

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

Розробка стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виконав: студент групи ПТБД-41(з)
спеціальності 076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність
Лехман Андрій Едуардович

Керівник: к.е.н., доцент кафедри
підприємництва, торгівлі
та прикладної економіки
Мацола Михайло Михайлович

Рецензент: к.е.н, доцент кафедри
економічної кібернетики
Судук Наталія Василівна

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Економічна сутність поняття розвиток підприємства	5
1.2. Показники вимірювання розвитку підприємства.....	12
1.3. Класифікація ресурсів, витрат і результатів під час оцінювання розвитку підприємства	19
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
2.1. Особливості господарської діяльності підприємства ТзОВ «СИЛУР-ІФ».....	27
2.2. Ключові тенденції та показники діяльності ТзОВ «СИЛУР-ІФ».....	30
2.3. Виклики та можливості зростання прибутковості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» в сучасних умовах.....	42
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
3.1. Напрями покращення розвитку підприємства.....	51
3.2. Впровадження нових технологій та розвиток персоналу підприємства....	57
3.3. Оцінка запропонованих заходів з покращення розвитку підприємства....	60
РОЗДІЛ 4. СИСТЕМА ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "СИЛУР-ІФ"	66
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	73

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкових відносин зростає відповідальність підприємств у прийнятті рішень щодо розвитку їх виробничо-господарської діяльності. Розвиток підприємства дає змогу отримати додаткові конкурентні переваги, покращити якість продукції та досягти максимальних результатів при оптимальних витратах. Оптимізація роботи всіх ланок підприємства та гнучкості управління розподілом матеріальних запасів відповідно до структури виробничого процесу сприяють зростанню ефективності діяльності підприємства.

Дослідження ефективності діяльності та розвитку підприємств підтверджується численними працями українських науковців, таких як Андрійчук В.Г., Богданович О.Г., Гетьманський В.О., Говорушко Т.А., Косянчук Т.Ф., Краснокутська Н.С., Отенко В.І., Панчук А.С., Шепеленко М.П., Шляга О.В., Шматковська Т.О. Запропонована в дослідженнях система аналізу дозволяє оптимізувати та зменшити втрату ресурсів та надати підприємству інструменти для підвищення прибутковості й розвитку. Це забезпечення можливості прийняття оперативних управлінських рішень в усіх аспектах діяльності підприємства.

Питання розвитку підприємства є досить добре дослідженими в наукових працях. Але на практиці для забезпечення розвитку окремо взятого суб'єкта господарювання необхідно чітко знати потреби в устаткуванні, матеріалах, чисельності робітників для випуску продукції у встановлених обсягах та відповідно до вимог якості. Для цього необхідно досягнути економічно ефективної діяльності, при якій після реалізації продукції та сплати всіх обов'язкових платежів і податків на підприємстві залишається чистий прибуток для реінвестування в подальший розвиток.

Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі є діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю «СИЛУР-ІФ».

Предметом дослідження є процеси діяльності та розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо покращення розвитку підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішено такі завдання:

- досліджено теоретичні основи розвитку підприємства;
- проаналізовано показники та фактори, що впливають на розвиток підприємства;
- проведено оцінку діяльності підприємства;
- розроблено заходи щодо покращення розвитку підприємства;
- проведена оцінка запропонованих заходів з покращення розвитку підприємства;
- досліджено стан охорони праці на підприємстві.

У даній кваліфікаційній роботі при написанні використовувались такі методи дослідження: аналізу, синтезу, порівняльний, статистичний, економіко-математичні методи.

Інформаційною базою для дослідження є законодавча та нормативно-правова база, праці вітчизняних та закордонних учених, монографії, наукові матеріали, практичні матеріали для конференцій, журналів, дані фінансової та бухгалтерської звітності Товариства з обмеженою відповідальністю «СИЛУР-ІФ».

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, 4 розділів, висновків, списку використаних джерел з 71 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.

1.1. Економічна сутність поняття розвиток підприємства.

Розвиток підприємства характеризується підвищенням продуктивності праці, ефективним використанням виробничих потужностей, сировинних і матеріальних ресурсів, досягненням позитивних результатів при мінімізації витрат. Розвиток підприємства та економічна ефективність - поняття, які належать до важливих категорій, вони тісно пов'язані між собою.

Економічний ефект - це корисний результат, виражений у вартісній формі. Зазвичай цим корисним результатом є прибуток, економія ресурсів або мінімізація витрат. Економічні ефекти є абсолютними величинами і залежать від масштабу виробництва та економії витрат [31].

Розвиток підприємства - це співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами праці і ресурсів. Він залежить не тільки від економічного ефекту, але й від витрат і ресурсів, які привели до цього ефекту. Тому розвиток підприємства є відносною величиною, що виникає в результаті порівняння ефекту з витратами і ресурсами.

Результат діяльності - це результат використання або застосування ресурсів. Ресурси підприємства включають основні фонди, оборотний капітал і персонал, які необхідні для забезпечення виробничого процесу [23].

Витрати - це частина ресурсів, спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), яка формує собівартість продукції (робіт, послуг). Витрати включають амортизацію, заробітну плату та вартість матеріально-технічних ресурсів, використаних у процесі виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), які включаються до виробничої собівартості.

Розвиток підприємства визначається низкою показників. Великі суми прибутку можна отримати наприклад на основі ективної роботи працівників та сучасних методів організації виробництва з використанням, сучасних технологій [40]. Механізм розвитку підприємства представлено на рисунку 1.1.

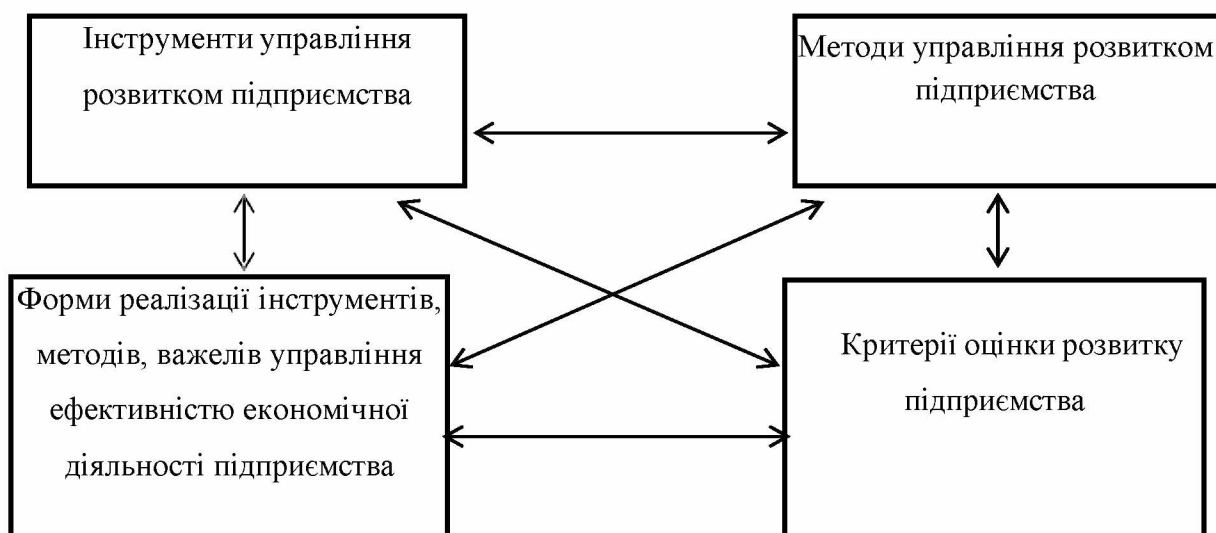


Рисунок 1.1. Механізм розвитку підприємства.

З рисунка 1.1 видно, що всі складові механізму розвитку підприємства взаємопов'язані і впливають один на одного. Без ефективного використання одного з них не можна ефективно використовувати інші [5].

Економічний розвиток підприємства відображає ступінь використання ресурсів і віддачу від витрат, що визначається співвідношенням між досягнутими результатами і використаними ресурсами або понесеними витратами. Таким чином, економічну ефективність виробництва можна визначити як відношення результатів до витрат (ресурсів). Допустимим є і зворотне співвідношення, тобто співвідношення витрат (ресурсів) до результатів [17].

Розвиток підприємства в кінцевому підсумку виражається в зростанні продуктивності праці. Тому рівень продуктивності праці є критерієм економічної ефективності виробництва.

Основними завданнями аналізу ефективності є

- оцінка економічної ситуації;
- виявлення факторів, обґрунтування та причин ситуації, що склалася;
- підготовка та обґрунтування управлінських рішень;
- виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

Ефективність виробництва класифікується за:

а) наслідками:

- економічна;
- соціальний;
- екологічна;

б) за місцем отримання ефекту:

- економічні;
- галузеві.

в) ступінь збільшення (повторюваності):

- первинний (одноразовий ефект);
- ступінь збільшення (повторення): первинний (одноразовий ефект),

вторинний (повторюваний).

г) мета визначення:

- абсолютний (відображає загальну величину ефекту або величину на одиницю витрат чи ресурсів);
- порівняльна (при прийнятті економічних чи інших рішень, коли з кількох альтернативних варіантів обирається найкращий) [26].

Економічна ефективність відображається через низку вартісних показників, які характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. До таких показників належать обсяг наданих послуг, обсяг отриманого прибутку, рентабельність, економія ресурсів та продуктивність праці.

Економічна ефективність характеризує ефективність відтворення суспільного продукту в цілому, або власне виробничого процесу, взятого в цілому, і включає ефективність виробництва, розподілу, обігу та споживання

суспільного продукту.

Слід розрізняти ефекти першого порядку та мультиплікативні ефекти. Таке розмежування видів ефективності необхідне, оскільки, після впровадження різних заходів можуть спостерігатися як одноразові, так і мультиплікативні ефекти. Абсолютна ефективність характеризує загальний прибуток, отриманий підприємством в результаті його діяльності за певний період часу. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих варіантів ведення бізнесу та вибору найкращого з них [46]. Процес управління економічною ефективністю підприємства проілюстровано на рисунку 1.2. Рисунок 1.2 показує, що процес управління економічною ефективністю підприємства складається з низки взаємопов'язаних процесів та ілюструє ієрархію.

Для кожного підприємства бажаним є покращення розвитку всіх структурних підрозділів, що в цілому призводить до підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.



Рис. 1.2. Процес управління економічною ефективністю діяльності підприємства.

Принципи ефективності можуть бути використані для розробки критеріїв оцінки для всіх видів цілей (економічних, соціальних, технологічних та екологічних).

Кожне підприємство визначає асортимент продукції, яку воно буде виробляти і продавати, ринки або сегменти ринків, на які воно вийде з цією продукцією, яку технологію воно буде використовувати для виробництва і продажу своєї продукції, яка структура ресурсів необхідна і як воно буде розподіляти свої трудові, матеріальні та фінансові ресурси, зокрема, якість і технічні характеристики своєї продукції, ефективність виробництва і продажів. Приймаються рішення з цілої низки питань, наприклад, яких показників підприємство має досягти за певний проміжок часу, в тому числі і за обсягами виробництва [11].

З багатьох напрямків діяльності підприємства слід виділити ті, які вважаються стратегічними. Їх можна визначити за кінцевими цілями, які ставить перед собою підприємство. На основі досвіду українських і зарубіжних компаній та узагальнень з різних літературних джерел розроблені і використовуються на практиці такі основні системи цілей для суб'єктів господарювання:

1. Економічні цілі: передбачають завоювання та утримання певної частки ринку як для окремого продукту, так і для всіх продуктів, максимізацію прибутку, покриття витрат доходами, зменшення збитків, збільшення обороту тощо. Для того, щоб оцінити досягнення цих цілей, необхідно вибрати показники економічної раціональності діяльності компанії, а найважливішим вираженням відносних показників ефективності в таких випадках є відношення результатів до загальних ресурсів або витрат.

2. Технологічні цілі: підвищення якості продукції, що випускається, підвищення технічного рівня обладнання, техніки і технології.

3. Соціальні цілі: наприклад, скорочення робочого часу, поліпшення соціального забезпечення в старості, гарантії зайнятості.

4. Екологічні цілі: запобігання шкоді навколишньому середовищу, наприклад, зменшення забруднення води та повітря, зменшення та переробка відходів, усунення шуму [35].

Здійснення господарсько-фінансової діяльності відповідно до цих цілей залежить не тільки від вимог економічної, технічної, соціальної та екологічної раціональності, а й від їх поєднання. На більшості підприємств (переважно комерційних) принцип економічної раціональності є домінуючим. Основною метою таких підприємств є максимізація прибутку. Однак у цьому випадку поряд з економічною ефективністю (раціональністю) знаходять своє відображення соціальна, технологічна та екологічна раціональність, хоча вони є критеріями нижчого порядку [51].

З чотирьох типів раціональності, описаних вище, принцип ефективності використовується для оцінки досягнення всіх цілей, включаючи всі чотири типи. Підприємства повинні використовувати всі доступні їм обмежені засоби для прийняття рішень, які забезпечують, наскільки це можливо, досягнення всіх типів цілей.

Забезпечення прибутковості підприємства є першочерговою метою серед багатьох, але це не означає, що інші цілі є неважливими. Досягнення кожної з них має бути прораховане і забезпечене вирішенням відповідних завдань у найближчій і довгостроковій перспективі. При цьому не слід забувати, що інші цілі можуть бути досягнуті, якщо компанія отримує прибуток від своєї господарської діяльності. Саме прибуток в першу чергу використовується для генерування коштів на розвиток компанії. Наведені вище положення дозволяють виділити три різні типи концепцій ефективності [16].

Ефективність господарської діяльності підприємства визначається отриманими результатами (в процесі цієї діяльності) і відображає досягнення цілей розвитку (виражається в збільшенні частки ринку, вираженої в досягнутому обсязі продажів продукції і прибутку як ефекту) і конкурентного успіху на ринку (виражається в якості продукції і цінах, за якими можлива

реалізація).

Ефективність використання окремих видів ресурсів характеризується відношенням обсягу виробництва або прибутку, отриманого від господарсько-фінансової діяльності, до відповідного обсягу ресурсів (витрат на оплату праці того чи іншого виду, використання основних фондів або оборотного капіталу). Таким чином, кінцевим результатом діяльності підприємства є обсяг виробництва або обсяг реалізованої продукції, з ефектом у вигляді прибутку [63].

Використані ресурси - це реальний капітал, що вимірюється у вартісному вираженні і включає вартість основних фондів та оборотного капіталу. Спожиті ресурси - це поточні витрати живої та уречевленої праці у формі витрат на виробництво та реалізацію продукції. Ресурсний і витратний методи побудови системи показників економічної ефективності не суперечать один одному, а навпаки, такий підхід до їх визначення дозволяє глибше вивчити динаміку показників ефективності, виявити резерви і намітити конкретні шляхи їх підвищення [62].

Ефективність виробництва товарів - це використання мінімальних ресурсів для виробництва заданої кількості товарів або послуг, зменшення витрат на одиницю продукції (робіт, послуг). Другий показник ефективності є міжгалузевим і використовується для оцінки ефективності галузей, різних секторів та економіки країни в цілому.

Ефективність в економіці є відтворювальною категорією. В результаті руху продуктів по стадіях відтворення відбуваються економічні відносини з приводу ефективного використання ресурсів для досягнення кінцевого результату. Тому, безумовно, існує потреба у дослідженні ефективності стосовно відтворення в цілому та окремих його стадій на рівні всіх галузей національної економіки та економічних агентів.

Ефективна діяльність підприємств сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва. Вона досягається тоді, коли неможливо реорганізувати використання ресурсів таким чином, щоб зменшити випуск

одного продукту без збільшення випуску іншого. Іншими словами, для досягнення ефективності необхідно унеможливити отримання ресурсів або обмін продуктами між споживачами. Це в теорії, а на практиці такої ситуації досягти неможливо [33].

У будь-якій національній економіці існують невичерпні резерви підвищення ефективності на всіх рівнях управління, як на підприємствах, так і в галузі. Якщо в аналізованому періоді ці показники змінилися в бік підвищення ефективності порівняно зі значеннями попереднього періоду, це свідчить про те, що підприємства ефективно працюють у цьому напрямку. Також існують можливості для подальшого зростання за рахунок структурних змін в економіці, використання ресурсів, впровадження нових технологій, підвищення якості сировини. Тому перед підприємством постає проблема використання наявних можливостей (на певному рівні розвитку) для підвищення ефективності управління ресурсами, розподілу, обміну та споживання готової продукції (товарів і послуг) [42].

