2019 р., %
		тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Різці за специфікаціями	Різці тангенціальні	60956,10	28,03	55852,50	30,30	75423,20	36,71	123,73
	Різці радіальні	33536,20	15,42	28569,80	15,50	45256,10	22,03	134,95
	Різці бурові	45685,20	21,01	34698,10	18,82	17526,30	8,53	38,36
	Різці породні	25895,10	11,91	26415,30	14,33	8351,20	4,07	32,25
	Різці сольові	10256,10	4,72	9 543,20	5,18	8123,20	3,95	79,20
Коронки бурові		6895,20	3,17	4256,10	2,31	1161,20	0,57	16,84
Різцетримачі та фіксатори		33620,80	15,46	23770,80	12,89	29231,20	14,23	86,94
PWR плити		589,10	0,27	1235,60	0,67	17569,20	8,55	2982,38
Прокатні шайби		-	-	-	-	2789,20	1,36	-
Всього продукція		217433,80	100,00	184341,40	100,00	205430,80	100,00	94,48

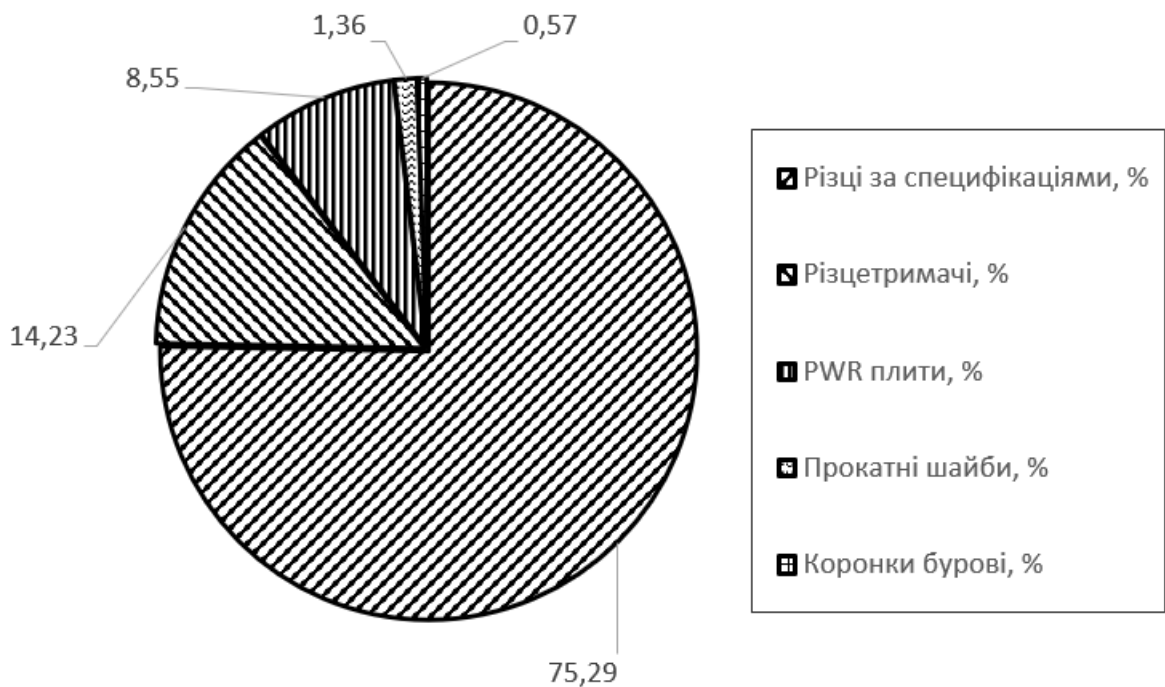
За інформацією поданою у таблиці 2.1. можна зробити висновок про переважання у реалізованій продукції підприємства різців різних специфікацій. Проте, в період 2020-2021 рр. в структурі товарної продукції спостерігається збільшення питомої ваги PWR плит; так в 2019 році їх частка становила 0,27%, а у 2020 та 2021 рр. – 0,67% та 8,55% відповідно. При цьому зафіксовано збільшення питомої ваги цієї продукції на 2982,38% в 2021 р. у порівнянні до 2019 р.

Поміж цим, у 2021 р. асортимент товарної продукції поповнився прокатними шайбами. Відсоткове відношення цього виробу у продукції склало 1,36%. Одночасно з цим у 2021 р. помічено зниження кількості коронок бурових, вироблених для реалізації за межами підприємства до 16,84% від рівня 2019 р.

Разом зі зрушеннями у складі структури товарної продукції відбувались зміни у її загальній вартості. Так у 2020 р. зафіксовано її зниження до рівня 84,78%, а у 2021 р.; відхилення становило 94,84% від рівня 2019 р. Такі зміни пов'язані з використанням сировини для виготовлення готової продукції для промислових потреб власного виробництва, обставин, що мають значний вплив на ефективність експорту (соціально-економічні чинники в Україні та в країнах іноземних контрагентів, політика митного контролю).

Аналізуючи структуру товарної продукції можна визначити, що протягом 2019 – 2021 рр. найбільшу частку становлять різці тангенціальні – 28,03%, 30,30% і 36,37% відповідно. При цьому, частка цієї продукції у 2021 р. становить 123,73 від 2019 р.

Звертаючись до даних в таблиці 2.1. слід зазначити, що домінуючим видом товарної продукції на 2021 р. залишаються різці за специфікаціями використання – 75,29%. Графічно склад товарної продукції відображено на рисунку 2.2.



**Рис. 2.2** Склад товарної продукції ТОВ “Техпоставка” станом на 2021 р.

З метою більш детального аналізу рівня спеціалізації окремих видів продукції сформовано ранжируваний ряд за період 2019-2021 рр. (табл. 2.2). З метою визначення коефіцієнту спеціалізації використано формулу 2.1:

$$K_c = 100 / (\sum P_{v_i} (2_i - 1)) \quad (2.1)$$

де  $P_{v_i}$  – частка  $i$ -го виду товарної продукції в загальному її об'ємі;

$i$  – порядковий номер питомої ваги товарної продукції в ранжируваному ряді.

Таблиця 2.2

Ранжируваний ряд питомої ваги окремих видів продукції, %

Рік	P <sub>v<sub>i</sub></sub> за порядковим номером частки товарної продукції				
	1	3	5	7	9
2019 р.	81,1	15,46	3,17	0,27	-
2020 р.	84,13	12,89	2,31	0,67	-
2021 р.	75,29	14,23	8,55	1,36	0,57

Розрахунок рівня спеціалізації наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

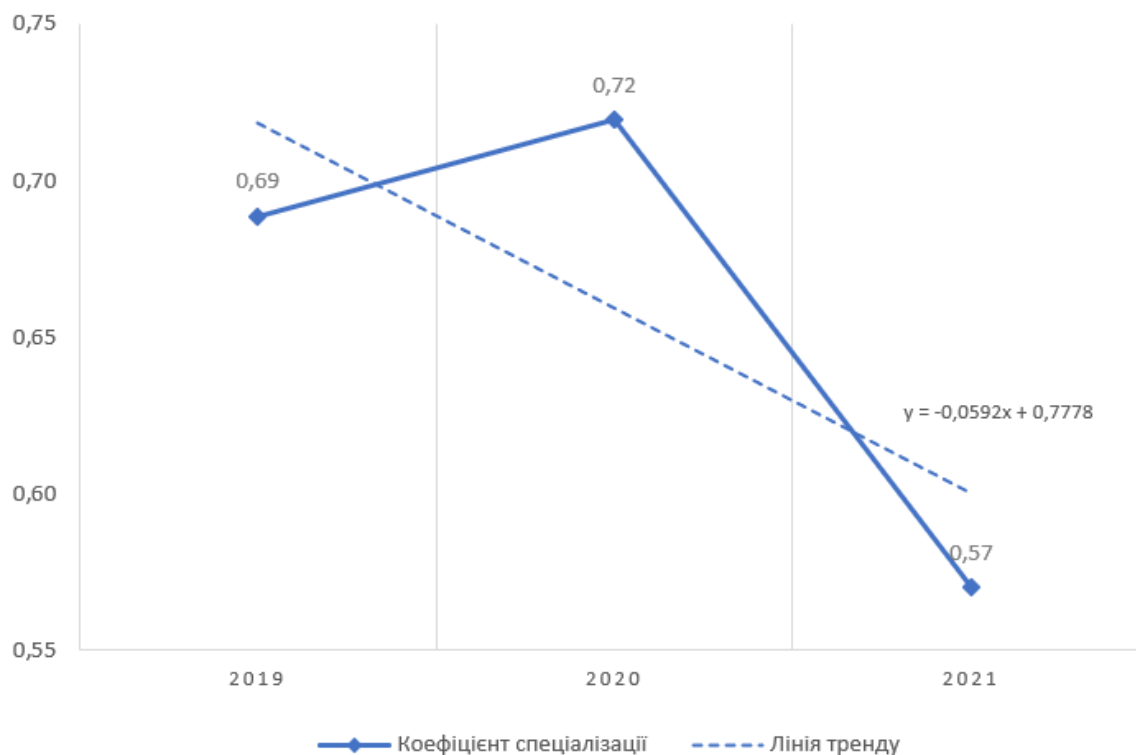
Розрахунок рівня спеціалізації

Рік	Коефіцієнт спеціалізації
2019 р.	0,69
2020 р.	0,72
2021 р.	0,57

Вище зазначені дані свідчать, що протягом 2019-2020 рр., ТОВ “Техпоставка” мало поглиблений рівень спеціалізації підприємства  $K_c \geq 0,61$ . При цьому у 2021 р. зареєстровано зниження цього показнику до 0,57 – високий рівень спеціалізації (0,41–0,60), що може пов'язуватись з розширенням категорій товарної продукції та змінами питомої ваги певних її видів.

Враховуючи зміни коефіцієнту спеціалізації слід зазначити, що він залишається притаманним для підприємств з переважаючою часткою одного виду товарної продукції ( $K_c \geq 0,5$ ). Динаміка змін коефіцієнту спеціалізації ТОВ

“Техпоставка” (рис 2.3) обумовлена пошуком економічно найдоцільнішої технології для повного завантаження комплексу машин і виробничого обладнання.

