ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі

ДИПЛОМНА РОБОТА

Магістр

(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

«Оцінка ефективності діяльності підприємств з виробництва напоїв на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» (Хмельницька обл., м. Красилів)»

ДРЕАБ. 033256.01.10.00

Виконав студент II курсу, група

ЕПм-23-1 23.12.24 Ілля ПОБЕЖИМОВ
Підпис, дата Ініціали, прізвище

Керівник 24.12.24р Олександр ПИЛИПЯК
Підпис, дата Ініціали, прізвище

Нормоконтролер 24.12.24р Олександр ПИЛИПЯК
Підпис, дата Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ
д-р екон. наук, проф.
20 12 2024 р. Павло ГРИГОРУК
Підпис, дата Ініціали, прізвище

Хмельницький, 2024

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі
Освітній рівень магістр
Галуз знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
Павло ГРИГОРУК

«2» 09 2024 р.

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Побежимову Іллі Андрійовичу

1. Тема роботи «Оцінка ефективності діяльності підприємств з виробництва напоїв на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське»
керівник роботи Пилипяк О.В., кандидат економічних наук, доцент
затверджена наказом по університету від 26 серпня 2024 р. № 60
2. Строк подання студентом роботи на кафедру 18 грудня 2024 року
3. Вихідні дані до роботи Баланс та звіт про фінансові результати підприємства «ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське», звіт про рух грошових коштів, звіт про рух основних засобів, матеріали бухгалтерської звітності
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які необхідно розкрити) Вступ. Розділ 1. Ефективність діяльності підприємства. Розділ 2. Діяльність «ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та ефективність бізнесу. Розділ 3. Зростання ефективності діяльності «ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське». Висновки. Перелік джерел посилань.
5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень) Система показників бізнесу. Показники ефективності промислових підприємств. Основні техніко-економічні показники підприємства. Склад працівників підприємства. Структура персоналу. Динаміка персоналу. Формування прибутку підприємства. Показники ефективності використання персоналу. Рекомендовані заходи щодо підвищення ефективності діяльності.

6. Консультанти розділів дипломної роботи

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

6. Дата видачі завдання 2.09.24р.

7. Календарний план

Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Вступ		
Теоретичний розділ		
Аналітично-дослідницький розділ		
Проектно-рекомендаційний розділ		
Висновки		

Студент _____ Ілля ПОБЕЖИМОВ

Науковий керівник роботи _____ Олександр ПИЛИПЯК

РЕФЕРАТ

Тема роботи: «Оцінка ефективності діяльності підприємств з виробництва напоїв на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» (Хмельницька обл., м. Красилів)»

Прізвище та ініціали автора: Побежимов І.А.

Керівник роботи: к.е.н, доц. Пилипяк О.В.

Дипломна робота містить: сторінок 88, рисунків 12, таблиць 25, джерел посилання 18.

Ключові слова: підприємство, витрати, доходи, ефективність, продуктивність, рентабельність, інвестиції, фінансовий стан, конкурентоспроможність, стратегія розвитку.

Предмет дослідження – вплив факторів на ефективність діяльності ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське».

Метою дипломної роботи магістра є комплексно оцінити діяльність підприємства та дати рекомендації щодо покращення його діяльності.

Підприємство – об'єкт дослідження – ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське».

У результаті проведеного дослідження було сформульовано основні засади оцінювання та управління ефективністю діяльності підприємства. У процесі аналізу ефективності діяльності підприємства застосовано різноманітні методи оцінки, зокрема фінансові, виробничі та маркетингові показники, що дозволяють комплексно оцінити стан організації в умовах сучасної економіки

Дата подання роботи до захисту 18.12.2024р.

ЗМІСТ

ВСТУП 5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 7
1.1 Ефективність діяльності підприємства: поняття та характеристика 7
1.2 Оцінка результатів господарської діяльності підприємства на основі системи показників ефективності 16
1.3 Чинники зростання і шляхи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства 26
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ПРАТ «ОБОЛОНЬ «КРАСИЛІВСЬКЕ» 33
2.1 Сучасний стан та основні тенденції розвитку харчової промисловості в Україні 33
2.2 Загальна характеристика ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та аналіз техніко-економічних показників 37
2.3 Аналіз витрат на виробництво продукції та ефективності використання матеріальних ресурсів 45
2.4 Аналіз трудових ресурсів підприємства 50
2.5 Дослідження фінансового стану та ефективності діяльності підприємства 57
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТ ДП ПРАТ «ОБОЛОНЬ «КРАСИЛІВСЬКЕ» 68
3.1 Дослідження виробничого потенціалу на основі експрес-методики та рекомендації щодо формування виробничої стратегії 68
3.2 Напрями оптимізації дебіторської заборгованості 75
ВИСНОВКИ 84
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ 87

ВСТУП

Аналіз результативності роботи підприємства є одним із ключових інструментів управління та основою для прийняття об’єктивних управлінських рішень. В умовах ринкової економіки він спрямований на забезпечення стійкого розвитку конкурентоспроможності та охоплює такі аспекти, як фінансова, виробнича, кадрова діяльність та інші. Такий аналіз базується на системному підході, врахуванні різноманітних чинників і ретельному доборі даних, що робить його невід’ємною складовою управлінського процесу.

Оцінка ефективності діяльності підприємства включає комплексний аналіз ключових характеристик, які відображають загальний стан бізнесу, прогнозування можливих відхилень від запланованих показників і вжиття заходів для попередження негативних тенденцій. Це потребує визначення основних параметрів, вибору методів їх оцінки та застосування відповідних інструментів вимірювання.

Проведення такого аналізу має кілька основних завдань:

– дослідження поточного стану підприємства та його порівняння з аналогічними структурами чи нормативними показниками;

– виявлення змін у роботі підприємства та їх причин;

– аналіз впливу факторів, що зумовлюють ці зміни;

– прогнозування основних тенденцій розвитку.

Вибір мети оцінки ефективності діяльності підприємства та формулювання завдань є надзвичайно важливим. На основі визначених цілей проводиться аналіз поточного стану підприємства, розробляються способи вирішення виявлених проблем, підбираються інструменти управління та оцінюється вплив змін у фінансовій, організаційній, технологічній та комерційній сферах.

Таким чином, предметом оцінки ефективності є дослідження фінансового стану, соціального розвитку, використання трудових і матеріальних ресурсів,

ефективності основних фондів, витрат на виробництво та реалізацію продукції. Основною метою є забезпечення максимальної віддачі від використаних ресурсів, що виражається у збільшенні обсягів виробництва та досягненні інших стратегічних цілей.

У рамках дипломного дослідження буде проаналізовано теоретичні аспекти оцінки ефективності роботи ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське», а також розроблено практичні рекомендації щодо вдосконалення управлінських процесів на підприємстві.

Мета дослідження полягає у вивченні проблем, пов’язаних із забезпеченням ефективності діяльності підприємства, та розробці рекомендацій щодо покращення системи управління. Завданнями є теоретичне обґрунтування поняття ефективності, аналіз методів її досягнення та розробка відповідних інструментів управління.

Об’єктом дослідження є діяльність ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське», а предметом — методи й форми управління, що сприяють підвищенню результативності виробничо-господарських процесів.

Методи дослідження включають: порівняльний аналіз; графічне представлення даних; методи аналізу та синтезу інформації.

Інформаційна база дослідження охоплює законодавчі та нормативні акти України, статистичні дані, внутрішню документацію підприємства, а також періодичні видання.

Дипломна робота складається з трьох розділів, висновків і списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 121 сторінку.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Ефективність господарської діяльності підприємства: поняття та характеристика

Процес виробництва відбувається за умови належної взаємодії трьох основних його складових: робочої сили, засобів праці та предметів праці. Використовуючи ці засоби, працівники створюють продукцію, що є корисною для суспільства. Це означає, що відбуваються витрати живої і суспільної праці, а також виникають інші результати економічної діяльності підприємства. Останні залежать від обсягів і характеристик засобів виробництва.

Ефективність роботи підприємства можна оцінити як оптимальне використання наявних ресурсів. Щоб краще зрозуміти суть ефективності, а також визначити її критерії та показники, слід розмежувати поняття «ефективність» і «ефект».

Термін «ефект» означає результат або наслідок певних дій. Ефект можна вимірювати в грошовому вираженні або оцінювати за такими показниками, як обсяг виробленої продукції чи покращення здоров'я населення.

«Ефективність» можна розглядати як показник результативності. «Ефект», у свою чергу, є результатом, який відображає зміни в стані певного об'єкта під впливом внутрішніх факторів. Якщо провести формальну аналогію, то ефект можна розглядати як приріст змінної або різницю між її попереднім та наступним значенням. Ця зміна може бути як позитивною, так і негативною. Подібно, ефект може бути корисним, якщо зміни приносять користь, або шкідливим, коли вони деструктивні або відсутні. В залежності від умов, відсутність змін також може вважатися певним ефектом.

Абсолютний ефект показує загальний результат діяльності підприємства або її частки. Порівняльний ефект визначає наслідки різних варіантів та допомагає обрати найбільш вигідний з них. Цей показник дозволяє порівняти

економічні та соціальні переваги одного варіанту порівняно з іншими можливими. Наприклад, для визначення найбільш ефективного варіанту порівнюються планові, нормативні або фактичні показники ефективності виробництва, що робить абсолютний і порівняльний ефекти тісно пов'язаними.

Хоча «результат» і «ефект» є схожими поняттями, в деяких випадках їх варто розмежовувати. Зазвичай під економічним результатом мають на увазі загальний підсумок, а під економічним ефектом — чистий результат. Взаємозв'язок між цими категоріями можна представити таким чином:

$$E = P - B, \tag{1.1}$$

де E – величина економічного ефекту;

P – величина економічного результату;

B – повні витрати на реалізацію варіанту, який викликав ефект.

Розглянуті показники можуть, зокрема, отримувати і такий зміст:

1) народногосподарський рівень:

P – приріст ВВП за період;

B – повні витрати по заходу;

E – приріст національного доходу.

2) рівень підприємства:

P – загальна виручка підприємства за період;

B – повна вартість виробництва та реалізації «плюс» податкові відрахування і платежі;

E – прибуток.

Принципова схема визначення показника ефективності може бути виражена також такою формулою:

$$e = E/B, \tag{1.2}$$

де e - показник економічної ефективності;

E – рівень економічного ефекту;

B – витрати ресурсів на забезпечення економічного ефекту.

Для досягнення результату важливо враховувати не лише його величину, а й витрати, які для цього були здійснені. Тому ефект можна досягти різними способами, і однакові витрати можуть призвести до різних результатів. Для правильного оцінювання ефективності необхідно порівняти результати з витратами. Це означає, що окрім абсолютного ефекту, слід визначати і його відносний показник, порівнюючи його з іншими аналогічними величинами. Отже, ефективність відображає ступінь досягнутого результату, оскільки будь-який ефект неможливий без витрат.

Критерій ефективності є основним інструментом для оцінки рівня економічного процесу. Найважливішим показником економічної ефективності є продуктивність суспільної праці. Для бізнесу критерій ефективності визначається через підвищення результативності діяльності шляхом зниження витрат або збільшення прибутку. Оцінка ефективності різних ресурсів необхідна для досягнення кількох цілей: по-перше, для аналізу використання окремих видів ресурсів і витрат, а також оцінки економічної результативності управлінських процесів; по-друге, для економічного обґрунтування рішень щодо впровадження нових технологій, організації виробництва або створення нових підприємств.

У практиці економічних розрахунків виокремлюють два основних типи ефективності: загальну та порівняльну. Загальна ефективність оцінюється на всіх рівнях підприємства і визначає розмір економічного ефекту, досягнутого в результаті використання ресурсів. Визначення цього показника зазвичай здійснюється через аналіз ресурсних витрат і їх використання.

Однією з основних форм абсолютної економічної ефективності є поняття окупності витрат, яке визначає період, необхідний для покриття витрат через отриманий економічний ефект. Показник окупності розраховується як співвідношення витрат до річного ефекту.

$$T_{ок} = \frac{B}{E_{річ}}, \tag{1.3}$$

де B – витрати на реалізацію впродовж всього періоду його дії;

$E_{річ}$ – рівень чистого річного економічного ефекту.

Порівняльна економічна ефективність полягає у виборі найбільш оптимального варіанту серед різних можливих рішень. Вона допомагає визначити, який з варіантів принесе найбільшу вигоду, враховуючи різні критерії.

Такий розрахунок проводиться в наступних випадках:

1. Розробка нової техніки, коли потрібно порівняти старі та нові технології для вибору найбільш вигідної.

2. Прийняття рішень щодо використання взаємозамінних матеріалів або продукції.

3. Проектування та реконструкція підприємств, щоб знайти найбільш ефективні варіанти для зниження витрат і підвищення результативності.

Існують різні типи ефективності, серед яких економічна і соціальна. Не всі показники ефективності можна виміряти кількісно, тому на підприємствах оцінюється як економічна, так і соціальна ефективність.

Економічний ефект відображає різні фінансові показники, які оцінюють результати діяльності підприємства. До таких показників належать:

- обсяг продукції, що був реалізований;
- розмір отриманого прибутку;
- економія ресурсів;
- зниження витрат на виробництво.

Соціальний ефект будь-якої діяльності, проєкту чи ініціативи є важливим показником їхнього впливу на суспільство. Його можна оцінювати за багатьма критеріями, включаючи умови праці, зайнятість населення, рівень безпеки, стан здоров'я, екологічний баланс та загальний рівень життя.

Покращення умов праці є ключовим аспектом, який впливає на продуктивність та задоволеність працівників. Це може включати модернізацію робочих місць, забезпечення належного освітлення, вентиляції, доступу до чистої води, а також впровадження заходів щодо захисту здоров'я та життя

працівників. Компанії, які приділяють увагу умовам праці, отримують переваги у вигляді підвищеної лояльності персоналу та покращення корпоративної репутації.

Створення нових робочих місць є невід'ємною частиною розвитку економіки та суспільства. Нові проєкти й ініціативи, особливо в галузях високих технологій, екології, інфраструктури та соціальної сфери, здатні знижувати рівень безробіття, створювати можливості для професійного розвитку і підвищувати добробут населення. Це також сприяє розвитку регіонів, зменшуючи соціальну та економічну нерівність.

Підвищення безпеки є важливим як на рівні окремих підприємств, так і в масштабах громади. Впровадження сучасних технологій, дотримання стандартів безпеки та організація навчальних програм для персоналу дозволяють зменшити кількість нещасних випадків на виробництві та покращити якість життя населення.

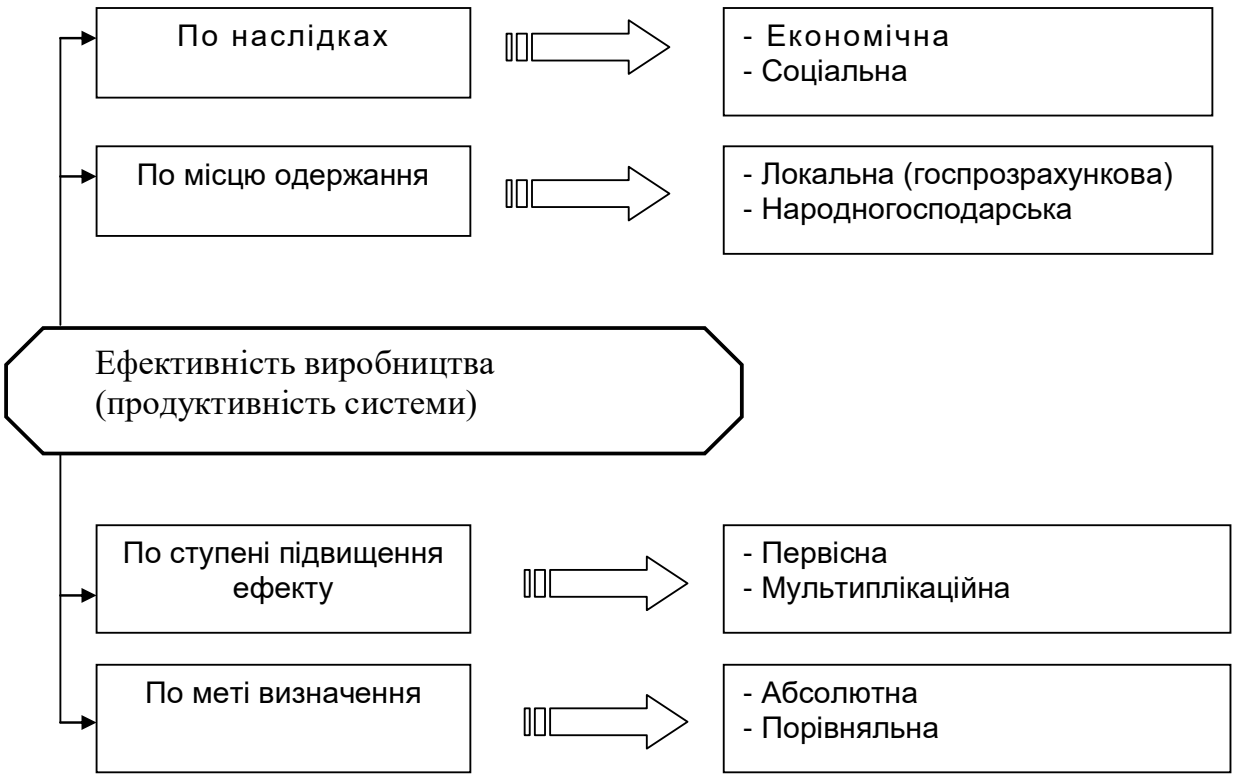

Рисунок 1.1 – Види ефективності виробництва (продуктивності системи) за окремими ознаками

Планомірне зростання ефективності є кінцевою метою діяльності підприємств. У зв'язку з цим економічну ефективність потрібно вважати проміжною. Рівень економічної результативності слугує прямою матеріально-фінансовою базою для вирішення різних соціальних проблем. З урахуванням саме цієї важливої обставини, важливо постійно оцінювати соціальну ефективність своєї діяльності.