Сприяння ефективному використанню та заощадженню ресурсів має першочергове значення. Діяльність організації як суб'єкта господарювання складається з окремих процесів (постачання, виробництво, збут та інвестування). Тому структурний підрозділ підприємства, який управляє цими процесами, можна вважати центром відповідальності за їх виконання.

1.2. Показники вимірювання розвитку підприємства.

Неможливо оцінити діяльність підприємств та їх економічну ефективність за допомогою лише одного показника. Характерні риси та особливості різних видів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємств зумовлюють розмаїття індикаторів. Проблема використання цих показників полягає в тому, що не існує універсального показника, за яким можна було б зробити однозначний висновок про успішність чи неуспішність діяльності підприємства. Тому на практиці завжди використовується система взаємопов'язаних індикаторів для оцінки та відображення різних аспектів

господарської діяльності [69].

Індикатор - це ознака, що характеризує один з аспектів явища або поведінки, його кількісні або якісні характеристики, або ступінь досягнення поставленого завдання. У нашій країні наука і практика сформували систему економічних, фінансових і статистичних показників і розробили методи їх розрахунку та обліку, які були розраховані на централізовану планову систему управління.

З переходом до ринкових відносин ця система показників зазнала і зазнає певних змін, як з точки зору їх розрахунку та обліку, так і з точки зору їх ролі в обґрунтуванні прийняття рішень. Наприклад, якщо в умовах планової економіки важливу роль в оцінці діяльності підприємства відігравали такі показники, як виконання плану, випуск товарної і валової продукції, то в ринкових умовах на перший план виходять такі показники, як обсяг продажів, прибуток, рентабельність і низка оптимізаційних показників. Оскільки виробництво стало більш орієнтованим на задоволення попиту, важливість оцінки різних варіантів задоволення попиту різко зросла [12].

Виходячи з вимог ринку, всі показники можна розділити на:

- оціночні показники: вказують на рівень досягнення або потенційний розвиток певного виду діяльності або результату;
- вартісні індикатори: вказують на рівень витрат, понесених при здійсненні різних видів діяльності.

Цей поділ є досить умовним і залежить від мети аналізу. Залежно від мети аналізу, показники можуть бути виражені у вигляді абсолютних, відносних або середніх величин. Також розрізняють структурні індикатори та індикатори зростання.

Абсолютні показники можуть бути грошовими або натуральними. У ринковій економіці основна увага приділяється вартісним показникам, які визначаються характером співвідношення між товарами і грошима. Абсолютні показники вказують на рівень розвитку підприємства, досягнутий за певний період часу. До таких показників відносяться оборот (обсяг реалізації),

загальний і частковий оборот, загальний і частковий прибуток, дивіденди, витрати на виробництво і реалізацію продукції, основні та оборотні виробничі фонди, статутний капітал, зобов'язання та інші [26].

Відносні показники визначаються як співвідношення абсолютних показників, що показують співвідношення одного показника до іншого, або співвідношення різних показників. Процедура оцінки полягає в порівнянні звітних значень з базовими цільовими значеннями, середніми значеннями попереднього періоду, звітними значеннями попереднього періоду, середньогалузевими показниками, показниками конкурентів.

Показники структури витрат, капіталу та доходів показують частку окремих елементів у загальній вартості. Індикатори зростання показують зміни за певний період часу і можуть бути виражені у вигляді відносних або абсолютних показників. Наприклад, це зміни річного статутного капіталу, річного прибутку [41].

Таким чином, ми маємо справу з цілою низкою показників, деякі з яких можуть покращуватися, а деякі - погіршуватися в одному і тому ж випадку. Наприклад, збільшення прибутку від продажу в кредит (у випадку прострочення платежів) призводить до зменшення грошових коштів. У ринковому середовищі відстежуються такі показники, як оборот, обсяги продажів, капітал, чистий прибуток, активи, кількість акціонерів, виплачені дивіденди та експорт у відсотках від обороту [19].

Економічні показники ефективності виробництва подано на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 Економічні показники ефективності виробництва.

Системи показників використовуються для визначення ефективності господарської діяльності підприємства і класифікуються за такими ознаками

а) Методи вимірювання:

- натуральні;
- вартісний;
- змішаний метод.

б) Ступінь узагальнення:

- критерії економічної ефективності.

в) Період розрахунку:

- погодинний;
- щоденний;
- щомісяця.

г) Предмет дослідження:

- робоче місце;
- інноваційні проекти;
- інвестиційні проекти.

д) Предмет дослідження:

- витрати на персонал;
- матеріальні витрати;
- основні засоби;
- оборотні активи;
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові інвестиції [21].

У ринковому середовищі якість пропонованих продуктів і послуг має першорядне значення. Це сприяє збільшенню обсягів продажів, а отже, і прибутку.

Систематичний і комплексний аналіз розвитку підприємства дозволяє:

- швидко, якісно і професійно оцінити ефективність господарської діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів;
- точно і своєчасно виявити і врахувати фактори, що впливають на

отриманий прибуток за видами вироблених товарів і наданих послуг; і

- визначати витрати виробництва (собівартість продукції) і тенденції їх зміни, що є важливим для формування цінової політики підприємства;

- знайти оптимальні шляхи вирішення проблем компанії та зробити її прибутковою в найближчому та віддаленому майбутньому [33].

Розглядаючи індикатори, слід зазначити, що кожна галузь бізнесу повинна мати свої власні індикатори (часто не використовувані в інших галузях) щодо ринку. Наприклад, у багатьох секторах деревообробної промисловості ступінь глибини переробки сировини, використання вторинної сировини та відсоток використання біомаси є дуже важливими для зниження собівартості продукції.

Однією з основних вимог роботи в ринковій економіці є беззбитковість господарської та іншої діяльності підприємства, покриття власних витрат власними доходами та забезпечення постійної рентабельності капіталу. Ефективність є складною категорією, яка формується в організаціях (наприклад, на підприємствах) під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, таких як економічні, правові та соціальні. Ця ситуація, а також те, що ефективність може проявлятися в різних формах (наприклад, ефективність господарської діяльності підприємства, ефективність використання різних ресурсів, ефективність виробництва тощо), є причиною того, що для її кількісної оцінки використовуються різні показники. Їх упорядкування та розташування, наприклад, від узагальнюючих показників ефективності до конкретних показників ефективності, формує певну систему показників [26].

Основним принципом, що формує систему показників ефективності та виражає їх сутність на всіх рівнях управління економікою (країни, галузі, суб'єкта господарювання), є співвідношення між кінцевими результатами (доходом, валовим внутрішнім продуктом, обсягом виробництва, реалізації) і ефектами (прибутком) та застосованими і спожитими ресурсами (в цілому або за окремими видами).

Коефіцієнти можуть бути розраховані різними способами. Якщо показники ефективності визначаються як відношення результатів у вигляді випуску (продажу) або ефекту (прибутку) до ресурсів або витрат, то основна увага повинна бути зосереджена на їх максимізації. При використанні зворотних показників у вигляді співвідношення ресурсів або витрат до обсягів продукції (продажів) або ефектів (прибутку) важливо їх мінімізувати [14].

Практичне використання систем показників економічної ефективності в різних галузях включає:

- орієнтація підприємства на інтенсивний розвиток і досягнення більш високих рівнів ефективності в динаміці;
- виявлення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємств на основі науково-технічного прогресу, впровадження сучасних технологій і поліпшення організації виробництва;
- створення дієвих механізмів підвищення ефективності [18].

Як узагальнюючий показник ефективності господарської діяльності підприємства слід використовувати відношення ефекту у вигляді обсягу реалізованої продукції або прибутку до сукупних ресурсів, включаючи середньорічну вартість основних і оборотних коштів або до сукупних витрат на виробництво чи реалізацію продукції. Основними показниками, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства є прибуток і рентабельність.

Метою аналізу фінансових результатів є виявлення шляхів і можливостей їх зростання та підвищення якості обслуговування клієнтів. В ході аналізу оцінюється стан валового доходу, прибутку і рентабельності підприємства, вивчається динаміка і вплив факторів на фінансові результати. Одним з основних завдань аналізу є вивчення і мобілізація резервів зростання підприємства, підвищення стимулюючої ролі доходів і прибутку в результатах господарської та іншої діяльності підприємства.

Комплексний економічний аналіз - це аналіз окремих найважливіших аспектів господарської діяльності підприємства або його діяльності на основі

системного підходу.

Системний підхід до проведення комплексного економічного аналізу передбачає певну послідовність взаємопов'язаних і взаємозалежних показників для всебічного охоплення. Одним з основних завдань комплексного економічного аналізу є визначення ефективності господарської діяльності підприємства.

Системний підхід дозволяє більш глибоко вивчити досліджуване підприємство і скласти про нього повне уявлення. Системний підхід до економічного аналізу спрямований на розробку науково обґрунтованих варіантів вирішення конкретних проблем, а також на вибір найбільш доцільних управлінських рішень для досягнення поставлених цілей [39].

При виборі методики проведення комплексного економічного аналізу можна використовувати два підходи:

– перший підхід (коли результати господарської діяльності аналізованого підприємства можуть бути представлені у вигляді системи показників);

– другий підхід (коли результати господарської діяльності можуть бути охарактеризовані одним вільним і комплексним показником) [32].

На практиці при проведенні комплексного аналізу ці два підходи найчастіше використовуються одночасно. Для комплексного економічного аналізу діяльності комбінація показників, що використовуються, може змінюватися залежно від поставлених цілей.

Відносні показники здебільшого використовуються для визначення ефективності роботи структурних підрозділів підприємства, але в ході аналізу при розрахунку критеріїв увага переважно звертається на динаміку показників. Наприклад, якщо в якості критерію використовується фактичне виконання показника в першому звітному періоді, його можна порівняти зі значенням у наступному звітному періоді. Показник з найкращими показниками використовується як еталонний. Така методологія дає можливість досліджувати рівень ефективності [48].

1.3. Класифікація ресурсів, витрат і результатів під час оцінювання розвитку підприємства .

При розрахунку економічної ефективності результати порівнюються з вартістю ресурсів, залучених до економічного обороту або споживання. Тому достовірність оцінок ефективності значною мірою залежить від правильного визначення вартості та цінності різних ресурсів. Ресурси - це фактори виробництва, залучені в економічний обіг і перебувають у власності підприємства в певний момент часу. Ресурси підприємства включають виробничі та фінансові ресурси [17].

Витрати - це частина ресурсів, яка споживається в процесі виробництва та реалізації продукції (формує собівартість продукції). Залежно від частоти виникнення витрати можна поділити на одноразові та поточні. Поточні витрати - це постійні матеріальні та трудові витрати, необхідні для виробництва товарів і послуг протягом року.

Одноразові витрати - це накопичені кошти, матеріально-технічні засоби (інвестиції), необхідні для розширення і відтворення виробничих фондів або технічного вдосконалення виробництва протягом декількох років. На відміну від поточних витрат, які, як правило, вступають в дію протягом року, одноразові витрати вступають в дію через певний проміжок часу, як правило, більше року, після введення виробничих потужностей в експлуатацію. Одноразові витрати можна розділити на передвиробничі витрати та капітальні витрати. Передвиробничі витрати використовуються для проведення різних досліджень і розробок [53].

Капітальні витрати використовуються для створення технічної бази проекту (витрати на обладнання, будівельні, монтажні роботи). Класифікація витрат і ресурсів у практиці є універсальною і виокремлює такі основні види витрат і ресурсів:

- витрати на персонал (робочий час, заробітна плата);

- матеріальні витрати (сировина, матеріали, паливо, енергія);
- виробничі активи (основні фонди, оборотні фонди, оборотні кошти);
- капітальні витрати, інвестиції (витрати на розширення та відтворення основних фондів і на приріст оборотних активів);
- природні ресурси (земля, мінеральні ресурси, деревина, вода);
- інформаційні ресурси (знання, результати досліджень, винаходи, раціоналізаторські пропозиції);
- час як економічна категорія (робочі періоди, виробничий час, умови інвестування, інновації, впровадження нових технологій) [37].

Сутність економічної ефективності конкретизується на основі категорій економічного ефекту (результату), витрат і ресурсів, а також їх критеріїв. Реальність інформації про рівень ефективності найбільш тісно пов'язана з класифікацією та формою вираження економічних ефектів. Для оцінки економічних ефектів зазвичай використовують три групи показників: кількісні результати, кінцеві результати та соціальні результати [14].

Кількісні показники економічних ефектів є вихідними і включають натуральні та вартісні показники, що відносяться до кількості виробленої продукції та послуг: випуск продукції в натуральному еквіваленті, валова продукція, товарна продукція, будівельно-монтажні роботи, нормативні витрати на переробку.

Наступна група показників ефективності відображає кінцеві результати виробничо-господарської діяльності на різних рівнях управління, задоволення потреб ринку та якісну структуру виробництва. До них належать доходи, продукція, прибуток, економія витрат, обсяг реалізованої продукції у відповідних цінах, введення в дію виробничих потужностей і фондів, якість продукції та послуг [14].

Соціальні результати відіграють важливу роль в оцінці ефективності виробництва, оскільки відображають відповідність результатів виробничо-господарської діяльності соціальним цілям суспільства і колективу,

пріоритетам людського (індивідуального) фактора в економічному розвитку. Соціальні результати - це все, що має відношення до життя людей, як у виробничій сфері, так і в інших галузях.

Економічні інтереси виробників тісно пов'язані з соціальними результатами; чим вищі економічні результати, тим вищі соціальні результати, і навпаки. Соціальні результати відображаються в таких показниках, як підвищення рівня життя (заробітна плата, реальний дохід, рівень життя, житло, охорона здоров'я, загальна освіта, підвищення професійного рівня працівників), вільний час та ефективність його використання, умови праці (зниження травматизму, плинність кадрів, зайнятість), стан навколишнього середовища та вплив виробництва на екологічну ситуацію в країні та регіоні [44].

Слід зазначити, що соціальні результати та їхній вплив на економічні результати не завжди піддаються точному кількісному вимірюванню і широко оцінюються опосередковано або шляхом ранжування цілей. Залежно від обсягу ресурсів і витрат розрізняють часткові показники, які відображають ефективність використання окремих видів ресурсів і витрат, та загальні показники, які відображають ефективність використання всіх видів ресурсів і витрат.

Залежно від методу розрахунку показники ефективності поділяються на вартісні та ресурсні. Розрахунок ресурсних показників ефективності передбачає обсяг ресурсів підприємства, залучених до господарського обороту, тоді як розрахунок вартісних показників ефективності передбачає обсяг витрат ресурсів, здійснених під час реалізації оцінюваного об'єкта. Залежно від напрямку дії розрізняють показники потужності та показники доходу. Показники потужності відображають, скільки ресурсів і витрат припадає на одиницю продукції, і визначаються відношенням кількості ресурсів і витрат до вартості продукції, що випускається. І навпаки, показники ефективності визначаються шляхом ділення вартості продукції на витрати [52].

Всі економічні показники господарської діяльності підприємства базуються на технічному та організаційному рівні виробництва, тобто на якості продукції та обладнання, що використовується, прогресивності технологічних процесів, технічній та енергетичній ефективності праці, ступені концентрації, кооперування та комбінування, тривалості виробничого циклу та ритмічності виробництва, рівні організації виробництва та управління. Технічні аспекти виробництва безпосередньо не є предметом економічного аналізу. Однак економічні показники вивчаються в тісному взаємозв'язку з технологією виробництва та його організацією.

Всі явища і процеси господарської діяльності підприємств взаємопов'язані. Одні пов'язані безпосередньо, інші - опосередковано. Наприклад, на обсяг валової продукції безпосередньо впливають такі фактори, як чисельність працівників та рівень продуктивності праці. Всі інші фактори впливають на цей показник опосередковано. Кожен показник ефективності залежить від великої кількості різноманітних факторів. Чим більш детальним буде дослідження впливу факторів на значення результативного показника, тим точнішими будуть результати аналізу та оцінки якості роботи підприємства. Узагальнюючі показники формуються під впливом конкретних економічних та інших факторів [62].

Фактор - це елемент або причина, що впливає на даний показник або декілька показників. У цьому сенсі економічні фактори є об'єктивними, як і економічні категорії, які відображає показник. З точки зору впливу фактора на явище або показник виділяють фактори першого, другого, та n-го порядку. Розмежування понять "індикатор" і "фактор" є умовним. Це пов'язано з тим, що практично будь-який індикатор можна розглядати як фактор для іншого індикатора вищого порядку, і навпаки. Від об'єктивно зумовлених факторів слід відрізняти суб'єктивні способи впливу на показники, тобто організаційно-технічні заходи [51].