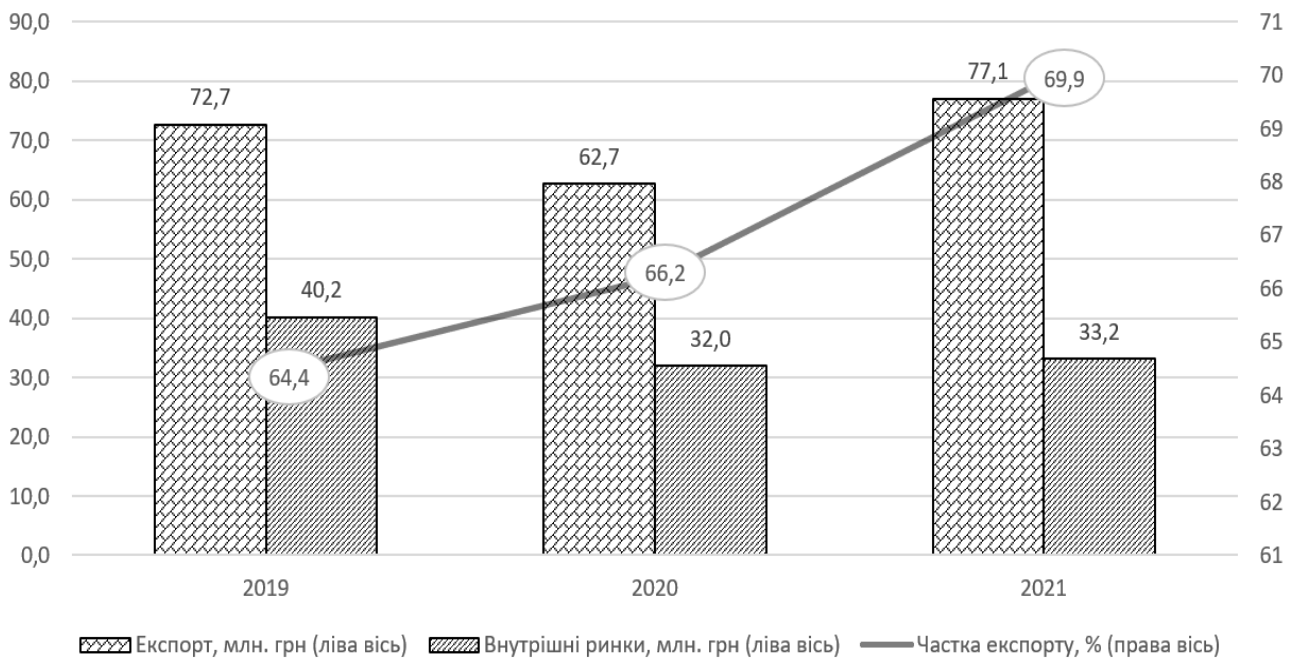


**Рис 2.3** Динаміка показників рівня спеціалізації ТОВ “Техпоставка”

Як видно з інформації, поданої на рисунку 2.4. у 2019 р. питома вага експортної продукції складала 64,4% від усіх реалізованих товарів. Відмічено зростання експорту готової продукції на 1,8% у 2020 р. до 66,2%, незважаючи на зменшення загального обсягу реалізованої продукції внаслідок зниження попиту на внутрішніх ринках при падінні рівня промислового виробництва в Україні і обмежень міжнародної торгівлі, викликаними пандемією COVID19 [47].

У 2021 р. зареєстроване загальне збільшення реалізованої продукції на 15,5 млн. грн при цьому частка експорту становила 69,9%, що на 5,5% і 3,7% більше у порівнянні з результатами 2019 р. та 2020 р. відповідно.

Отже, отримані дані свідчать про експортоорієнтованість підприємства, яка поступово зростала протягом 2019-2021 рр.



**Рис 2.4 Обсяг реалізації товарної продукції ТОВ “Техпоставка”**

Виробництво готової продукції передбачає наявність певного майна, необхідного для переробки сировини та виготовлення виробів. Серед матеріально-речових цінностей ТОВ “Техпоставка”, які знаходяться на балансі підприємства протягом тривалого проміжку часу переважають три групи: інструменти, прилади та інвентар; машини та обладнання; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом (значна площа виробничих та адміністративних приміщень ТОВ “Техпоставка” орендується у інших контрагентів).

Згідно даних поданих у таблиці 2.4. станом на 2021 р. обсяг основних засобів (ОЗ) збільшився на 9,86%, за рахунок надходження нового обладнання призначеного для виробничих і адміністративних цілей. Також, у 2021 р. зафіксовано збільшення рівня надходжень ОЗ на 490,14% тобто на 15993,8 тис. грн у порівнянні від поставок 2019 р.

Разом із цим у 2021 р. вибуло на 298,68% більше ОЗ за первісною ціною від рівня 2019 р. При цьому у 2021 р. зафіксовано збільшення рівня зносу ОЗ на 101,59% у порівнянні з 2019 р.



Таблиця 2.4

## Динаміка необоротних активів ТОВ “Техпоставка”, тис. грн.

Показник	2019	2020	2021	Відношення 2021 р. до 2019 р., +,-	
				%	тис. грн
Основні засоби, тис. грн	22466,4	18738,4	24682,4	9,86	2216,0
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	35270,2	36186,0	50493,7	43,16	15223,5
Знос основних засобів, тис. грн	12803,8	17447,6	25811,3	101,59	13007,5
Надійшло основних засобів за рік, тис. грн	3263,1	4235,2	19256,9	490,14	15993,8
Вибуло за рік основних засобів (первісна (переоцінена) вартість), тис. грн	1241,4	3319,4	4949,2	298,68	3707,8

Поточний майновий стан підприємства багато в чому визначає його вид та обсяги діяльності, здатність до незалежної виробничої та торгівельної діяльності і розвиток суб'єкта. Основні показники майнового стану ТОВ “Техпоставка” розраховані у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

## Динаміка показників майнового стану ТОВ “Техпоставка”

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Фондомісткість	0,28	0,35	0,37	132,1	0,09
Фондовіддача	3,53	2,83	2,70	76,40	-0,83
Фондоозброєність, грн/людина	1109,48	1000,87	817,31	73,67	-292,17
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,36	0,48	0,51	140,81	0,15
Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,09	0,12	0,38	412,22	0,29
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,04	0,09	0,14	350,0	0,10
Рентабельність основних засобів, %	2,86	2,42	3,05	106,64	0,19
Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів, грн	0,11	0,10	0,10	94,35	-0,01

Виходячи з розрахункових даних фондомісткість досліджуваного підприємства поступово збільшувалась у період 2019-2021 рр. та у 2021р зросла на 32,1% від рівня 2019 р., що є негативною тенденцією і означає зменшення забезпеченості ТОВ “Техпоставка” основними засобами.

Одночасно зі збільшенням фондомісткості за досліджуваний період помічено поступове зниження оберненого показнику – фондівіддачі, так у 2021 р. цей показник знизився на 23,60%, що свідчить про зниження обсягу виробленої готової продукції суб’єкта господарської діяльності на одиницю основних виробничих фондів і є негативним ефектом для підприємства.

Фондоозброєність ТОВ “Техпоставка” у період 2019-2021 рр. знижувалась рівномірно. Проте зниження цього показнику на 26,33% у 2021 р. перш за все обумовлено не зменшенням вартості виробленої продукції, а збільшенням кількості персоналу (табл. 2.6).

Коефіцієнт зносу основних засобів збільшувався протягом досліджуваного періоду і у 2021 р. досяг 0,51, що на 40,18% нижче від цього показнику за 2019 р. Цей факт є ознакою зниження здатності досліджуваного підприємства до своєчасної заміни обладнання до його повного зносу.

В свою чергу коефіцієнт оновлення основних фондів збільшувався щорічно у 2019-2021 рр. і становив 0,38, що на 322,2% або в майже чотири рази більший за аналогічний показник 2019 р. Слід зауважити, що оновлення основних фондів ТОВ “Техпоставка” відбувається за інтенсивною формою, що передбачає заміну діючих ОЗ – новими, і не зважаючи на відносно низький рівень оновлення ОЗ, в перспективі, є ефективним вирішення проблеми фізичного і морального старіння необоротних активів, особливо беручи до уваги темпи зростання цього показнику.

Одночасно з цим коефіцієнт вибуття основних засобів також мав тенденцію до підвищення протягом заданого періоду. Так у 2021 р. цей показник збільшився на 266,32% або більше ніж у три рази відповідно до 2019 р. За умови проведення оновлення ОЗ за інтенсивною формою цей показник буде збільшуватись у майбутніх періодах.

Для визначення рівня використання ОЗ залучено показник – рентабельності основних засобів. Відповідно до розрахункових даних спостерігається зниження абсолютної величини даного показнику у 2020 р. на 0,44 у порівнянні з 2019 р., а у 2021 рр. зростання на 0,19 від рівня 2019 р. Виходячи з отриманих даних помічено нерівномірну динаміку показника рентабельності ОЗ ТОВ «Техпоставка», що пояснюється зниженням виручки від реалізації готової продукції та зменшення обсягу ОЗ у 2020 р., і, навпаки, збільшенням доходу від реалізації товарів та збільшення обсягу ОЗ внаслідок їх інтенсивного оновлення у 2021 р.

Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів протягом звітного періоду 2019-2021 рр. істотно не змінювалась. У 2021 р. відмічене незначне зниження цього показнику на 0,01 тис. грн відносно абсолютного значення на 2019 р. або на 5,65%.

З метою дослідження трудових ресурсів ТОВ «Техпоставка» необхідно визначити структуру чисельності працівників як в абсолютному вираженні, так і у відносному. Для цього створимо таблицю зі структурою кадрів, де буде відображена динаміка кадрових змін у досліджуваній період (табл. 2.6).

За даними таблиці 2.6 видно нерівномірну зміну кількості кадрових працівників. Так у 2020 р. відбулось зниження загальної кількості працівників на 8 осіб за рахунок зменшення питомої ваги категорії робітників на 9,22%. Цей факт пов'язаний зі зменшенням обсягів виробництва у поточному році.

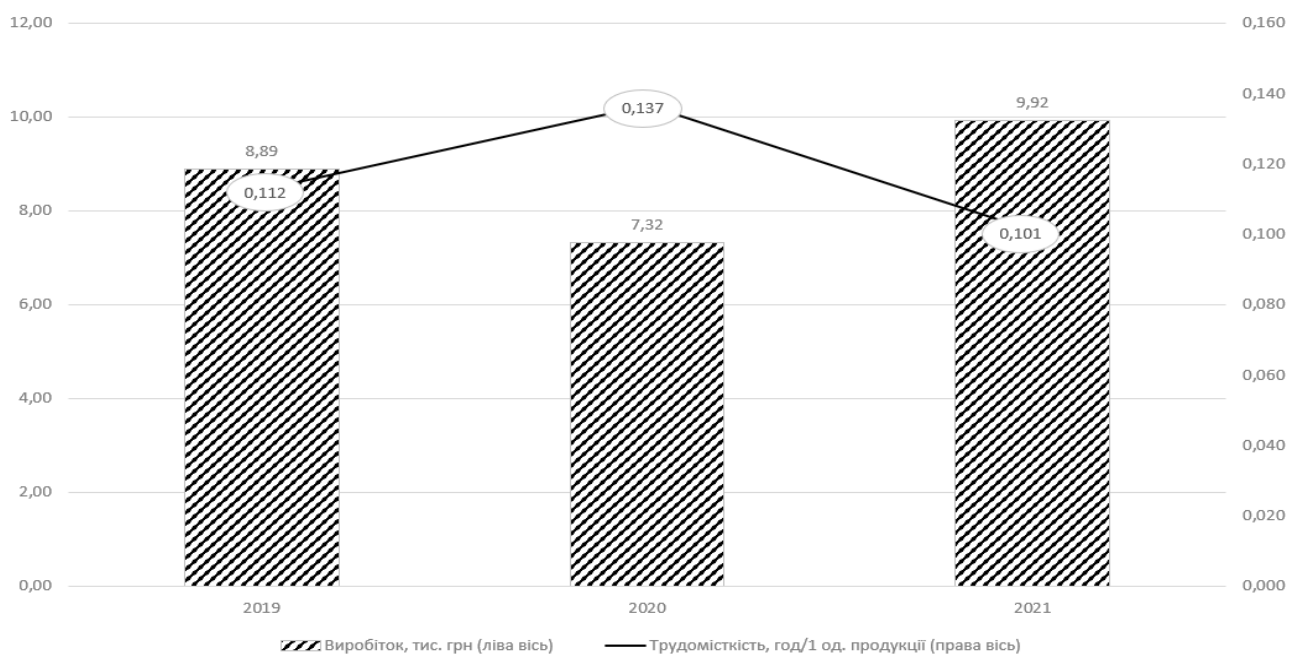
Проте, у 2021 р. середньооблікова чисельність працівників збільшилась на 31,19% та 41,58% у порівнянні з 2019 р. та 2020 р. відповідно. При цьому найбільша питома вага зосереджена у категорії робітників – 60,14%. Одночасно з цим у 2021 р. знизилось відносне значення питомої ваги категорії фахівців до 32,17% проте, абсолютне значення збільшилось у порівнянні з 2019 р. та 2020 р. на 48,39% та 17,95%.