Слід розуміти, що об’єктивна оцінка соціальної ефективності натрапляє на низку проблем аналітичного характеру, оскільки відсутня науково обґрунтована методика її визначення.

Соціальна ефективність є одним із ключових критеріїв оцінки результативності соціально-економічної діяльності підприємств та держави. Її визначення доцільно здійснювати на двох рівнях: локальному (на рівні суб'єктів господарювання) та загальнодержавному (на рівні державних і муніципальних органів).

Локальний рівень соціальної ефективності.

На рівні суб'єктів господарювання основну увагу слід приділяти задоволенню соціальних потреб працівників, що фінансуються за рахунок внутрішніх ресурсів підприємств. До основних заходів локального рівня відносять:

1. Надання заробітної плати, що перевищує мінімальний рівень, встановлений державою.

2. Часткову або повну компенсацію витрат на послуги лікувально-оздоровчих закладів.

3. Дотації для установ громадського харчування, що функціонують на підприємстві.

4. Надання пільгових позик для придбання житла.

5. Організацію будівництва баз відпочинку та дитячих дошкільних установ.

6. Забезпечення нормативних умов праці та охорони навколишнього природного середовища.

7. Організацію професійного навчання та стажування працівників.

Реалізація зазначених заходів сприяє підвищенню задоволеності працівників, формуванню лояльності до підприємства, а також забезпеченню сталого соціально-економічного розвитку.

Загальнодержавний рівень соціальної ефективності.

На загальнодержавному рівні соціальна ефективність визначається на підставі реалізації заходів, спрямованих на підвищення добробуту населення, фінансування яких здійснюється з державного та місцевих бюджетів. До ключових заходів належать:

1. Встановлення та контроль дотримання мінімального рівня заробітної плати для всіх категорій працівників.

2. Забезпечення виплати соціальних трансфертів, зокрема допомоги малозабезпеченим верствам населення.

3. Проведення індексації заробітної плати та пенсій відповідно до темпів інфляції.

4. Бюджетне фінансування установ невиробничої сфери (освіта, охорона здоров'я, культура) у межах визначених лімітів.

5. Розробка та впровадження регіональних і загальнодержавних соціальних програм.

Методологія визначення соціальної ефективності має враховувати: кількісну оцінку ефективності витрат на всі сукупності заходів, включаючи економічний ефект від їх реалізації, якісну характеристику заходів, для яких кількісне вимірювання прямого ефекту є ускладненим (наприклад, покращення умов праці, екологічні ініціативи).

Таким чином, комплексна оцінка соціальної ефективності дозволяє не лише визначити рівень досягнення соціальних цілей, але й оптимізувати витрати на їх реалізацію як на рівні окремих суб’єктів, так і на рівні держави загалом.

На основі дослідження характеристик ефективності діяльності підприємства можна навести її узагальнену класифікацію, згідно якої

показники ефективності господарської діяльності підприємства розмежовуються за такими ознаками [5]:

1. За наслідками отриманих результатів. Можна виділити три види ефективності: економічну, соціальну і, відповідно, соціально-економічну.

Формами прояву економічної ефективності, насамперед, є різноманітні економічні ефекти: зниження собівартості продукції, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, трудомісткості продукції тощо.

Формами прояву ефективності соціальної пов'язані з отриманням соціальних ефектів є: зростання життєвого рівня, поліпшення екологічних параметрів, поліпшення умов праці, збільшення тривалості життя тощо.

2. За характером витрат. Розрізняють ефективність застосовуваних ресурсів та ефективність витрат. До ефективності ресурсів відносять: ефективність виробничих фондів, ефективність персоналу, ефективність нематеріальних активів. До ефективності витрат належать: ефективність інвестицій, ефективність поточних витрат тощо.

3. За видами господарської діяльності. До цієї групи показників ефективності належать: ефективність торговельної, банківської, страхової та інших видів діяльності.

4. За рівнем об'єкта. До цієї групи відносять: ефективність на макрорівні, ефективність галузі, об'єднання підприємств, окремого підприємства, окремого структурного підрозділу, ефективність виробництва окремих видів продукції тощо.

5. За рівнем оцінювання. Ефективність може бути рівня суспільства та рівня окремого бізнесу.

6. За умовами оцінювання. За цією ознакою насамперед виділяють фактичну, розрахункову та умовну ефективність. Ефективність фактична – це фактичний рівень витрат та результатів згідно даних обліку. Розрахункова – базується на планових показниках. Умовна ефективність використовується переважно для оцінки роботи структурних підрозділів.

7. За ступенем збільшення ефекту. Тут прийнято виділяти первісну та мультиплікативну ефективність. Поділ ефективності на первісну та мультиплікативну є важливим для розуміння механізмів впливу заходів та оцінювання їх результативності.

Первісна ефективність характеризується як безпосередній, одноразовий ефект, що виникає внаслідок реалізації конкретного заходу. Вона відображає прямий результат, який можна спостерігати одразу після впровадження. Наприклад, це може бути зниження витрат, підвищення продуктивності або збільшення доходу.

Мультиплікативна ефективність, у свою чергу, визначається як ефект багаторазового або довгострокового характеру, який виникає внаслідок початкового впливу. Цей тип ефективності проявляється у вигляді розширення впливу на різні рівні організаційної структури або на інші організації. Вона включає повторне використання результатів, посилення синергії між різними суб'єктами, а також виникнення нових можливостей для розвитку.

Необхідність такого поділу зумовлена відмінністю між одноразовими результатами та їх довгостроковим поширенням. Аналіз мультиплікативного ефекту дозволяє оцінювати потенціал заходів щодо створення додаткової цінності та визначати рівень їхнього впливу на суміжні процеси.

Таким чином, поділ на первісну та мультиплікативну ефективність забезпечує комплексне уявлення про результати управлінських рішень, сприяє оптимізації ресурсів і розробці стратегій для досягнення сталого розвитку.

8. За метою розрахунку. За цією ознакою розрізняють абсолютну та ефективність та порівняльну. Абсолютна ефективність характеризує загальну або питому величину, яку отримує підприємство в результаті своєї діяльності. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих варіантів. Її рівень відбивають економічні, соціальні та інші переваги певного варіанта реалізації рівень порівняно з іншими варіантами.

9. За типом процесу. Такий підхід спрямований на розмежовування підходів до оцінювання ефективності, ураховуючи специфіку окремих

процесів. З погляду цієї ознаки можна окремо розглядати ефективність виробничих процесів, ефективність управління, ефективність, інноваційної, маркетингової, фінансової діяльності тощо.

Необхідно відмітити, що показники ефективності діяльності підприємства обчислюються для обґрунтування управлінських рішень, тому для правильного вибору методів розрахунку необхідно перш за все проаналізувати особливості прийнятого рішення. Варто виділити:

– характер цільової настанови рішень;

– базу порівняння отриманих оцінок економічної ефективності;

– необхідний ступінь деталізації;

– місце розглянутих ефектів і витрат стосовно сфери інтересів економічних суб'єктів.

1.2 Оцінка результатів господарської діяльності підприємства на основі системи показників ефективності

Оцінка ефективності підприємства є складовою аналітичного процесу, спрямованого на визначення рівня та динаміки відхилень ключових показників від нормативних або цільових значень, які характеризують стан діяльності суб’єкта господарювання. Здійснення такого вимірювання безпосередньо пов’язане з обґрунтованим вибором системи показників, що відображають результати функціонування підприємства та ефективність використання його ресурсів.

Цей процес передбачає проведення ретельного аналізу, спрямованого на виявлення сильних і слабких сторін діяльності, а також забезпечення основи для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

Критерії оцінки служать основою для визначення ймовірності досягнення бажаних результатів, на основі яких проводиться кількісна оцінка

ефективності. Кожен критерій має чітко характеризувати економічну сутність ефективності й бути універсальним для всіх оцінок.

При формуванні системи показників оцінки ефективності важливо дотримуватись кількох основних принципів:

1. Забезпечення чіткого зв'язку між критерієм та показниками ефективності.

2. Відображення ефективного використання ресурсів.

3. Можливість застосування показників для різних рівнів підприємства.

4. Мотивація виявлення й використання резервів для підвищення ефективності в окремих сферах діяльності.

Система показників, яка базується на цих принципах, повинна включати кілька основних груп, таких як: узагальнені показники, що характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому; показники ефективності використання праці (персоналу), що безпосередньо впливають на результати роботи організації.

Кожна з цих груп включає певну кількість показників, що характеризують загальну ефективність або ефективність окремих видів ресурсів.

Для врахування особливостей діяльності слід аналізувати додаткові показники, які мають ключове значення для конкретного напрямку. Розглянемо їх залежно від галузі:

1. У виробничих галузях: коефіцієнт використання обладнання – показує рівень ефективності використання технічних засобів; собівартість продукції на одиницю – допомагає оцінити економічну вигідність виробництва; частка браку в загальному обсязі виробництва – сигналізує про проблеми у технологічних процесах.

2. У сфері послуг:

– середній дохід на одного клієнта (ARPU) – характеризує прибутковість клієнтської бази;

– час обслуговування клієнта – впливає на рівень задоволеності споживачів;

– рівень задоволеності клієнтів (NPS, CSAT) – показник, який демонструє лояльність і задоволеність клієнтів.

3. В аграрному секторі:

– урожайність з гектара – ключовий критерій ефективності сільськогосподарського виробництва;

– витрати на одиницю продукції – важливий для оцінки конкурентоспроможності;

– рівень рентабельності культур чи технологій – визначає економічну доцільність вирощування конкретних культур або застосування технологій.

4. В IT-секторі:

– вартість залучення одного користувача (CAC) – допомагає оцінити витрати на маркетинг і продажі;

– життєва вартість клієнта (CLV) – визначає, скільки прибутку приносить один клієнт за весь період співпраці;

– час на розробку MVP (мінімально життєздатного продукту) – оцінює ефективність і швидкість роботи команди.

5. У будівництві:

– витрати на квадратний метр – базовий показник для оцінки економічності проєктів;

– швидкість виконання робіт – визначає ефективність будівельного процессу;

– динаміка продажів об’єктів нерухомості – відображає рівень попиту на готові проєкти.

Конкретні види ефективності можуть виділятися не тільки за різноманітністю ефектів, а і залежно від того, які ресурси беруть для розрахунків.

Окремі показники ефективності використання основних фондів та трудових ресурсів наведено в таблиці 1.1

Таблиця 1.1 – Окремі показники ефективності використання основних фондів та трудових ресурсів [14]

Назва	Визначення	Формула
Показники ефективності використання основних фондів		
Фондовіддача	Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за рік (V) до середньорічної вартості основних фондів (ОФсер)	ФВ=V/ОФсер
Фондомісткість	Обернений до фондовіддачі	ФМ=ОФсер/V=1/ФВ
Рентабельність основних фондів	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середньої вартості основних фондів за той самий період (ОФсер)	РФ = П / ОФсер
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Відношення обсягу виготовленої продукції за певний період у натуральних або вартісних показниках (V) до виробничої потужності обладнання у відповідних показниках (ВП)	Кінт =V / ВП
Коефіцієнт змінності обладнання	Відношення кількості відпрацьованих верстато – змін (Кверст.зм) до кількості одиниць обладнання (m)	Кзм = Кверст.зм /m
Показники ефективності використання оборотних фондів		
Коефіцієнт оборотності	Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за певний період (V) до середніх залишків оборотних засобів (ОКсер)	Коб = V/ОКсер
Коефіцієнт завантаження	Обернений до коефіцієнта оборотності	Кзав=ОКсер/V=1/Коб
Тривалість обороту	Відношення кількості днів у періоді (Д) до коефіцієнта оборотності за цей період (Коб)	Тоб = Д / Коб
Рентабельність оборотних фондів	Відношення прибутку (П),одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних засобів за той самий період (ОКсер)	РФ =П / ОКсер
Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів)		
Продуктивність праці	Відношення вартості або кількості виготовленої продукції (ВП) до витрат живої праці, що відображається кількістю відпрацьованих людино-годин (ЖП) Відображає кількість продукції, що виготовляється за одиницю робочого часу	ПП=V/ЖП

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Трудомісткість продукції	Обернений до продуктивності праці, відображає втрати праці на виготовлення одиниці продукції	Тм=ЖП/V=1/ПП
Фондоозброєність	Відношення середньої вартості основних фондів за певний період (ОФсер) до середньооблікової чисельності працівників (Ч) за той самий період	ФО=ОФсер/Ч
Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства		
Норма прибутковості	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до суми середньої вартості основних фондів за той самий період (ОФсер)та середніх залишків оборотних засобів(ОКсер)	Нпр=П/ОФсер+ОКсер
Рентабельність продукції	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період від реалізації продукції, до собівартості цієї продукції (С)	Рпрод = П/С
Коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів	Відношення чистої продукції в порівнянних цінах за рік (ЧП) до витрат ресурсів, що відображені чисельністю працівників (Чпр), середньою вартістю основних фондів (ОФсер) та середніми залишками оборотних засобів (ОКсер) за рік	Ке.р.=ЧП/Чпр+ +(ОФсер+ОКсер)*Кпвп

Узагальнюючий показник оцінки ефективності ресурсів підприємства можна розрахувати:

$$E_{пр} = \frac{V_{ч.п.}}{Ч_{пр} + (Ф_{ос} + Ф_{об})k_{п.з.п.}}, \quad (1.4)$$

де $E_{\text{пр}}$ – ефективність застосованих ресурсів; $V_{ч.п}$ – обсяг чистої продукції; $Ч_{\text{пр}}$ – чисельність працівників; $Ф_{\text{ос}}$ – середньорічний обсяг основних фондів по відновній вартості; $Ф_{\text{об}}$ – вартість оборотних фондів; $К_{\text{п.з.п..}}$ – коефіцієнт повних витрат праці.

Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється через проведення аналізу, який складається з кількох важливих компонентів:

1. Аналіз фінансового стану.

2. Оцінка матеріальних потоків.

3. Аналіз беззбитковості.

4. Оцінка інформаційних потоків.

Аналіз фінансового стану дає можливість визначити рівень стабільності підприємства, його здатність виконувати фінансові зобов'язання вчасно, а також виявити джерела прибутку та фактори, що на нього впливають. Цей аспект діяльності тісно пов'язаний з усіма іншими елементами підприємства, тому при проведенні фінансового аналізу необхідно враховувати аспекти виробництва, постачання сировини, а також взаємодію з бюджетними органами, постачальниками та клієнтами.

Основне завдання фінансового аналізу полягає в оцінці результативності підприємства через призму фінансових показників. Взаємозв’язок між основними показниками діяльності підприємства можна відобразити за допомогою моделі, відомої як «піраміда показників», що допомагає візуалізувати їх взаємодію та важливість для загальної оцінки фінансового стану.

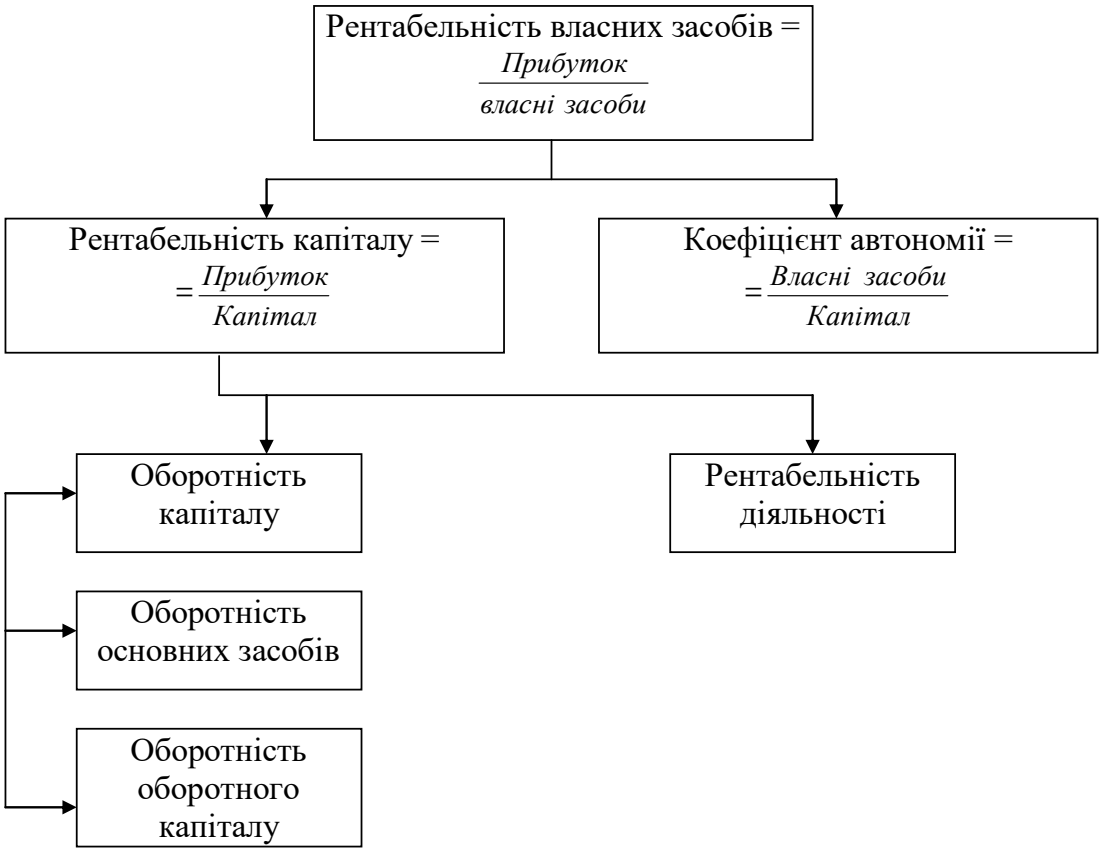

Рисунок 1.2 – Піраміда показників

Піраміда показників, що була згадана раніше, дозволяє визначити ключові механізми управління бізнес-ефективністю. Наприклад, щоб покращити рентабельність капіталу, можна зосередитися на підвищенні ефективності використання всього капіталу. Однак цей підхід може бути ризикованим, оскільки компанії необхідно виконати свої зобов'язання щодо боргів, і тому збільшення заборгованості можливе лише в межах певних обмежень. Загалом, існують два основні способи підвищення рентабельності капіталу: перший – це збільшення рентабельності за рахунок контролю за цінами і витратами, другий – прискорення обороту активів.