Фактори в економічному аналізі можна класифікувати за різними критеріями, вони можуть бути загальними, тобто такими, що впливають на

багато показників, або специфічними для кожного показника. Загальність багатьох факторів пояснюється взаємозв'язками і взаємозалежностями, які існують між окремими показниками.

З огляду на завдання аналізу результативності, важливо класифікувати фактори та розділити їх на внутрішні (які можна поділити на основні та неосновні) та зовнішні. Внутрішні основні фактори - це ті фактори, які визначають результат діяльності компанії. Внутрішні фактори визначають роботу виробничого колективу. До них відносяться структурні зміни в асортименті продукції, порушення господарської та технічної дисципліни тощо. Зовнішні фактори - це ті, що не залежать від діяльності виробничого колективу, але кількісно характеризують рівень виробництва та використання фінансових ресурсів підприємства [64].

Разом з тим, у багатьох випадках, внаслідок розвитку виробничих зв'язків і відносин, на результати діяльності кожного підприємства суттєво впливає діяльність інших підприємств, наприклад, рівномірність і своєчасність постачання товарів, якість, витрати, кон'юнктура ринку та інфляційні процеси.

Зміни у спеціалізації та виробничій кооперації часто впливають на результати діяльності підприємств. Ці фактори є зовнішніми. Хоча вони не характеризують зусилля конкретного колективу, їх вивчення дозволяє точніше визначити вплив внутрішніх факторів і, таким чином, повніше виявити внутрішні резерви виробництва [2].

Для того, щоб правильно оцінити результати діяльності компанії, фактори необхідно додатково розділити на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні фактори не залежать від волі та бажань людей, як у випадку зі стихійними лихами. На відміну від об'єктивних, суб'єктивні фактори залежать від діяльності окремих осіб, компаній, організацій та установ. Фактори також можна поділити на загальні та специфічні. До загальних належать ті, що діють у всіх галузях економіки. Специфічні фактори - це ті, що діють в умовах конкретного сектору економіки або підприємства. Такий поділ факторів

дозволяє повніше врахувати специфіку окремих підприємств і галузей та точніше оцінити результати їхньої діяльності [19].

За терміном впливу на результати виробництва фактори можна поділити на постійні та змінні. Постійні фактори безперервно впливають на досліджуване явище протягом усього часу. Вплив змінних факторів проявляється циклічно, наприклад, з освоєнням нового обладнання, нових видів продукції, нових технологій виробництва тощо.

Поділ факторів на інтенсивні та екстенсивні є дуже важливим для оцінки результатів діяльності компанії. До екстенсивних факторів належать ті, що пов'язані з кількісним, а не якісним зростанням показників діяльності. Інтенсивні фактори характеризують інтенсивність зусиль і праці у виробничому процесі.

Інтенсивні фактори мають бути пріоритетними, але не слід недооцінювати переваги екстенсивних факторів. Для компанії може бути вигідніше придбати додаткові виробничі потужності або найняти більше працівників, ніж модернізувати виробництво. Комплексний економічний аналіз може допомогти обрати найкращий спосіб оптимізації бізнесу. Передовий досвід у таких сферах, як діагностика та економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств, часто використовується для розрахунку заходів щодо поліпшення розвитку підприємств та їхніх структурних підрозділів.

Коли аналіз має на меті виміряти вплив кожного фактора на результат економічної діяльності, їх можна поділити на кількісні та якісні, складні та прості, прямі та непрямі, а також вимірювані та невимірювані. Кількісні фактори - це ті, що відображають кількісну визначеність явища (наприклад, кількість працівників, обладнання тощо). Якісні фактори - це ті, що визначають внутрішню природу, характеристики та властивості досліджуваного об'єкта (наприклад, продуктивність праці) [31].

Більшість факторів, що досліджуються в аналізі, складаються з декількох компонентів. Однак деякі фактори неможливо розкласти на складові

елементи. З цієї точки зору фактори можна розділити на складні та прості (елементарні). Прикладом складного фактора є продуктивність праці, тоді як простим фактором є кількість робочих днів у звітному періоді.

Як зазначалося вище, деякі фактори мають прямий вплив на результативні показники, а інші - опосередкований. Відповідно, розрізняють фактори першого, другого, третього та наступних рівнів залежності. До факторів першого рівня належать ті, що безпосередньо впливають на показники ефективності.

Фактори, які опосередковано визначають результативні показники за допомогою факторів першого рівня, називаються факторами другого рівня, і те ж саме стосується і наступних. Кількість робочих днів на одного працівника та середньоденний виробіток є факторами другого рівня для загального обсягу виробництва.

До факторів третього рівня належать тривалість робочого дня та середньогодинний виробіток. Класифікація факторів на основі аналізу діяльності підприємства як госпрозрахункової одиниці та вдосконалення методів, що використовуються для аналізу цих факторів, може допомогти вирішити важливі проблеми. А саме, виключення ключових показників з-під впливу зовнішніх і другорядних факторів забезпечить те, що показники, які використовуються для оцінки розвитку підприємств і визначення рівня матеріального стимулювання, краще відображатимуть досягнення трудового колективу підприємства.

Творча цінність комплексної класифікації факторів полягає в тому, що вона може бути використана для моделювання господарської діяльності та всебічного дослідження нерозподіленого прибутку з метою підвищення ефективності виробництва.

Таким чином у розділі 1 детально розглянуто економічну сутність поняття ефективності діяльності підприємства. Ефективність виробництва визначається як комплексний показник результативності використання всіх виробничих ресурсів. Проаналізовано взаємозв'язок між економічною

ефективністю та економічною результативністю та перелічено основні питання для аналізу розвитку підприємства. Наведено класифікацію видів ефективності за різними критеріями.

Описано процес управління економічною ефективністю на підприємствах. Враховано економічні, технологічні, соціальні та екологічні цілі підприємств, а також роз'яснено різні поняття ефективності господарської діяльності, ефективності використання ресурсів та ефективності виробництва. Окреслено резерви підвищення ефективності на підприємствах та в економіці в цілому. Управління ефективністю розглядається як низка взаємопов'язаних процесів на різних рівнях.

Також детально розглядаються показники для вимірювання розвитку підприємства. Слід зазначити, що жоден показник не є універсальним і лише за допомогою системи взаємопов'язаних показників можна оцінити ефективність діяльності підприємства: а) за методами вимірювання, б) за ступенем узагальнення, в) за періодом розрахунку, г) за об'єктами дослідження та д) за суб'єктами дослідження. Автор детально зупиняється на абсолютних, відносних, структурних показниках та показниках зростання.

Підкреслюється важливість якості продукції та послуг, оскільки в ринковій економіці саме якість впливає на конкурентоспроможність та прибутковість. Перераховано переваги системного аналізу ефективності для прийняття управлінських рішень на підприємствах. Визначено сутність системного підходу та його переваги в комплексному економічному аналізі. Виділено два основні підходи до проведення комплексного аналізу - за допомогою системи показників та за допомогою одного узагальнюючого показника. Описано методику розрахунку критеріїв визначення ефективності діяльності структурних підрозділів організації на основі динаміки показників.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.

2.1. Особливості господарської діяльності підприємства

ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

ТзОВ "СИЛУР-ІФ" є приватним підприємством, створеним на основі приватної власності з правом найму працівників. Діє на принципах повної господарської та юридичної самостійності і самоокупності. Підприємство здійснює свою господарську діяльність відповідно до чинного законодавства України, зокрема Цивільного та Господарського кодексів.

Офіційне найменування компанії - Товариство з обмеженою відповідальністю "СИЛУР-ІФ" (скорочено ТзОВ "СИЛУР-ІФ"). ТзОВ "СИЛУР-ІФ" було зареєстровано у 2013 році. Статутний капітал становить 2 000 гривень.

Компанія є юридичною особою, має власну символіку та реквізити. Воно може створювати дочірні підприємства, укладати договори та співпрацювати з іншими суб'єктами господарювання в Україні та за її межами. Юридична адреса: ТзОВ "СИЛУР-ІФ" зареєстроване в міст Івано-Франківську.

Відповідно до Закону України "Про господарські товариства", вищим органом управління товариства з обмеженою відповідальністю є Загальні збори учасників. Оскільки є один єдиний засновник та учасник ТзОВ "СИЛУР-ІФ", її право голосу на Загальних зборах становить 100%. Таким чином, загальні збори учасників можуть приймати будь-які рішення щодо діяльності компанії, включаючи затвердження основних напрямків діяльності, внесення змін до статуту, призначення керівного органу та розподіл прибутку.

За структурою власності ТзОВ "СИЛУР-ІФ" є приватним підприємством без участі іноземного капіталу. За розміром - мале підприємство (менше 50 працівників та оборот менше 70 млн. грн.). Згідно з класифікацією видів діяльності, основним видом діяльності ТзОВ "СИЛУР-

ІФ" є виробництво виробів з деревини. Згідно з Номенклатурою промислової продукції (НПП), видами продукції ТзОВ "СИЛУР-ІФ" є тріска деревних порід.

У 2022 році виробництво склало майже 11 000 тонн, що на 15% більше, ніж у 2021 році. Співвідношення виробництва до реалізації також зросло: 58,1% у 2021 році, 62,0% у 2022 році та 100% у 2020 році. Однак той факт, що не вся продукція реалізується, свідчить про низьку ефективність продажів, що може призвести до значних збитків через поломки продукції (рис. 2.1).

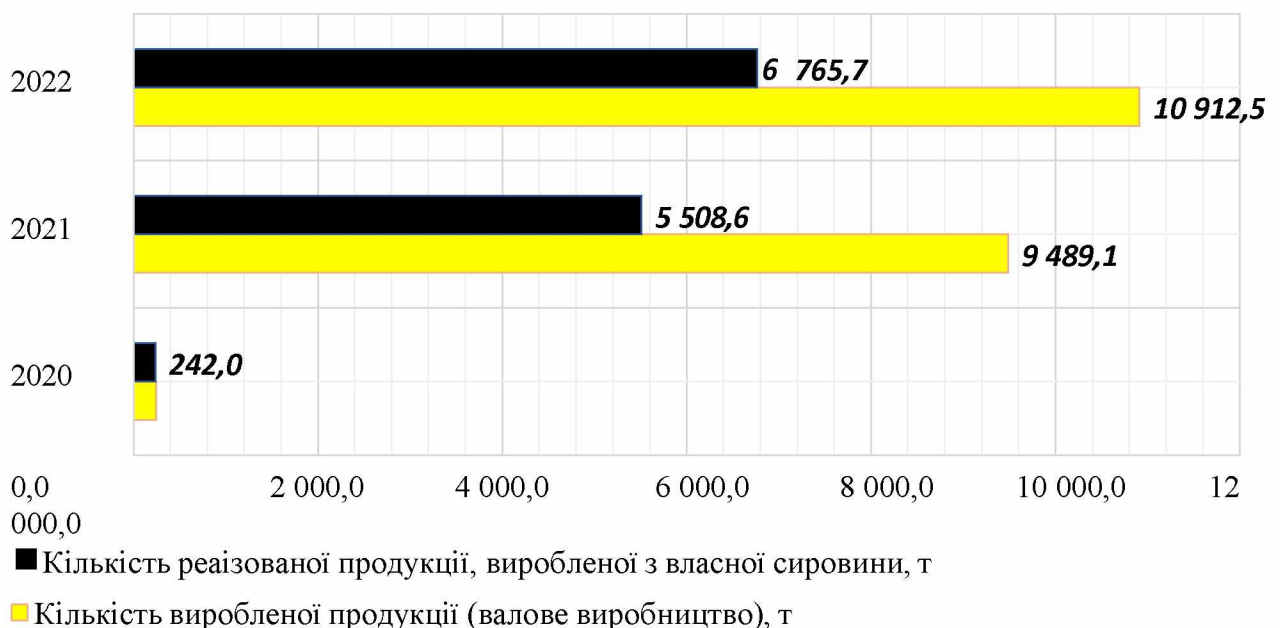


Рисунок 2.1. Обсяги виробленої та реалізованої продукції ТзОВ «СИЛУР-ІФ» протягом 2020-2022 рр.

Відповідно до Номенклатури продукції промисловості, затвердженої Головним управлінням статистики Національної служби статистики України 16 липня 2022 року, характеристики продукції, виробленої підприємствами, наведено в Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Номенклатура продукції промисловості (НПП) 2022

Секція	С – Продукція переробної промисловості.
Розділ	Деревина та вироби з деревини такорка, крім меблів; вироби із соломки та матеріалів рослинних для плетіння.
Група	Деревина розпиляна чи стругана.
Клас	16.10.25 Стружка і тріска деревні.
Продукція	16.10.25.05 Стружка і тріска з деревини нехвойних порід.

Обладнання, яке використовується для виробництва деревної тріски, називається деревоподрібнювачем. Двигун обертає вал, який передає рух барабану з вбудованими ріжучими елементами. Сировина розділяється і подається в завантажувальний бункер. Звідти вона потрапляє в робочу камеру і подрібнюється обертовим барабаном. Потім лопаті вентилятора направляють тріску на сито, де сито може виробляти фракції різного розміру. Отримана тріска вивантажується з сита в приймальний контейнер.

Молоткові дробарки або млини використовуються для подрібнення обробленої тріски в щепу. Молоткові дробарки працюють за принципом дроблення сировини ударами високошвидкісного молотка по пластині корпусу. Руйнування також відбувається при зіткненні шматків один з одним. Таким чином, молоткові дробарки використовують ударну дію молотків, встановлених на твердій основі, для подрібнення сировини.

Організаційно-економічний механізм підприємства ТзОВ "СИЛУР-ІФ" формується в процесі побудови організаційної та виробничої структури управління. Організаційну структуру управління підприємства ТзОВ «СИЛУР-ІФ», представлено на рис. 2.2.

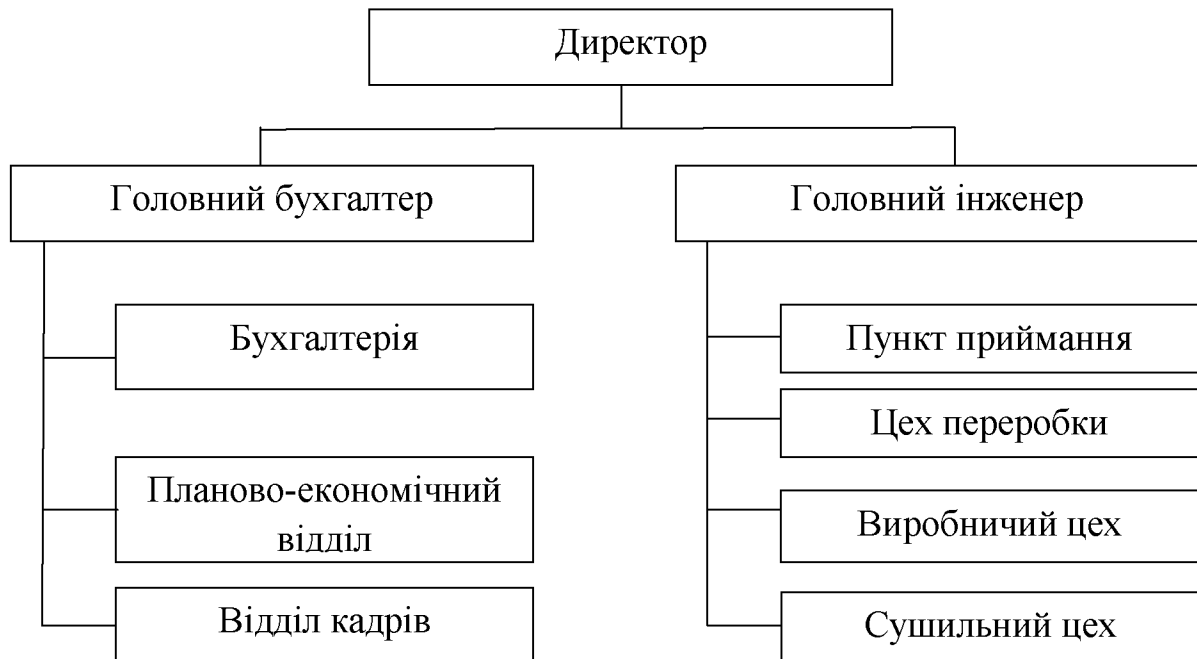


Рис. 2.2. Організаційна структура управління підприємством ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Різноманітність і складність взаємовідносин у виробництві та величезна кількість факторів, що на них впливають, мають значний вплив на ефективність діяльності ТзОВ "СИЛУР-ІФ". В умовах ринкової економіки підвищення ефективності та якості роботи підприємства дає можливість збільшити прибутковість, а отже, і ринкову вартість компанії. Зрештою, справа не тільки в адекватності наявних у компанії ресурсів, але і в загальній управлінській ефективності їх використання в умовах нестабільної ситуації.