Таблиця 2.6

## Середньооблікова чисельність кадрів ТОВ “Техпоставка”

Категорія персоналу	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Зміна питомої ваги в порівнянні, %	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	з 2019 р.	з 2020 р.
Всього	109	100	101	100	143	100	31,19	41,58
Основний вид діяльності	103	94,50	96	95,05	139,00	97,20	34,95	44,79
З них:								
Керівники	8	7,34	7	6,94	7,00	4,90	-12,50	0,00
Фахівці	31	28,44	39	38,61	46,00	32,17	48,39	17,95
Робочі	64	58,72	50	49,50	86,00	60,14	34,38	72,00
не основний вид діяльності	6	5,50	5	4,95	4,00	2,80	-33,33	-20,00

Отже, динаміка змін середньооблікової чисельності працівників ТОВ “Техпоставка” безпосередньо залежить від виробничих потреб та ресурсного забезпечення підприємства. З метою визначення результативності залученого персоналу за даними підприємства розрахуємо та графічно відобразимо середньо річний виробіток та трудомісткість (рис 2.5).



**Рис 2.5 Середньорічний виробіток одного працівника та трудомісткість праці ТОВ “Техпоставка”**

Динаміка змін середньорічного виробітку одного працівника та трудомісткість праці перш за все залежала від ефективності використання ресурсів підприємства, фонду оплати праці та кількості працівників. У 2020 р. спостерігався спад виробітку на одного працівника на 1,57 тис. грн та збільшення оберненого показнику трудомісткості, що пов'язується зі зниженням випущеної продукції та підвищенням часу для її вироблення у зв'язку з невідповідним скорочення кількості робітників.

У 2021 р. середньорічний виробіток збільшився на 1,03 тис. грн та 2,59 тис. грн у порівнянні з результатом 2019 р. та 2020 р. Збільшення відносного значення виробітку у 2021 р. на 11,55% у порівнянні з 2019 р. є свідченням того, що за збільшення обсягу виготовленої продукції був створений кадровий потенціал, що здатний виробляти одиницю продукції за менший проміжок часу.

## **2.2 Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності й фінансового стану ТОВ “Техпоставка”**

Під час здійснення власної фінансової діяльності досліджуване підприємство опирається на використання майнових активів та певних джерел фінансування, що безпосередньо впливають на ефективність господарської діяльності підприємства.

Для об'єктивного дослідження майнового стану підприємства слід звернути увагу на наступні економічні складові:

- 1) необоротні активи, що у ТОВ “Техпоставка” представлені ОЗ та нематеріальними активами (НМА);
- 2) оборотні активи, що представлені запасами сировини та готової продукції;
- 3) оборотні активи, основу яких складає дебіторська заборгованість (чиста реалізаційна вартість) за продукцію, товари, роботи і послуги, а також розрахунки з бюджетом;

- 4) поточні фінансові інвестиції в досліджуване підприємство;
- 5) грошові активи та еквіваленти до них.

Для дослідження фінансової діяльності ТОВ “Техпоставка” необхідно проаналізувати більш детально джерела, які є частиною його фінансової складової, серед них розрізняють:

- 1) Статутний капітал суб’єкта господарської діяльності, що був утворений під час створення підприємства засновниками;
- 2) Нерозподілений прибуток, який є часткою від чистого прибутку, котра залишається після виплати доходів власникам товариства. Як правило складається з асигнованої (цільової) та неасигнованої частин. В разі отримання збитків, що не можуть бути фінансово покриті остаточна сума нерозподіленого прибутку зменшується.
- 3) Короткострокові кредити, надані банківськими установами.
- 4) Інші прибутки та витрати, отримані внаслідок операційної діяльності підприємства.

Інформація про структуру майна, представленого оборотними і необоротними активами подано у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

## Структура активів ТОВ “Техпоставка” 2019-2021 рр., тис. грн

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Основні засоби:	22466,4	18738,4	24682,4	109,86	2216,0
Нематеріальні активи	-	-	39,4	-	39,4
Виробничі запаси	134,7	3154,2	22142,8	16438,60	22008,1
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28199,6	24319,6	23069,1	81,81	-5130,5
Дебіторська заборгованість з бюджетом	-	6549,3	10305,9	-	10305,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	-	-	2182,1	-	2182,1
Поточні фінансові інвестиції	1800,9	3242,9	0	-	-1800,9

## Продовження таблиці 2.7

Грошові кошти в національній валюті	259	4538,3	3861,2	1490,81	3602,2
Інші оборотні активи	-	-	62,3	-	62,3

З отриманих даних спостерігається поява нематеріальних активів у 2021 р., що здебільшого забезпечується придбанням ліцензій програмного забезпечення. Слід зазначити, що відсутність НМА у період 2019-2020 рр. пояснюється використанням відкритого програмного забезпечення та управлінського аутсорсингу.

Протягом досліджуваного періоду 2019-2021 рр. значно зростає кількість виробничих запасів. Так у 2021 р. відносно значення цього показника перевищувало дані 2019 р. на 16338,6%, що безперечно є негативним чинником для підприємства, який заморожує частину капіталу досліджуваного підприємства у запасах. Також, такі зміни можуть пояснюватись збільшенням масштабів діяльності суб'єкта господарювання та запасанням сировини за вигідною закупівельною ціною, що в майбутньому може призвести до зниження собівартості готової продукції.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги ТОВ "Техпоставка" поступово знижувалась у 2019-2021 рр. і станом на 2021 р. була на 18,19% менша за результат 2019 р. Цей факт позитивно впливає на розвиток підприємства за рахунок поступового скорочення періоду погашення, покращення договірної дисципліни з контрагентами.

Дебіторська заборгованість з бюджетом для ТОВ "Техпоставка" з'явилась у 2020 р. і збільшилась у 2021 р. до 10305,9 грн досліджуваний суб'єкт господарської діяльності є платником ПДВ, а тому має право на отримання податкового кредиту, до якого включаються підтверджені документально витрати підприємства. Даний факт є позитивним для підприємства, отримані гроші можуть бути використані як інструмент самофінансування.

Встановлено нерівномірне коливання грошових коштів у 2019-2021 рр. на балансі підприємства, що пов'язане з їх інтенсивним використанням для поточних операцій.

Виходячи з отриманих даних про стан активів підприємства за 2019 - 2021 рр. постає питання про здатність досліджуваного підприємства до швидкої реалізації активів та отримання грошей для оплати поточних зобов'язань.

З цією метою слід дослідити структуру поточних зобов'язань і розрахувати загальну кількість зобов'язань досліджуваного підприємства у поточні роки (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

## Динаміка поточних зобов'язань ТОВ “Техпоставка”, тис. грн

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Короткострокові кредити банків	12698,2	9973,4	27679,1	217,98	14980,9
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4005,4	4550,7	7830,4	195,50	3825,0
Поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом	328	276,2	52,9	16,13	-275,1
зі страхування	84,2	63,8	42,1	50,00	-42,1
з оплати праці	305,5	226,9	359,4	117,64	53,9
Інші поточні зобов'язання	0	0,7	902,6	-	902,6
Загалом	17421,3	15091,7	36866,5	111,62	19445,2

Фінансова діяльність ТОВ “Техпоставка” спрямована на оптимізацію використання власних та запозичених коштів підприємства. Нераціональне використання позикового капіталу може вести до зниження рівня стабільності підприємства та знизити його рентабельність. Дані про ефективність використання позикового капіталу відображені у таблиці 2.9.



Таблиця 2.9

## Показники ефективності використання позикового капіталу

## ТОВ “Техпоставка”

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,
				%
Рентабельність позикового капіталу, %	19,86	21,30	20,38	102,62
Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	5,72	5,83	4,60	80,42
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	5,72	5,83	4,60	80,42
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	12,71	22,13	19,32	152,01

З даних про рентабельність позикового капіталу досліджуваного підприємства можна зробити висновок про її сталість у період 2019-2021 рр. При цьому зазначений показник збільшився у 2021 р. на 2,62% до 2019 р., що свідчить про підвищення ефективності використання позикових коштів.

Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань дорівнює значенню коефіцієнта оборотності позикового капіталу, що пов'язане з відсутністю довгострокових зобов'язань, цільового фінансування тощо. При цьому спостерігається поступове збільшення цих показників у 2020 р. зі стрімким зниженням на 19,48% у 2021 р. у порівнянні з 2020 р., що є негативним чинником для організації.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги зріз до 22,13, що означає підвищення динаміки виплати заборгованості підприємством. Проте у 2021 р. спостерігалось деяке зменшення до абсолютного значення – 19,32, що залишається більше на 52,02% за аналогічний показник 2019 р.

Будь-яке підприємство повинне мати можливість до швидкого перетворення активів в готівку, яке супроводжується мінімальними витратами. Ліквідність досліджуваного підприємства можна розрахувати за допомогою

обчислення співвідношення вартості ліквідного майна, тобто активів, котрі можна використати для оплати короткострокової заборгованості. Розрахунки показників ліквідності ТОВ “Техпоставка” наведені у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

## Динаміка показників ліквідності ТОВ “Техпоставка”

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Коефіцієнт покриття	1,74	2,77	1,67	95,81	-0,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,74	2,56	1,07	61,65	-0,67
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,12	0,52	0,10	88,58	-0,01
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	12972,90	26712,60	24756,90	190,84	11784,00

З отриманих даних про коефіцієнт покриття можна визначити, що даний показник нерівномірно змінювався та у 2021 р. зареєстроване зменшення цього показника на 0,07 проте в межах нормативних значень (Нормативне значення > 1), що означає більшу кількість грошових одиниць поточних активів за одну одиницю зобов'язань.