Отже, використовуючи піраміду показників, керівник не лише отримує інформацію про фінансовий стан на поточний момент, а й може розробити стратегії для покращення ситуації.

Основною причиною втрати платоспроможності є економічна неефективність. Для раннього виявлення кризових явищ необхідно регулярно проводити аналіз фінансових результатів і визначати зону беззбитковості. Для цього використовуються аналітичні інструменти на основі моделі «витрати – обсяг – прибуток», яка дозволяє розрахувати ключові показники, як-от маржинальний прибуток, точка беззбитковості, сила операційного важеля та запас фінансової міцності. Такий аналіз дає змогу оцінити поточну ефективність діяльності і приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого поліпшення.

Аналіз беззбитковості допомагає не лише зрозуміти фінансові результати підприємства, а й виробити стратегію для підвищення прибутковості. На багатьох українських підприємствах, що переживають кризові ситуації, великою статтею витрат є створення матеріальних запасів. Тому для ефективного фінансового аналізу важливо звертати увагу на матеріальні потоки, а одним із найбільш популярних методів є АВС-аналіз. Цей метод грунтується на принципі Парето, згідно з яким 80% витрат припадає на 20% матеріалів.

Суть АВС-аналізу полягає в розподілі матеріалів на три групи:

1. Група А — найбільш дорогі матеріали.
2. Група В — матеріали середнього рівня важливості.
3. Група С — матеріали низької важливості.

Матеріали групи А потребують ретельного контролю, групі В приділяється увага лише в окремих випадках, а групу С можна мінімізувати в управлінні. Такий підхід дозволяє оптимізувати витрати та ефективно використовувати ресурси.

АВС-аналіз також застосовується для контролю дебіторської заборгованості, оскільки дозволяє зосередитися на найбільш важливих аспектах бізнесу, що забезпечують високу віддачу.

Іншим важливим аспектом аналізу є вивчення інформаційних потоків в організації. Це дозволяє зрозуміти механізм обробки та передачі інформації всередині компанії. Для цього часто використовують графіки потоків інформації, хоча для їх складання важливо дотримуватися певних правил. Графіки допомагають побачити, як саме переміщується інформація, хто її передає та скільки разів відбувається передача.

Інформаційні потоки можна аналізувати на різних рівнях: на рівні підприємства, де деталізація проводиться до підрозділів, і на рівні підрозділів, де кожен робочий пакет розглядається окремо. Підготовка таких графіків дозволяє виявити проблеми у передачі даних і зменшити ризики, пов’язані з недостатньою чи неточною інформацією.

Реінжиніринг бізнес-процесів також має важливе значення для оптимізації діяльності підприємства. За допомогою спеціальних програм можна моделювати бізнес-процеси і знаходити вузькі місця в інформаційних потоках, що знижують ефективність роботи.

У сучасних кризових умовах компанії повинні застосовувати нові підходи до управління, які дозволяють враховувати ринкові критерії і забезпечити гнучкість у прийнятті рішень. Перехід до складних бізнес-систем вимагає постійного аналізу результатів діяльності і визначення потенціалу для поліпшення.

Прибуток є основним фактором, що впливає на здатність підприємства фінансувати розширення, зміцнювати конкурентні позиції та виконувати інші стратегічні завдання. Він також є показником кредитоспроможності, оскільки під час укладання угод з банками враховується здатність підприємства генерувати прибуток.

Формування фінансового результату від операційної діяльності включає кілька етапів: визначення чистого доходу, розрахунок валового прибутку та обчислення операційних прибутків. Для цього необхідно врахувати всі витрати, включаючи податки, акцизи і інші збори, що впливають на кінцевий результат.

Підсумок фінансового результату передбачає також коригування його на доходи та витрати, які не пов'язані з основною діяльністю. Це дозволяє отримати точну картину прибутковості підприємства після всіх операцій.

Для оцінки ефективності підприємства застосовуються різноманітні показники, серед яких особливо важливими є коефіцієнти рентабельності. Вони дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Основні показники ефективності включають:

1. Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу (ROA).

2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE).

У методології Дюпон ці показники взаємопов'язані і надають комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства, зокрема через рентабельність продажів і ресурсозабезпеченість.

$$ROA = R_{пр} \cdot К_{об} \quad (1.4)$$

ROA використовується для оцінки якості і ефективності управління підприємством; оцінки здатності отримувати достатній прибуток; прогнозування величини прибутку.

При розрахунку рентабельності капіталу може бути використана середньорічна вартість капіталу. В даному випадку в розрахунок береться

чистий прибуток без фінансових витрат, пов’язаних із обслуговуванням позикового капіталу. Цей показник – коефіцієнт рентабельності власного капіталу. Рентабельність власного капіталу (ROE, Return on Equity) є важливим фінансовим показником, який дозволяє оцінити ефективність використання власних коштів підприємства для отримання прибутку. При розрахунку цього показника зазвичай враховується середньорічна вартість капіталу, причому чистий прибуток визначається без урахування фінансових витрат, пов'язаних із обслуговуванням позикового капіталу. Таким чином, ROE відображає чистий прибуток, що припадає на кожну одиницю власного капіталу.

Також рентабельність власного капіталу (ROE) можна представити у вигляді моделі:

$$ROE = P_п/S \cdot S/A \cdot A/E, \quad (1.5)$$

де $P_п$ – чистий прибуток;

S – обсяги виробництва;

A – величина капіталу;

E – власний капітал.

ROE залежить від рентабельності ($P_п/S$), ресурсовіддачі (S/A) і структури авансованих джерел засобів (A/E).

Таким чином, можна сказати, що оцінка ділової активності та показників рентабельності є суттєвими елементами економічного аналізу ефективності господарської діяльності підприємства. В рамках комплексного аналізу ефективності господарювання доцільно також здійснювати оцінку оборотності і ефективності використання основних виробничих засобів, а також вивчати ефективність використання живої праці. Ці показники безпосередньо впливають на загальний рівень результативності бізнесу, що дозволяє виявити резерви для оптимізації внутрішніх процесів та визначити напрямки для підвищення економічної ефективності. Тому комплексний підхід до аналізу,

що охоплює всі аспекти виробничої діяльності, є необхідним для забезпечення сталого розвитку підприємства та досягнення конкурентних переваг на ринку.

1.3 Чинники зростання і шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства

Економічна та соціальна ефективність діяльності визначається безліччю факторів. Для успішного вирішення задач управління ефективністю важливо класифікувати ці фактори за кількома ознаками:

- за типами витрат і ресурсів;
- за напрямами розвитку та вдосконалення діяльності;
- за місцем їх впровадження в управлінську систему.

Інтегрована модель факторів зростання є загальною характеристикою підвищення ефективності виробничої діяльності (див. рисунок 1.3) [19].

<table>
<tr><td colspan="4">Класифікаційні ознаки чинників ефективності виробництва</td></tr>
<tr><td>Види витрат і ресурсів (джерела підвищення ефективності)</td><td>Основні напрямки розвитку і удосконалення виробництва</td><td colspan="2">Місце реалізації чинників у системі управління виробництвом</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Продуктивність праці.
Фондомісткість продукції.
Матеріаломісткість продукції.
Природні ресурси.</td><td rowspan="2">НТП.
Структура виробництва.
Організаційні системи управління.
Форми і методи організації виробництва.
Якість продукції.
Планування і мотивація виробництва.</td><td>внутрішні</td><td>зовнішні</td></tr>
<tr><td>Тверді”:
- технологія;
- устаткування;
- матеріали і енергія;
- вироби.
«М’які»:
- працівники;
- організація і системи;
- методи роботи;
- стиль управління.</td><td>Державна економічна і соціальна політика.
Інституційні механізми.
Інфраструктура.
Структурні зміни.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Чинники зростання ефективності виробництва</td></tr>
</table>

Рисунок 1.3 – Інтегрована модель продуктивності діяльності підприємства як виробничо-економічної системи

Підвищення ефективності господарської діяльності вимагає аналізу різних факторів, які можуть вплинути на результативність. Це включає в себе не тільки внутрішні, а й зовнішні чинники, які розділяються на «тверді» і «м'які». Всі ці фактори мають важливе значення для розробки стратегії розвитку підприємства.

До основних напрямків, що визначають підвищення ефективності, відносяться:

1. Науково-технічний прогресс. Сучасний світ вимагає постійного вдосконалення технологічних процесів і розвитку нових методів управління для забезпечення високої ефективності. Інновації, такі як автоматизація виробничих процесів, впровадження нових матеріалів, роботизація і використання штучного інтелекту, дають змогу знизити витрати на виробництво і підвищити продуктивність праці. Крім того, важливо постійно удосконалювати організаційні структури, щоб забезпечити більш ефективне управління ресурсами та максимізувати потенціал кожного підрозділу. Розвиток науково-технічного прогресу також передбачає інтеграцію новітніх технологій у виробництво, що дозволяє поліпшити якість продукції, знизити її собівартість та збільшити конкурентоспроможність на ринку.

2. Підвищення конкурентоспроможності продукції. В сучасних умовах економічної глобалізації важливо не лише виготовляти продукцію високої якості, але й постійно покращувати її характеристики, адаптуючи до вимог споживачів. Це може включати як вдосконалення технології виробництва, так і модернізацію дизайну продуктів, покращення споживчих властивостей та розвитку післяпродажного обслуговування. Конкурентоспроможність товару безпосередньо залежить від його здатності задовольняти потреби та очікування споживачів, що дозволяє привертати нових клієнтів та зберігати лояльність існуючих. Для досягнення цієї мети важливими є не лише поліпшення якості, але й оптимізація вартості продукції, яка має бути доступною для широкого кола покупців, а також ефективне просування на ринку через використання сучасних маркетингових стратегій.

3. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності. В рамках розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідно постійно удосконалювати міжнародні зв'язки та кооперацію на глобальному ринку. Розширення ринків збуту є однією з ключових складових успішного розвитку бізнесу в умовах сучасної глобалізації. Окрім того, важливо активізувати експортну діяльність, налагоджувати стратегічні партнерства з іншими країнами, що дозволяє отримати доступ до нових технологій, сировини, фінансових ресурсів та інших факторів, які можуть забезпечити економічний зріст. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності передбачає також участь у міжнародних кооперaціях, науково-дослідних програмах, що дозволяє підвищити інноваційну спроможність та збільшити конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.

Усі ці напрямки є невід’ємною частиною стратегії підвищення ефективності економіки чи підприємства. Вони взаємопов’язані й доповнюють один одного, забезпечуючи сталий розвиток, інноваційний підхід до виробництва та підвищення якості життя через покращення продуктів і послуг. Впровадження новітніх технологій, удосконалення управлінських процесів і розвиток зовнішніх зв'язків допомагають не лише збільшити ефективність, але й забезпечити стійкий економічний розвиток на глобальному рівні.

Також варто зауважити що визначення внутрішніх та зовнішніх чинників є важливим етапом у розробці стратегії підвищення ефективності. Внутрішні чинники діляться на «тверді», які можна виміряти фізично, та «м’які», що стосуються нематеріальних аспектів управління, таких як мотивація працівників та організаційний клімат.

Крім того, основні зовнішні чинники, що можуть вплинути на ефективність діяльності, включають:

1. Технології: Інновації в технологічному процесі істотно змінюють продуктивність і якість продукції.

2. Устаткування: Сучасне обладнання і його правильне обслуговування є критично важливими для підвищення виробничої ефективності.

3. Матеріали і енергія: Раціональне використання ресурсів, управління запасами та оптимізація витрат дозволяють значно знизити витрати та підвищити продуктивність.

4. Продукція: Якість та дизайн виробів важливі для задоволення потреб споживачів. Водночас важливо, щоб продукція була доступною на ринку у потрібний час і в потрібному місці.

5. Персонал: Підвищення кваліфікації працівників, мотивація та ефективне управління трудовими ресурсами значно впливають на результативність.

6. Організація і управління: Добре організована діяльність, чіткі процеси управління та координація роботи підвищують ефективність виробництва.

7. Методи роботи: Вдосконалення методів і підвищення кваліфікації працівників дозволяють збільшити продуктивність та знизити витрати.

8. Стиль управління: Компетентність керівників, їх здатність забезпечити гармонійні взаємовідносини в колективі і враховувати зовнішні чинники відіграють важливу роль в успіху підприємства.

9. Державна політика: Внесок держави у вигляді економічної, соціальної політики та законодавчих ініціатив значно впливає на ефективність діяльності підприємств.

10. Інституційні механізми: Держава повинна створювати умови для ефективного функціонування підприємств через відповідні інституційні структури.

11. Інфраструктура: Розвинена інфраструктура, включаючи транспорт, зв'язок, фінансові та соціальні інститути, сприяє росту продуктивності.

12. Структурні зміни в економіці: Реформи в технологіях, зайнятості та виробництві мають суттєвий вплив на ефективність господарювання.

Для досягнення високої ефективності важливий комплексний підхід до використання всіх чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, що дозволяє підприємствам швидко адаптуватися до змін та досягати стабільного розвитку.

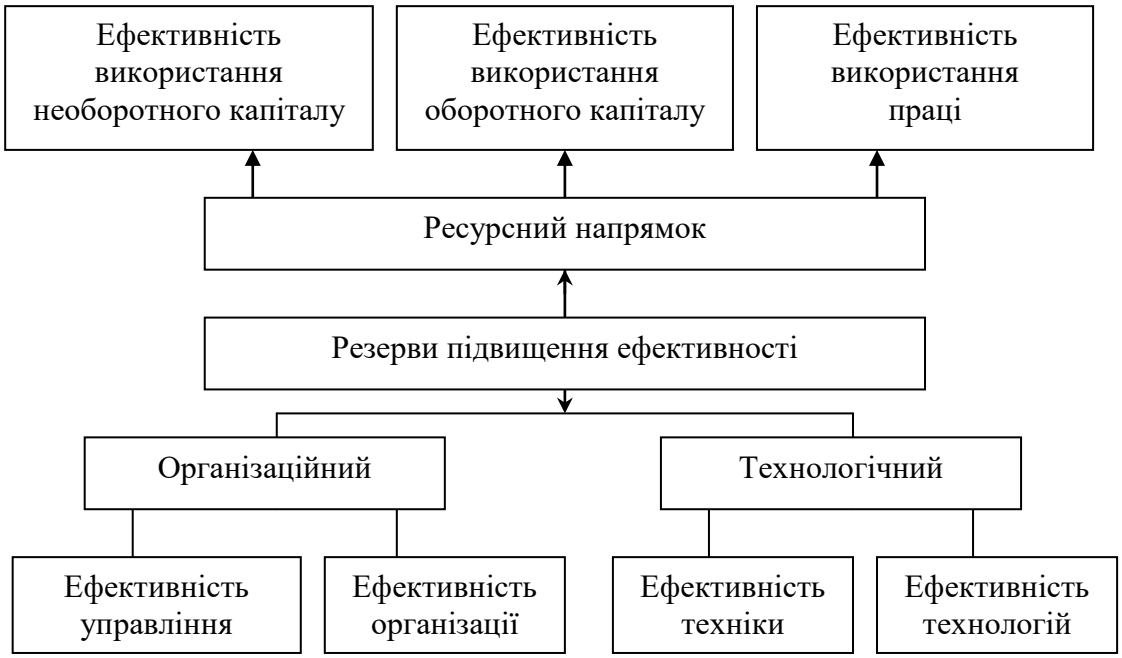

Рисунок 1.4 – Резерви підвищення ефективності

Для підвищення ефективності діяльності підприємства можна розглядати такі основні напрямки:

1. Оптимізація виробничих процесів:

- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- покращення матеріально-технічного забезпечення для ефективнішого використання запасів;
- прискорення процесу реалізації готової продукції;
- зниження рівня дебіторської заборгованості.

2.Раціональне використання ресурсів:

- оцінка причин втрат і неефективного використання ресурсів;
- встановлення чітких норм для витрат;
- організація вторинного використання ресурсів;
- розробка системи стимулів для економії ресурсів і контроль за її ефективністю;
- акцент на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Оцінка ефективності роботи підприємства вимагає встановлення чітких критеріїв, що відповідають цілям чи умовам господарського процессу. Для оцінки можуть бути використані як нормативні, так і планові показники. Проблема полягає в тому, що на багатьох вітчизняних підприємствах рівень стратегічного та тактичного управління є недостатнім. Керівники часто не враховують важливість оцінки ринкової вартості активів, що може призвести до некоректних цілей та управлінських рішень.