2.2. Ключові тенденції та показники діяльності ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям. Це пов'язано з тим, що він відображає результат взаємодії всіх ланок системи фінансових відносин, залежить від низки внутрішніх факторів і характеризується показниками, які відображають наявність, розміщення та використання його фінансових ресурсів.

Основною метою фінансової діяльності суб'єкта господарювання є отримання прибутку шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, нарощування власного капіталу, забезпечення ліквідності та стійкості. Для досягнення цієї мети важливо підтримувати платоспроможність, рентабельність та оптимальну структурну збалансованість.

При оцінці активної та пасивної частин балансу ТзОВ "СИЛУР-ІФ" аналіз проводиться як у вертикальному (структурному), так і в горизонтальному (динамічному) розрізах. Вертикальний аналіз здійснюється шляхом оцінки структури окремих статей балансу шляхом розрахунку їх питомої ваги в загальній сумі. Горизонтальний аналіз фокусується на динаміці (зростанні або зменшенні) абсолютних показників у часі. Разом ці підходи забезпечують комплексний аналіз складу та змін у балансі компанії.

Вертикальний та горизонтальний аналіз активів ТзОВ "СИЛУР-ІФ" представлено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Аналіз динаміки та структури активів ТЗОВ «СИЛУР-ІФ» за 2020-2022 рр.

№ з/п	Показники	2020	2021	2022	Відхилення 2021/2020		Відхилення 2022/2021	
					абсол., тис. грн	відн., %	абсол., тис. грн	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Активи підприємства, всього, тис. грн	14676,7	33549,8	41210,9	18873,1	128,6	7661,1	22,8
2	Необоротні активи, тис. грн	4232,2	3033,8	732,2	-1198,4	-28,3	-2301,6	-75,9
	- у% до всіх активів	28,8	9,0	1,8	-	-	-	-
3	Оборотні активи, тис. грн	10444,5	30516,0	40435,1	20071,5	192,2	9919,1	32,5
	- у% до всіх активів	71,2	91,0	98,1	-	-	-	-
3.1	Матеріальні оборотні активи, тис. грн	2732,2	11935,7	19435,3	9203,5	336,9	7499,6	62,8
	- у % до оборотних активів	26,2	39,1	48,1	-	-	-	-
3.2	Дебіторська заборгованість, тис. грн	4778,7	14299,5	12019,9	9520,8	199,2	-2281,6	-16,0
	- у% до оборотних активів	45,8	46,9	29,7	-	-	-	-
3.3	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	100,0	2,1	75,4	-97,9	-97,9	73,3	3490,5
	- у% до оборотних активів	1,0	0,01	0,2	-	-	-	-
3.4	Інші оборотні активи, тис. грн	24,9	366,6	1241,0	341,7	1372,3	874,4	238,5
	- у% до оборотних активів	0,2	1,2	3,1	1,0	403,9	1,9	155,5

З розрахованих показників можна зробити наступні висновки:

1. У період 2020-2022 рр. загальна вартість активів підприємства має стійку тенденцію до зростання: збільшення на 18,8 млн грн у 2021 р. та 7,7 млн грн у 2022 р.

2. Вартість необоротних активів з кожним роком зменшується і їхня частка в структурі активів також зменшується: з 9,0% до 1,8% у 2022 році. Така тенденція свідчить про зменшення матеріально-технічної бази підприємства та основних засобів.

3. Ліквідні активи становлять основну частину активів підприємств, сягнувши 98,1% у 2022 році. За останні два роки їх загальний приріст склав 40,4 млн грн, що свідчить про зростання операційної діяльності.

4. Матеріальні оборотні активи становлять менше половини у структурі оборотних активів. Однак цього достатньо для безперебійного виробничого процесу.

5. Дебіторська заборгованість зросла на 7,2 млн грн (у 2,5 рази) за період з 2021 по 2022 рік. Однак у 2022 році темп зростання збільшився до 16%, що може свідчити про покращення торгової політики з дебіторами.

6. Грошові кошти та їх еквіваленти займають незначну частку в структурі оборотних активів, складаючи лише 0,2% у 2022 році. Такий низький показник може свідчити про обмежену платоспроможність та повне виконання поточних зобов'язань перед постачальниками, працівниками, податковими органами та кредиторами.

7. Інші оборотні активи зростають, становлячи 341,7 млн грн у 2021 році та 874,4 млн грн у 2022 році.

Структурний та динамічний аналіз джерел формування активів компанії представлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.
Аналіз динаміки та структури джерел утворення активів
ТзОВ «СИЛУР-ІФ» 2020-2022 рр.

№ з/п	Показники	2020	2021	2022	Відхилення 2021/2020		Відхилення 2022/2021	
					абсол., тис. грн	відн., %	абсол., тис. грн	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Джерела утворення активів, всього, тис. грн	14676,7	33549,8	41210,9	18873,1	128,6	7661,1	22,8
2	Власний капітал, тис. грн	2207,1	2243,2	2077,3	36,1	1,6	-165,9	-7,4
	- у % до всіх джерел утворення активів	15,0	6,7	5,0	-	-	-	-
2.1	Власний оборотний капітал, тис. грн	-2025,1	-790,6	1345,1	1234,5	-61,0	2135,7	-270,1
	- у % до власного капіталу	-91,8	-35,2	64,8	-	-	-	-
3	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-
	- у % до всіх джерел утворення активів	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-
4	Поточні зобов'язання, тис. грн	12469,6	31306,6	39133,6	18837,0	151,1	7827,0	25,0
	- у % до всіх джерел утворення активів	85,0	93,3	95,0	-	-	-	-
4.1	Кредити банків, тис. грн	130,0	110,2	0,0	-19,8	-15,2	-110,2	-100,0
4.2	Кредиторська заборгованість, тис. грн	10797,5	30590,3	36932,5	19792,8	183,3	6342,2	20,7
	- у % до поточних зобов'язань	86,6	97,7	94,4	-	-	-	-

Ліквідність підприємства відображає його здатність якнайшвидше конвертувати свої зобов'язання в грошові кошти та погашати їх за рахунок поточних ресурсів. Для аналізу ліквідності балансу активи і пасиви класифікуються за відповідними групами і порівнюються між собою. Характеристика груп представлена в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4. Характеристика груп активів та пасивів балансу

Умовне позначення	Назва	Склад
A1	Високоліквідні активи	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції.
A2	Швидколіквідні активи	Уся дебіторська заборгованість, що буде погашена за умовами договорів.
A3	Повільноліквідні активи	Запаси, поточні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів.
A4	Важколіквідні активи	Важколіквідні необоротні активи та необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття.
П1	Найтерміновіші пасиви	Поточна кредиторська заборгованість
П2	Короткострокові пасиви	Короткострокові кредити банків
П3	Довгострокові пасиви	Довгострокові зобов'язання і забезпечення.
П4	Постійні пасиви	Зобов'язання перед власниками, формування власного капіталу та зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття.

Розглянемо показники ліквідності ТОВ "СИЛУР-ІФ" в динаміці (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Показники ліквідності ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

Група активів	Кінець 2020 р.	Кінець 2021 р.	Кінець 2022 р.	Група пасивів	Кінець 2020 р.	Кінець 2021 р.	Кінець 2022 р.
A1	100	2,1	75,4	П1	10797,5	30590,3	36932,5
A2	4776,1	13668,2	11980,8	П2	130,0	110,2	0,0
A3	2757,1	12302,8	20778,5	П3	0,0	0,0	0,0
A4	4232,2	3033,8	775,7	П4	2207,1	2243,2	2077,3
Баланс	14676,7	33549,8	41210,9	Баланс	14676,7	33549,8	41210,9

Щоб зробити остаточний висновок про ліквідність балансу компанії, необхідно порівняти групи активів і пасивів між собою. Баланс вважається ліквідним, якщо виконуються наступні умови:

$$\begin{aligned} A1 &\geq П1, A2 \geq П2, \\ A3 &\geq П3, \\ A4 &\leq П4. \end{aligned} \tag{1.}$$

Перевіряємо порівняння даних ТзОВ «СИЛУР-ІФ» на кінець 2020 року:

$$A1 = 100 \leq П1 = 10797,5 (-)$$

$$A2 = 4776,1 \geq П2 = 130,0 (+) \quad A3 = 2757,1 \geq П3 = 0 (+)$$

$$A4 = 4232,2 \leq П4 = 2207,1 (+).$$

На кінець 2021 року:

$$A1 = 2, \leq П1 = 30590,3 (-)$$

$$A2 = 13668,2 \geq П2 = 110,2 (+)$$

$$A3 = 12302,8 \geq П3 = 0 (+)$$

$$A4 = 3033,8 \leq П4 = 2243,2 (+).$$

На кінець 2022 року:

$$A1 = 75,4 \leq П1 = 36932,5 (-)$$

$$A2 = 11980,8 \geq П2 = 0,0 (+)$$

$$A3 = 20778,5 \geq П3 = 0 (+)$$

$$A4 = 775,7 \leq П4 = 2077,3 (+).$$

За результатами аналізу ліквідності балансу ТОВ "СИЛУР-ІФ" рівень ліквідності підприємства можна оцінити як достатній. Підприємство має значний оборотний капітал, що свідчить про фінансову стійкість компанії та здатність своєчасно погашати свої борги. На рисунку 2.3 наведено розраховані показники ліквідності ТОВ "СИЛУР-ІФ".

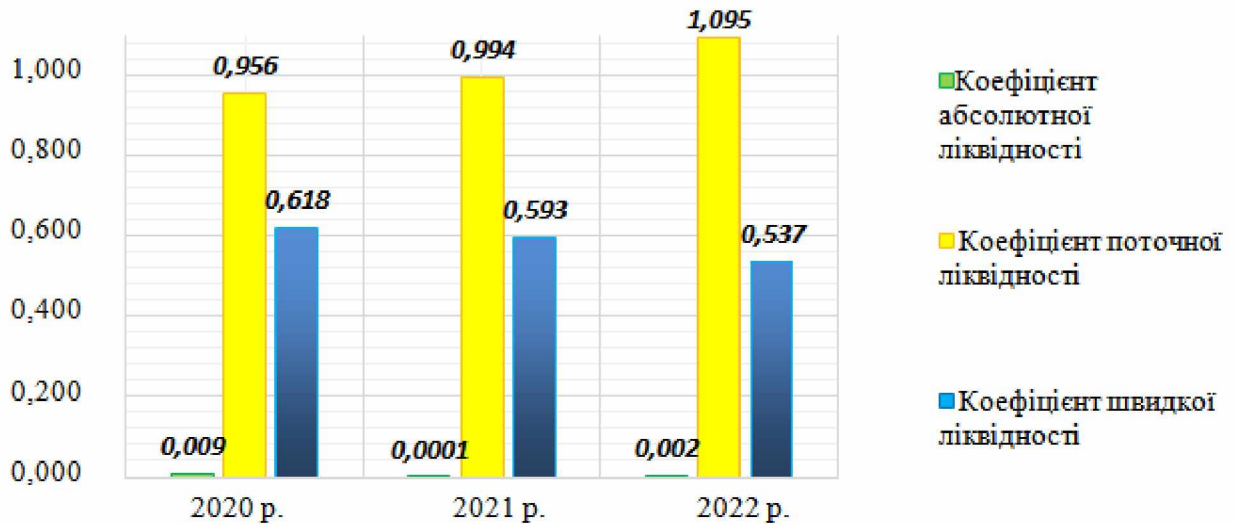


Рис. 2.3. Коефіцієнти ліквідності ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

Порівнюючи отримані коефіцієнти ліквідності з нормативними значеннями, можна зробити висновок, що значення коефіцієнта поточної ліквідності відповідає рекомендованому рівню. Це підтверджує попередній висновок про достатній рівень ліквідності ТОВ "СИЛУР-ІФ". Однак, спостерігається і негативна тенденція до зниження цього коефіцієнта, що має спонукати підприємство до перегляду своєї фінансової стратегії.

Основною метою аналізу фінансової стійкості є оцінка здатності підприємства протистояти фінансовим ризикам і загрозам, що виникають у процесі його господарської діяльності.

Для аналізу фінансової стійкості ТОВ "СИЛУР-ІФ" фактичні коефіцієнти порівнюються з нормативними показниками для визначення типу фінансової стійкості підприємства.

У таблиці 2.6 наведено результати розрахунку показників фінансової стійкості аналізованих підприємств та відповідність отриманих значень нормативним показникам.

Таблиця 2.6.

Коефіцієнти фінансової стійкості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

№ з/п	Назва показника	2020	2021	2022
1	Коефіцієнт фінансової автономії	0,150	0,067	0,050
2	Коефіцієнт фінансової залежності	6,650	14,956	19,839
3	Коефіцієнт фінансового ризику	5,650	13,956	18,839
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,194	-0,026	0,032
5	Коефіцієнт структур покриття довгострокових вкладень	0,000	0,000	0,000
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,000	0,000	0,000
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	1,000	1,000	1,000
8	Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	1,918	1,352	0,352
9	Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,000	1,000	1,000
10	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,194	-0,026	0,032
11	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,000	0,000	0,000
12	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,177	0,072	0,053

Джерело: побудовано на основі даних звітності ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

За результатами розрахунків можна зробити наступні висновки

1. Коефіцієнт фінансової стійкості за аналізований період знаходиться нижче нормативного значення, що свідчить про низький рівень незалежності ТОВ "СИЛУР-ІФ" від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, спостерігається негативна тенденція до зниження цього показника.

2. Коефіцієнт фінансової залежності свідчить, навпаки, про значне зростання частки позикових коштів у діяльності компанії, що має тенденцію до подальшого збільшення значення цього показника.

3. Коефіцієнт фінансового ризику у 2022 році становить 18,8 при нормі 0,5. Показник ризику має негативну тенденцію до зростання.

4. Незважаючи на те, що коефіцієнт адекватності капіталу є нижчим за норматив, він має тенденцію до зростання. Це пов'язано з розширенням фінансових можливостей ТзОВ "СИЛУР-ІФ", що є сприятливим фактором для його діяльності.

5. Протягом аналізованого періоду коефіцієнт довгострокової структури фінансування дорівнює нулю і підприємство не має довгострокових зобов'язань. Відсутність довгострокової заборгованості є позитивним моментом.

6. Через наявність довгострокової заборгованості показник фінансової незалежності за довгостроковими джерелами фінансування дорівнює 1, що також є позитивним фактором.

7. У 2022 році коефіцієнт покриття власним капіталом основних засобів зменшився до 0,352, що відповідає зменшенню рівня покриття власним капіталом.

8. Показник забезпеченості власними оборотними коштами для ТзОВ "СИЛУР-ІФ" свідчить про недостатність коштів для самостійного фінансування діяльності. Проте спостерігається позитивна тенденція до зростання коефіцієнта, що свідчить про незначне покращення ситуації.

9. Коефіцієнт фінансової стійкості є повною протилежністю коефіцієнту фінансового ризику, на 1 грн позикових коштів у 2022 році припадає лише 5 копійок власного капіталу

10. Для визначення типу фінансової стійкості підприємства доцільно розрахувати показники спеціальної економічної моделі, як показано в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7.

Модель визначення типу фінансової стійкості

№ з/п	Показники, надлишок (+), нестача (-)	Тип фінансової стійкості			
		Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансова стійкість	Кризова фінансова стійкість
1	$\pm\text{ВОК} = \text{ВОК} - \text{З}$	$\pm\text{ВОК} \geq 0$	$\pm\text{ВОК} < 0$	$\pm\text{ВОК} < 0$	$\pm\text{ВОК} < 0$
2	$\pm\text{ФК} = \text{ФК} - \text{З}$	$\pm\text{ФК} \geq 0$	$\pm\text{ФК} \geq 0$	$\pm\text{ФК} < 0$	$\pm\text{ФК} < 0$
3	$\pm\text{ЗВ} = \text{ЗВ} - \text{З}$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0$	$\pm\text{ЗВ} < 0$

Згідно з моделлю, ВОК - це сума власного капіталу, ФК - функціональний капітал, що складається з власного капіталу та поточних зобов'язань, а ЗВ - сума довгострокових фінансових ресурсів (сума функціонального капіталу та короткострокових кредитів і позик). Модель базується на порівнянні цих показників з величиною запасів компанії. Надлишкові запаси за кожним показником свідчать про абсолютну фінансову стабільність, очікування від кредитів, високу ліквідність та платоспроможність. Від'ємні значення свідчать про протилежне.