За допомогою коефіцієнту швидкої ліквідності визначимо співвідношення поточних активів до короткострокових пасивів. У 2020 р. спостерігалась збільшення абсолютного значення на 0,82, а в 2021 р. нормалізація цього показнику до 1,07 на 0,67% менше у порівнянні з 2019 р., що є нормативним значенням для вітчизняних підприємств виробничого типу (0,7-1,1).

З метою визначення покриття поточних зобов'язань ТОВ “Техпоставка” активами з найбільшою ліквідністю розраховано коефіцієнт абсолютної ліквідності, який значно зріс у 2020 р. на 0,52, що означало переважання питомої частки грошей та їх еквівалентів. В 2021 р. показник знизився до 0,1 або на 11,42% від рівня 2019 р., що свідчить про перебування цього показника в межах норми (0,1-0,2).

Для обчислення різниці між оборотними активами підприємства та короткостроковими пасивами слід розрахувати чистий оборотний капітал. Так у 2019-2021 рр. було виявлено поступове зростання заданого показника у порівнянні з 2019 р. У 2021 р. цей показник несуттєво знизився, проте був більший за 2019 р. на 90,84% . Факт зниження чистого оборотного капіталу пояснюється розширенням виробничого потенціалу підприємства і оптимізацією для цього його ресурсів.

Для з'ясування фінансової автономії та стійкості досліджуваного суб'єкта господарської діяльності слід визначити платоспроможність підприємства. Дані про динаміку показників платоспроможності наведені у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

## Динаміка показників платоспроможності (фінансової стійкості)

## ТОВ “Техпоставка”

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Коефіцієнт платоспроможності	0,67	0,75	0,57	85,47	-0,10
Коефіцієнт фінансування	0,49	0,33	0,75	151,57	0,25
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	0,43	0,64	0,40	94,12	-0,03
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,37	0,59	0,50	136,69	0,13

З розрахункових даних можна зробити висновок про зміну коефіцієнту платоспроможності у межах норми ( $> 0,5$ ), проте у 2021 р. зареєстровано зниження цього показнику на 14,53%. Отже, ТОВ “Техпоставка” – фінансово незалежне підприємство, яке є здатним до погашення довгострокових зобов'язань.

З метою визначення залучення позикових коштів вкладених на одиницю власних – розраховано коефіцієнт фінансування. На 2021 р. даний показник збільшився на 51,57% у порівнянні з 2019 р., що означає збільшення залучення позикових коштів, проте у межах норми ( $< 1$ ).

Для індикації можливості безперебійної роботи досліджуваного підприємства в умовах повної або часткової відсутності позикових коштів обчислено забезпеченість власними оборотними засобами. У 2020 р. спостерігали збільшення цього показнику до 0,64, проте у 2021 р. зафіксовано його мінімальне абсолютне значення за досліджуваний період – 0,4, що на 5,88% нижче у порівнянні з 2019 р., але не дивлячись на коливання показнику підприємство є забезпеченим власними оборотними запасами ( $> 0,1$ ).

Для того, щоб визначити частку запасів ТОВ “Техпоставка”, яка фінансується за рахунок власних обігових коштів – розраховано коефіцієнт маневреності робочого капіталу. З розрахунків видно, що даний показник у 2019 р. становив 0,37 та збільшився на 0,22 у 2020 р., проте дещо знизився до 0,50 у 2021 р., але збільшився на 36,69% від 2019 р. Динаміка змін вказує на кінцеву стабілізацію, що вказує на застійні процеси у формуванні суми власного капіталу і може бути подолано оптимізацією питомої ваги деяких компонентів в структурі активів.

З метою визначення забезпечення динамічності розвитку підприємства, його виробничо-фінансової діяльності розраховано показники ділової активності (табл. 2.12)

Таблиця 2.12

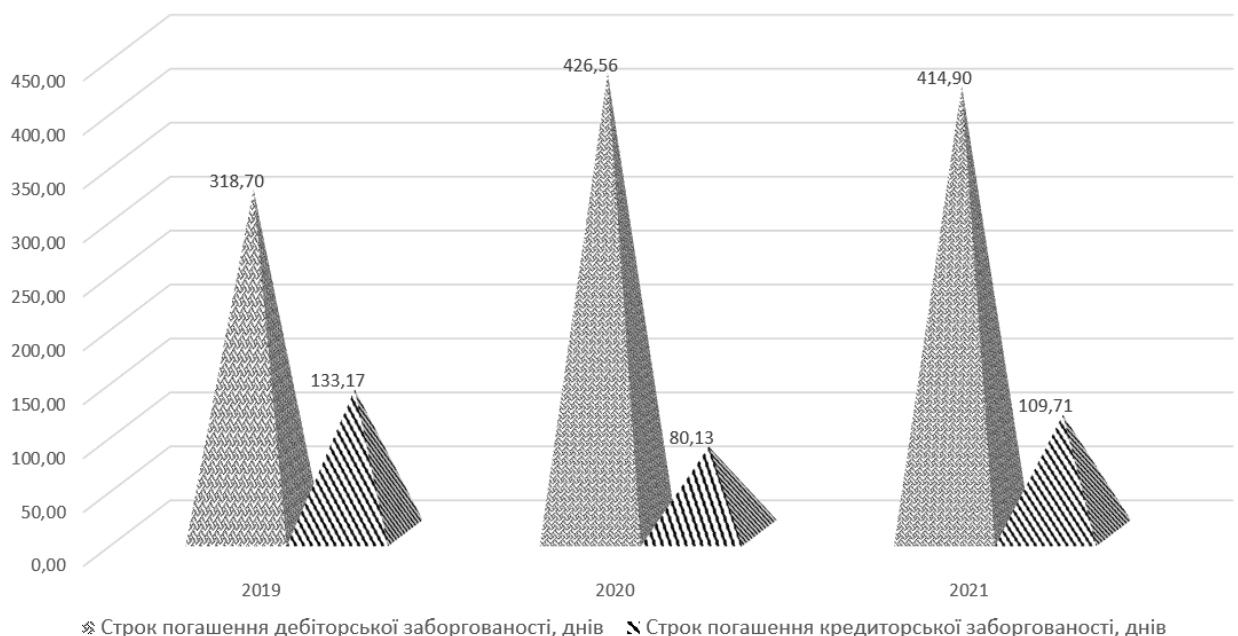
## Динаміка показників ділової активності підприємства

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,	
				%	+,-
Коефіцієнт оборотності активів	0,53	0,42	0,38	70,76	-0,15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,74	4,55	3,33	121,39	0,59
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,15	0,86	0,88	76,81	-0,27
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	109,24	13,63	1,88	1,72	-107,35

За даними, відображеними у таблиці 2.12 спостерігається поступове зниження коефіцієнту оборотності активів. Так у 2021 р. цей показник був

менший на 29,24 у порівнянні з 2019 р. що можна пояснити збільшенням виробничих можливостей, збільшенням асортименту продукції з виходом на нові ринки і запасанням сировиною за вигідними ринковими цінами у 2020-2021 рр.

Зниження коефіцієнту оборотності матеріальних запасів у 2019-2021 рр. (табл. 2.12) пов'язане з поступовим накопиченням виробничих запасів, що пояснюється як економічно обґрунтоване рішення на фоні ринкового падіння вартості сировини. У період 2019-2021 рр. зафіксовано нерівномірні коливання коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, при цьому абсолютне значення у 2021 р. становило 3,33, що на 21,15% більше за 2019 р. проте є меншим за показник 2020 р., що враховуючи динаміку змін не є позитивним фактором, проте одночасно вказує на можливість підприємства тимчасово фінансуватись за рахунок постачальників та підрядників до включення суми заборгованості до загальної вартості товарів і послуг. Відповідно, до змін коефіцієнтів кредиторської та дебіторської заборгованості змінювався час для ліквідації заборгованостей дебіторами та ТОВ “Техпоставка” (рис. 2.6).



**Рис 2.6 Терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ “Техпоставка”**

Аналізуючи коефіцієнт дебіторської заборгованості ТОВ “Техпоставка” визначено когерентність управління кредиторською і дебіторською заборгованістю. Так у 2020 р. коефіцієнт суттєво знизився до абсолютної позначки 0,86. Проте у 2021 р. було встановлене незначне зростання до 0,88. Отже, погашення заборгованості перед постачальниками відбувається відповідно до процедури й термінів погашення дебіторської заборгованості. При цьому надаючи можливість оплати контрагентами за готову продукцію пізніше – ТОВ “Техпоставка” дає можливість підвищити рівень збуту власної продукції.

### **2.3 Визначення та оцінка факторів впливу на рентабельність діяльності підприємства**

Для більш змістовного розуміння процесів, що впливають на рентабельність підприємства, слід визначити темпи зміни показників підприємства за період 2019-2021 рр. порівнюючи кожен рік з попереднім (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

Темпи зростання основних показників ТОВ “Техпоставка” за 2019-2021 рр.  
у порівнянні з кожним попереднім звітним роком, %

Рік	Прибуток	Дохід від реалізації продукції	Власний капітал	Сума активів
2019 р.	133,41	125,01	112,44	98,66
2020 р.	88,31	83,59	128,25	114,53
2021 р.	152,95	115,62	108,86	142,62

Виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що “золоте правило” економіки у 2019 р. не дотримувалось внаслідок зниження суми вартості активів у порівнянні з номінальною вартістю за 2018 р. У 2020 р. у

зв'язку з обмеженнями міжнародної торгівлі, спричиненими пандемією COVID-19 експорторієнтоване підприємство ТОВ “Техпоставка” продемонструвало регресію прибутку у порівнянні з 2019 р. У 2021 р. зафіксоване збільшення дохідності досліджуваного підприємства, проте високі темпи зростання активів завадили дотриманню “золотого правила” економіки.

Для визначення рівня прибутку та витрат слід розрахувати основні коефіцієнти рентабельності. Отримані дані, які дозволять дослідити рентабельність ТОВ “Техпоставка” наведені у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

## Динаміка показників рентабельності ТОВ “Техпоставка”, %

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення 2021 р. до 2019 р.,
				%
Коефіцієнт рентабельності активів (ROA)	1,84	1,53	1,80	97,88
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE)	2,93	2,14	2,79	95,27
Коефіцієнт рентабельності діяльності	3,47	3,66	4,80	138,32
Коефіцієнт рентабельності продукції (ROS)	115,68	112,75	122,78	106,14

Для встановлення ефективності використання активів підприємства з метою створення прибутку у досліджуваній період розраховано коефіцієнт рентабельності активів (ROA). Даний показник змінювався не рівномірно. У 2020 р. коефіцієнт знизився внаслідок зменшення отриманого чистого прибутку. В 2021 р. ROA зріс, проте був на 0,04% нижче за показник 2019 р., не дивлячись на збільшення прибутку.

Значення ROA ТОВ “Техпоставка” у досліджуваній період залишались відносно невисоким. Причиною цього є велика питома вага активів, що є притаманним для виробничих підприємств і пояснюється постійним оновленням матеріально-технічної бази.