Успіх оцінки ефективності підприємства значною мірою залежить від того, наскільки глибоко оцінювач розуміє реальний стан компанії, її внутрішню стратегію, ринкові умови, а також конкурентне середовище. Цей процес потребує не лише збору та аналізу кількісних даних, але й врахування якісних факторів, що можуть суттєво впливати на довгострокову ефективність підприємства. Врахування цих аспектів дозволяє коректно вибрати методи оцінки вартості, зокрема вибір між доходним, порівняльним та витратним підходами, а також інших специфічних методик, які забезпечать точність результатів.

Загалом, комплексний підхід до оцінки підприємства передбачає розгляд як внутрішніх факторів, таких як організаційна структура, управлінські процеси, корпоративна культура, так і зовнішніх – економічних, політичних та соціальних умов, в яких компанія функціонує. Аналіз ринкових умов включає оцінку динаміки галузі, виявлення тенденцій розвитку, а також прогнозування змін, які можуть вплинути на конкурентоспроможність і прибутковість підприємства.

Аналіз конкурентної ситуації є одним із ключових аспектів у зростанні ефективності бізнесу. Він не лише дозволяє чітко визначити місце компанії на ринку, а й дає змогу розкриття конкурентних переваг, виявлення слабких сторін та потенціалу для подальшого розширення. Ретельний аналіз конкурентного середовища забезпечує глибоке розуміння внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, а

також дозволяє розробити стратегію, яка відповідатиме реаліям ринку та сприятиме максимізації результатів.

Вивчення конкурентів дає змогу зрозуміти не лише їхні стратегії та тактики, але й виявити їхні уразливі місця. Це дозволяє не тільки уникати помилок, яких припустилися інші гравці на ринку, але й знаходити нові можливості для зростання, де конкуренти, можливо, не звертають уваги. Такі оцінки дозволяють компанії адаптуватися до змін у середовищі та на ринку, що, в свою чергу, сприяє її стійкості перед зовнішніми викликами.

Крім того, конкурентний аналіз відкриває нові горизонти для покращення бізнес-моделей і оптимізації ресурсів. Це може включати вдосконалення процесів управління, адаптацію технологічних інновацій, впровадження нових методів організації роботи, або навіть перегляд структури компанії, щоб краще відповідати новим вимогам ринку.

Поглиблене дослідження конкурентів також може дозволити визначити тренди, які будуть визначати майбутнє розвитку галузі. Зокрема, зміни у вимогах споживачів, технологічні нововведення, нові економічні умови — усі ці фактори можуть стати як можливостями для розширення бізнесу, так і ризиками, з якими потрібно бути готовими працювати.

Таким чином, конкурентний аналіз не лише визначає поточний стан справ, але й допомагає розробити адаптивні стратегії для зростання та зміцнення позицій на ринку, зберігаючи при цьому високий рівень ефективності та гнучкості у відповідь на будь-які зміни у зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП ПРАТ «ОБОЛОНЬ «КРАСИЛІВСЬКЕ»

2.1 Сучасний стан та основні тенденції розвитку харчової промисловості в Україні

Російська агресія проти України призвела до глибокої кризи в промисловому секторі. Це викликано трьома основними чинниками: постійною небезпекою через обстріли, які руйнують інфраструктуру, проблемами з логістикою, особливо в експортноорієнтованих галузях (агропромисловий комплекс, гірничо-металургійна промисловість тощо), а також дефіцитом фінансових ресурсів для ведення бізнесу.

На початку війни діяльність призупинили понад 40% підприємств, що спричинило масове безробіття – близько 5-7 мільйонів людей втратили роботу. За даними першого кварталу 2023 року, промислове виробництво впало на 34%, будівництво – на 47%, а ГМК – на 53%. Загальний спад ВВП становив 15,1%, а прогнозне падіння за рік – до 35%.

Українська харчова промисловість охоплює понад 40 різних напрямків, включаючи виробництво цукру, спирту, пива, хлібобулочних виробів, молочних продуктів, м’яса, риби, консервів, вина та іншої продукції. Цей сектор є одним із ключових для економіки країни як за обсягом виробництва, так і за чисельністю працівників.

Останнім часом спостерігається модернізація обладнання, розширення асортименту продукції, залучення інвестицій, у тому числі з-за кордону. Проте внутрішній ринок поступово втрачає позиції через посилену конкуренцію з імпортними продуктами. Зменшуються також експортні надходження, оскільки значна частина продукції постачається у вигляді сировини, а не готових товарів.

Через зростання використання добавок і консервантів продовольчі товари зберігаються довше, але це часто впливає на їх якість. Для України важливим завданням залишається розвиток харчової промисловості з метою

забезпечення населення доступними і якісними продуктами та збільшення частки готових товарів у структурі експорту.

Війна також спровокувала суттєве зростання цін на продукти, зокрема м’ясо, що знижує їхню доступність для споживачів. Проблеми з енергопостачанням і скорочення кількості виробників у м’ясопереробній галузі є серйозними викликами для аграрного сектору.

Аналіз даних свідчить, що за період з 2010 до 2023 року кількість працівників у харчовій промисловості скоротилася з 384 тисяч до 267 тисяч, що відображає тривожну динаміку скорочення зайнятості в цьому секторі.

Такий стан речей вимагає комплексних заходів для стабілізації економіки та підтримки вітчизняних виробників.

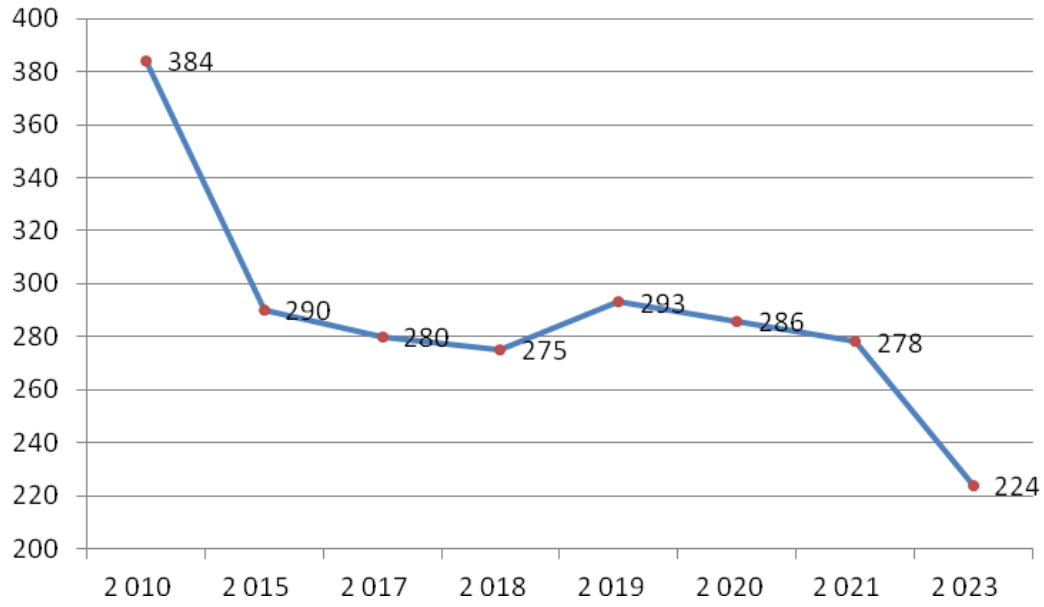

Рисунок 2.1 – Середньооблікова кількість штатних працівників у харчовій промисловості у 2010–2023 рр., тис.осіб

На основі даних, наданих Державною службою статистики України, була сформована таблиця 2.1, яка відображає обсяги споживання таких продуктів харчування, як м'ясо, молоко, олія, овочі та інші категорії продуктів. Дані таблиці дозволяють здійснити порівняльний аналіз споживчих тенденцій у різні періоди, що є важливим для оцінки зміни раціону населення та

виявлення можливих економічних або соціальних факторів, які впливають на структуру харчових витрат населення.

Таблиця 2.1 – Споживання продуктів харчування в Україні на одну особу, кг

Продукт	2000	2005	2010	2015	2018	2019	2020	2023
М’ясо та м’ясні продукти	33	39	52	51	53	54	54	53
Молоко та молочні продукти	199	226	206	210	198	201	202	202
Яйця, шт	166	238	290	280	275	282	278	272
Риба та рибні продукти	8,4	14,4	14,5	8,6	11,8	12,5	12,4	13,2
Цукор	37	38	37	36	30	29	28	29
Олія	9,4	13,5	14,8	12,3	11,9	12,0	12,3	13,6
Картопля	135	136	129	138	139	136	134	132
Овочі та баштанні продовольчі культури	102	120	144	161	164	165	164	166
Плоди, ягоди та виноград	29	37	48	51	58	59	57	59
Хлібні продукти	125	124	111	103	100	98	97	93

У 2010 році обсяг експорту жирів та олій тваринного і рослинного походження становив 2605 мільйонів доларів США, що складало 5,1% від загального обсягу експорту країни. З того часу частка цієї категорії товарів значно зросла, досягнувши 8,7% у 2015 році (3299,8 мільйона доларів США) та 10,3% у 2023 році (7037,2 мільйона доларів США). Цей тренд свідчить про поступове зростання конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках та розширення географії її збуту. Водночас, імпорт жирів і олій залишався стабільним, складаючи близько 0,6% від загального обсягу імпорту за весь період аналізу, що може вказувати на відносну незалежність внутрішнього ринку від зовнішніх постачальників у цій категорії товарів.

Експорт продуктів рослинного походження зріс з 6,8% у 2010 році до 20,9% у 2015 році, а в 2023 році склав 22,8%, що дорівнювало 14538 мільйонам доларів США. Протягом цього часу імпорт цієї категорії товарів у середньому становив 2,8% від загального експорту.

Згідно з думкою Римар О. і Мазуркевич І., основними рушіями розвитку харчової промисловості України є пошук нових ринків збуту, підвищення якості продукції та впровадження інноваційних підходів у виробництво.

Інвестиції в цю галузь сприятимуть створенню нових робочих місць, покращенню рівня життя в сільських районах та відродженню традиційних ремесел.

Семенчук І. та Мала К. підкреслюють, що для підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості необхідно розробляти стратегії розвитку, які враховують сучасні форми конкурентної боротьби. Вони вважають, що інноваційні технології, нові методи управління та маркетингу допоможуть задовольнити потреби споживачів у високоякісних продуктах.

Для сталого розвитку аграрного сектору та харчової промисловості України важливо забезпечити технічний прогрес, активно розвивати сільське господарство та створити правове середовище, яке захищатиме інтереси виробників. Одним із важливих аспектів є формування ефективної податкової системи.

Для збільшення виробництва готових продуктів, розвитку інфраструктури та впровадження інноваційних технологій необхідно спростити процедури реєстрації та ліцензування підприємств. Підтримка органічного виробництва, підвищення якості продукції та запровадження сучасних стандартів також є важливими факторами для зміцнення позицій України на міжнародному ринку. Однак галузь стикається з численними труднощами, зокрема економічними, політичними, епідеміологічними та воєнними, що ускладнюють її розвиток.

Незважаючи на значний потенціал, Україна ще не реалізувала свої можливості для досягнення лідерських позицій на світовому ринку. Основною стратегічною метою повинно стати досягнення рівня провідних експортерів світу при одночасному забезпеченні внутрішнього попиту на продовольство.

Для цього необхідно:

1. Модернізація інфраструктури та технологій: інвестування в аграрні технології та автоматизацію для підвищення ефективності виробництва і якості продукції.

2. Розвиток експортної стратегії: диверсифікація ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності продукції відповідно до міжнародних стандартів.

3. Забезпечення продовольчої безпеки: баланс між експортом і задоволенням внутрішнього попиту для уникнення залежності від зовнішніх постачальників.

4. Інвестиції в інфраструктуру: розвиток транспортної і логістичної мережі для зниження витрат на доставку та збереження якості продукції.

5. Інвестиції в науку і освіту: розвиток науково-дослідних і освітніх ініціатив для підготовки висококваліфікованих кадрів та інноваційних технологій.

6. Підтримка малого і середнього бізнесу: стимулювання підприємництва через пільгові кредити та субсидії для створення нових робочих місць і підвищення економічної активності.

Комплексний підхід до цих аспектів забезпечить сталий розвиток економіки України та зміцнить її позиції на світовому ринку.

2.2 Загальна характеристика ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та аналіз техніко-економічних показників

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є важливим вітчизняним виробником пива, мінеральної води та солоду в Україні. Асортимент продукції підприємства включає широкий вибір різноманітних напоїв, що забезпечує популярність товарів серед споживачів. Продукція компанії включає:

– більше 10 найменувань пива – різні види цього алкогольного напою, що підходять для різних смаків;

– 8 найменувань безалкогольних напоїв – здорові альтернативи для споживачів, які не вживають алкоголь;

– 7 найменувань слабоалкогольних напоїв – легкі алкогольні напої для тих, хто не бажає вживати сильний алкоголь;

– 4 найменування мінеральної води – важливий продукт для здоров'я, з різними властивостями та складом;

Основною діяльністю підприємства є:

- мінеральні води;
- безалкогольні та слабоалкогольні напої;
- пиво;
- сиропи;
- соки;
- поліетиленові ящики;
- товари народного споживання.

Таке широке виробництво дозволяє компанії займати сильні позиції на ринку і пропонувати різноманітні продукти для широкої аудиторії споживачів.

Таблиця 2.2 – Загальні дані про товариство

Назва пункту	Інформація, дані
Назва	ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»
Код за ЄДРПОУ	22985686
Юридична адреса	31000 Україна, Хмельницька область м. Красилів, вул. Будівельна, 3
Електронна адреса	www.obolon.ua
Форма власності	Приватна власність
Директор	Пейко Валерій Петрович

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» - сучасне підприємство, яке має потужні виробничі можливості та спеціалізується на виготовленні безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, а також мінеральної та питної води. Підприємство розташоване в місті Красилів, що в Хмельницькій області, і є частиною великої корпорації «Оболонь». Його історія починається в 1996 році, коли було створено оптово-торгову базу ЗАТ «Оболонь», а вже через два роки почалась виробнича діяльність.

З метою адаптації до сучасних умов і забезпечення високої конкурентоспроможності, підприємство активно впроваджує новітні технології і технічні рішення. Це дозволило здобути визнання на національному рівні. ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» активно

використовує системний підхід до управління якістю, що відповідає міжнародним стандартам ISO 9001, ISO 22000 та ДСТУ ISO 9001. Компанія стала переможцем 15-го Українського конкурсу з якості та отримала нагороду в рамках проекту «Екологія довкілля та природокористування в Україні». Ці досягнення свідчать про високий рівень підприємства і його прагнення до постійного вдосконалення.

Підприємство як юридична особа володіє певними правами та обов’язками, що надаються йому відповідно до чинного законодавства. Юридична особа є відокремленим суб’єктом права, що дозволяє йому виступати на ринку як незалежний учасник господарських відносин. Таке підприємство має право володіти, користуватися та розпоряджатися майном, яке є його власністю або перебуває в його управлінні. Це дає змогу здійснювати фінансову діяльність, в тому числі вести самостійний фінансовий облік, укладати угоди, розраховуватися з контрагентами, а також мати банківські рахунки для проведення фінансових операцій, у тому числі й у Державному казначействі для обробки бюджетних і позабюджетних коштів.

Підприємство має право укладати угоди від свого імені, набуваючи відповідних прав і обов’язків. Це означає, що воно може самостійно приймати рішення, які впливають на його діяльність і фінансове становище, укладаючи договори з постачальниками, партнерами, клієнтами та іншими суб’єктами господарювання. Крім того, підприємство має право на здійснення інших юридичних дій, зокрема передавати чи набувати майно, підписувати контракти, отримувати кредити та брати участь у позовах.

Важливим аспектом є те, що відповідно до законодавства, підприємство несе відповідальність за виконання своїх зобов'язань. Це означає, що якщо підприємство укладає угоди, воно зобов'язується виконати свої зобов'язання перед контрагентами або державними органами. Водночас, підписуючи договори, підприємство може брати на себе лише ті зобов'язання, які можуть бути забезпечені його доходами, що надходять від основної діяльності.

Згідно з принципами обмеженої відповідальності, підприємство зобов’язане виконувати свої фінансові зобов’язання в межах наявних коштів та ресурсів, а також можливості, що виникають з його господарської діяльності. Іншими словами, підприємство не може брати на себе зобов’язання, які перевищують розмір його фінансових можливостей, що визначаються його доходами від операційної діяльності.

Таким чином, підприємство має чітко визначені обов’язки та права, що дозволяють йому діяти на ринку, але при цьому йому надано певні обмеження щодо обсягу зобов'язань, які воно може брати на себе, аби уникнути невиконання своїх зобов'язань перед кредиторами та іншими контрагентами.

Організаційна структура ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» охоплює всі виробничі, невиробничі та управлінські підрозділи, які утворюють комплекс, що здійснює функціонування підприємства.

Для глибокого аналізу матеріально-технічної бази, а також фінансових і трудових ресурсів, основними джерелами інформації є ряд бухгалтерських та фінансових звітів, які дають комплексне уявлення про діяльність підприємства. Серед таких звітів:

1. Баланс – є одним з основних фінансових документів, що відображає наявність активів і пасивів підприємства на певну дату. Він дозволяє оцінити структуру майна, джерела фінансування, а також аналізувати матеріально-технічну базу підприємства.

2. Звіт про фінансові результати (прибутки та збитки) – цей документ дозволяє оцінити доходи та витрати підприємства, що безпосередньо впливає на оцінку фінансової ефективності його діяльності.

3. Звіт про рух грошових коштів – цей звіт дає змогу оцінити здатність підприємства генерувати грошові потоки для фінансування своєї діяльності, погашення зобов'язань.