Розрахуємо показники моделі, що визначають тип фінансової стійкості ТОВ "СИЛУР-ІФ" у 2020-2022 роках.

Таблиця 2.8.

Визначення типу фінансової стійкості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

№ з/п	Показники, надлишок (+), нестача (-)	2020	2021	2022
1	$\pm\text{ВОК} = \text{ВОК} - \text{З}$	-4757,3	-12726,3	-18090,2
2	$\pm\text{ФК} = \text{ФК} - \text{З}$	-3162,3	-12726,3	-18090,2
3	$\pm\text{ЗВ} = \text{ЗВ} - \text{З}$	-4627,3	-12616,1	-18090,2
Тип фінансової стійкості		кризова	кризова	кризова

Джерело: побудовано на основі даних ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Отримані в результаті розрахунків дані свідчать про критичний фінансовий стан ТзОВ "СИЛУР-ІФ" та необхідність термінової розробки заходів щодо покращення його діяльності. Протягом останніх трьох років на підприємстві спостерігаються ознаки нестійкого фінансового стану, що в майбутньому може призвести до банкрутства.

Наступним кроком в аналізі фінансово-економічного стану є оцінка рівня ділової активності ТзОВ "СИЛУР-ІФ". У багатьох випадках ділова активність пов'язана з ефективністю використання матеріальних ресурсів, яку можна проаналізувати за допомогою показників оборотності. Коефіцієнт оборотності майна розраховується як відношення виручки до середньої вартості певної групи активів або пасивів за аналізований період; показники, розраховані для ТзОВ "СИЛУР-ІФ", наведені в таблиці 2.9.

Коефіцієнти ділової активності ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

Показник	2020	2021	2022
Коефіцієнт оборотності активів	1,997	1,355	0,451
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,902	3,008	1,246
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,989	1,341	0,473
Коефіцієнт оборотності запасів	4,706	3,783	1,019
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	10,212	12,468	7,400

Джерело: побудовано на основі даних ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Як видно з таблиці 2.9, всі показники оборотності мають тенденцію до зниження, що свідчить про погіршення ділової активності ТОВ "СИЛУР-ІФ". Для кращого розуміння та інтерпретації отриманих результатів коефіцієнти були переведені в періоди обороту шляхом ділення 360 днів на відповідний показник.

Розрахований період обороту представлений на рисунку 2.7.

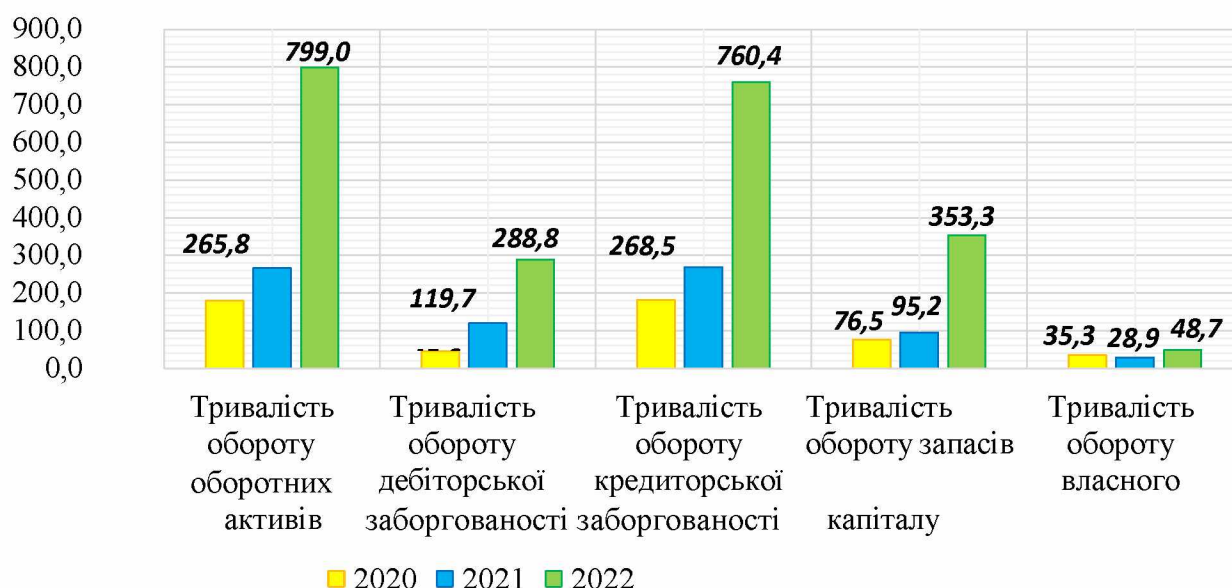


Рисунок 2.7. Тривалості обороту груп активів/пасивів ТзОВ «СИЛУР-ІФ» (2020- 2022 рр.)

Джерело: побудовано на основі даних з ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Як видно з рис. 2.7, різке збільшення періоду обороту оборотних активів, кредиторської заборгованості та запасів негативно впливає на розвиток підприємства в цілому.

У процесі дослідження діяльності підприємства науковці пропонують аналізувати дотримання "золотого правила економіки" (рівняння 2.5):

$$100\% < T_A < T_P < T_{\Pi} \quad (2.5)$$

де:

T_{Π} – темп зміни прибутку;

T_P – темп зміни обсягу реалізації;

T_A – темп зміни вартості активів.

Проаналізуємо співвідношення для ТзОВ «СИЛУР-ІФ»:

$$100\% < T_{A2022} = 22,8\% > T_{P2022} = 15,0\% > T_{\Pi2022} = -559,6\%$$

Таким чином, отримані показники свідчать про порушення "золотого правила економіки" та вказують на негативну динаміку ефективності та використання капіталу ТзОВ "СИЛУР-ІФ". З метою підвищення рівня ділової активності підприємства необхідно вжити наступних заходів:

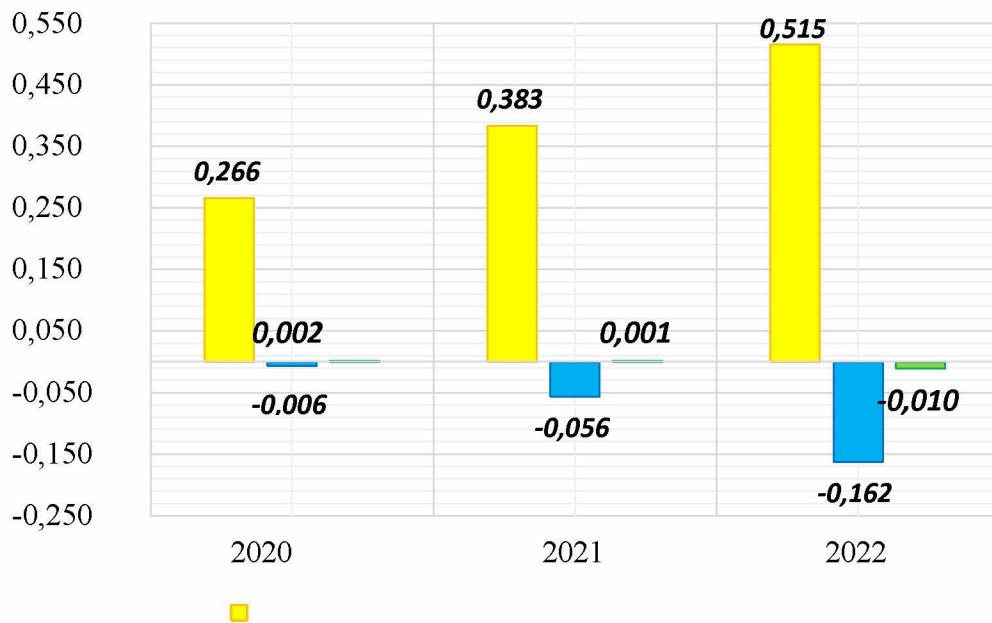
1. Знизити собівартість продукції.
2. Прискорити реалізацію готової продукції та уникнути затримок на складах.
3. Розширити ринок збуту продукції.
4. Знайти резерви підвищення прибутковості.

Реалізація цих заходів має позитивно вплинути на обсяги продажів та господарську діяльність підприємства.

2.3. Виклики та можливості зростання прибутковості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» в сучасних умовах.

Оцінку прибутковості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» проведемо за напрямками, окресленими у п. 1.3 кваліфікаційної роботи.

В першу чергу, проведемо аналіз коефіцієнтів прибутковості. Результати відображено на рис. 2.8.



Коефіцієнт валового прибутку

Коефіцієнт операційного прибутку

Доходність продаж (Прибутковість на основі чистого прибутку)

Рисунок 2.8 . Коефіцієнти прибутковості ТзОВ «СИЛУР-ІФ» 2020-2022 рр.

Отримані результати можна інтерпретувати наступним чином:

В середньому, після вирахування витрат, пов'язаних з виробництвом, валовий прибуток ТОВ "СИЛУР-ІФ" становить 38,8%. Цей показник має позитивну тенденцію до зростання протягом останніх трьох років.

Через неефективність та збитковість у 2022 році операційна маржа та рентабельність продажів компанії є від'ємними та мають тенденцію до зниження.

Таким чином, незважаючи на зростання валового прибутку, операційна діяльність ТОВ "СИЛУР-ІФ" залишається збитковою і потребує негайних дій для покращення цієї ситуації. Таблиця 2.10. Показники рентабельності ТзОВ "СИЛУР-ІФ".

Таблиця 2.10.

Рентабельність ТЗОВ «СИЛУР-ІФ» (2020-2022 рр.)

Показник	2020	2021	2022	Графік тенденції зміни коефіцієнта
<i>Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва</i>				
Рентабельність операційної діяльності,%	99,5	100,2	99,1	
Рентабельність господарської діяльності,%	100,2	100,2	99,1	
Рентабельність виробничих витрат,%	36,2	62,1	106,3	
Коефіцієнт загальної рентабельності, %	26,6	38,3	51,5	
<i>Рентабельність продажу</i>				
Рентабельність продажів,%	0,2	0,1	-1,0	
Рентабельність реалізованої продукції,%	136,2	162,1	206,3	
<i>Рентабельність капіталу тайого складових</i>				
Рентабельність сукупних активів,%	0,2	0,1	-0,4	
Рентабельність виробничих активів, %	0,3	0,1	-0,4	
Рентабельність власного капіталу,%	1,6	1,6	-8,0	
Рентабельність залученого капіталу,%	0,3	0,1	-0,4	

Загальна рентабельність ТОВ "СИЛУР-ІФ" була найвищою у 2022 році - 51,5%. Загалом рентабельність та собівартість окремих видів діяльності перебувають на досить високому рівні. Водночас від'ємний чистий прибуток у 2022 році негативно вплинув на показники рентабельності орендної плати та рентабельності орендного капіталу в цілому по групі.

Для того, щоб збільшити глибину кризи, в яку потрапила компанія, бажано спрогнозувати ймовірність банкрутства ТОВ "СИЛУР-ІФ". Серед низки наявних моделей українські науковці віддають перевагу розробці моделі на основі коефіцієнтів вбудовування, розрахованих спеціально для українських реалій на основі статистичних даних про діяльність українських компаній.

У вітчизняній практиці існує модель діагностики ймовірності банкрутства (табл. 2.11), яка включає:

$$Z=1,0 K_1+2,5 K_2+2,86 K_3+2,0 K_4+3,33 K_5, \quad (2.6),$$

де:

1. K_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;
2. K_2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
3. K_3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу;
4. K_4 – коефіцієнт майна виробничого значення;
5. K_5 – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції [19].

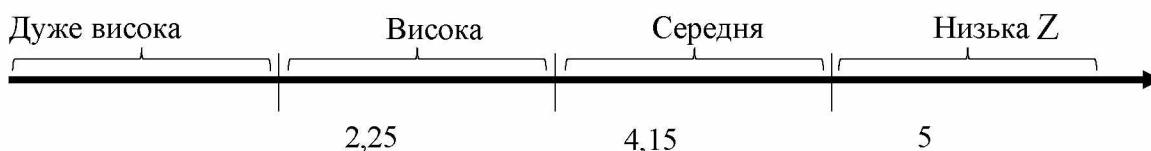


Рисунок 2.9. Імовірність банкрутства.

Джерело: [21].

У табл. 2.11 представимо розрахунок за моделлю для ТЗОВ «СИЛУР-ІФ»

Таблиця 2.11.

Розрахунок ймовірності банкрутства

Показник	2020	2021	2022
K_1 – коефіцієнт поточної ліквідності	0,956	0,994	1,095
K_2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,009	0,000	0,002
K_3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,194	-0,026	0,032
K_4 – коефіцієнт майна виробничого значення	0,475	0,446	0,489
K_5 – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	1,362	1,621	2,063
Z	5,91	7,21	9,04
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька

Джерело: побудовано на основі даних ТЗОВ «СИЛУР-ІФ».

Згідно з отриманих результатів, ймовірність настання банкрутства на ТЗОВ «СИЛУР-ІФ» є низькою і, навіть, зменшується протягом останніх 3 років.

Кореляційно-регресійний аналіз прибутковості діяльності ТзОВ «СИЛУР-ІФ». Метод множинної регресії є одним з найсучасніших методів в економетриці, що дозволяє будувати моделі з багатьма факторами та оцінювати як індивідуальний вплив кожного фактора, так і їх сукупний вплив на результативний показник.

Алгоритм застосування цього методу базується на виборі залежної змінної та факторів, які на неї впливають. Для побудови множинної регресійної моделі рентабельності для ТОВ "СИЛУР-ІФ" використовуються наступні позначення. Вихідні дані для розрахунків представлені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12.

Вхідні дані залежної та факторної змінної

Рік	y	x ₁	x ₂
2017	13500	112,6	4698,6
2018	11140	169,5	5987,6
2019	12 797,1	245,0	6 240,4
2020	22 360,4	245,0	16 419,6
2021	27 742,9	9 489,1	17 117,1
2022	15 984,8	10 912,5	7 750,2

Джерело: побудовано на основі даних ТзОВ «СИЛУР-ІФ».

Для визначення зв'язку між досліджуваними ознаками використовується кореляційна функція в табличному процесорі MS Excel. В результаті будується кореляційна матриця, яка показує коефіцієнти кореляції між усіма можливими парами змінних.

Коефіцієнт кореляції вказує на силу та напрямок зв'язку між двома змінними: чим ближче це значення до 1, тим сильніший позитивний зв'язок, а чим ближче до від'ємного, тим сильніший зворотний зв'язок. Аналізуючи коефіцієнти цієї матриці, можна виключити ознаки, які посилюють вплив

інших змінних (табл. 2.13).

Таблиця 2.13.

Кореляційна матриця обраних параметрів ТзОВ «СИЛУР-ІФ»

	y	x ₁	x ₂
y	1		
x ₁	0,503	1	
x ₂	0,953	0,337	1

Для оцінки тісноти зв'язку між змінними використовується шкала Чеддока. Згідно з цією шкалою, якщо коефіцієнт кореляції менше 0,3, зв'язок практично відсутній; 0,31-0,5 - слабкий зв'язок; 0,51-0,7 - значний зв'язок; 0,71-0,9 - сильний зв'язок; 0,91-0,99 - дуже сильний зв'язок.

Аналіз таблиці показує, що існує дуже сильний зв'язок між чистим прибутком та вендингом і лише слабкий зв'язок між чистим прибутком та виробництвом.

Тепер припустимо, що зв'язок між результуючою змінною (чистим прибутком) та факторними змінними описується рівнянням множинної регресії такого вигляду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, (2.8),$$

де:

y – результативна ознака (чистий прибуток, тис. грн);

x_i – факторна ознака i=1 – обсяг виробництва, т;

i=2 – собівартість реалізованої продукції, тис. грн);

a₀ – вільний член рівняння регресії;

a_i – (i=1,2; коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру).

Для визначення параметрів рівняння регресії та його властивостей використовується режим регресії. Цей режим використовується для розрахунку

параметрів рівняння лінійної регресії та перевірки його достовірності. Результати наведено в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14.

Регресійна статистика

Множинний R	0,973
R-квадрат	0,946
Нормований R-квадрат	0,910
Стандартна помилка	1935,2

R-квадрат відображає якість регресійної моделі, тобто ступінь її достовірності. Він знаходиться в діапазоні від 0 до 1. У нашому випадку значення R-квадрат дорівнює 0,946. Це означає, що модель пояснює 94,6% варіації чистого прибутку, що свідчить про адекватність і правильність обраних факторних ознак.

Лише 5,4% варіації результативної ознаки не пояснюється, що є прийнятним показником. Отже, рівняння регресії адекватно описує зв'язок між чистим прибутком та обраними факторами впливу.