Ефективність використання власного капіталу визначається розрахунком коефіцієнта рентабельності власного капіталу (ROE). Як і у випадку з ROA у 2019-2021 рр. реєстрували коливання ROE, що пояснюється, за сталості збільшення темпів росту власного капіталу, зменшенням отримання чистого прибутку у 2020 р. – початку 2021 р. На 2021 р. ROE складав 2,79%, що на 0,14% нижче за показник 2019 р.

Вирішальним фактором зниження ROE ТОВ “Техпоставка” залишається зменшення обсягу отримання чистого прибутку. Єдиним рішенням в умовах збільшення доходу є зниження видатків, за необхідності використовувати кошти власного капіталу для оновлення виробничих ліній.

Для характеристики ефективності господарської діяльності досліджуваного суб'єкта використано коефіцієнт рентабельності діяльності. Цей показник постійно зростає протягом 2019-2021 рр. і становив 4,80%, що на 1,33% більше за 2019 р. Причина збільшення коефіцієнту рентабельності діяльності криється у збільшенні кількості експортної продукції, що дозволило використовувати право на нульову ставку ПДВ (відповідно до ст. 195 Податкового кодексу України) для товарів, що були вивезені за межі митної зони України, тим самим збільшуючи питому вагу чистого доходу від реалізації продукції.

З метою визначення здатності досліджуваного підприємства до ефективного менеджменту видатків на виробництво та реалізацію товарів обчислено коефіцієнт рентабельності продукції (ROS). За період 2019-2021 рр. даний показник змінювався нерівномірно. У 2020 р. ROS знизився до 112,75%, що пов'язане зі зменшенням обсягів реалізації товарів. Однак, у 2021 р. ROS зріс до значення 122,78% або на 7,10% від рівня 2019 р., що пояснюється зниженням собівартості деяких видів продукції внаслідок оновлення виробничих ліній і тим самим зниженням витрат сировини на виробництво однієї одиниці продукції.



## Висновки до другого розділу

1. Оцінка результатів господарської діяльності ТОВ “Техпоставка”, засвідчила, що основним напрямом діяльності з метою отримання прибутку є виробництво гірничого інструменту. Аналіз структури товарної продукції протягом 2019-2021 рр. доводить, що найбільшу питому вагу мають різці за специфікаціями – 81,10%, 84,13% та 75,29% відповідно. Одночасно з цим коливався і рівень спеціалізації. З поповненням структури товарної продукції прокатними шайбами показник знизився до 0,57, що свідчить про високий рівень спеціалізації досліджуваного підприємства (0,41–0,60).

2. Дослідження структури основних фондів виявило, що збільшення рівня зносу ОЗ призвело до поступового збільшення фондомісткості до 0,37% у 2021р. та відповідно зниження фондовіддачі – 2,7%. Завдяки інтенсивному оновленню ОЗ загальна вартість ОЗ у 2021 р. зросла до – 24682,4 тис. грн, проте рівень зносу збільшився і становив 51%, що негативно впливає на собівартість продукції і потребує більш інтенсивного оновлення ОЗ. У 2021 р виробіток працівників ТОВ “Техпоставка” збільшився на 11,55%, що одночасно знизило трудомісткість праці.

3. Визначення рентабельності позикового капіталу досліджуваного підприємства свідчить про її стабільні показники у період 2019-2021 рр. У 2021 р. цей показник збільшився на 0,52% у порівнянні з 2019 р., що свідчить про зростання ефективності використання позикових коштів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності досліджуваного підприємства значно збільшився у 2020 р. на 0,52. В 2021 р. зазначений показник знизився до 0,1 або на 11,42% від рівня 2019 р. – це свідчить про перебування цього показнику в межах норми (0,1-0,2).

4. Встановлено, що за умов збільшення залучення позикових коштів у 2021 р. на 51,57% у порівнянні з 2019 р., ТОВ “Техпоставка” – фінансово незалежне підприємство, яке є здатним до погашення довгострокових

зобов'язань (не зважаючи на зменшення коефіцієнту платоспроможності у межах норми в 2021 р. на 14,53% від рівня 2019 р.).

5. Коефіцієнти рентабельності активів (ROA) та рентабельності власного капіталу (ROE) відображали тенденції і темпи зростання (регресії) чистого прибутку, доходу, при цьому наявне зниження даних показників у зв'язку зі збільшенням вартості активів (ROA) та зменшенням середньорічного чистого прибутку (ROE). В той же час, у 2021 р. позитивну динаміку продемонстрували коефіцієнти рентабельності діяльності та рентабельності продукції (ROS).

### **РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ “ТЕХПОСТАВКА”**

#### **3.1. Економічне обґрунтування реалізації заходів підвищення ефективності діяльності підприємства та рентабельності виробництва**

В умовах зростання конкуренції між приватними підприємствами в сфері виробництва гірничого інструменту та виробів порошкової металургії постає проблема ефективного використання основних засобів, розширення можливостей виробничих ліній і оптимізації використання трудових ресурсів. Все це сприятиме зростанню прибутковості, а отже й підвищенню конкурентоспроможності.

Розширення можливостей виробничих ліній передбачає інтенсивне залучення резервів. Як свідчать результати аналізу ефективності діяльності ТОВ “Техпоставка” за останні роки зріс ступінь використання основних фондів, що призвело до пришвидшення їх зносу. Розуміючи проблему керівництво підприємства почало вводити нові основні засоби замінюючи фізично зношені, що призвело до зростання рівня оновлення виробничих фондів.

Слід зазначити, що обсяги виробництва за 2019-2021 рр. збільшуються, що потребує створення нових виробничих ліній з відповідною завантаженістю. Разом з цим з’явилися нові товари, такі як твердосплавні прокатні шайби. Попит на даний товар збільшується, що унеможлиблює виробництво даного товару на вже існуючих виробничих лініях.

У 2021 р. твердосплавні прокатні шайби вироблялись на виробничих лініях, які вже були залучені для виробництва інших товарів. Особливо тісно даний вид виробництва був пов’язаний з відділом порошкової металургії, який був перевантажений виробництвом інших виробів та напівфабрикатів, що збільшувало навантаження на спеціально навчений персонал та обладнання. Як

результат – виробництво перспективної продукції вимагало додаткових видатків.

Для розуміння “вузьких місць” технологічно пов’язаних груп устаткування слід звернути увагу на технологію виробництва твердосплавних прокатних шайб. Ключовим етапом, після відбору і формування сировини є вакуумне спікання. Даний процес вимагає апаратного оформлення, яким є піч для вакуумного спікання, що вже застосовується в процесі спікання інших твердосплавів. Збільшення використання даного обладнання вело до зростання використання трудових ресурсів та понаднормового зносу, що призвело до збільшення собівартості виготовлення прокатних шайб.

Формування собівартості продукції досліджуваного підприємства відбувається з врахуванням витрат на виробництво та реалізацію продукції (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Собівартість виробництва і реалізації твердосплавних прокатних шайб в 2021 р.

Складові	Вартість тис. грн за 1 од.
Твердосплавна суміш	10,2
Витратні матеріали	2,6
Комунальні послуги	3,1
Витрати на трудові ресурси	3,3
Адміністративні та операційні витрати	1,2
Ціна за 1 од.	20,4

З інформації, поданої у таблиці 3.1 найбільші видатки припадають на твердосплавну суміш та витрати на трудові ресурси. Зважаючи на те, що змінити кількість використання компонентів у твердосплавній суміші без втрати якості готової продукції технологічно не можливо, слід оптимізувати організаційний процес виробництва та використання трудових ресурсів.

Виходячи з отриманої інформації про великий знос обладнання, збільшення обсягів виробництва та низьку ефективність використання трудових ресурсів інших виробничих ліній під час виготовлення твердосплавних шайб досліджуваному підприємству рекомендується інвестувати в нове обладнання для створення окремої лінії виробництва твердосплавних шайб.

Оптимальним варіантом інвестицій для ТОВ “Техпоставка” є залучення коштів з власного капіталу на закупівлю нових основних фондів, що дозволить збільшити рентабельність виробництва та оборотність капіталу підприємства. Таким обладнанням може стати піч вакуумна ASFV-56, яка здатна повністю перекрити потреби підприємства для виготовлення прокатних шайб. За технологічними підрахунками при використанні даного обладнання можна виготовляти від 300 до 400 одиниць прокатних шайб на рік, що в середньому на 270 більше від показнику 2021 р. Одночасно з цим, придбання основних виробничих фондів дозволить зменшити витрати на трудові ресурси, за рахунок раціоналізації робочого часу зміни. Також, несуттєво скоротиться вартість адміністративних і операційних послуг пов’язаних з логістикою виробництва. Звертаючись до попереднього досвіду компанії з розрахунку інвестиційних проектів та постійного зростання ринкових цін на сировину і послуги пов’язані з виробництвом твердосплавних прокатних шайб в Україні – кожного наступного року існування проекту використовуємо коефіцієнт – 1,08, при врахуванні щорічної інфляції ціни реалізації – 8%.

Таблиця 3.2

Очікувана собівартість твердосплавних прокатних шайб після розширення виробничої лінії за 2022-2024 рр., тис. грн за 1 од.

Складові	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Твердосплавна суміш	10,2	11,0	11,9
Витратні матеріали	2,6	2,8	3,0
Комунальні послуги	2,9	3,1	3,4
Витрати на трудові ресурси	1,3	1,4	1,5
Адміністративні та операційні витрати	1	1,1	1,2
Ціна за 1 од.	18,0	19,4	21,0

Отже, для з’ясування доцільності капіталовкладень необхідно розрахувати вартість інвестиції та їх прибутковість. Залученні інвестиції повністю припадають на капітальні витрати – вартість обладнання – 4512,2 тис. грн. Рациональною ставкою дисконту в досліджуваному підприємстві вважають – 10%. Дата початку реалізації проекту – перший квартал 2022 р. Термін дії

проекту – 3 роки. Орієнтовна дата окупності інвестицій – 3 роки. Джерело інвестування – власний капітал.

Маючи дані про бажану ставку дисконтування необхідно розрахувати коефіцієнт дисконтування. Даний показник визначає абсолютну вартість однієї грошової одиниці в майбутньому, обчислюється з наступної формули:

$$K_d = 1/(1+C_{T_d})^n; \quad (3.1)$$

Де,  $K_d$  – коефіцієнт дисконтування,

$n$  – номер року,

$C_{T_d}$  – ставка дисконту.

Отже, отримуємо наступний коефіцієнт дисконтування для: 2022 р. – 0,91; 2023 р. – 0,83; 2024 р. – 0,75. Дані значення знадобляться подалі для розрахування дисконтованих грошових потоків, отриманих від реалізації проекту на досліджуваному підприємстві.