Техніко-економічні показники діяльності дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» за період 2020-2022 років наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Основні техніко-економічні показники діяльності дочірнього приватного акціонерного товариства «Оболонь» за 2020-2022 роки

Показники	Значення показника по роках			Відхилення, (+,-)		Динаміка, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
1 Чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	513695	590398	772224	76703	181826	114,93	130,80
2 Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	556	534	495	-22	-39	96,04	92,70
3 Виробіток на одного працюючого, тис грн / особу	923,912	1105,614	1560,048	181,702	454,434	119,67	141,10
4 Фонд оплати праці, тис грн	85745	97342	99441	11597	2099	113,52	102,16
5 Середньомісячна зарплата одного працюючого, грн	12851,47	15190,70	16740,91	2339,23	1550,21	118,20	110,20
6 Повна собівартість реалізованої продукції, тис грн	510440	580336	735704	69896	155368	113,69	126,77
7 Прибуток від реалізації продукції, тис грн	3255	10062	36520	6807	26458	309,12	362,95
8 Витрати на одну грн реалізованої продукції, грн	0,994	0,983	0,953	-0,011	-0,03	98,89	96,95
9 Рентабельність,% доходу, % витрат, %	0,63 0,64	1,70 1,73	4,73 4,96	1,07 1,09	3,03 3,23	- -	- -
10 Вартість основних засобів, тис грн	252742	260111	264132	7369	4021	102,92	101,55
11 Фондовіддача, грн	2,032	2,270	2,924	0,238	0,654	111,71	128,81
12 Фондомісткість, грн	0,492	0,441	0,342	-0,051	-0,099	89,63	77,55
13 Фондоозброєнність, тис грн / особу	454,571	487,099	533,6	32,528	46,501	107,16	109,55

У 2022 році спостерігається стабільне збільшення чистого доходу від продажу товарів, що порівняно з 2021 роком зросло на 181826 тис. грн

(30,8%). Це зростання пов'язане з підвищенням обсягів реалізації різних видів продукції, зокрема води з додаванням цукру, мінеральної води без газу, не підсолодженої води, а також упаковки для транспортування та пакування товарів, таких як бутлі, флакони та фляги. Збільшення обсягів цих товарів стало основним фактором зростання доходу від реалізації продукції.

Водночас порівняно з 2020 роком, чистий дохід від реалізації в 2022 році зріс на 76703 тис. грн (19,93%). Це пояснюється рядом сприятливих чинників, серед яких найбільше значення має підвищення попиту на продукцію.

Динаміка чистого доходу товариства за досліджуваний період детально відображена на рис. 2.2.

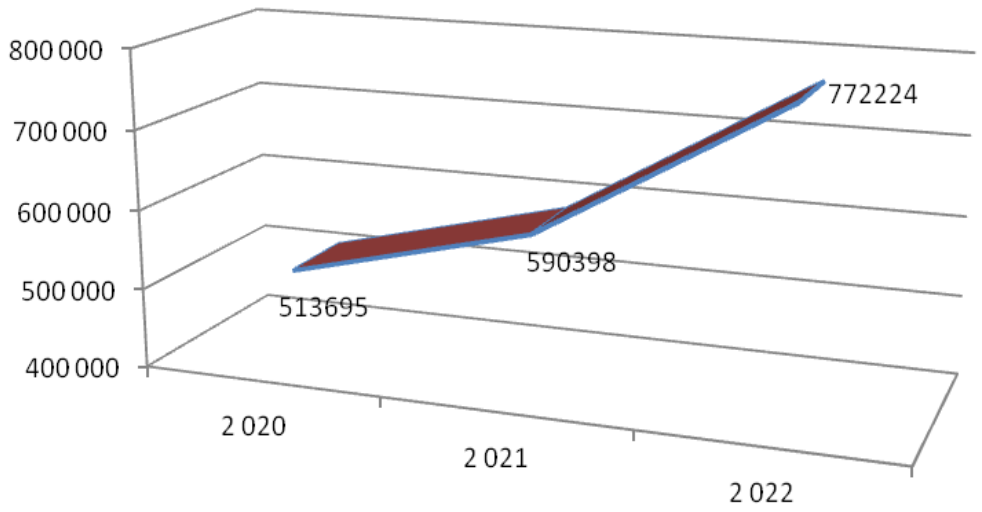

Рисунок 2.2 – Динаміка чистого доходу ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2020-2022 роки, тис. грн

Динаміка чистого доходу за період 2020–2022 років демонструє позитивну тенденцію. Варто зазначити, що 2021–2022 роки виявилися більш успішними у порівнянні з попереднім періодом.

Для кращого розуміння ефективності діяльності доцільно проаналізувати зміну показників повної собівартості, як зображено на рис. 2.3.

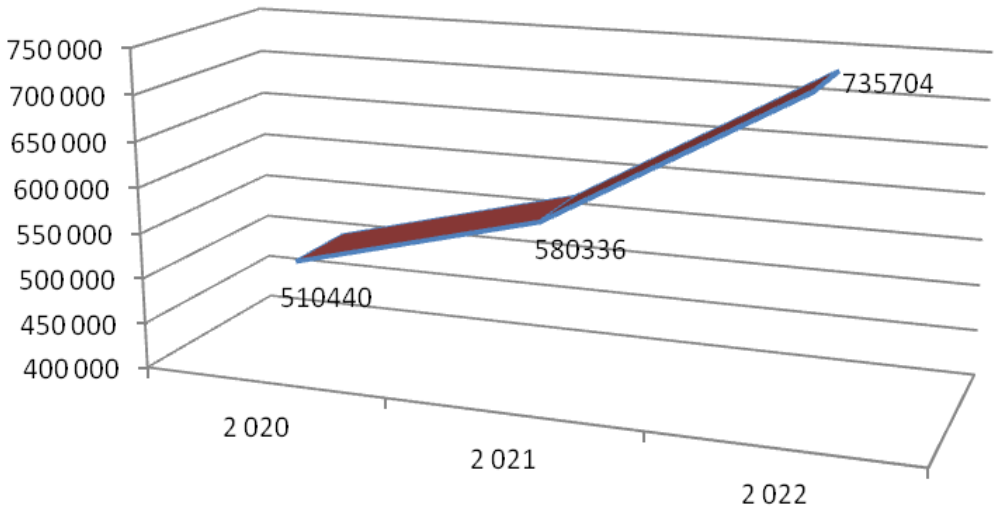

Рисунок 2.3 – Динаміка повної собівартості ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2020-2022 роки, тис. грн

У 2020-2022 роках динаміка повної собівартості реалізованої продукції підприємства була схожою на зміни чистого доходу. Аналогічну тенденцію можна спостерігати у динаміці прибутку від реалізації ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». Зокрема, у 2021 році прибуток підприємства зріс на 6807 тис. грн (на 9,12%) порівняно з 2020 роком і досягнув 10062 тис. грн. У 2022 році зафіксовано значне підвищення цього показника – на 26458 тис. грн у порівнянні з 2021 роком.

Витрати на одну гривню реалізованої продукції у 2020-2022 роках були досить високими – 98 копійок. Проте у 2022 році, завдяки зростанню доходу, вони зменшилися до 95 копійок.

Щодо рентабельності, то у 2021 році підприємство показало такі результати:

- рентабельність доходу склала 1,70%;
- рентабельність витрат – 1,73%.

У 2022 році темпи приросту прибутку значно перевищили темпи зростання доходів і витрат, що позитивно вплинуло на рентабельність:

- рентабельність доходу зросла до 4,73% (+3,03%);

- рентабельність витрат збільшилася до 4,96% (+3,23%).

Середньооблікова чисельність працівників протягом 2020-2022 років знижувалася. У 2021 році вона скоротилася на 22 особи й становила 534 працівники. У 2022 році відбулося подальше зменшення персоналу – ще на 39 осіб.

Аналізуючи динаміку продуктивності праці, слід зазначити, що цей показник демонструє результативність роботи працівників, виражену через дохід від реалізації продукції на одну особу. У 2021 році продуктивність праці на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» зросла на 19,67% порівняно з попереднім роком. У 2022 році, завдяки збільшенню доходу від реалізації продукції та скороченню чисельності працівників, продуктивність на одну особу досягла 454434 грн.

Протягом аналізованого періоду фонд оплати праці працівників підприємства також зростав. У 2020 році цей фонд становив 85745 тис. грн. У 2021 році відбулося зростання на 13,52%, а у 2022 році фонд збільшився ще на 2,16%, що еквівалентно 2099 тис. грн у грошовому вимірі.

Середньомісячна заробітна плата працівників у 2021 році зросла на 18,20% у порівнянні з 2020 роком. У 2022 році спостерігалося подальше зростання, і середній рівень зарплати досягнув 16740,91 грн, що на 10,20% більше, ніж у 2021 році.

Фондомісткість підприємства у 2021 році зросла на 0,007 грн і становила 0,494 грн. Проте в 2022 році цей показник зменшився до 0,434 грн, що свідчить про покращення ефективності використання основних засобів.

Щодо фондоозброєності, у 2020 році цей показник становив 443,88 тис. грн на одну особу. У 2021 році він зріс до 456,8 тис. грн (+2,72%), а у 2022 році — до 482,19 тис. грн (+5,11%). Основними причинами зростання були зменшення чисельності працівників та підвищення вартості основних виробничих фондів.

Таким чином, результати аналізу свідчать про позитивні зміни у діяльності підприємства, що відображається у зростанні продуктивності праці, ефективності використання ресурсів та підвищенні рівня оплати праці.

2.3 Аналіз витрат на виробництво продукції та ефективності використання матеріальних ресурсів

Витрати виробництва змістовно являють собою видатки на придбання засобів виробництва: засобів праці, трудових ресурсів, сировини, енергії тощо, необхідних для виготовлення товарів. Вони включають не лише прямі витрати, пов’язані з виробничим процесом, але й супутні витрати, що забезпечують функціонування підприємства.

Так, аналіз витрат дійсно є важливим інструментом управлінського обліку. Він допомагає підприємствам зрозуміти, які витрати впливають на собівартість продукції, а також оцінити, як ефективно використовуються ресурси. Операційні витрати, як ви зазначили, становлять значну частину загальних витрат і мають безпосередній вплив на фінансовий результат підприємства.

До основних операційних витрат відносяться:

1. Витрати на матеріали: Це витрати на сировину та інші матеріали, які безпосередньо використовуються у виробничому процесі.

2. Заробітна плата працівників: Витрати на оплату праці, що включають основні зарплати, бонуси та соціальні відрахування.

3. Енергія та комунальні послуги: Витрати на електрику, газ, воду та інші ресурси, необхідні для виробничих процесів.

4. Амортизація: Витрати на знос основних засобів та нематеріальних активів.

Проводячи аналіз операційних витрат, можна виявити неефективне використання ресурсів і знайти шляхи для оптимізації витрат, що дозволяє підвищити прибутковість підприємства. Важливо також враховувати взаємозв'язок між операційними та іншими видами витрат (наприклад, адміністративними або фінансовими), оскільки це може впливати на загальний фінансовий стан підприємства.

У таблиці 2.4 наведено аналіз складу операційних витрат ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», що дає змогу оцінити структуру витрат, виявити ключові статті витрат, а також визначити можливості для їх оптимізації.

Таблиця 2.4 – Аналіз складу операційних витрат ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2020-2022рр.

Елементи витрат	Сума, тис. грн			Відхилення, (+,-)		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2020/2019	2021/2020
Матеріальні витрати	349912	404462	536055	54550	131593	15,59	32,54
Витрати на оплату праці	85745	97342	99441	11597	2099	13,52	2,16
Відрахування на соціальні заходи	18063	20289	20748	2226	459	12,32	2,26
Амортизація	10328	10244	10890	-84	646	-0,81	6,31
Інші операційні витрати	43843	34487	75116	-9356	40629	-21,34	117,81
Разом	507891	566824	742250	58933	175426	11,60	30,95

Матеріальні витрати ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2021 році збільшились на 54,550 тис. грн. У 2022 році вони суттєво зросли відносно попереднього року, що насамперед обумовлено збільшенням обсягів діяльності підприємства. Загалом матеріальні витрати залишаються найбільшою складовою у структурі операційних витрат підприємства, їхня частка у 2022 році зросла до 72,22%.

Щодо витрат на оплату праці та соціальні заходи, їх рівень поступово зростав до 2021 року. Однак у 2022 році відбулося уповільнення зростання або зменшення цих витрат, що вказує на певні зміни у політиці підприємства щодо використання трудових ресурсів.

Рівень амортизаційних відрахувань демонстрував зниження на 84 тис. грн у 2021 році, але у 2022 році суттєво зріс на 646 тис. грн відносно попередніх періодів. Незважаючи на це, амортизація залишається відносно невеликою складовою операційних витрат.

Інші операційні витрати у 2022 році зросли. До цієї категорії належать такі витрати, як:

- дослідження і розробки;
- собівартість реалізованої іноземної валюти та запасів;
- втрати від псування цінностей;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості;
- втрати від операційної курсової різниці;
- визнані штрафи, пені та неустойки;
- витрати на утримання об'єктів соціального й культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Зміни в операційних витратах підприємства зумовлені як зовнішніми обставинами (економічна ситуація, коливання валютних курсів), так і внутрішніми заходами щодо підвищення ефективності використання ресурсів. Зокрема, підприємство впровадило низку ініціатив, спрямованих на оптимізацію витрат і підвищення продуктивності.

Структура операційних витрат товариства у 2020 році наведена на рисунку 2.4.

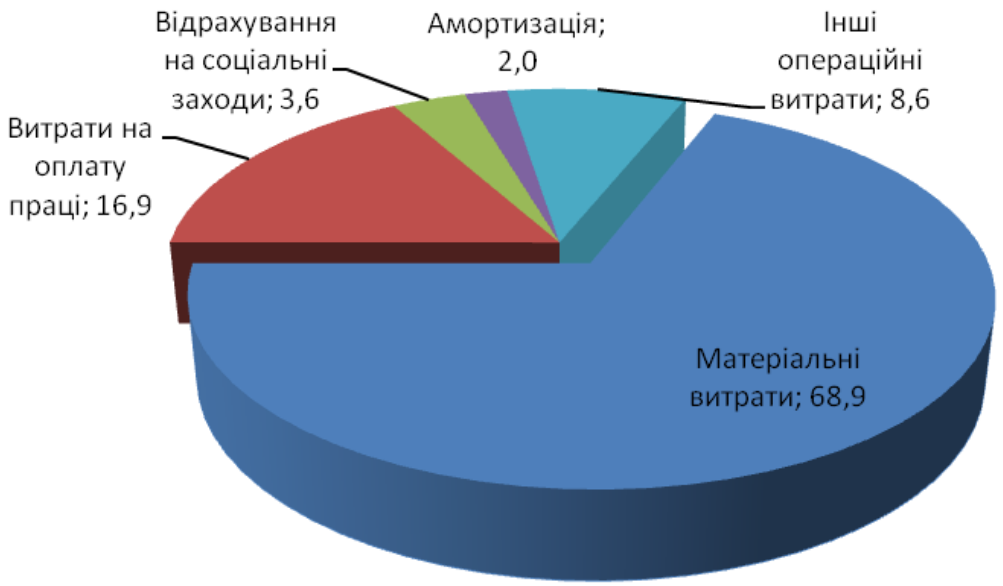

Рисунок 2.4 – Структура операційних витрат товариства у 2020р, %

Рис. 2.4 ілюструє структуру операційних витрат компанії за 2020 рік, що дозволяє простежити динаміку змін у порівнянні з попередніми періодами. Детальний аналіз показує тенденцію до зниження витрат у певних категоріях, таких як енергоресурси, завдяки модернізації технологій, а також збільшення інвестицій у цифровізацію та IT-рішення.

Вплив зовнішніх факторів, таких як інфляція та зростання вартості імпортованих товарів, частково компенсувався завдяки диверсифікації постачальників і оптимізації логістичних процесів. Це дало змогу зменшити ризики, пов’язані зі змінами на ринку, і стабілізувати структуру витрат.

Отримані результати демонструють не лише ефективність прийнятих управлінських рішень, а й вказують на ключові напрями для подальшого вдосконалення роботи підприємства.

Наочно видно, що найбільша питома вага – це матеріальні витрати – 68,9%, а найменша – це амортизація – тільки 2%. Для наочності також порівняємо із структурою витрат у звітному 2022 році, рис. 2.5.