У таблиці 2.15 представлено дисперсійний аналіз регресійної моделі.

Таблиця 2.15

Результат дисперсійного аналізу

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	197805704	98902852	26,409	0,0125
Залишок	3	11234978	3744992,7		
Всього	5	209040682			

Розраховане значення критерію Фішера (26,409) перевищує табличне (0,0125), що підтверджує значущість R-квадрат на рівні 95%. Це означає, що рівняння регресії є статистично значущим, а вплив випадкових факторів є несуттєвим.

Результати регресійного аналізу в таблиці 2.16 показують, що всі коефіцієнти моделі відмінні від нуля (Р-значення <0,05). Отже, можна зробити висновок, що обрані фактори мають реальний вплив на результативний показник діяльності ТОВ "СИЛУР-ІФ" - чистий прибуток.

Таблиця 2.16.

Результати регресійного аналізу

	Стандартна помилка	t- статистика	Р-значення	Нижнє 95,0 %	Верхнє 95,0 %
Y-перетин	1705, 77	3,740	0,033	951,603	11808,6
Змінна X ₁	0,177	1,441	0, 245	-0,309	0,819
Змінна X ₂	0,165	6, 220	0,008	0,502	1,554

Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.17), при значеннях t-статистики, як і менші, $t_{табл}(0,95; n - m - 1) = 0,681$, природа формування параметрів a_i є випадковою. Таким чином серед факторів немає випадкових, а отже, слід визнати статистичну значимість параметрів. Розрахунок параметрів a_i представимо у табл. 2.17.

Таблиця 2.17.

Інтервали параметрів лінії регресії

Параметр	Ліва межа	Права межа
a_0	951,603	11808,6
a_1	-0,309	0,819
a_2	0,502	1,554

Тоді рівняння множинної регресії набуває вигляду:

$$y = 6380,12 + 0,255x_1 + 1,028x_2 . (2.9)$$

Згідно з цією моделлю, якщо обсяг виробництва ТОВ "СИЛУР-ІФ" збільшиться на 1 тонну, чистий прибуток зросте на 0,255 тис. грн. Крім того, якщо виробничі витрати зростуть на 1 000 грн, чистий прибуток збільшиться на

1 028 000 грн.

Аналіз еластичності проводиться для того, щоб оцінити, як зміниться результативний показник при зміні результативності фактора на 1%, без урахування припущень про вплив інших факторів. Для цього розраховуються коефіцієнти еластичності, які показують зв'язок між темпами зростання показників.

Так, збільшення обсягу виробництва ТОВ "СИЛУР-ІФ" на 1% призведе до збільшення чистого прибутку на 0,052%. Крім того, збільшення собівартості продукції на 1% призводить до збільшення чистого прибутку на 0,578%.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу найбільший вплив на чистий прибуток підприємства має собівартість реалізованої продукції. Тому заходи щодо підвищення прибутковості ТОВ "СИЛУР-ІФ" повинні бути пов'язані з оптимізацією цієї структури витрат. Крім того, збільшення обсягів виробництва, наприклад, за рахунок безкоштовної продукції, також матиме позитивний вплив.

Таим чином Розділ 2 присвячений аналізу діяльності ТОВ "СИЛУР-ІФ". Першим завданням було дослідити економіко-правові засади та загальну характеристику товариства з обмеженою відповідальністю "СИЛУР-ІФ". В ході виконання завдання було встановлено, що компанія працює на ринку з 2013 року, її організаційно-правова форма - товариство з обмеженою відповідальністю. Відповідно до статуту компанії, компанія має лише одного працівника - Кульчицьку З.І., частка якої в статутному капіталі становить 100%. Підприємство виробляє продукцію відповідно до КВЕД 2021 16.10.25.05 "Тріска та стружка з деревини нехвойних порід".

При оцінці фінансово-економічного стану ТОВ "СИЛУР-ІФ" було проведено аналіз динаміки та структури активів і пасивів, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності.

Результати оцінки прибутковості ТОВ "СИЛУР-ІФ" виявили позитивну тенденцію зростання валової рентабельності протягом аналізованого періоду,

але від'ємні значення та негативну динаміку операційної рентабельності та рентабельності продажів через отримання збитків у 2022 році.

Таким чином, на прибутковість компаній впливають певні фактори, що обумовлює актуальність дослідження. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу було визначено вплив обсягу виробництва та собівартості реалізованої продукції на прибуток. Так, збільшення обсягу виробництва на 1 тону (1%) збільшує чистий прибуток на 0,255 тис. грн. (0,052%).

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.

3.1. Напрями покращення розвитку підприємства.

Для того, щоб покращити потенціал розвитку підприємств, потрібно щось змінювати. Але для початку необхідно знати, що насправді означає термін "ефективність". Підсумовуючи розглянуті визначення, можна сказати, що ефективність - це характеристика підприємства, яка стосується його здатності формувати стратегічні цілі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх функціональних критеріїв та досягати поставлених результатів, використовуючи встановлені співвідношення витрат і результатів.

Принципи, на яких базується оцінка розвитку підприємства

1. Взаємозв'язок між кінцевими результатами та цілями діяльності.
2. Наявність критеріїв оптимізації.
3. Залежність між життєвим циклом продукту та показниками ефективності.

На практиці при аналізі найчастіше використовують традиційні методи оцінки розвитку, а саме:

- горизонтальний;
- вертикальний;
- порівняльний аналіз.

Підприємства також використовують аналіз витрат за допомогою економіко-математичних і статистичних методів при оцінці розвитку. Система ключових показників ефективності (KPI) - це набір показників, які впливають на кількісні та якісні зміни результатів порівняно з очікуваними результатами або стратегічними цілями. Збалансована система показників включає KPI та методи оцінки, які є обов'язковими для кожного об'єкта управління. Ці системи або методи є основою для прийняття рішень, базуються на оцінці розвитку компанії і спрямовані на досягнення запланованих результатів діяльності підприємства.

Впровадження системи KPI на підприємстві можна розділити на кілька етапів. Порядок проходження етапів дуже важливий, і будь-які зміни можуть негативно вплинути на функціонування системи.

Етап 1: розробляється стратегія;

Етап 2: визначаються ключові показники успіху;

Етап 3: визначаються ключові показники ефективності;

Етап 4: розробляється та оцінюється збалансована система показників;

Етап 5: вибір технічного рішення для впровадження ключових показників ефективності.

Проаналізувавши основні показники, можна додати, що основоположним фактором використання системи ключових економічних показників в управлінні бізнесом є певне усвідомлення цілей цієї методології та її обмежень. Система KPI є, по суті, найефективнішим інструментом для інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень.

Головне - не тільки впровадити систему ключових показників ефективності, але й регулярно використовувати її на практиці та постійно контролювати виконання завдань, що стоять перед компанією.

Через свою складність оцінка ефективності діяльності підприємства передбачає використання як кількісних, так і узагальнених показників.

Кількісні показники можуть бути використані для визначення таких параметрів як:

- Ефективність використання різних ресурсів підприємства.
- Ефективність продажу різних продуктів і послуг підприємства.

Узагальнюючі показники можуть бути використані для визначення таких параметрів як:

- Ефективність усіх ресурсів та продуктів/послуг підприємства;
- Ефективність діяльності підприємства в цілому.
- розрахунок часткових показників розвитку та використання ресурсів.

Оцінка ефективності діяльності підприємств здійснюється в декілька етапів:

- розрахунок та оцінка загальних показників рентабельності, які відображають ефективність виробничої діяльності підприємства;

- рентабельність бізнесу - показує чистий прибуток у відсотках до обороту;

- рентабельність продажів - показує відношення прибутку від реалізації до виручки від реалізації;

Рентабельність короткострокових активів - відображає ефективність використання короткострокових активів підприємства.

Довгострокова рентабельність активів - показує ефективність використання довгострокових активів компанії.

Рентабельність власного капіталу (ROE) - відображає ефективність використання власного капіталу організації: рентабельність власного капіталу - відображає ефективність використання власного капіталу організації.

Рентабельність інвестованого капіталу - показує віддачу від суми, інвестованої в бізнес.

Процес управління прибутком передбачає прийняття рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві. Одним з основних завдань управління прибутком є пошук шляхів забезпечення розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості, з метою збільшення темпів його зростання.

Для вдосконалення системи управління прибутком підприємства можна розробити наступну логіко-структурну схему (рис. 3.1)

Для того, щоб покращити результати діяльності ТзОВ "СИЛУР-ІФ", необхідно здійснити низку заходів за наступною програмою:

- 1) Організаційні заходи: удосконалення управлінської та виробничої структур, реструктуризація, диверсифікація діяльності.

2) Технічні заходи: модернізація обладнання, оновлення технологій, підвищення якості продукції.

3) Економічні заходи: перегляд тарифів і заробітної плати, розробка систем мотивації працівників. Тільки в такій послідовності можуть бути вжиті заходи, які мають комплексний позитивний вплив на прибутковість та ефективність господарської діяльності компанії. Прибуток, рентабельність і, зрештою, прибутковість залежать від обсягу виробництва, збільшення якого можна досягти шляхом розширення виробництва. Це можна зробити двома основними способами

Експансія - шляхом збільшення кількості ресурсів, задіяних у виробництві (сировини, обладнання, персоналу).

Інтенсивний підхід - вдосконалення технологій виробництва та підвищення продуктивності наявного обладнання і трудових ресурсів.



Рисунок 3.1. Шляхи покращення прибутковості діяльності підприємства.

Поєднуючи екстенсивний та інтенсивний підходи, ТОВ "СИЛУР-ІФ" може збільшити обсяги виробництва і, відповідно, прибутковість (Таблиця 3.1).

Окрім шляхів підвищення прибутковості, науковці рекомендують шукати невикористані резерви для подальшого зростання. Такі резерви можна виявити на етапах планування, виробництва та реалізації продукції. Методика визначення резервів прибутку та рентабельності передбачає три етапи:

1. Аналітичний - виявлення та кількісна оцінка резервів.
2. Організаційний - розробка техніко-економічних та організаційних заходів для реалізації виявлених резервів.
3. Функціональний - забезпечення практичної реалізації розроблених заходів та контроль за їх виконанням.

Таблиця 3.1

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції	1. Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу
5. Диверсифікація виробництва	5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва
7. Грамотна побудова довірливих відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін.

У 2022 році частка реалізованої продукції ТзОВ "СИЛУР-ІФ" становила

лише 62%, а це означає, що майже половина виробленої продукції зберігається на складах. Це свідчить про неефективну політику збуту, оскільки втрачаються якісні характеристики та гарантійні терміни продукції. При цьому виробничі витрати розподіляються лише на ту частину продукції, яка реалізується, а це означає, що собівартість продукції завищується разом з конкурентами. Як наслідок, знижується прибутковість і зменшується конкурентоспроможність компанії.

Як наслідок, реалізація готової продукції знаходиться на низькому рівні, що негативно впливає на розвиток ТзОВ "СИЛУР-ІФ". Для вирішення проблеми збитковості у 2022 році (перевищення витрат над доходами на 1659000 грн) можна запропонувати наступні заходи:

1. Вихід на нові ринки збуту, в тому числі за кордон.
2. Аналіз асортименту продукції та збільшення частки продукції, що користується підвищеним попитом.
3. Використовувати маркетингові інструменти: бонусні програми, знижки, консультації.
4. Використовувати нереалізовану продукцію як сировину для інших продуктів (де це можливо).

Впровадження цих заходів збільшує продажі, зменшує витрати та підвищує прибутковість компанії. Враховуючи той факт, що ТзОВ "СИЛУР-ІФ" виробляє тріску та стружку, ця продукція може бути використана як сировина для інших галузей промисловості:

1. Виробництво паливних брикетів, пелет та економічного біопалива.
2. Виробництво деревних плит, таких як ДСП, ДВП та МДФ.
3. Виробництво гофрованого картону.

Таким чином, існує великий потенціал для використання нереалізованої продукції ТзОВ "СИЛУР-ІФ" як сировини в інших галузях, що також може призвести до збільшення прибутковості. Таким чином, організація ще одного виробничого цеху ТзОВ "СИЛУР-ІФ" дозволила б більш ефективно

використовувати ресурси, збільшити обсяги продажів і підвищити рівень прибутковості.

3.2. Впровадження нових технологій та розвиток персоналу підприємства.

Глобальна концепція сталого розвитку ґрунтується на балансі економічних, соціальних та екологічних факторів і заохочує вітчизняні підприємства брати участь у її реалізації. У 2021 році Президент України видав указ, яким затвердив Цілі сталого розвитку України до 2030 року, залучивши до цього бізнес та громадян.

За даними Держстату, у розвитку біоенергетичного сектору України спостерігаються позитивні тенденції: у 2021-2022 роках частка виробництва біопалива та відходів як джерела енергії зросла з 6,3% до 7,8%. Водночас частка експорту біопалива становила 11,6% та 9,6% відповідно (442 000 та 424000 тонн нафтового еквіваленту).

Біопаливо - це вид палива, що виробляється з біологічно відновлюваної біомаси. Існують наступні види: тверде біопаливо - у вигляді гранул, пелет та брикетів; газоподібне біопаливо - біогаз, отриманий шляхом ферментації біомаси, енергетичний газ, отриманий шляхом газифікації; рідке біопаливо - біопаливо з різними горючими рідинами.

Використання твердого біопалива у вигляді пелет, брикетів та гранул вже багато років є практичним та екологічно ефективним. При спалюванні цього виду біопалива в твердопаливних котлах утворюється менше токсичних речовин, ніж при спалюванні вичерпаних видів палива. У котлі не утворюється вуглекислий газ, зольність становить 1-4%, вміст сірки - 0,1-0,2%, а концентрація енергії - висока. Теплотворна здатність паливних гранул (пелет) становить приблизно 4,3-4,5 кВт/кг, що дорівнює теплотворній здатності вугілля і в 1,6 рази більше, ніж у деревини.

Паливні гранули - це циліндричні частинки різного діаметру, які пресуються з рослинної сировини без додавання хімічних речовин.

Винахідником цього виду біопалива був німець Рудольф Гнерман, який після Другої світової війни емігрував до США і проводив дослідження в галузі біоенергетики.

Перші ідеї ущільнення деревини виникли через необхідність зменшити витрати на транспортування відходів деревообробного виробництва. Пізніше, у 1976 році, Ганнерман запатентував технологію виробництва та спалювання пелет як значно дешевшого джерела енергії.

Таблиця 3.2.

Енергетичний баланс України за 2022 рік

Постачання та споживання	Вугілля й торф	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідро-електроенергія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
Виробництво	12753	2476	-	15856	19994	650	794	4438	-	56	57017
Імпорт	11036	1815	10204	7386	-	-	-	51	234	-	30726
Експорт	-39	-116	-226	-	-	-	-	-424	-442	-	-1246
Міжнародне бункерування	-	-	-32	-	-	-	-	-	-	-	-32
Зміна запасів	-935	21	72	602	-	-	-	176	-	-	-63
Загальне постачання первинної енергії	22816	4196	10019	23844	19994	650	794	4241	-208	56	86402
Кінцеве споживання	5822	8	9695	13179	-	-	-	2179	9760	7177	47821

Хоча пелети стали популярними в США, їх використання різко скоротилося з падінням цін на викопне паливо в 1981 році. Натомість нова хвиля популяризації пелет прокотилася Європою у 1980-х роках.

Аналіз ринку паливних гранул в Україні показує, що у 2022 році було реалізовано 466957,2 тонни гранул та брикетів з пресованої або агломерованої деревини, деревних залишків та відходів на суму 1,1 млрд грн. Однак обсяг реалізованої продукції зменшився на 0,5% у 2021-2022 роках та на 16,7% у

вартісному вираженні, що свідчить про зменшення попиту та зниження цін на продукцію (рис. 3.2).