Початок реалізації проекту запланований на перший квартал 2022 р., що вносить свої корективи до запланованої кількості виготовленої продукції, і відповідно прибутку за 2022 р. Планові показники прибутковості зображені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

#### Очікувана виручка від впровадження проекту

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Ціна реалізації продукції, грн/шт	26,5	28,6	30,9
Кількість виробленої продукції, шт	325,0	350,0	350,0
Виручка, грн	8619,0	10024,6	10826,5

З даних поданих у таблиці 3.3 можна зробити висновок про поступове зростання доходу від реалізації продукції у 2022-2024 рр. пов'язано більше не з плановою кількістю виготовленої продукції, а з орієнтовним збільшенням ціни реалізації. Для розрахунку можливого чистого прибутку слід врахувати видатки

пов'язані з інвестуванням в проект, дисконтовані грошові потоки, дисконтовані витрати тощо.

Амортизаційні врахування будуть розраховуватись з залученням амортизаційної норми відрахування – 20% щорічно, за податковим методом:

$$AB = ZB_{oz} * A_{n.vidрах}; \quad (3.2)$$

Де, АВ – амортизаційні відрахування,

$ZB_{oz}$  – залишкова вартість основних засобів,

$A_{n.vidрах}$  – амортизаційна норма відрахування.

Зважаючи на інвестовану суму основних засобів – 4512,2 тис. грн., сума амортизаційних відрахувань за 2022 р. – 902,4 тис. грн, за 2023 р. – 722,0 тис. грн, за 2024 р. – 577,6 тис. грн.

Для розрахування грошових потоків у період 2022-2024 рр. слід вирахувати поточні витрати, які розраховуються як добуток собівартості та кількості виготовленої продукції. Виходячи з цього поточні витрати будуть становити у 2022 р. – 5850,0 тис. грн, у 2023 р. – 6790,0 тис. грн, у 2024 р. – 7350,0 тис. грн.

Виходячи з інформації про отримані доходи і видатки розрахуємо залучені грошові потоки за наступною формулою:

$$ГП = Д - (ПВ + А); \quad (3.3)$$

Де, ГП – грошові потоки,

Д – дохід від реалізації продукції,

ПВ – поточні витрати,

А – амортизаційні відрахування.

Обсяг грошових потоків за планом проекту буде поступово збільшуватись: у 2022 р. – 1866,6 тис. грн; у 2023 р. – 2512,6 тис. грн; 2899,0 тис. грн.

Для підрахунку приведеної вартості майбутніх доходів розрахуємо обсяг грошових потоків після дисконтування, за формулою:

$$ГП_{д} = ГП * K_{д}; \quad (3.4)$$

де,  $ГП_{д}$  – дисконтовані грошові потоки, тис. грн,

$ГП$  – грошові потоки, тис. грн,

$K_{д}$  – коефіцієнт дисконтування.

Виходячи з формули отримуємо наступні обсяги дисконтованих грошових потоків – 2022 р. – 1696,9 тис. грн, 2023 р. – 2076,5 тис. грн, 2024 р. – 2178,0 тис. грн. З отриманих даних можна розрахувати сумарний дисконтований грошовий потік, який буде дорівнювати 5951,4 тис. грн за три роки існування проекту.

Для визначення чистої теперішньої вартості проекту (NPV), використаємо наступну формулу:

$$NPV = PV - I; \quad (3.5)$$

де,  $PV$  – теперішня вартість проекту з початку інвестицій,

$I$  – вартість інвестицій.

NPV проекту з підвищення рентабельності виробництва твердосплавних шайб становить – 1439,2 тис. грн. За умови NPV більше 0 можна зробити висновок про економічну ефективність інвестиційного проекту. Слід зазначити, що даний показник може зменшитись за збільшення ставки дисконтування при збільшенні можливих ризиків під час виконання трьохрічного плану проекту.

Проведемо аналіз прибутковості проекту; для цього розрахуємо рентабельність інвестицій (ROI):



$$\text{ROI} = (\text{NPV}/I) * 100\%; \quad (3.6)$$

З розрахунку, рентабельність інвестицій дорівнює 131,9%, що означає 1,3 грн прибутку на 1 грн інвестицій. Звичайно це не враховує такі аспекти як конкуренцію на ринках збуту, участь у тендерах і попит. Тому необхідно використовувати даний показник в поєднанні з іншими індикаторами.

Доцільно використати коефіцієнт BCR для розрахунку, з метою визначення прибутковості підприємства після реалізації проекту та узагальнення взаємозв'язку між відносними видатками та прибутком.

$$\text{BCR} = \frac{\sum_{t=1}^n B_t / (1+i)^t}{\sum_{t=1}^n C_t (1+i)^t}; \quad (3.7)$$

де, B – дисконтовані вигоди за період,

C – дисконтовані витрати за період.

Згідно розрахунку, умова за якою проект для досліджуваного підприємства забезпечить позитивну чисту вартість – виконана, тобто BCR більше 1 і становить 1,59. Тобто, компанія може розраховувати на додаткові 1,59 грн на 1 грн інвестицій.

Одним з ефективних методів підвищення ефективності діяльності є зниження операційних витрат, які пов'язані з повсякденними видатками для ведення нормальної господарської діяльності підприємства. Наприклад, до таких витрат відносять транспортні витрати, які пов'язані з транспортуванням сировини та готової продукції.

Підприємство ТОВ “Техпоставка” в структурі основних фондів на 2021 р. не має транспортних засобів, здатних до транспортування достатньої кількості готової продукції на великі відстані. Виходячи з того, що доля експортної продукції є значною – підприємство вимушене користуватись послугами з

фрахту сторонніх постачальників, орендою транспортних засобів. Усе це створює незручності у логістиці та менеджменту.

Тому доцільним є зниження витрат на транспортні витрати за рахунок придбання власних транспортних засобів. Найкращим рішенням цієї проблеми є придбання одного тягача MAN TGX 18.430 4x2 LL SA з відповідним трейлером до нього. Офіційний представник MAN в Україні пропонує наступні умови лізингу за ануїтетною формою нарахування: вартість об'єкту – 3 213 542,00 грн з першим внеском – 15%; одноразова комісія – 1,5%; лізинговий процент – 15%; амортизація (помісячна) – 3,33% (Табл. 3.4).

Таблиця 3.4

## Розрахунок вартості користування лізингом та схема його погашення

Місяць	Вартість об'єкту, грн	Погашення вартості об'єкту, грн	Винагорода лізингодавцю, грн	комісія, грн	Витрати в місяць, грн
1	3213542,00	557627,85	27315,11	48203,13	633146,09
2	2655914,15	76352,52	26559,14	0,00	102911,66
3	2579561,62	77116,05	25795,62	0,00	102911,66
4	2502445,58	77887,21	25024,46	0,00	102911,66
5	2424558,37	78666,08	24245,58	0,00	102911,66
6	2345892,29	79452,74	23458,92	0,00	102911,66
7	2266439,56	80247,27	22664,40	0,00	102911,66
8	2186192,29	81049,74	21861,92	0,00	102911,66
9	2105142,55	81860,24	21051,43	0,00	102911,66
10	2023282,31	82678,84	20232,82	0,00	102911,66
11	1940603,47	83505,63	19406,03	0,00	102911,66
12	1857097,85	84340,68	18570,98	0,00	102911,66
13	1772757,16	85184,09	17727,57	0,00	102911,66
14	1687573,07	86035,93	16875,73	0,00	102911,66
15	1601537,14	86896,29	16015,37	0,00	102911,66
16	1514640,85	87765,25	15146,41	0,00	102911,66
17	1426875,60	88642,91	14268,76	0,00	102911,66
18	1338232,69	89529,34	13382,33	0,00	102911,66
19	1248703,36	90424,63	12487,03	0,00	102911,66
20	1158278,73	91328,87	11582,79	0,00	102911,66
21	1066949,85	92242,16	10669,50	0,00	102911,66
22	974707,69	93164,59	9747,08	0,00	102911,66
23	881543,11	94096,23	8815,43	0,00	102911,66
24	787446,87	95037,19	7874,47	0,00	102911,66
25	692409,68	95987,57	6924,10	0,00	102911,66
26	596422,12	96947,44	5964,22	0,00	102911,66
27	499474,68	97916,92	4994,75	0,00	102911,66
28	401557,76	98896,08	4015,58	0,00	102911,66

## Продовження таблиці 3.4

29	302661,68	99885,05	3026,62	0,00	102911,66
30	202776,63	100883,90	2027,77	0,00	102911,66
31	101892,73	101892,73	1018,93	0,00	102911,66

З таблиці 3.4 можна зробити висновок, що вартість користування лізингом за перший рік буде становити – 1765174,37 грн, другий і третій 1234939,94 грн та 720381,63 грн відповідно. Загальна сума вартості лізингу становитиме – 3720495,95 грн. Для об'єктивної оцінки реалізації проекту необхідно провести його порівняння з теперішніми видатками у 2022 р. (Табл. 3.5).

Таблиця 3.5

## Ефективність скорочення транспортних видатків

Показник тис. грн	2021р.	2022 р.	
	До проведення	Після проведення	Абсолютне значення, до 2021 р.
Послуги закордонних вантажоперевезень	6256,2	203,1	-6053,1
Сума виплат по лізингу	-	1765,2	1765,2
Заробітна плата	-	480,0	480,0
Технічне обслуговування	-	75,2	75,2
Паливно-мастильні матеріали	-	2900,0	2900
Загалом	6256,2	5423,5	-832,7

Заміщення сторонніх постачальників транспортних послуг завжди супроводжується власними витратами, які розраховані у таблиці 3.5 відповідно до потреб підприємства та визначення транспортних витрат. Так з'явилися нові категорії витрат: сума виплат по лізингу, річна заробітна плата для водіїв на рік, обов'язкове технічне обслуговування, паливно-мастильні матеріали.

Розрахувавши можливі видатки вже у 2022 р. після початку проекту можна отримати зниження вартості транспортних послуг на 832,7 тис. грн у

порівнянні до результату 2021 р. Слід зазначити, що паралельно зі зниженням транспортних витрат зросте якість менеджменту та логістики підприємства.

### 3.2. Економетричне моделювання залежності чистого прибутку від рентабельності продукції

Для адекватного аналізу залежності чистого прибутку ТОВ “Техпоставка” від рентабельності слід застосовувати методи економетричного моделювання. Визначимо вихідні данні, які будуть застосовані для аналізу у таблиці 3.6 для регресійного аналізу впливу рентабельності продукції на чистий капітал як інтегрального показнику відношення виручки від реалізації до собівартості виробленої продукції.

Таблиця 3.6.