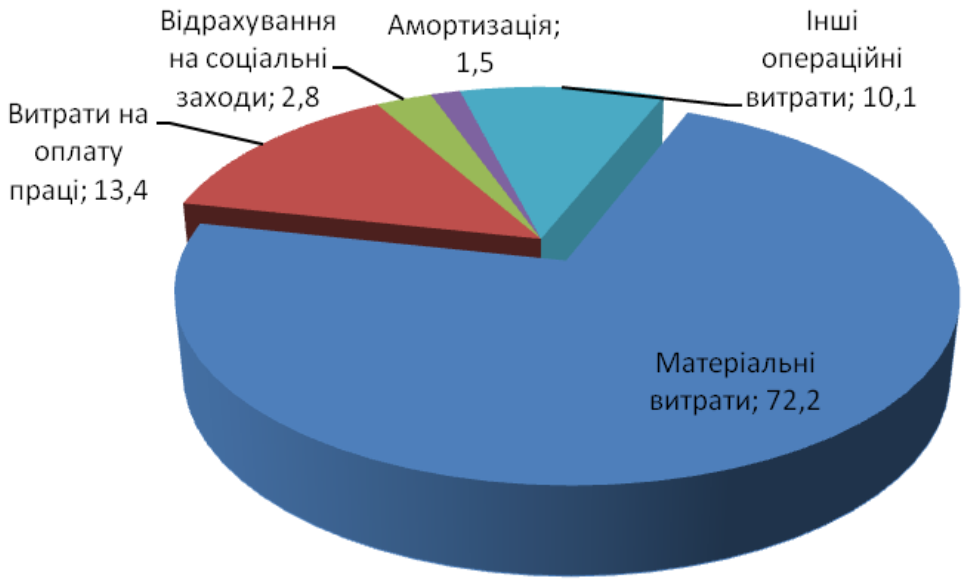

Рисунок 2.5 – Структура операційних витрат товариства у 2022р, %

Аналіз показує, що питома вага матеріальних витрат у загальній структурі витрат зросла до 72,2%, тоді як частка амортизаційних відрахувань знизилася до 1,5%. Такі зміни не можна вважати позитивними, оскільки вони опосередковано свідчать про фізичне та моральне старіння основних засобів підприємства. Зменшення питомої ваги амортизації може свідчити про недостатній рівень інвестицій у модернізацію та оновлення виробничих фондів, що з часом може негативно вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

На наступному етапі аналізу доцільно дослідити динаміку витрат на одну гривню реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» (табл. 2.5), що дозволить більш ґрунтовно оцінити ефективність використання ресурсів та структуру витрат підприємства.

Таблиця 2.5 – Витрати на одну гривню реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2020-2022рр.

Показник	Значення показника по роках			Відхилення, (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	513695	590398	772224	76703	181826
Повна собівартість реалізованої продукції, тис грн	510440	580336	735704	69896	155368
Витрати на одну гривню реалізованої продукції, грн	0,994	0,983	0,953	-0,011	-0,03

Виходячи з даних таблиці 2.5, можна чітко простежити тенденцію до зменшення витрат на одну гривню реалізованої продукції Дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у період з 2020 по 2022 роки. Проте, незважаючи на вказану позитивну динаміку, рівень витрат залишається досить високим, наближаючись до однієї гривні протягом зазначеного періоду. Така ситуація створює потенційні ризики для забезпечення сталого і рентабельного виробництва в майбутньому, оскільки надмірні витрати можуть

негативно вплинути на фінансову стабільність підприємства. У зв’язку з цим, необхідно здійснити поглиблений аналіз причин високих витрат та розробити стратегії їх оптимізації з метою підвищення операційної ефективності. Це дозволить зміцнити конкурентоспроможність підприємства на ринку та забезпечити його довгострокову фінансову стійкість.

2.4 Аналіз трудових ресурсів підприємства

Підприємство є неможливим без працівників, оскільки будь-яка економічна діяльність суб’єкта господарювання реалізується через людський капітал. Ефективність функціонування організації значною мірою залежить від наявності кваліфікованих кадрів та раціональної організації кадрової структури. Важливість людського капіталу у сучасному бізнес-середовищі підтверджена численними дослідженнями в галузі управлінської науки, які підкреслюють, що стратегічне управління персоналом є основою для досягнення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства.

Згідно з теоретичними концепціями управління людськими ресурсами, структура організації повинна бути побудована таким чином, щоб кожен працівник відповідав за конкретні функції, що забезпечують ефективність процесів. З цією метою всі працівники підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» розподіляються на кілька категорій відповідно до характеру їхньої діяльності: робітники, керівники, спеціалісти та службовці. Цей поділ дозволяє чітко визначити функціональні обов'язки кожної групи, а також забезпечити ефективну взаємодію між різними рівнями управління та виконання задач підприємства.

Аналіз структури персоналу підприємства дає змогу визначити оптимальні варіанти організації праці та мотивації, що є критичними для досягнення максимальних результатів. Правильна організація кадрової політики та забезпечення ефективної взаємодії між різними категоріями

працівників дозволяє підприємству адаптуватися до змін зовнішнього середовища і підтримувати високий рівень продуктивності.

Склад і структура працюючих на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Склад і структура працюючих на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Показник	Чисельність, осіб			Структура кадрів, %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Середньооблікова чисельність працівників облікового складу: в тому числі:	556	534	495	100	100	100
робітники	412	402	371	74,1	75,3	74,9
керівники	42	41	44	7,6	7,7	8,9
фахівці	93	81	72	16,7	15,2	14,5
службовці	9	10	8	1,6	1,9	1,6

Протягом 2020–2022 років середньооблікова чисельність працюючих на підприємстві ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» зазнала помітного зниження. Це зниження може бути пов’язане з різними факторами, такими як економічні труднощі, оптимізація виробничих процесів, можливе скорочення обсягів виробництва або вплив війни, яка позначилася на багатьох підприємствах. Однак, незважаючи на загальне зменшення чисельності персоналу, структура робочої сили залишалася досить стабільною.

Найбільшу частку в складі працівників підприємства продовжували становити робітники, що свідчить про збереження традиційної структури трудового колективу. У 2020 році частка робітників у загальній чисельності працівників становила 74%, у 2021 році цей показник підвищився до 75,3%, а у 2022 році дещо зменшився до 74,9%. Таким чином, за три роки структура працівників залишалася майже незмінною, що вказує на стабільність виробничого процесу та важливість робітничих спеціальностей для підприємства.

Це також свідчить про те, що попри зменшення чисельності працівників, робітничий склад залишався основою виробничої діяльності підприємства.

Можливо, внаслідок оптимізації та автоматизації виробничих процесів деякі адміністративні та допоміжні посади були скорочені, але основний робочий персонал залишався критично важливим для забезпечення нормального функціонування виробництва.

Такі тенденції вказують на те, що підприємство активно працювало над збереженням ефективності виробництва, зберігаючи при цьому стабільну чисельність основного робочого персоналу. Тривала підтримка домінуючої ролі робітників може бути результатом необхідності в кваліфікованій робочій силі для забезпечення високої продуктивності та якості продукції на підприємстві, навіть в умовах економічних викликів.

Динаміка зміни чисельності та структури робочої сили ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» протягом вказаного періоду наведена в таблиці 2.7. Ці дані дозволяють здійснити більш детальний аналіз причин таких змін, а також вивчити їх вплив на загальну ефективність діяльності підприємства.

Таблиця 2.7 – Динаміка руху робочої сили ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2020-2022рр.

Показник	Рік			Темпи зростання звітного року до попереднього року, %
	2020	2021	2022	
1 Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	556	534	495	92,70
2 Кількість прийнятих на роботу, осіб	26	2	3	150,00
3 Кількість звільнених з роботи, осіб	48	41	60	146,34
4 Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, осіб	48	39	60	153,85

У 2021-2022 роках спостерігався суттєвий спад середньооблікової чисельності персоналу в ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» на 7,3%. Це свідчить про зменшення кількості працівників на підприємстві, що може бути зумовлено різноманітними факторами, зокрема оптимізацією виробничих процесів, скороченням обсягів виробництва або змінами у структурі

організації. Одночасно, коефіцієнт обороту по прийому на роботу збільшився на 50%, що логічно пов'язано з підвищеним рівнем набору нових працівників, що може вказувати на необхідність заміщення звільнених співробітників або на розширення виробничих потужностей.

Зростання коефіцієнта обороту по вибуттю на 47% порівняно з попереднім роком вказує на значний рівень плинності кадрів на підприємстві. Це може свідчити про наявність серйозних проблем у внутрішньому середовищі компанії, що потребують термінового вирішення. Високий рівень обороту персоналу може бути наслідком низької задоволеності працівників умовами праці, що часто є причиною для звільнення. Погані умови праці, відсутність належних соціальних гарантій та підтримки з боку керівництва можуть призводити до того, що працівники шукають кращі можливості на інших підприємствах.

Також важливими чинниками є соціально-економічні умови, зокрема рівень заробітної плати та бонусів. Якщо компенсаційний пакет не відповідає вимогам ринку або не забезпечує конкурентоспроможності в порівнянні з іншими роботодавцями, це може спричинити бажання працівників змінити місце роботи. У таких випадках компанія може втрачати не тільки кваліфікованих спеціалістів, але й нових талантів, оскільки плинність кадрів може негативно вплинути на репутацію підприємства як роботодавця.

Крім того, відсутність кар'єрного росту або прогресу для працівників, відсутність професійного розвитку, а також погана корпоративна культура можуть сприяти збільшенню рівня плинності. Якщо співробітники не бачать перспектив для свого зростання чи розвитку в межах компанії, вони можуть вирішити залишити підприємство на користь більш стабільних і вигідних можливостей у конкурентних компаніях.

Такі фактори також можуть бути підкріплені управлінськими недоліками, наприклад, неефективною комунікацією між керівництвом і підлеглими, що створює атмосферу невдоволення і відчуженості серед

працівників. Керівництво, яке не надає належної уваги проблемам персоналу, може непомітно для себе стимулювати плинність кадрів.

Зниження коефіцієнта обороту та збереження кваліфікованих працівників є важливим завданням для компанії, і для цього необхідно впроваджувати різні стратегії. Одна з таких стратегій полягає в покращенні умов праці, наданні конкурентоспроможних зарплат і бонусів, а також створенні можливостей для кар'єрного зростання і професійного розвитку. Важливим є також розвиток корпоративної культури, що забезпечить комфортне і підтримуюче середовище для працівників. Залучення працівників до прийняття рішень, стимулювання їх ініціативи і визнання їхніх досягнень сприятиме підвищенню рівня лояльності та зменшенню рівня плинності.

Аналіз використання персоналу та ефективності праці працівників, представлених у таблиці 2.8, дозволяє більш детально оцінити взаємозв’язок між змінами в чисельності персоналу та рівнем ефективності його використання. Зазначені дані можуть бути корисними для розробки стратегій щодо управління персоналом та вдосконалення кадрової політики на підприємстві.

Таблиця 2.8 – Використання трудових ресурсів та ефективність праці ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2020–2022 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1 Чистий дохід від реалізації продукції тис. грн	513695	590398	772224	76703,0	181826,0
2 Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	556	534	495	-22	-39
в тому числі робітників	412	402	371	-10	-31
3 Питома вага робітників в загальній чисельності персоналу, %	0,74	0,75	0,75	0,01	0
4 Відпрацьовано днів одним робітником за рік, дні	237	238	238	1,00	0
5 Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0	0

Продовження таблиці 2.8

6 Загальна кількість відпрацьованого часу за рік: людино-днів	97644	95676	88298	-1968,0	-7378,0
- людино-годин	781152	765408	706384	-15744,	-59024,0
7 Середньорічний дохід на одну особу, тис. грн: -одного працюючого - одного робітника	923,91 1246,83	1105,61 1468,65	1560,05 2081,47	181,70 221,82	454,43 612,81
8 Середньоденний виробіток робітника, грн	5260,90	6170,81	8745,66	909,91	2574,85
9 Середньогодинний виробіток робітника, грн	657,61	771,35	1093,21	113,74	321,86

В період з 2020 по 2022 рік спостерігається цікавий економічний тренд, що характеризується зменшенням кількості відпрацьованих годин на одного робітника та зниженням загальної кількості людино-годин, при цьому зростає чистий дохід від реалізації продукції. Це свідчить про значні зміни в організації праці та ефективності виробничих процесів, які відбулися в умовах, зокрема, пандемії та інших зовнішніх чинників, що могли вплинути на робочі графіки та виробничі потужності підприємств.

Одним із факторів, що могли спричинити зменшення кількості відпрацьованих годин, є вплив COVID-19, сьогодні – це війна, коли багато компаній були змушені адаптувати свої виробничі процеси до нових умов. Введення карантинних обмежень, дистанційної роботи, скорочення робочих змін та відпусток без збереження заробітної плати могли стати основними причинами цього зниження. Крім того, зміни в попиті на деякі види продукції також могли призвести до скорочення чисельності робітників, оскільки деякі галузі зазнали значних економічних втрат.

Однак незважаючи на зменшення чисельності робітників, зростання чистого доходу від реалізації продукції в 2020-2022 роках є значущим індикатором покращення ефективності бізнесу. Такий тренд може бути наслідком низки факторів, зокрема, впровадження інноваційних технологій, автоматизації виробництва, покращення менеджменту та оптимізації виробничих процесів. Технологічні інновації, такі як автоматизація та

цифровізація, дозволяють досягати вищих результатів при зменшеній чисельності працівників. У свою чергу, це сприяє зниженню витрат на працю та підвищенню конкурентоспроможності підприємств на ринку.

Зростання питомої ваги робітників у загальній чисельності персоналу у 2020-2022 роках, що становила 74% у 2020 році, 75% у 2021 році та 75% у 2022 році, свідчить про те, що робітничий персонал залишався основною рушійною силою на підприємствах. Це може вказувати на високий рівень необхідності виконання фізичної або технологічної роботи в процесах, де автоматизація ще не охопила всі сфери або не була достатньо впроваджена. Таке співвідношення вказує на те, що більша частина персоналу продовжувала виконувати важливі виробничі завдання, незважаючи на певне скорочення загальної чисельності працівників.

Особливою ознакою цього періоду стало зростання середньоденного виробітку робітника на 66%. Цей показник є важливим індикатором покращення мотивації працівників, а також підвищення ефективності їх праці. Підвищення середньоденного виробітку може бути результатом впровадження нових технологічних рішень, покращення навчання персоналу або змін в організації робочого процесу, що дозволило робітникам працювати більш ефективно та продуктивно. Крім того, це може вказувати на певне збільшення мотивації працівників через покращення умов праці, введення більш гнучких графіків, додаткових фінансових стимулів або інші форми підтримки.

Загалом, незважаючи на зменшення загальної кількості працівників і кількості відпрацьованих годин, даний період є свідченням того, що підприємства змогли адаптуватися до нових економічних умов, підвищити ефективність виробничих процесів і досягти зростання доходу. Це демонструє здатність організацій гнучко реагувати на зміни ринку та використання технологічних і організаційних нововведень для покращення результатів.

Детальніше про витрати на оплату праці в ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» можна ознайомитися в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Динаміка витрат по оплаті праці ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2020-2022 роки

Показник	Одиниці виміру	Рік			Темп зростання,%	
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
Середньооблікова чисельність:	осіб	556	534	495	96,04	92,70
– працівників						
– з них робітників		412	402	371	97,57	92,29
Фонд заробітної плати працівників	тис. грн	85745	97342	99441	113,52	102,16
Середньорічна заробітна плата одного працівника	тис. грн	154,22	182,29	200,89	118,20	110,20

Середня заробітна плата у місячному еквіваленті у 2020 році склала 12 тисяч 850 гривень, а у 2021 році – 15 тисяч 190 гривень. У 2022 році підприємство перевищило рівень заробітної плати 2021 року на 10,2%

2.5. Дослідження фінансового стану та ефективності діяльності підприємства

Загальновідомою економічною істиною є те, що кінцевий результат діяльності підприємств оцінюється через рівень їх ефективності, який вимірюється як обсягом прибутку в абсолютному вираженні, так і через відносні показники, зокрема рентабельність. Рентабельність є важливим індикатором ефективності, оскільки відображає здатність підприємства отримувати прибуток від кожної одиниці витрачених ресурсів. Вона дозволяє порівнювати підприємства між собою, а також оцінювати динаміку змін фінансових результатів на різних етапах господарської діяльності.

Прибуток є основним фінансовим результатом підприємницької діяльності, і його формування залежить від багатьох факторів, зокрема від рівня доходів та витрат. Важливим аспектом є розгляд структури доходів і витрат підприємства. Аналіз структури дозволяє визначити, яка частина прибутку формується за рахунок основної діяльності (від реалізації товарів чи

послуг), а яка – через інші джерела, наприклад, позареалізаційні доходи або фінансові операції.

Одним із ключових етапів у дослідженні формування прибутку є вивчення впливу змін на обсяги прибутку. Це включає зміни в ціновій політиці, коливання попиту на продукцію чи послугу, а також ефективність управлінських рішень щодо зменшення витрат. Важливою складовою цього є також аналіз витрат, де слід враховувати як постійні, так і змінні витрати, а також їх оптимізацію для досягнення максимального фінансового результату.

Особливу увагу варто приділити рентабельності підприємства. Рентабельність дозволяє визначити рівень ефективності використання ресурсів підприємства для отримання прибутку. Вона може бути різною для різних видів діяльності (рентабельність продажу, рентабельність активів тощо) і залежить від внутрішніх факторів (управління витратами, інноваційна діяльність) і зовнішніх факторів (економічна ситуація, зміни в законодавстві, коливання валютних курсів, зміни в цінах на сировину та енергоресурси).

Аналіз формування прибутку є невід'ємною складовою фінансової стратегії будь-якого підприємства. Це комплексний процес, який дозволяє не тільки оцінити поточні фінансові результати, але й спрогнозувати можливі зміни в майбутньому, визначити ефективність використання ресурсів, а також виявити потенційні проблеми, що можуть виникнути в результаті зовнішніх і внутрішніх впливів. Такий аналіз допомагає ухвалювати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку підприємства, визначати стратегії для оптимізації витрат і збільшення доходів.

Один із головних аспектів аналізу формування прибутку – це виявлення оптимального балансу між доходами та витратами. Підприємства, що прагнуть максимізувати прибуток, часто зосереджуються на збільшенні обсягів продажів або підвищенні цін, але важливо пам'ятати, що без належного контролю за витратами та ефективним використанням ресурсів такі стратегії можуть призвести до зростання витрат, що в кінцевому підсумку знижує чистий прибуток. Крім того, аналіз дозволяє виявити не тільки пряму

залежність між витратами та доходами, але й вплив інших факторів, таких як сезонність, зміни в попиті, зміни в цінах на сировину та інші зовнішні економічні фактори.