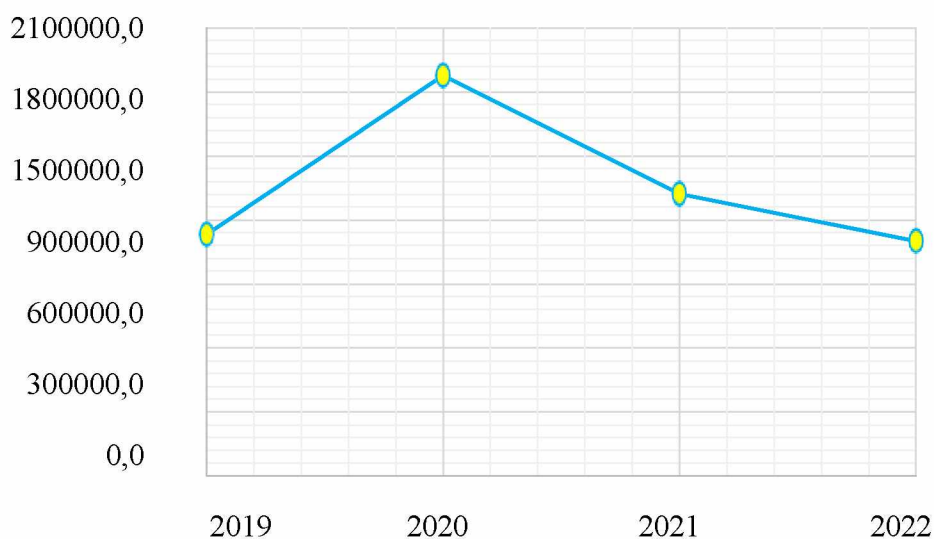


Рисунок 3.2. Динаміка реалізації гранул та брикетів з пресованої або агломерованої деревини, залишків або відходів деревини в Україні за період 2019-2022 рр.

Продажі паливних гранул мають негативну тенденцію, але експорт зростає (Рис. 3.3), причому Польща була найбільшим експортером деревних гранул у 2022 році - 28%, Італія та Румунія - по 14%, Болгарія - 11%, а інші країни - менше 5% (Рис. 3.3).

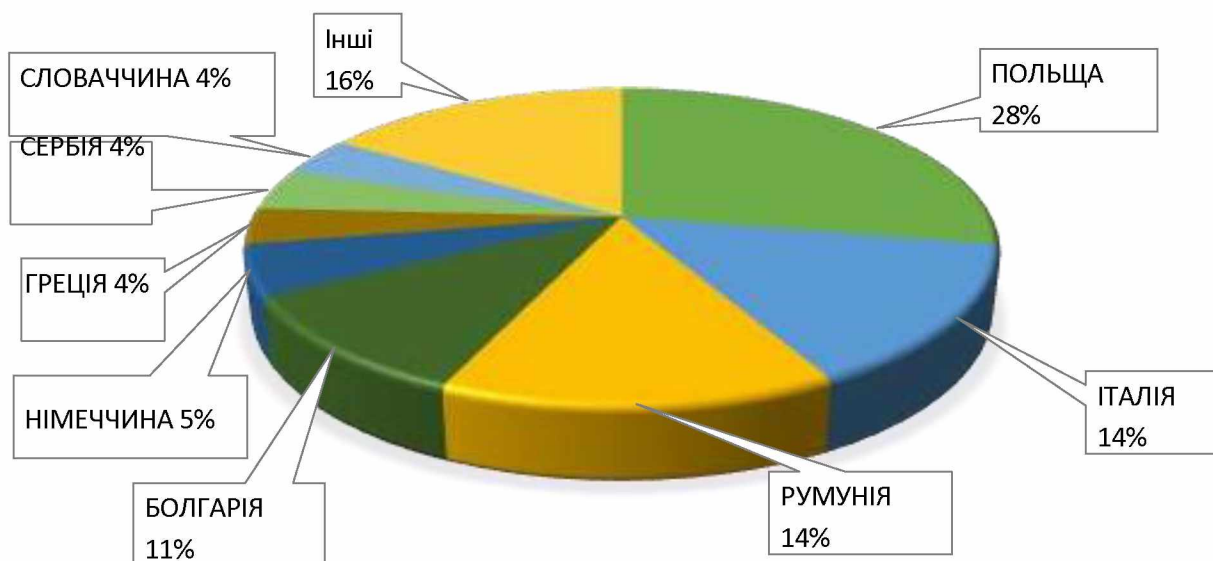


Рисунок 3.3. Структура експорту деревних гранул за країнами 2022 р.

Порівняння продажів та експорту деревних пелет показує, що частка експорту у 2022 році становила 99,5%, а у 2021 році - 96,1%.

Внутрішній ринок цього виду біопалива динамічно розвивається. З'являються нові виробники та продавці пелет, які нарощують обсяги продажів і закріплюються на ньому, але основна увага приділяється експорту. Виходячи з прогнозів економічного зростання та зовнішньоекономічної діяльності України, експерти прогнозують розширення внутрішнього ринку біопаливних пелет.

З цією метою пропонується відкрити цех з виробництва пелет з наявної деревної сировини, виходячи з того, що частка нереалізованої продукції ТзОВ "СИЛУР-ІФ" у 2022 році становить 62%, або 4146,7 тони. Це дозволить збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції та підвищити прибутковість підприємства.

3.3. Оцінка запропонованих заходів з покращення розвитку підприємства.

Перш ніж розрахувати витрати, пов'язані з запуском виробництва деревних пелет на ТзОВ "СИЛУР-ІФ", розглянемо технологію виробництва (Таблиця 3.5).

Таблиця 3.5.

Характеристика етапів технологічного процесу виробництва паливних гранул з деревини

№	Назва етапу	Характеристика
1	Подрібнення деревної сировини	Рубальною машиною (дробаркою) подрібнюють деревну сировину до фракції з розмірами не більше 25x25x2мм для подальшої сушки. Найкраще для зниження енерговитрат на сушіння подрібнювати до більш дрібної фракції.

2	Сушка	Деревинна сировина перед пресуванням повинна мати вологість 10% ± 2%. Сировина збільшою або меншою вологістю вимагає додаткового зволоження або додаткової сушки. Сушарки діляться на два типи: барабанного і стрічкового. Стрічкового типу: дорожче, але безпечніше. За типом вживаного сушильного агента вони поділяються на сушарки на топкових газах, гарячому повітрі і водяній парі. За типом вживаного виду палива для виробництва ДТГ: газові і на деревних відходах.
3	До-подрібнення сухої сировини	Для стійкої роботи преса вхідна фракція повинна бути не більше 4 мм. Таку фракцію може забезпечити молотковий млин, стружковий верстат або дезінтегратор.
4	Водо-підготовка	Сировина звологістю менше 8% погано піддається пресуванню, тому потрібно, пристрій додаткового зволоження сировини. Кращий варіант - цешнекові змішувачі, що мають можливість подачі води або пари. Пар застосовують для зниження міцності і збільшення пластичності деревної сировини твердих порід. Преси деяких виробників через конструктивні особливості не вимагають додавання пари.
5	Охолодження	Чим вищі зусилля пресування і вища температура сировини, тим кращої якості гранули. При збільшенні температури пресування понад 120 ° С відбуваються незворотні процеси в гранульованій сировині, які призводять до погіршення якості гранул. Охолодження необхідно для кондиціонування гранул після пресування. У хороших виробників обладнання в технологічному процесі, після охолоджувача існують системи для очищення готових гранул відпилу, що істотно покращує якість продукції, що випускається.
6	Розфасовка і упаковка	Розфасовка і упаковка паливних гранул залежить від того, яка система зберігання існує уespoживача. <ul style="list-style-type: none"> - У вільному вигляді - насипом. - У мішках біг-бег, від 500 до 1200 кг. - У дрібній розфасовці по 10 ... 20 кг.

Розрахуємо витрати, пов'язані зі споживанням електроенергії вищезазначеним обладнанням (Таблиця 3.7): за даними ДТЕК, тариф на розподіл електроенергії без ПДВ для II класу напруги становить 1,2863 грн/кВт.

Витрати на проектування та дизайн заводу, налаштування обладнання становитиме 10% від вартості обладнання: $822\,239 \text{ грн} \times 10\% = 82\,223 \text{ грн}$

Витрати на ремонт та технічне обслуговування в середньому становить 7% сукупних витрат, але для врахування непередбачуваних витрат, встановимо 10%: $(822\,239 + 82\,223) \times 10\% = 90\,446,20 \text{ грн}$

Для реалізації проекту з виробництва паливних пелет ТОВ "СИЛУР-ІФ"

потрібне місце для встановлення технічного обладнання та зберігання готової продукції. У зв'язку з відсутністю вільних площ, пропонується побудувати новий виробничий корпус площею 400 м² на території підприємства.

Таблиця 3.6.

Витрати на електроенергію на технологічні цілі

Обладнання	Потужність, кВт/год	Кількість одиниць	Річний фонд робочого часу, год/рік	Загальні витрати електроенергії, кВт/рік	Вартість спожитої електроенергії за рік, грн
Молоткова дробарка CHOPPER-600	30	1	1 992	59760	76 869,29
Універсальний дробильний агрегат ІН-1000	18,5	1	1 992	36852	47 402, 73
Сушарка аеродинамічна для тирси СА-600	5,5	1	1 992	10956	14 092, 70
Гранулятор пелет GRAND-300	22	1	1 992	43824	56 370,81
Калібратор-барабанний охолоджувач БКО-200	0,12	1	1 992	239	307,48
Витяжка пилова ВП-2	2	1	1 992	3 984	5 124,62
Скребокний Транспортёр стрічковий ТЛ-1000	0,37	1	1 992	737	948, 05
Ваговий дозаторФС-1000	3	1	1 992	5 976	7686,93
Всього				162328	208802,61

Для такої будівлі важлива висота приблизно 10-12 м, теплоізоляція та негорючі будівельні матеріали. Ці вимоги є умовою безпечного та ефективного процесу виробництва пелет за будь-яких погодних умов.

На основі проведених розрахунків розраховується собівартість деревних пелет (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Калькулювання собівартості паливних гранул з деревини для
ТзОВ «СИЛУР-ІФ»

Статті калькуляції	Витрати на плановий річний обсяг виробництва, грн	Витрати на 1т гранул, грн
Сировина і основні матеріали	4752100,00	1 584,03
Допоміжні татаракувальні матеріали	467 290,00	155,76
Паливо та енергія на технологічні потреби	208 802,61	69,60
Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників	343200,00	114,40
Відрахування на соціальні заходи	75504,00	25,17
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання амортизація	371375,70	123,79
Загальновиробничі витрати	1105410,05	368,47
Виробнича собівартість	7323682,36	2 441,23
Адміністративні витрати	804 707,08	268,24
Витрати на збут	1 142 494,45	380,83
Інші операційні витрати	795775,02	265,26
Повна собівартість	10 066 658,91	3 355,55

Отже, повна собівартість 1 тони паливних гранул становитиме 3355,55 грн.

Розрахуємо собівартість 1 біг-бега, об'єм якого $1,64\text{ м}^3$:

$1,64\text{ м}^3 \times 0,650\text{ т/м}^3 = 1,066\text{ т}$ – вага пелет, що вміщується в 1 біг-бег

$10\,066\,658,91\text{ грн} : (3000\text{ т} : 1,066\text{ т}) = 2\,814,26\text{ грн}$ – собівартість 1 упак.

Рівень рентабельності закладемо на основі ринкової інформації.

Отже, сформуємо ціну для 1 тони та упаковки паливних гранул (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Розрахунок ціни паливних гранул з деревини від ТзОВ «СИЛУР-ІФ»

Показник	Сума на 1 тону гранул, грн	Сума на 1 біг-бег гранул, грн
Повна собівартість	3 355,55	2 814,26
Прибуток (38,81%)	1 302,29	1 092,21
Ціна підприємства (без ПДВ)	4 657,84	3 906,47
Податок на додану вартість (20%)	931,57	781,29
Ціна реалізації (з ПДВ)	5 589,41	4 687,77

Таким чином, ТОВ "СИЛУР-ІФ" може продавати 1 тону пелет по 5589,41 грн/т, що дає ціну 4687,77 грн за великий мішок. Потенційними споживачами є домогосподарства, промислові підприємства та бюджетні установи, обладнані твердопаливними котлами.

Аналіз, проведений у Розділі 3, показав, що одним із шляхів підвищення прибутковості підприємства є збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції.

Аналіз діяльності ТОВ "СИЛУР-ІФ" показав, що майже 50% продукції підприємства залишається нереалізованою. Тому пропонується використати резерви шляхом переробки надлишків готової продукції в інший вид продукції.

Враховуючи світові та національні тенденції, було показано, що в умовах ТОВ доцільно виробляти паливні гранули з подрібненої деревини. Сировиною є стружка та тріска, які раніше не утилізувалися. Таке рішення підтверджує потенціал збільшення прибутковості цього суб'єкта господарювання.

Для організації виробництва паливних гранул пропонується побудувати новий цех площею 400 м² та вартістю 1,48 млн грн.

Було перевірено економічне обґрунтування витрат і встановлено, що планована собівартість однієї тонни пелет становить 3355,5 грн. Продукт буде продаватися у біг-бегах з ціною наповнення 2814,26 грн. При запланованій рентабельності 38,8% ціна тонни пелет становить 5589,41 грн. з ПДВ, а ціна біг-бега - 4687,77 грн. з ПДВ.

Обладнання збільшить оборот підприємства на 13973,53 грн. (87,4%), що майже покриє операційну оренду та збільшить рентабельність продажів в 11 разів. Середня заробітна плата на одного працівника зросте з 64,9 тис. грн до 73,9 тис. грн (зростання на 12,8%). Окрім фінансових вигод, проект та сприятиме популяризації екологічно чистих джерел енергії.

РОЗДІЛ 4. СИСТЕМА ОХОРОНИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТЗОВ "СИЛУР-ІФ".

Деревообробна промисловість характеризується підвищеним рівнем виробничого травматизму, що обумовлено специфікою технологічних процесів та обладнання, яке використовується в цій галузі. Це зумовлює остаточне планування та реалізацію комплексу заходів, спрямованих на забезпечення безпеки праці на кожному підприємстві, що виконує діяльність у сфері деревообробки.

Серед факторів, які мають найбільший вплив на рівень безпеки праці в деревообробній галузі, можна виділити кваліфікацію персоналу, технічний стан та характеристики обладнання, регулярність проведення інструктажів з техніки безпеки, а також неухильне дотримання вимог посадових інструкцій. Беручи до уваги ці аспекти, стає очевидним, що зниження ризиків виникнення нещасних випадків на виробництві вимагає постійного моніторингу справності всього виробничого процесу, а також його відповідності актуальним стандартам якості та безпеки.

Важливою умовою випуску працівників до роботи на деревообробних верстатах є досягнення ними 18-річного віку, проходження спеціального навчання та первинного інструктажу з техніки безпеки, а також забезпечення в повному обсязі спеціальним одягом, взуттям і засобами індивідуального захисту. Крім того, для кожного працівника має бути розроблений та затверджений графік проходження схеми інструктажів з питань охорони праці.

Не менш важливим аспектом забезпечення безпеки на деревообробному виробництві є здійснення контролю за тим, щоб кожен працівник виконав лише ті завдання, які мають його кваліфікацію та були йому доручені. Робоче місце повинно утримуватися в чистоті та порядку, бути обладнаним необхідними регулярними засобами пожежогасіння, а виробниче обладнання має перевірятися на справність як механічної, так і електротехнічної частини перед

початком кожної зміни. Запуск верстатів дозволяється лише після того, як буде повністю виключена можливість перебування людей у небезпечній зоні.

Під час роботи на деревообробному верстаті працівники зобов'язані використовувати спеціальний одяг, взуття та засоби індивідуального захисту, дотримуватись інструкцій з експлуатації обладнання, наведених у паспорті або технічному описі верстату, а також вимоги до переджувальних табличок, розміщених на ньому. Встановлення різного інструменту та заміна заготовок повинна залишитися тільки після повної зупинки верстату. Забороняється обробляти заготовки, довжина яких менша за мінімально допустиму для конкретного верстату, а також працювати в рукавицях при подачі пиломатеріалів у ріжучу частину деяких типів обладнання. Персонал повинен постійно стежити за справністю огородження ножового валу та захистом його неробочої частини.

З нарахуванням запобігання механічним пошкодженням усі струмопровідні дроти мають бути поміщені в металеві труби з надійним заземленням та укладені в ніші, що закриваються.

У разі виникнення неполадок у робочому обладнанні, засмічення його робочих частин чи інших факторів, що перешкоджають нормальному функціонуванню, необхідно повністю зупинити технологічну лінію та відключити її від електропостачання перед тим, як почати причину усунення простою. Прибирання відходів повинне бути забезпечене лише за допомогою спеціальних інструментів. Після завершення робочої зміни всі відходи мають прибрані, відключене обладнання, перевірені інструменти на справність і повернуті в місце зберігання, а робоче місце приведене в порядок. Працівникам конкурсу переодягнутися з робочого одягу та за можливість прийняти душ.