Залежність чистого прибутку від рентабельності продукції ТОВ “Техпоставка”

Рік	Рентабельність продукції, % (X)	Чистий прибуток, тис .грн (Y)
2019	115,68	3920,7
2020	112,75	3462,4
2021	122,78	5295,7

Для розрахунку параметрів регресії побудуємо таблицю 3.7 з вихідними даними для системи нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} a \cdot n + b \cdot \sum x &= \sum y \\ a \cdot \sum x + b \cdot \sum x^2 &= \sum y \cdot x \end{aligned} \quad (3.8)$$

Таблиця 3.7

Вихідні дані до розрахунку системи нормальних рівнянь залежності чистого прибутку від рентабельності продукції ТОВ “Техпоставка”

x	y	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	x*y
115.68	3920.7	13381.8624	15371888.49	453546.576
112.75	3462.4	12712.5625	11988213.76	390385.6
122.78	5295.7	15074.9284	28044438.49	650206.046
351.21	12678.8	41169.3533	55404540.74	1494138.222

Для вище викладених даних система має:

$$\begin{aligned} 3a + 351.21 \cdot b &= 12678.8 \\ 351.21 \cdot a + 41169.353 \cdot b &= 1494138.222 \end{aligned} \quad (3.9)$$

Для розрахування параметру «b» зрівноважимо першу частину рівняння системи помноживши його на -117.07 отримаємо систему, яку можливо розв'язати математично:

$$\begin{aligned} -351.21a - 41116.155 b &= -1484307.116 \\ 351.21a + 41169.353 \cdot b &= 1494138.222 \end{aligned} \quad (3.10)$$

З цього отримуємо:

$$\begin{aligned} 53.198 \cdot b &= 9831.106 \\ b &= 184.8001. \end{aligned} \quad (3.11)$$

З отриманих розрахунків можливо розрахувати коефіцієнт «a»:

$$\begin{aligned} 3a + 351.21 \cdot 184.8001 &= 12678.8 \\ 3a &= -52224.839 \\ a &= -17408.2797 \end{aligned} \quad (3.12)$$

З проведених розрахунків маємо наступні коефіцієнти регресії b – 184.8001 та a – -17408.2797. З цього виходить наступне емпіричне рівняння регресії:

$$y = 184.8001 x - 17408.2797 \quad (3.13)$$

Отриманим коефіцієнтам можна придати економічний сенс. Коефіцієнт регресії b = 184.8001 вказує на середню зміну результативного показнику Y (чистий прибуток) в його одиницях виміру з залежністю на коливання величини фактору X. Зв'язок між Y та X визначає знак коефіцієнту регресії b (за умови > 0 – прямий зв'язок, навпаки – обернена). В нашому прикладі – зв'язок прямий.

Наступним кроком розрахуємо вибіркові середні:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{351.21}{3} = 117.07 \quad (3.14)$$

$$\bar{y} = \frac{\Sigma y_i}{n} = \frac{12678.8}{3} = 4226.267 \quad (3.15)$$

$$\overline{xy} = \frac{\Sigma x_i y_i}{n} = \frac{55404540.74}{3} = 498046.074 \quad (3.16)$$

Розрахуємо вибіркові дисперсії:

$$S^2(x) = \frac{\Sigma x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{41169.35}{3} - 117.07^2 = 17.73 \quad (3.17)$$

$$S^2(y) = \frac{\Sigma y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{55404540.74}{3} - 4226.267^2 = 606850.31 \quad (3.18)$$

Виходячи з цього середнє квадратичне відхилення для X і Y становить 4.211 та 779.006 відповідно.

Для розрахунку міри лінійної залежності рентабельності продукції та чистого прибутку досліджуваного підприємства розрахуємо коефіцієнт коваріації:

$$\text{cov}(x, y) = \overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y} = 3277.04 \quad (3.19)$$

Виходячи з того, що коваріація має позитивне значення можна зробити висновок про обернену залежність збільшення одного випадкового показнику від іншого.

Для розрахунку тісноти зв'язку між показниками використаємо лінійний коефіцієнт кореляції, який розрахуємо за наступною формулою:

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{s(x) \cdot s(y)} = 0.999 \quad (3.20)$$

Лінійний коефіцієнт кореляції може приймати значення від -1 до +1. Зв'язки між ознаками можуть бути різними, їх критерії перевіряють по шкалі

Чеддока. В нашому випадку виконується умова  $0.9 < r_{xy} < 1$ . Це свідчить про високий і прямий зв'язок між ознакою  $Y$  та фактором  $X$ .

Для оцінки якості створеного рівняння регресії визначимо помилку абсолютної апроксимації. Розрахуємо середню помилку апроксимації за допомогою наступного рівняння:

$$\bar{A} = \frac{\sum |y_i - y_x| : y_i \cdot 100\%}{n} = \frac{0.0251}{3} 100\% = 0.84\% \quad (3.21)$$

З розрахунків випливає, що розрахункові значення відхиляються на 0,84% від фактичних. Так як похибка менш ніж 7% можна зробити висновок про придатність використання даного рівняння в якості регресії.

В пропонованій моделі регресії існує відмінність одиниць виміру. З метою виміру впливу чинників одне на одне визначимо коефіцієнт еластичності:

$$E = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = 5.119 \quad (3.22)$$

В прикладі досліджуваної регресії коефіцієнт еластичності – 5.119, що можна тлумачити наступним чином: за зміни  $X$  на 1%,  $Y$  зміниться більш чим на 1%. Тобто показник  $X$  суттєво впливає на  $Y$ .

З метою знаходження варіабельності у моделі розрахуємо коефіцієнт детермінації:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum (y_i - y_x)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 1 - \frac{3761.67}{1820550.93} = 0.9979 \quad (3.23)$$

Виходячи з даних про коефіцієнт детермінації можна свідчити про те, що в 99,79% зміни показнику  $X$  призводять до показнику  $Y$ . Інші 0,21% змін  $Y$  пояснюються факторами, які не були враховані в моделі.

Для перевірки достовірності моделі регресії застосуємо F-критерій Фішера, розрахункове значення, якого знаходиться, як відношення його дисперсії вихідного ряду (коефіцієнт детермінації) та незміщеної оцінки дисперсії кінцевої послідовності. Для визначення фактичного значення F-критерію застосуємо наступну формулу, де  $m$  - кількість факторів у моделі:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \frac{n-m-1}{m} = \frac{0.9979 \cdot 3-1-1}{1-0.9979 \cdot 1} = 482.975 \quad (3.24)$$

Визначивши табличне значення критерію Фішера для відповідного рівня достовірності – 161, порівняємо його з отриманим. За умови  $F > F_{\text{табл}}$  коефіцієнт детермінації є статистично достовірним. Отже, знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна.

З метою підтвердження відсутності автокореляції розрахуємо критерій Дарбіна-Уотсона. Для цього побудуємо розрахункову таблицю з вихідними даними:

Таблиця 3.8

Вихідні данні для розрахунку коефіцієнту Дарбіна-Уотсона

$y$	$y(x)$	$e_i = y - y(x)$	$e^2$	$(e_i - e_{i-1})^2$
3920.7	3969.395	-48.695	2371.159	
3462.4	3427.93	34.47	1188.161	6916.294
5295.7	5281.475	14.225	202.346	409.856
			3761.666	7326.15

Для розрахунку коефіцієнту застосуємо наступну формулу:

$$DW = \frac{\sum(e_i - e_{i-1})}{\sum e_i^2} = \frac{7326.15}{3761.67} = 1.95 \quad (3.25)$$

Для надійного тлумачення результату визначено нормативні значення для  $n=3$  та  $k=1$  (рівень достовірності 5%):  $d_1 = 1.08$ ;  $d_2 = 1.36$ . Отже, виходячи з  $1.08 < 1.95$  і  $1.36 < 1.95 < 4 - 1.36$  – автокореляція залишків відсутня.



Як підсумок можна зробити наступний висновок щодо побудованого рівняння регресії: за збільшення рентабельності продукції ТОВ “Техпоставка” на 1% спостерігається збільшення чистого прибутку на 184,8 тис. грн в 99,79% випадків.

### **Висновки до третього розділу**

З урахуванням специфіки діяльності підприємства та виявлених невикористаних можливостей підвищення ефективності діяльності, для збільшення отриманого прибутку, були проаналізовані перспективні варіанти підвищення рентабельності і зроблені наступні висновки і пропозиції:

1. В якості резерву підвищення рентабельності виробництва, а разом з тим й ефективності діяльності підприємства запропоновано розширення можливостей виробничих ліній. Результати аналізу ефективності діяльності ТОВ “Техпоставка” засвідчили, що одночасно зі зростанням рівня зносу основних фондів відбувалась їх інтенсивна заміна, при цьому з’явився новий асортимент продукції – прокатні шайби. З огляду на прибутковість виробництва даного виду продукції було розроблено інвестиційний проект, основною метою якого є збільшення рентабельності виробництва прокатних шайб.

2. Сутність розробленого інвестиційного проекту полягає в створенні індивідуальних ліній для виробництва прокатних шайб. Встановлено що за 3 роки існування проекту NPV буде становити 1439,2 тис. грн, а рентабельність інвестицій 131,9%. При цьому реалізація проекту дозволить вивільни кошти витрачені на трудові ресурси, що має на меті знизити собівартість отриманої продукції.

3. З метою підвищення ефективності діяльності підприємства було запропоновано загальне зниження витрат шляхом заміщення постачальників послуг закордонного перевезення. ТОВ “Техпоставка” користується даним видом послуг за необхідності транспортування готової продукції на експорт.

Запропоновано купівля одного тягача з трейлером в лізинг, що дасть можливість знизити видатки на 832,7 тис. грн вже у першому році з реалізації проекту.

4. З метою деталізації аналізу залежності чистого прибутку ТОВ “Техпоставка” від ендогенних факторів побудовано регресійну модель. Показником від якого залежить чистий прибуток обрано рентабельність продукції (ROS), який розраховується як відсоткове співвідношення частки виручки від реалізації до собівартості реалізованої продукції. Встановлено, що за підвищення рентабельності продукції ТОВ “Техпоставка” на 1% спостерігається збільшення чистого прибутку на 184,8 тис. грн. Дана залежність є статистично значущою згідно F критерію та виконується в 99,79% випадків. При цьому розрахунки коефіцієнту еластичності визначили, що модель є незалежною від використання різних одиниць виміру.

## ВИСНОВКИ

На основі проведених досліджень в кваліфікаційній роботі ми можемо зробити наступні висновки і пропозиції:

1. Розкрито багатоаспектний характер категорії «економічна ефективність» та встановлено відсутність одностайності в трактуванні її категоріального змісту дослідниками. Економічну ефективність можна визначити як максимальну вигоду, що може бути отримана за мінімальних витрат в економічній діяльності з врахуванням окремих додаткових умов, які є суттєвими на час визначення ефективності.

2. Підвищення ефективності діяльності підприємства обумовлює необхідність забезпечення максимального результату на кожную одиницю витрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових). Ключовими напрямками підвищення ефективності діяльності товаровиробника виступають технологічний, ресурсний, організаційний. Ресурсний напрям є ключовим в сучасних умовах господарювання й базується на детальному аналізі використання матеріальних і трудових ресурсів.

3. Узагальнення методичних підходів до аналізу діяльності підприємства сприяло визначенню оптимальних груп показників для виконання комплексного економічного аналізу: майнового стану підприємства, фінансові результати діяльності підприємства, ліквідність підприємства, платоспроможність (фінансова стійкість) підприємства, ділова активність підприємства.

4. Рентабельність підприємства виступає результуючим показником, що дозволяє визначити прибутковість підприємства та з'ясувати вузькі місця у процесі його діяльності. Визначені напрями підвищення рентабельності активів, власного капіталу, діяльності та продукції підприємства.