Щоб забезпечити стабільний та ефективний розвиток підприємства, важливо зосередитися не лише на збільшенні прибутку, але й на побудові стійкої фінансової моделі. Це означає, що підприємство має бути готовим до змін, що можуть виникнути внаслідок зовнішніх впливів, таких як коливання на ринку, зміни в законодавстві або податковій політиці, а також технологічних інновацій, що можуть змінити правила гри в галузі. Успішне підприємство має вміння адаптуватися до таких змін, зберігаючи при цьому ефективність управління своїми витратами.

Також важливим аспектом є управління ризиками. Ризики можуть бути різноманітними: від фінансових (наприклад, зміна обмінних курсів або процентних ставок) до операційних (непередбачувані зміни в попиті на продукцію чи послуги, проблеми з постачальниками або працівниками). Врахування та моніторинг таких ризиків дозволяє підприємству розробити стратегії, які знижують їхній негативний вплив на прибутковість.

Важливою складовою аналізу є також спрогнозоване використання прибутку. Необхідно чітко визначити, як будуть використовуватись отримані кошти: чи будуть вони спрямовані на розширення виробничих потужностей, інвестиції в нові технології, збільшення маркетингових витрат для залучення нових клієнтів, чи на підвищення ефективності діяльності підприємства. Ці рішення безпосередньо впливають на подальшу фінансову стабільність і розвиток бізнесу.

У підсумку, аналіз формування прибутку є важливим інструментом для оцінки фінансового стану підприємства, планування майбутніх кроків і прогнозування змін на ринку. Це дозволяє не тільки забезпечити ефективне управління доходами та витратами, але й створити фінансову стратегію, здатну підтримати стабільне функціонування підприємства в умовах постійно змінюваного економічного середовища.

Таблиця 2.10 – Формування прибутку Дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Показник	Значення показника			Темп приросту, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	513695	590398	772224	14,93	30,80
Собівартість реалізованої продукції	409856	470632	599083	14,83	27,29
Валовий прибуток	103839	119766	173141	15,34	44,57
Інші операційні доходи	32021	15598	78118	-51,29	400,82
Адміністративні витрати	28194	31737	34689	12,57	9,30
Витрати на збут	72390	77967	101932	7,70	30,74
Інші операційні витрати	35683	25363	86237	-28,92	240,01
Фінансовий результат від операційної діяльності	-407	297	28401	-172,97	9462,63
Інші фінансові доходи	2	-	-	-	-
Фінансові витрати	-	-	-	-	-
Інші доходи	1707	788	294	-53,84	-62,69
Інші витрати	62	18	9	-70,97	-50,00
Фінансовий результат до оподаткування	1240	1067	28686	-13,95	2588,47
Витрати з податку на прибуток	392	914	5495	133,16	501,20
Чистий фінансовий результат (прибуток)	848	153	23191	-81,96	15057,52

Аналізуючи таблицю 2.10, можна відзначити, що у 2021 році відбулося зростання як чистого доходу, так і собівартості продукції підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». Зі збільшенням собівартості у 2021 році спостерігається приріст валового прибутку на 15 927 тис. грн порівняно з попереднім роком. У 2022 році ці показники демонструють подальше зростання. Водночас адміністративні витрати та витрати на збут протягом 2020-2022 років мали тенденцію до зростання.

Особливо варто відзначити різке зростання чистого прибутку у 2022 році, що є результатом як збільшення валового прибутку, так і зростання інших операційних доходів. Це свідчить про підвищення ефективності підприємства, яке змогло компенсувати зростання витрат за рахунок додаткових джерел доходів.

Для більш глибокого аналізу рентабельності підприємства буде проведено факторний аналіз рентабельності активів. Зокрема, методом факторного аналізу буде визначено вплив основних факторів на рентабельність активів у звітному періоді. Для цього використовуються вихідні дані, представлені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності активів

№	Показник	Базисний рівень, 2021	Звітний рівень (фактичні дані, 2022)
1	Прибуток від реалізації, тис. грн	10062	36520
2	Виручка від реалізації, тис. грн	590398	772224
3	Поточні активи, тис. грн	33413	31769
4	Власний капітал, тис. грн	204080	227271
5	Валюта балансу, тис. грн	237493	259040

Розраховуємо усі складові показники рентабельності активів та визначаємо саму рентабельність активів (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Розрахунок складових рентабельності активів

Показник	Базисний рівень	Звітний рівень
Рентабельність активів, %	4,24	14,1
1. Прибутковість продаж (1/2)	0,02	0,05
2. Оборотність активів (2/3)	17,67	24,31
3. Коефіцієнт маневреності (3/4)	0,16	0,14
4. Коефіцієнт загальної платоспроможності (4/5)	0,86	0,88

Формуємо розрахункову таблицю 2.13.

Таблиця 2.13 – Розрахунок впливу на рентабельність активів факторів

Підстановка	Взаємодіючі показники				Узагальнюючий показник	Вплив факторів
	1	2	3	4		
Базисний рівень	0,02	17,67	0,16	0,86	0,05	-
Перша підстановка	0,05	17,67	0,16	0,86	0,12	0,07
Друга підстановка	0,05	24,31	0,16	0,86	0,17	0,05
Третя підстановка	0,05	24,31	0,14	0,86	0,15	-0,02
Звітний розрахунок	0,05	24,31	0,14	0,88	0,15	0,00
Сума	-	-	-	-	-	0,096

Таким чином, можна зробити висновок, що зростання рентабельності активів було обумовлено двома основними чинниками: підвищенням прибутковості продажів на 7% і покращенням оборотності активів на 5%. Водночас коефіцієнт маневреності негативно позначився на рентабельності, знизивши її на 2%.

Далі ми проаналізуємо економічну та фінансову ефективність підприємства, використовуючи спеціалізовані моделі. Однією з найпоширеніших методик оцінки фінансового потенціалу та ймовірності банкрутства компанії є Z-модель, розроблена американським економістом Едвардом Альтманом. Ця модель базується на п’яти ключових фінансових показниках, які дозволяють оцінити стабільність підприємства:

1. Коефіцієнт робочого капіталу до активів (X1) – показує частку короткострокових активів, що залишаються для покриття поточних зобов'язань.

2. Коефіцієнт прибутковості активів (X2) – визначає ефективність використання всіх активів компанії для генерування прибутку.

3. Коефіцієнт ринкової вартості власного капіталу до зобов'язань (X3) – оцінює фінансову стійкість підприємства на основі співвідношення капіталу та боргів.

4. Коефіцієнт рентабельності активів (X4) – показує, наскільки ефективно компанія отримує прибуток з усього обсягу активів.

5. Коефіцієнт оборотності активів (X5) – демонструє, як добре підприємство використовує свої активи для отримання доходу від продажів.

Ці п'ять факторів разом дозволяють створити комплексну картину фінансової ефективності та стабільності компанії:

$$Z = 0{,}717\ X1 + 0{,}847\ X2 + 3{,}107\ X3 + 0{,}42\ X4 + 0{,}995\ X5, \qquad (2.1)$$

X1 – це показник, який відображає співвідношення між оборотним капіталом та загальною сумою активів, що характеризує оборотність активів підприємства;

X2 – коефіцієнт, що визначає частку нерозподіленого прибутку в загальних активах, вказує на рентабельність активів, обчислену на основі нерозподіленого прибутку;

X3 – відношення прибутку до оподаткування і сплати процентів до суми активів, який служить показником рентабельності активів за результатами операційної діяльності;

X4 – показник, що характеризує рівень покриття зобов'язань підприємства шляхом порівняння ринкової вартості його капіталу і заборгованості;

X5 – показник, який визначає ефективність використання активів, відображаючи виручку на кожну одиницю активів.

Якщо значення цих показників перевищує 1,23, то підприємство має стійкий рівень економічної безпеки, а якщо воно нижче 1,23 – безпека вважається нестійкою.

Результати розрахунку для кожного з цих показників надаються нижче.

Таблиця 2.14 – Вихідні дані для моделі Альтмана за ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», 2020-2022 рр.

№	Показник, тис.грн	2020	2021	2022
1	Виручка від реалізації	513695	590398	772224
2	Прибуток до оподаткування	1240	1067	28686
3	Актив	224560	237493	259040
4	Оборотні кошти	12555	13455	13211
5	Власний капітал	203927	204080	227271
6	Довгострокові зобов’язання	2333	3433	4512
7	Поточні зобов’язання	28988	33413	31769
8	Нерозподілений прибуток	544	1211	1900

На основі наведеної таблиці розрахуємо коефіцієнти (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15 - Значення показників X_i для моделі Альтмана у 2020-2022 рр.

№	Показник	2020	2021	2022
1	X1	0,083	0,063	0,012
2	X2	0,899	1,360	0,847
3	X3	3,027	2,980	2,029
4	X4	0,292	0,368	0,346
5	X5	0,658	0,573	0,523

Підставивши дані таблиці 2.15 в формулу (2.1) Z-моделі Альтмана одержимо наступні результати:

Z_{2020}= 3,3×0,083+1×0,899+0,6×3,027+1,4×0,292+1,2×0,658=4,186;

Z_{2021}= 3,3×0,063+1×1,360+0,6×2,980+1,4×0,368+1,2×0,573=4,560;

Z_{2022}= 3,3×0,012+1×0,847+0,6×2,029+1,4×0,346+1,2×0,523=5,815.

Згідно з проведеними розрахунками, економічний стан досліджуваного підприємства в період 2020–2022 років оцінюється як високий, однак з огляду на значне зростання прибутковості, Z-показник також зростав, що не дає реального уявлення про потенціал підприємства.

Застосування моделі Альтмана або інших моделей, розроблених західними фахівцями, в умовах України є некоректним через кілька факторів:

1. Часова невідповідність: модель була створена за умов 30-річної давності, коли макроекономічне середовище, державне регулювання та податкове законодавство значно відрізнялися від сучасних реалій. Це впливає на точність дискримінантних коефіцієнтів та параметрів моделі.

2. Невідповідність об'єкта оцінювання: модель Альтмана була розроблена на основі підприємств з іншими параметрами, що не відповідають характеристикам українських компаній, зокрема в аспектах структури активів та корпоративних проблем.

3. Невідповідність методики визначення параметрів: сучасна методика оцінки фінансових показників в Україні значно відрізняється від тих підходів,

що використовувалися при розробці моделі Альтмана, що знижує точність результатів її застосування.

Для українських підприємств більш підходить універсальна дискримінантна функція О.О. Терещенка, яка враховує національні особливості економіки та специфіку підприємницької діяльності в Україні.

$$Z_{Тер} = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + 0,1X6, \quad (2.2)$$

Індекс є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості підприємства та ефективності його діяльності, що розраховується на основі кількох фінансових коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (X1) – визначає здатність підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.

2. Коефіцієнт покриття зобов'язань (X2) – характеризує, яку частину зобов'язань підприємство може покрити за рахунок активів, що є в його розпорядженні.

3. Рентабельність активів (X3) – показує ефективність використання активів для генерування чистого прибутку.

4. Рентабельність доходу (X4) – визначає частку чистого прибутку в загальному обсязі доходу від реалізації продукції.

5. Коефіцієнт виробничих запасів (X5) – вимірює обсяг виробничих запасів підприємства відносно виручки від реалізації.

6. Оборотність оборотних коштів (X6) – показує ефективність використання оборотних коштів підприємства для забезпечення обсягу реалізації.

Розрахувавши ці коефіцієнти, можна визначити значення індексу, яке дає змогу оцінити фінансову стійкість підприємства:

- ZTep > 2: підприємство має високий рівень фінансової ефективності і стійкості;

– 1 < ZТер < 2: фінансова стійкість підприємства ослаблена, але є можливість покращення за умови реалізації антикризових заходів;

– 0 < ZТер < 1: фінансова ситуація погіршена, що може призвести до значних проблем у діяльності підприємства;

– ZТер < 0: підприємство знаходиться на межі банкрутства, ефективність його діяльності є критично низькою.

Результати розрахунку показників X_i моделі наведені у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 - Значення показників X_i для моделі Терещенка у 2020-2022 рр.

№	Показник	2020	2021	2022
1	X1	0,313	0,056	0,020
2	X2	4,639	3,980	3,029
3	X3	0,070	0,052	0,010
4	X4	0,078	0,038	0,011
5	X5	0,164	0,100	0,150
6	X6	1,065	1,714	1,068

Розрахувавши показники за допомогою Z-моделі Терещенка, можна зробити висновок про зміну ефективності фінансової діяльності підприємства. Результати для 2020, 2021 та 2022 років вказують на покращення фінансового стану підприємства:

- 2020 рік: Z = 1,08;
- 2021 рік: Z = 1,31 (порівняно з 2020 роком збільшення на 0,24);
- 2022 рік: Z = 1,98.

Зростання показника Z у 2021 році порівняно з попереднім роком свідчить про позитивні зміни в ефективності діяльності підприємства. Показник Z для 2021 року знаходиться в межах 1 < Z < 2, що підтверджує стабільне покращення ситуації.

Для кращого розуміння динаміки змін в фінансовому стані підприємства, можна використати графічне представлення (рис. 2.6), що дозволить чітко візуалізувати тенденції та зробити обґрунтовані висновки.

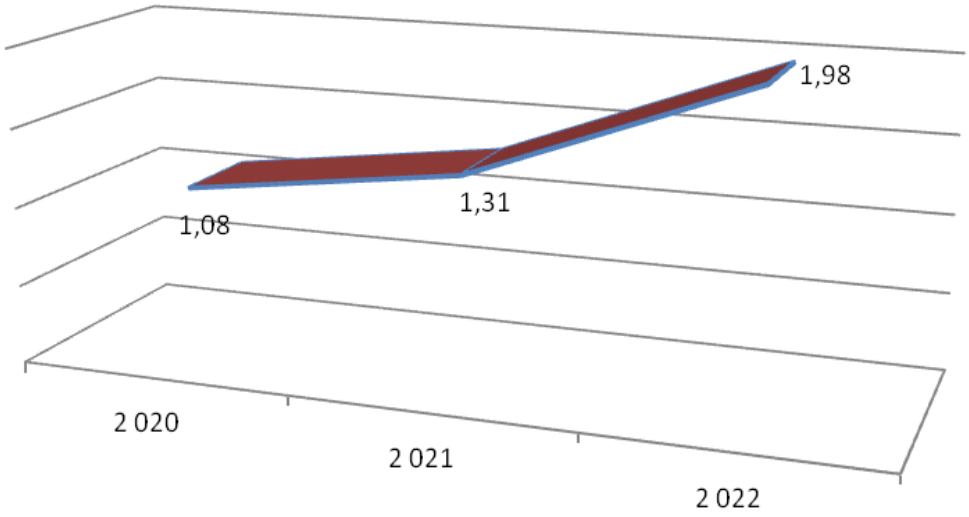

Рисунок 2.6- Динаміка коефіцієнту Терещенка з у 2020-2022 рр.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТ ДП ПРАТ «ОБОЛОНЬ «КРАСИЛІВСЬКЕ»

3.1 Дослідження виробничого потенціалу на основі експрес-методики та рекомендації щодо формування виробничої стратегії

Методика визначення рівня виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» складається з кількох етапів, кожен з яких є важливим для формування повного уявлення про ефективність використання виробничих ресурсів та можливості для розвитку підприємства. Процес включає визначення рівнів виробничого потенціалу (ВПП), характеристику кожного рівня, аналіз сильних і слабких сторін підприємства, а також розробку рекомендацій для оптимізації виробничих процесів.

1. Визначення рівнів ВПП і їхня подальша характеристика.

Першим етапом є визначення рівнів виробничого потенціалу, що дозволяє оцінити стан підприємства в контексті використання основних і оборотних виробничих ресурсів, зокрема трудових, матеріальних, фінансових, технологічних та інвестиційних. Визначення рівнів ВПП здійснюється за допомогою системи показників, яка дозволяє оцінити ефективність кожного з них.

Таблиця 3.1- Характеристика рівнів виробничого потенціалу [18]

Рівень ВПП	Позначення	Коротка характеристика
Високий рівень ВПП	А	Підприємство досягло стабільності у всіх аспектах своєї діяльності, відповідаючи всім ключовим критеріям оцінки
Середній рівень ВПП	В	Підприємство розвивається рівно й успішно існує в бізнесі, є труднощі, які але працюють механізми адаптації
Низький рівень ВПП	С	Низка системних порушень у більшості параметрів функціональних складових: проблеми з забезпеченням капіталом, сировиною, матеріалами та трудовими ресурсами

ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» можна віднести до бізнесу з середнім рівнем виробничого потенціалу (ВПП) відповідно до класифікації, оскільки, незважаючи на певні труднощі, пов'язані з зовнішніми економічними факторами, передусім з війною, підприємство продовжує функціонувати успішно, адаптуючись до змінюваних умов.

1. Оцінка стану виробничої складової:

1. Знос основних фондів: Показник зносу основних фондів для підприємства відповідає рівню «А» (<50%), що свідчить про наявність помірного зношення основних засобів. Підприємство регулярно здійснює закупівлю нової техніки, і не має обладнання, що перебуває в експлуатації понад 12 років.

Показники, щохарактеризують даний напрямок:

– співвідношення коефіцієнтів відновлення й вибуття основних фондів: Оскільки коефіцієнт відновлення перевищує коефіцієнт вибуття, можна говорити про процес активного оновлення виробничих засобів. Значення цього коефіцієнта відповідає рівню «А» (1), що свідчить про значну підтримку та розширення виробничої бази.

– фондовіддача: Підприємство демонструє показник фондовіддачі, що перевищує одиницю (>1), що підтверджує ефективне використання основних фондів та оптимізацію виробничих процесів.