Таким чином, забезпечення безпеки праці на деревообробних підприємствах потребує комплексного підходу, який включає в себе ретельний підбір та навчання персоналу, регулярне проведення інструктажів, контроль за дотриманням вимог посадових інструкцій та правил експлуатації обладнання,

показ показу та усунування показових небезпек, а також неухильне утримання працівників. правил особистої гігієни та використання засобів індивідуального захисту. Лише за умови системної роботи в цьому напрямку можливо мінімізувати ризики виникнення нещасних випадків та професійних захворювань у деревообробній галузі.

Дослідження випадків травматизму на підприємствах деревообробної галузі показує, що найбільший ризик отримання травм притаманно роботам на деревообробних верстатах з ручною подачею матеріалів до різального інструменту. також, останній нещасних випадків стає під час допилювання та обробки коротких (дрібних) заготовок.

Основними нормативно-правовими документами, які регламентують вимоги до безпеки праці при роботі на підприємстві ТзОВ "СИЛУР-ІФ", є Правила охорони праці в деревообробній промисловості, Правила охорони праці працівників лісового господарства та лісової промисловості, а також Правила безпечної роботи з інструментами та пристроями.

Для допуску до виконання робіт з деревообробного обслуговування працівник підприємства ТзОВ "СИЛУР-ІФ" повинен мати відповідну професійну підготовку (наприклад, столяра чи верстатника), пройти інструктаж, навчання та перевірку знань з питань охорони та пожежної безпеки, враховуючи специфіку виконаних робіт, а також не мати медичних протипоказань для роботи на деревообробних верстатах.

Кожен верстат, окрім свого інвентарного номера, має список працівників, які мають право працювати на цьому, табличку із зазначенням відповідної особи за його технічний стан та безпечну експлуатацію, а також затверджені роботодавцем інструкції з охорони праці.

На досліджуваному підприємстві ТзОВ "СИЛУР-ІФ" електрообладнання верстатів підлягає (не рідше одного разу на 6 років) випробуванням відповідно до порядку, встановленого Правилами технічної експлуатації електроустановок споживачів. Робоче місце верстатника (його компонування, освітлення,

вентиляція тощо) відповідає нормам електробезпеки, санітарно-гігієнічним та протипожежним вимогам, різний інструмент є збалансованим. Незалежно від розташування місця, різний інструмент має огороження.

На деревообробних верстатах підприємства ТзОВ "СИЛУР-ІФ" не можна обробляти матеріали з трухлявинною, гнилизною, глибокими поперечними надрізами чи металевими компонентами. Не допускається використання пошкоджених дисків для дискових пилок, дисків з тріщинами або з двома і більш виламаними зубами, а також дисків з припеченими під час заточування зубів.

На підприємстві категорично заборонено видаляти струнку з-під різального інструменту до його повної зупинки. Торцювальні верстати з кареткою оснащені клином або лінією для відведення обрізків під час торцювання, причому загострений кінець клинка (лінійки) повинен підводитися разом до пилового диска. Для підвищення рівня безпеки під час роботи на деревообробних верстатах ТзОВ "СИЛУР-ІФ" з ручною подачею матеріалів до різального інструменту необхідно вжити наступних організаційно-технічних заходів:

Забезпечити деревообробний верстат спеціальними притискними пристроями (шаблонами або кулагами) для обробки коротких, вузьких і дрібних заготовок, колодкою-штовхачем для допилювання, гаком або штифтом для вирізання стружки з-під різального інструменту, а також додатковими опорами з роликами або люнетом для обробки матеріалів довгою, понад 2 м. Не допускається обробка матеріалів, габарити яких не відповідають нормам експлуатаційної документації на верстат. Необхідно також строго слідувати технологічному регламенту обробки матеріалів.

Не допускати до роботи на деревообробних верстатах працівників без перевірки знань правил безпечного поводження з деревообробним обладнанням. Забезпечити верстатників необхідними засобами індивідуального

захисту (захисними окулярами, респіраторами, навушниками) та забезпечити обов'язковий контроль за їх використанням з боку відповідних осіб.

Відключати від мережі живлення несправні або тимчасово не використовувати деревообробні верстати (наприклад, шляхом від'єднання ввідного кабелю від електрощита із запірним пристроєм), щоб унеможливити їх несанкціоноване включення.

Впровадження вищезазначених організаційно-технічних заходів на підприємстві ТзОВ "СИЛУР-ІФ" дозволяє суттєво підвищити рівень безпеки при виконанні робіт на деревообробних верстатах, що сприятиме зниженню виробничого травматизму на підприємствах. Лише неухильне дотримання вимог до охорони праці та належна організація робіт може гарантувати збереження здоров'я та життя працівників.

Таким чином, забезпечення галузі безпеки праці в деревообробній галузі вимагає комплексного підходу, який включає в себе не лише технічне оснащення верстатів необхідними захисними засобами та засобами індивідуального захисту, а й ретельний підбір, навчання та інструктаж персоналу, контроль за дотриманням технологічних регламентів та правил експлуатації обладнання, своєчасне виявлення та усунення ваших небезпек. Лише за умов системної роботи в цьому місці можливо мінімізувати ризики виникнення нещасних випадків та професійних захворювань на підприємствах, зберегти життя та здоров'я працівників, а також підвищити ефективність та конкурентоспроможність підприємства в цілому.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі проаналізовано теоретичні засади та чинники економічної ефективності підприємницької діяльності. Запропоновано логіко-структурну модель аналізу в дослідженні системи показників підприємств.

Основні фактори, що впливають на підприємницьку діяльність, виділено наступним чином:

- зовнішні фактори (економічні та ринкові умови);
- внутрішні первинні фактори (обсяги виробництва, ціни та виробничі витрати); та
- внутрішні вторинні фактори (умови праці, технічна допомога, організація виробництва тощо).

Досліджено теоретичні засади розвитку підприємства як комплексного показника ефективності використання ресурсів та досягнення поставлених цілей. Систематизовано фактори, що впливають на розвиток підприємства. Виділено основні зовнішні та внутрішні чинники досягнення рівня ефективності. З урахуванням системного підходу удосконалено класифікацію показників та методичку оцінки ефективності. Запропоновано враховувати як економічні, так і соціальні результати.

У другому розділі роботи проаналізовано прибутковість діяльності ТзОВ "СИЛУР-ІФ". Досліджено організаційно-правову структуру підприємства. Результати показують, що компанія працює на ринку з 2013 року як товариство з обмеженою відповідальністю і займається виробництвом продукції згідно з національною класифікацією.

Крім того, проведено оцінку фінансово-економічного стану підприємства, проаналізовано динаміку та структуру його активів, джерела їх формування, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість та ділову активність.

У розділі 3 роботи наведено економічне обґрунтування напрямів розвитку ТзОВ "СИЛУР-ІФ". У 2022 році частка реалізованої продукції досягла лише 62%. Це означає, що збутова політика компанії є неефективною, 48%

продукції зберігається на складах, втрачаючи якісні характеристики та гарантійні терміни. При цьому виробничі витрати розподіляються лише на частку реалізованої продукції, а це означає, що виробничі витрати зросли порівняно з конкурентами, прибуток зменшився, а конкурентоспроможність аналізованого підприємства також знизилася.

Оцінивши світові та національні тенденції, було визначено, що рекомендованим заходом для підвищення прибутковості ТзОВ "СИЛУР-ІФ" є організація цеху з виробництва паливних гранул (пелет), де сировиною для виробництва продукту буде нереалізована тріска та стружка.

Запропоновано організаційно-економічні заходи щодо оптимізації бізнес-процесів для забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства. Таким чином, запропоновані в кваліфікаційній роботі теоретичні положення, методичні підходи та практичні рекомендації дозволяють комплексно вирішити проблеми ефективності та конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева Н.І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. Вип. 3(13). С. 71–80.
2. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. 2005. № 5. С. 52–63.
3. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. (2018). Організація торгівлі: підручник 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літ. 632 с.
4. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 9-те вид., перероблене і доповнене. – К. 2017.
5. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва у сучасних умовах господарювання / М.Д. Бедринець // Бізнес-інформ. – 2013. – № 4. – С. 183-190.
6. Богданович О. Г. Аналіз Розвитку підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій / О. Г. Богданович. – 2012. – №1. – С. 45–58.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К.: Атіка, 2013. – 528 с.
8. Бондаренко В.М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В.М. Бондаренко // Економіка АПК. — 2008. — № 5. — С. 61—64.
9. Вініченко О.М. Система динамічного контролю соціально-економічного розвитку промислового підприємства: дис... д-ра. екон. наук: спец. 08.00.04. Дніпро, 2017. 363 с.
10. Войтенко І. (2016). Теоретичні підходи до побудови збутової мережі промислового підприємства. Економічна думка, 4. С. 193–199.
11. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу // Економіка України /

О. Воронін. 2007. № 10. С. 29–37.

12. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія /С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. — 2012.— № 7. — С. 14—17.

13. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – [2-ге вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 488 с.

14. Гетьманський В.О. Оцінка функціонування підприємства в умовах економічного розвитку / В.О. Гетьманський, О. І. Іляш // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». –2010. – Т. 3, № 6. – С. 174 – 178.

15. Гречко А. Дослідження методів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства /А. Гречко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – Вип. 16. – С. 10–18.

16. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства. Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1(8). С. 116–124.

17. Григораш ОВ., Булигіна Д.О. Фактори покращення розвитку підприємств. Приазовський економічний вісник. 2018. №6 (11). С. 154-158.

18. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

19. Дацун А.О. Система показників експрес-аналізу фінансового стану підприємства. Управління розвитком. 2013. №17 (157). С.148–152.

20. Дем'яненко Т.І., Хомутов Д.Г. Формування системи механізму ефективного управління на промислових підприємствах. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 5. С. 81–85.

21. Дем'яненко Т., Яковенко І. Реінжиніринг бізнес-процесів як сучасний метод управління стратегічними змінами на підприємстві. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка. 2022. № 14(28). URL: <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/478/>.

22. Джеджула В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / І.Ю.

Єпіфанова, В.В. Джеджула. — Вінниця: ВНТУ, 2017. — 143 с.

23. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. Та доп.]. – К.: КНЕУ, 2014. – 528 с. Знання. – 2014. – 710 с.

24. Євась Т.В., Олексюк А.А. Теоретичні аспекти аналізу економічної Розвитку підприємства. Подільський науковий вісник. 2017. Випуск №1. С. 18-21. URL: http://www.pnv.in.ua/images/Magazine/1_2017.pdf#page=17.

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

26. Єпіфанова І.Ю. Оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі /Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбка М.Ю. // Економіка та суспільство. — 2017. — Вип. 13. — С. 428—434.-Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.

27. Кашуба О. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку / О. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 103–106.

28. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 1. С. 85–89.

29. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі // Економіка АПК. 2009. № 8. С. 59–64.

30. Ковальов А. І. Аналіз фінансового стану підприємства: підруч. / А. І. Ковальов, В. П. Привалов. – М: Центр економіки і маркетингу, 2002. – 541 с.

31. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2014. – 697 с.

32. Корецький С.Л. Методика прогнозування економічних процесів методом динамічного факторного аналізу / Корецький С.Л., Квіта Г.М., Молдованов М.І. // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 107-112.

33. Копитко М. І. Управління інноваціями: навчальний посібник для

самостійного вивчення дисципліни у схемах і таблицях. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 292 с.

34. Косянчук Т. Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика/ Косянчук Т. Ф., Галкіна Ю. Г.// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №3. – С. 121-124.

35. Кравченко О.А. Забезпечення результативності і ефективності виробничої діяльності підприємства / О.А. Кравченко, В.В. Ільницький, О.І. Ульяновський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 29-35. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>.

36. Кравченко О.А. Удосконалення класифікаційних факторів впливу на економічну Розвиток підприємства / О.А. Кравченко, О.І. Ульяновський // Матер. Міжнар. українсько-японської конференції з питань науково-промислового співробітництва (24- 25 жовтня 2013 р., м. Одеса). – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т. 2. – С. 85-89. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/confs/conf_japan.html.

37. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.

38. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / Г.І. Купалова. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/24866-151-ponyattya-klasifikatsiya-rezervv.html>.

39. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008 – 215 с.

40. Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг : Конспект лекцій. Харків : ХНАДУ, 2012. 133 с.

41. Макогон, Ю.В. Криза у світовій економіці: стратегічні пріоритети України / Ю.В. Макогон, М.Г. Шпундра // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 86–95. – (Соціально-економічна політика).

42. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177–184..

43. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності : навч. пос. / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ. – 2011. – 232 с.

44. Орликовський М. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств / М. Орликовський // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 18–23.

45. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки Розвитку підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.

46. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств / М.Г. Павличенко // Молочна промисловість.— 2011. — № 5. — С. 18—20.

47. Панасюк М.А. Ефективність діяльності виробничих підприємств в умовах несприятливої економічної ситуації. 2016. URL: http://www.ukrlogos.in.ua/02.02.2016_2.pdf.

48. Панкратьєва Є.В. Про ефективність методичних підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності держаних підприємств України. Ефективна економіка. 2013. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2431>.

49. Панчук А. С., Малькова К. О. Теоретичні основи формування цифрової стратегії підприємств. Економіка та суспільство. 2021. №34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1036/993/>.

50. Пасека Д.В. Фактори покращення розвитку підприємства / Д.В. Пасека, Т.В. Гринько // WEB – ресурс науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент – 2013: Перспективи інтеграції та інноваційного розвитку». – 2013. – т. 4. – Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm.

51. Петрищева Юлія. Напрямки покращення розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Юлія Петрищева // Портал конференцій кафедри стратегії підприємств ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2014/12/napryamki-pidvishhennya-efektivnosti-diyal-nosti-pidpriyemstva-v-suchasnih-umovah-gospodaryuvannya/>

52. Петрович Й. М. Економіка та фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. Львів. – 2014. – 408 с.

53. Петровська Т.Е. Альтернативні підходи до споживання вітчизняного вугілля у контексті енергетичної безпеки України / Т.Е. Петровська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – Вип. 21. – К., 2010. – С. 331–338.

54. Свідерська І. Економічна додана вартість: теоретичні аспекти обрахунку та використання показника / І. Свідерська // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 52–54.

55. Свірко С.В. Обліковий аспект управління загальновиробничими витратами великих промислових підприємств. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2014. Вип. 2 (29). С. 172–182.

56. Сич. Є. М. Діагностика Розвитку підприємства /Є. М. Сич, Т.В. Хотько // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : Збірник наукових праць. – Випуск 34. – Київ: НАУ, 2012. –182 с.

57. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навч. посіб. / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2013.

58. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013 – С. 9.

59. Троц І. В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. 2012. URL: <https://www.science-community.org/>

60. Фарафонова Н.В. Сутність і складові ефективності господарської діяльності підприємств АПК / Фарафонова Н.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №10. – С. 176-185.

61. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2008. №3. С. 50–53.

62. Шаманська О.І. Основні напрями підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 166–172.

63. Швед В.В., Прохорова О.В., Медведкін О.В., Яковченко І.С. Стратегічне та оперативне планування: порівняльний аналіз. Подільський науковий вісник. 2020. № 2. С. 58-65 URL: http://pnv.in.ua/images/Magazine/2_2020.pdf

64. Швед Т. Концептуальні підходи до оцінки ефективності розвитку підприємства / Т. Швед. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20802/1/Shved_%D0%A1onceptual.pdf.

65. Шевченко В.О. Напрями використання фінансових ресурсів підприємств. Фінансове право. 2014. № 5. С. 126–133.

66. Шепеленко М.П. Теоретичний аналіз сутності Розвитку підприємства. /Шепеленко М. П. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream2013>

67. Шляга О.В. Шляхи розвитку підприємства / О. В. Шляга, М. В. Гальцев. – 2014. – Режим доступу : www.zgia.zp.ua.

68. Шматковська Т.О. До питання дефініції економічної ефективності використання основних засобів / Т.О. Шматковська, С.М. Онисько, О.Г. Агрес // Materialy VI Mezinarodni vedecko-prakticka konference «Veda a technologie: krok do budoucnosti – 2010». Dil 5 Ekonomicke vedy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. P. 84–86.; (27 unora (лютого)–05 brezen (березня))

2010 roku). URL: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4467>.

69. Ярославський А.О. Економічна Розвиток підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Випуск №20. Частина 3. С. 174-177. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf.

70. D. Schallmo, C. A. Williams & L. Boardman. The Future of Business and Information Systems Research: A Study on the Role of IS in the Digital World. MIS Quarterly. 2019. URL: <https://www.worldscientific.com/doi/epdf/10.1142/S136391961740014X>.

71. McKinsey, Why digital strategies fail, URL: [https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/why-digital-strategies-fail system/files/Trots.pdf](https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/why-digital-strategies-fail-system/files/Trots.pdf).