5. Оцінка результатів господарської діяльності ТОВ «Техпоставка», засвідчила, що її основним напрямом є виробництво гірничого інструменту. Аналіз структури товарної продукції протягом 2019-2021 рр. доводить, що

найбільшу питому вагу мають різці за специфікаціями – 81,10%, 84,13% та 75,29% відповідно. Одночасно з цим коливався і рівень спеціалізації. З поповненням структури товарної продукції прокатними шайбами показник знизився до 0,57, що свідчить про високий рівень спеціалізації досліджуваного підприємства (0,41–0,60).

6. Дослідження структури основних фондів виявило, що збільшення рівня зносу ОЗ призвело до поступового збільшення фондомісткості до 0,37% у 2021р. та зниження фондовіддачі – 2,7%. Інтенсивне оновлення ОЗ сприяло тому, що їх загальна вартість у 2021 р. зросла до 24682,4 тис. грн, при цьому рівень зносу збільшився і склав 51%, що негативно впливає на показник собівартості продукції й потребує інтенсивнішого оновлення ОЗ. У 2021 р виробіток працівників збільшився на 11,55%, що сприяло зниженню трудомісткості праці.

7. Визначення рентабельності позикового капіталу досліджуваного підприємства доводить її стабільні показники у 2019-2021 рр. У 2021 р. показник збільшився на 0,52% до 2019 р., що свідчить про зростання ефективності використання позикових коштів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства збільшився у 2020 р. на 0,52. В 2021 р. показник знизився до 0,1 або на 11,42% від значення 2019 р., що вказує на перебування показника в межах норми (0,1-0,2).

8. Встановлено, що за умов збільшення залучення позикових коштів у 2021 р. на 51,57% у порівнянні з 2019 р., ТОВ “Техпоставка” є фінансово незалежним підприємством, яке є здатне до погашення довгострокових зобов’язань (не зважаючи на зменшення коефіцієнту платоспроможності в 2021 р. на 14,53% від рівня 2019 р.).

9. Коефіцієнти рентабельності активів (ROA) й рентабельності власного капіталу (ROE) відбивають тенденції й темпи зростання чистого прибутку, доходу, при цьому наявне зниження даних показників у зв’язку зі збільшенням вартості активів та зменшенням середньорічного чистого прибутку. В той же

час, у 2021 р. позитивну динаміку демонстрували коефіцієнти рентабельності діяльності та рентабельності продукції (ROS).

10. В якості резерву підвищення рентабельності виробництва, а разом з тим й ефективності діяльності підприємства запропоновано розширення можливостей виробничих ліній. Результати аналізу ефективності діяльності підприємства засвідчили, що одночасно зі зростанням рівня зносу основних фондів відбувалась їх інтенсивна заміна. З'явився новий асортимент продукції – прокатні шайби. З огляду на прибутковість виробництва даного виду продукції було розроблено інвестиційний проект, основною метою якого є збільшення рентабельності виробництва прокатних шайб.

11. Метою розробки інвестиційного проекту є створення індивідуальних ліній для виробництва прокатних шайб. Встановлено що за три роки існування проекту NPV буде становити 1439,2 тис. грн, а рентабельність інвестицій 131,9%. При цьому реалізація проекту дозволить вивільни кошти витрачені на трудові ресурси, що має на меті знизити собівартість отриманої продукції.

12. З метою підвищення ефективності діяльності підприємства було запропоновано загальне зниження витрат шляхом заміщення постачальників послуг закордонного перевезення. Запропоновано купівля одного тягача з трейлером в лізинг, що дасть можливість знизити видатки на 832,7 тис. грн вже у першому році з реалізації проекту.

13. З метою деталізації аналізу залежності чистого прибутку ТОВ “Техпоставка” від ендогенних факторів побудовано регресійну модель. Показником від якого залежить чистий прибуток встановлено рентабельність продукції (ROS), яка розраховується як відсоткове співвідношення частки виручки від реалізації до собівартості реалізованої продукції. Визначено, що за підвищення рентабельності продукції ТОВ “Техпоставка” на 1% спостерігається збільшення чистого прибутку на 184,8 тис. грн. Подібна залежність є статистично значущою згідно F критерію та виконується в 99,79% випадків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амбарчян М. С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М. С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. КНЕУ ім.. Вадима Гетьмана. – 2016. – № 20. – С. 236-244
2. Аналіз економічної ефективності виробництва нового виду виробу / І.М. Погорелов // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 45(1266).- С. 118-123 .  
Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461
3. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. К.: КНЕУ, 2015. 783 с.
4. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник / О. Я. Базилінська. – 2-ге вид.. – К.: ЦУЛ, 2011. – 328 с.
5. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Анализ финансовой отчётности // Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice. — 10-е изд./Пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева. — СПб.: Питер, 2007. — С. 131. — 960 с. — ISBN 5-94723-537-4.
6. Войцеховська Ю. В. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Ю. В. Войцеховська, В. В. Войцеховська, А. Л. Висоцький. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14100/1/7\\_42-8\\_Vis\\_725\\_Ekonomika.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14100/1/7_42-8_Vis_725_Ekonomika.pdf)
7. Гончаренко О.В., Самілик Т.М., Теслюк Ю.В. Інституціональні детермінанти розвитку інновацій в агропромисловому виробництві. Ефективна економіка. 2019. №12. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.16.
8. Григораш Т. Ф. Оцінювання рентабельності власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності / Т. Ф. Григораш // Ефективна економіка. – 2016. - № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 104 <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4793>

9. Дыбаль, С. В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие / С. В. Дыбаль – СПб. : Издательский дом «Бизнес - пресса», 2005. – 304 с.
10. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання / В. Я. Гавран, Х. Т. Середницька, 2016. - № 847. - С. 55-60. - URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/2744/visnyk2016-55-60.pdf>.
11. Економіка підприємства: Навчальний посібник / Ред. Л. М. Гаєвська. — Ірпінь 2001. — 145 с.
12. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. // Випуск №3. – 2016. – URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/33.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf)
13. Економічний аналіз. навч.посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.
14. Економічний аналіз. Підручник / За ред. проф. Меховича С.А., проф. Тимофеева В.М., доц. Погорелова І.М. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2009. – 752 с
15. Еремина Г. А. Ключевые показатели эффективности как инструмент управления организацией / Г. А. Еремина // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. №5. Том 7. – Режимдоступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/126EVN515.pdf>
16. Катан Л. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л. І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрноекономічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38 – 44.
17. Клинько Т. С. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства / Т.С. Клинько // Збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – С.168
18. Кобелев В. М., Слатін Д. Ю., Соколов К. Ю. Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.

Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 33.

19. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26 (1135). – С. 147-153.

20. Масленніков Є. І. Врівноважена система управління фінансовою стійкістю промислового підприємства / Є. І. Масленніков, А. І. Бутенко // Економічні інновації. – 2015. – Випуск № 59. – С. 228 – 240.

21. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

22. Олексів І. Б. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 209–214

23. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.

24. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: [http://confcontact.com/2014\\_04\\_25\\_ekonomika\\_i\\_menedgment/tom4/48\\_Paseka.htm](http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm)

25. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/94.pdf> (дата звернення 27.04.2019).

26. Пікало В.Ф. Визначення показника прибутків в системі статистики підприємств / В.Ф.Пікало // Статистика України. – 2007. – №1. – С. 34-37.

27. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах / Т. В. Романова // Електронне наукове



фахове видання "Ефективна економіка". – 2015. - №4 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>

28. Рубаха М.В. Теоретичні аспекти політики управління власним капіталом підприємства / М. В. Рубаха, О. А. Овчар // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2015. – Т. 20, Вип. 3. – С. 142 – 145

29. Рябенко Г. М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства / Г.М. Рябенко // всеукраїнський науково-виробничий журнал: інноваційна економіка. – 2012. – № 7. електронний ресурс. – режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_7/105.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf)

30. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 4-е изд. перераб. и доп. — Минск: Новое знание, 2006. — 688 с.

31. Сологуб С. Оптимізація джерел формування капіталу підприємств, як передумова досягнення ефективності господарювання / С. Сологуб, Н. Фідоренко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. – 2016. – Вип. 35. – С. 339 – 347.

32. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства / Т. П. Ткаченко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2014. - № 11. - С. 192-197.

33. Ткачик Л. П. Методи оптимізації структури позикового капіталу підприємства / Л. П. Ткачик, В. В. Пфайфер // «Молодий вчений» – 2015. – № 12 (27). – Частина 2. – С. 173 – 176.

34. Управління фінансами суб'єктів господарювання в умовах глобальної трансформації : монографія / За ред. І. С. Гуцала. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 484 с.

35. Уткіна Ю. М. Веретельник Р. Г. Чинники забезпечення економічної ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. Вип. 50. С. 273-277.

36. Чорна Л.О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства // Ефективна економіка. – 2013. - № 1. –112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1997&p=2>.

37. Шевчук Н. Капітал підприємства : формування та ефективність функціонування / Н. Шевчук // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 5 – 6. – С. 39 – 43.

38. Школьник І. О. Теоретичні підходи до трактування поняття капіталу підприємства та його структури на сучасному етапі розвитку науки / І. О. Школьник, А.С. Безбабіна // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 4 (30). – С. 24 – 28.

39. Шнипко О.В. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки. Економіка України. 2005. № 7. С. 23–35.

40. Юрій С. М. Резервний капітал як джерело формування власного капіталу / С. М. Юрій // Інноваційна економіка: Всеукраїнський наукововиробничий журнал. – 2013. – № 1(39). – С. 230 – 233.

41. Янковий А.Г. Дослідження чутливості прибутку підприємства за допомогою граничного аналізу / А.Г. Янковий, Г.В. Кошельок, В.В. Куперман // Південноукраїнський правничий часопис. – Одеса: ОДУВС, 2009. – № 21. – С. 253–255. 62.

42. Янковий А.Г. Фактори формування прибутку підприємств / Янковий А.Г., Кошельок Г.В. // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. статей. / Ред. Зверяков М.І. та ін. Вип. 43. – Одеса: ОДЕУ. – 2011. – С. 298- 305.

43. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз: зб. наук, праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов, ред.) та ін. - Тернопіль: - Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2015. - Вип. 10.-Ч. 4.-С. 439-445.

44. Faltejskova O., Dvorakova L., Hotovcova B., 2016, Net Promoted Score Integration into the Enterprise Performance Measurement and Management System – A Way to Performance Methods Development, “E & M Ekonomie a Management”.

45. Goncharuk, A. G., 2014, Enterprise Performance Management: Conception, Model and Mechanism, “Polish Journal of Management Studies”, 4, 78-95.

46. Kaplan R., Norton D., 2000, Balanced Scorecard: Strategic Business Performance Measurement System, Praha: Management Press. NT Publishing

47. Zheng J, Fu Y, Tao J. Impact of the Covid-19 Epidemic on Consumption Economy and Countermeasures Analysis. Consumer economics, 2020, (4):1-9