2. Оцінка стану матеріальної складової:

– частка змінних витрат у собівартості продукції: За рівнем цього показника підприємство відноситься до категорії «В» (50-79%), що відображає значний, але не критичний рівень змінних витрат, що притаманно для галузі.

– матеріаловіддача: Показник матеріаловіддачі для підприємства знаходиться в межах 1-1,5, що відповідає рівню «В». Це свідчить про достатню ефективність використання матеріальних ресурсів у процесі виробництва.

3. Оцінка стану кадрової складової:

– співвідношення коефіцієнта обороту по прийому і вибуттю: Показник цього співвідношення на рівні «В» (0,5-1) вказує на стабільність та

збалансованість процесів формування трудових ресурсів підприємства, що дозволяє забезпечити ефективне управління персоналом.

– зміна виробітку на одного працюючого: Зміна виробітку на одного працюючого за останній період становить 0-10%, що відповідає рівню «В». Це свідчить про помірне зростання ефективності праці в порівнянні з попереднім періодом.

Аналіз показників виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» свідчить про стабільно високий рівень ефективності його діяльності. Підприємство здатне досягати високих результатів за більшістю ключових критеріїв, що забезпечує йому рейтинг «А» і підтверджує високий рівень використання виробничих ресурсів. Це є важливим фактором, що сприяє загальній фінансовій стійкості компанії, навіть в умовах несприятливої економічної ситуації, зокрема в контексті змін на глобальних ринках та коливань макроекономічних показників.

Водночас, незважаючи на високий рівень стабільності, на підприємство впливають певні економічні виклики, зокрема, спричинені військовими діями та іншими зовнішніми факторами. Ці обставини можуть обмежувати можливості для подальшого розвитку та розширення потенціалу компанії, однак з огляду на високий рівень адаптаційної здатності підприємства та його ефективну стратегію управління, воно зберігає можливість впоратися з цими труднощами.

Адаптація підприємства до змінюваних умов зовнішнього середовища є ключовим фактором його стійкості та успішного розвитку в умовах глобалізації та швидкого розвитку технологій. Для цього необхідно постійно вдосконалювати виробничі процеси, що дозволяє не тільки підвищити ефективність та знизити витрати, але й значно покращити якість продукції чи послуг. Модернізація технологій є важливою складовою цього процесу, оскільки нові інноваційні рішення дають змогу оптимізувати роботу підприємства, знижуючи залежність від старих або менш ефективних методів виробництва.

Одним з ключових аспектів є гнучкість у прийнятті управлінських рішень, що дозволяє швидко реагувати на зміни в економічному середовищі, споживчому попиті та конкурентному середовищі. Важливу роль у цьому відіграє здатність підприємства адаптуватися до нових реалій, у тому числі через впровадження цифрових технологій, автоматизацію та використання великих даних для аналізу й прогнозування.

Врахування новітніх тенденцій у галузі є ще одним важливим чинником, що дозволяє підприємствам не тільки утримувати лідерські позиції, але й активно розвивати нові напрямки бізнесу.

Таблиця 3.2- Шкала віднесення підприємства до групи ВПП залежно від значимості складової ВПП [12]

Рівень ВПП	Значимість складової ВПП			
	Значимість виробничої складової	Значимість матеріальної складової	Значимість кадрової складової	Рівна значимість складових
Високий рівень ВПП (А)	A.A.A. A.A.B. A.A.C. A.B.B. A.B.C. A.C.A. A.C.B. A.B.A.	A.A.A. A.A.B. B.A.A. A.A.C. B.A.C. C.A.A. C.A.B. B.A.B.	A.A.A. B.A.A. A.B.A. A.C.A. B.B.A. B.C.A. C.A.A. C.B.A.	A.A.A. A.A.B. B.A.A. A.B.A.
Середній рівень ВПП (В)	A.C.C. B.A.A. B.B.B. B.B.A. B.A.B. B.A.C. B.C.A. B.B.C. B.C.B. B.C.C.	C.A.C. A.B.A. A.B.B. A.B.C. B.B.B. B.B.A. C.B.A. B.B.C. C.B.C. C.B.B.	C.C.A. A.A.B. A.B.B. A.C.B. B.B.B. C.A.B. B.A.B. B.C.B. C.C.B. C.B.B.	A.A.C. A.B.B. A.B.C. A.C.B. A.C.A. B.B.B. B.B.A. B.A.C. B.C.A. C.A.A. C.A.B. C.B.A.
Низький рівень ВПП (С)	C.A.A. C.A.B. C.B.A. C.C.C. C.C.A. C.A.C. C.C.B. C.B.B. C.B.C.	A.C.B. A.C.A. B.C.A. A.C.C. B.C.B. B.C.C. C.C.C. C.C.A. C.C.B.	A.A.C. A.B.C. B.A.C. A.C.C. B.B.C. B.C.C. C.A.C. C.B.C. C.C.C.	A.C.C. B.A.B. B.B.C. B.C.B. B.C.C. C.A.C. C.B.C. C.C.C. C.C.A. C.C.B. C.B.B.

Отже, згідно з аналізом виробничого потенціалу, представленого у таблиці 3.2, підприємство можна віднести до категорії з високим рівнем виробничих можливостей.

Для розробки виробничої стратегії важливо також здійснити оцінку конкурентної позиції. Для цього скористаємося популярним методом, який передбачає використання рангової оцінки.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства є складним процесом. Конкурентів багато, але продукт компанії є добре відомим і має стабільний попит. За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що підприємство має середній рівень конкурентоспроможності: за деякими показниками воно поступається конкурентам, а за іншими — займає лідируючі позиції.

З огляду на значні можливості для розвитку потенціалу, для цього підприємства доцільно рекомендована стратегія розширення виробництва. На основі зазначеного аналізу буде розроблено графічне зображення взаємозв'язку між ринковими і виробничими стратегіями, що дозволить врахувати конкурентну позицію та перспективи розвитку потенціалу компанії (рисунок 3.1).

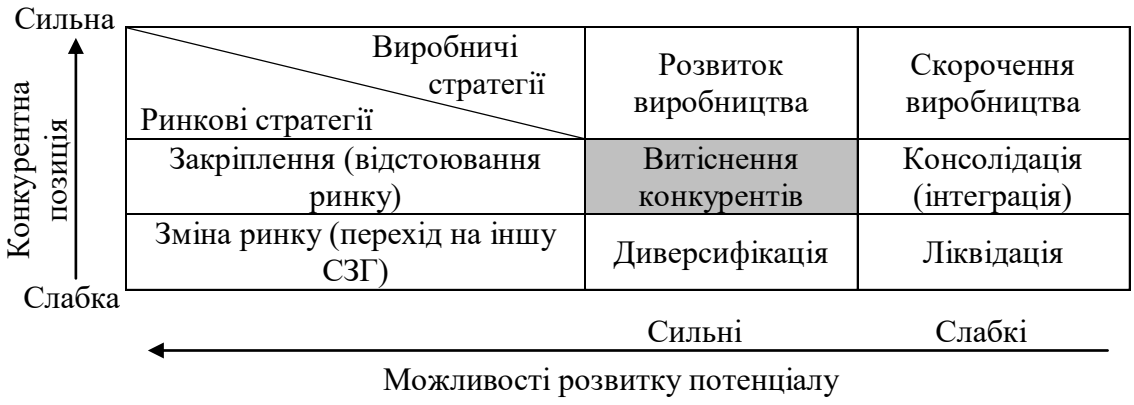

Рисунок 3.1 - Приклад взаємозв'язку ринкових і виробничих стратегій залежно від конкурентної позиції та можливостей розвитку потенціалу ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

З метою ефективного розвитку підприємств важливим є правильний вибір стратегії, що ґрунтується на глибокому аналізі конкурентної позиції компанії та можливостей її потенціалу. ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», маючи сильну конкурентну позицію на ринку та значні перспективи розвитку виробничих потужностей, може обрати стратегію витіснення конкурентів як одну з найбільш ефективних.

Відповідно до ринкової стратегії закріплення ринку, підприємство має значний потенціал для подальшого розвитку виробництва, що дозволяє йому зайняти лідируючі позиції на ринку. Такий підхід передбачає активне витіснення конкурентів через підвищення якості продукції, вдосконалення технологічних процесів та збільшення виробничих потужностей. Це дозволяє не лише закріпити свою позицію на ринку, але й досягти стійких конкурентних переваг.

У більш конкретизованому контексті виробничої стратегії можна звернутися до таблиці 3.3, яка деталізує основні підходи до організації виробничих процесів в умовах зростаючої конкуренції.

Таблиця 3.3- Зв'язок загальних конкурентних та виробничих стратегій

Стратегія	Виробничі стратегії (основні акценти)
Лідирування за рахунок зниження витрат (цін)	Контроль над витратами Технологічний рівень виробництва з використанням досконалих методів виробництва Заохочення раціоналізації та винахідництва Високий рівень стандартизації Автоматизовані метрологічні процеси тощо
Диференціація	Контроль якості продукції Якість кожної операції Гнучкість виробничого процесу Високий рівень організації (складні процеси запуску/випуску)

Залежно від рівня конкурентної позиції та потенціалу підприємства, застосовуються різні стратегії: від захисту ринку до агресивної стратегії витіснення конкурентів. Однак для ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», що має

потужний потенціал для розвитку і стабільні позиції на ринку, стратегія витіснення конкурентів є найбільш відповідною.

Для досягнення цієї мети підприємство може впроваджувати стратегії, орієнтовані на інновації, оптимізацію виробничих процесів і розширення асортименту продукції, що дозволить йому ефективно реагувати на зміни ринкових умов та досягати лідерських позицій у галузі.

Для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», зважаючи на конкурентну стратегію диференціації, запропоновано наступні основні напрямки виробничої стратегії, що відображаються в таблиці 3.3: контроль якості продукції на всіх етапах, забезпечення високого рівня організації та виконання кожної операції.

Основним напрямком виробничої стратегії має стати ефективне використання наявного виробничого потенціалу, що включає такі ключові елементи:

1. Оптимізація існуючого виробництва: орієнтація на випуск продукції з використанням діючих потужностей, з урахуванням модернізації та технічного переоснащення.

2. Реконструкція та вдосконалення виробничих процесів: покращення інфраструктури підприємства для підвищення ефективності.

3. Розвиток коопераційних зв'язків: залучення субпідрядників для розширення виробничих можливостей і оптимізації процесів.

4. Скорочення витрат на виробництво: зниження матеріальних, енергетичних, трудових та капітальних витрат шляхом удосконалення технологій і процесів.

5. Подолання «вузьких місць» у виробництві: усунення обмежень ресурсів і максимізація ефективності використання наявних потужностей.

6. Підвищення продуктивності: інтеграція новітніх технологій.

Такий комплексний підхід дозволить підприємству не лише підтримувати конкурентоспроможність, але й збільшити свою ефективність на ринку, знижуючи витрати і підвищуючи якість продукції.

3.2 Напрями оптимізації дебіторської заборгованості

У контексті війни різко загострюється проблема неплатежів, що суттєво впливає на економічну стабільність підприємств. В умовах нестабільної фінансової ситуації значно зростає роль ефективного планування управління дебіторською заборгованістю, яке є важливою складовою фінансової, маркетингової та загальноекономічної стратегії підприємства. Одним із способів подолання фінансових труднощів є пом'якшення умов розрахунків з дебіторами, що може сприяти розширенню обсягів діяльності, а отже, збільшенню доходів і прибутків від основної діяльності.

У процесі здійснення виробничих та комерційних операцій підприємства часто стикаються з дебіторською заборгованістю, яка виникає внаслідок розрахунків з покупцями продукції, персоналом, власниками, бюджетом тощо. Згідно з практикою, більше ніж 80% загального обсягу дебіторської заборгованості припадає на розрахунки з покупцями, що робить її основним об’єктом економічного управління.

Основною метою управління дебіторською заборгованістю є мінімізація її обсягу та скорочення термінів інкасації боргів. В процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно вирішити низку завдань, зокрема:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість по кредитах;
- розробка принципів і умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- оцінка складу потенційних дебіторів;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування.

Помилково вважати, що основним завданням управління дебіторською заборгованістю є лише збалансування її обсягів із кредиторською заборгованістю. В реальності підприємство повинно здійснювати виплати за своїми боргами перед кредиторами, незалежно від того, чи надходять кошти

від дебіторів. З точки зору фінансового менеджменту важливіше забезпечити ефективне управління дебіторською заборгованістю, що включає її якісну оцінку та прискорену оборотність.

При плануванні дебіторської заборгованості одним із ключових аспектів є обґрунтування доцільності надання відстрочок платежів покупцям. Важливо оцінити, як збільшення інвестицій у дебіторську заборгованість вплине на:

– загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства;

– коефіцієнт простроченої заборгованості;

– середній період інкасації та кількість оборотів дебіторської заборгованості;

– розмір додаткових доходів та поточних витрат.

У процесі прийняття рішень щодо кредитної політики підприємство повинно врахувати як переваги, так і недоліки такої стратегії. Переваги включають можливість збільшення обсягів продажу в умовах високої конкуренції на ринку, тоді як основними недоліками є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;
- додаткові витрати на залучення короткострокових кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;
- альтернативні витрати через відволікання грошових коштів з оборотного капіталу.

Загальний ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість можна оцінити за допомогою спеціальної формули:

$$Едз=Пдз-Вдз-Фдз \quad (3.1)$$

де: Едз – сума ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість; Пдз – додатковий прибуток, отриманий за рахунок надання відстрочок; Вдз – дійсні і можливі витрати, безпосередньо пов’язані з кредитуванням покупців; $Фд_З$ –фінансові втрати через неповернення боргу.

Проведемо розрахунки для досліджуваного підприємства.

Річний плановий обсяг реалізації продукції на умовах відстрочки платежу встановлено на рівні 20% від загальної виручки, що відповідно складає 154445 тис. грн. Питома вага собівартості продукції в обсязі реалізації, згідно з даними за 2022 рік, становить 79,7%.

Середній період надання відстрочки платежу визначено на рівні 40 днів. Водночас середній розрахунковий період прострочення платежів складає 10 днів, що вказує на наявність затримок у надходженні коштів від контрагентів.

З огляду на надані показники, можна здійснити додаткові розрахунки для оцінки фінансових показників підприємства, зокрема для аналізу ефективності політики відстрочок платежу та виявлення потенційних фінансових ризиків, пов'язаних з простроченням платежів.

Визначимо загальний обсяг інвестицій у дебіторську заборгованість та доцільність надання комерційного кредиту у плановому періоді, якщо можливі прямі фінансові втрати від неповернення боргів за даними бухгалтерії оцінюються на рівні 25%. Кредити для компенсації дебіторської заборгованості можна взяти в банку під 19% річних, рентабельність активів підприємства, згідно проведеного дослідження становить 12%.

Таблиця 3.4 - Обґрунтування доцільності інвестицій у дебіторську заборгованість у плановому періоді

Показники	Методика розрахунку	Значення показника, тис. грн
Необхідний обсяг інвестицій у дебіторську заборгованість	2902х0,42(40+10) : 360	169,28
Додатковий реалізаційний дохід	-	1500
Додаткові реалізаційні витрати	2902х0,42	1218,84
Фінансові витрати по залученню кредиту	2902х0,42х0,3(40+10) : 360	50,78
Альтернативні витрати, пов'язані з інвестуванням коштів у дебіторську заборгованість і вилученням їх з обороту	169,28 х (46,8/100)	79,22
Фінансові втрати інвестиційних коштів від безнадійної дебіторської заборгованості	169,28х(25/100)	42,32
Загальний ефект від пом’якшення умов розрахунків	2902-1218,84-50,78-79,22-42,32	1510,84

Розрахунки демонструють, що для підприємства вигідно пом’якшити умови кредитування. Однак загальний результат може змінитися, якщо збільшиться обсяг безнадійних боргів, тенденція до зростання яких спостерігається протягом останніх кількох років.

Для отримання більш точних результатів, рішення про надання комерційного кредиту має базуватися на оцінці ймовірності погашення боргів кожним дебітором. Ймовірність того, що покупець розрахується з боргом, позначена як Р, тоді ймовірність непогашення боргу становить (1-Р).

Якщо дебітор виконує свої зобов’язання, підприємство отримує додатковий дохід, що дозволяє компенсувати витрати, пов’язані з реалізацією кредитної політики. Чистий дохід визначається як приведена вартість різниці між доходами і витратами.

У випадку непогашення боргу підприємство понесе збитки у вигляді витрат, що також потрібно привести до теперішньої вартості. Для визначення загального ефекту від рішення щодо надання кредиту необхідно врахувати ймовірності кожної з двох альтернатив і підсумувати результати.

Припустимо, що від кожної угоди на умовах відстрочки платежу підприємство отримує додатковий дохід, теперішня вартість якого становить 2200 грн. Приведена вартість додаткових витрат на проведення операції складає 1600 грн. Ставка дисконту – 20%. Ймовірність виконання зобов’язань при першому замовленні становить 70% (Р = 0,7), а при повторному – 95% (Р = 0,95). Необхідно визначити очікуваний прибуток для першого та повторного замовлення і оцінити доцільність пом’якшення умов кредитування. Для цього складемо дерево рішень.

Очікуваний прибуток (збиток) при першому замовленні:

(2 200-1 600) x 0,7+(-1 600) x (1-0,7)=600x0,7-1600x0,3 =-60грн.

Очікуваний прибуток від повторного замовлення:

(2 200-1 600) x 0,95+(-1 600) x (1-0,95)=600 x 0,95-1600 x 0,05=490 грн.

Очікуваний прибуток від двох операцій купівлі-продажу з урахуванням імовірності повторного замовлення (0,7) та дисконтування грошового потоку другого періоду становитиме:

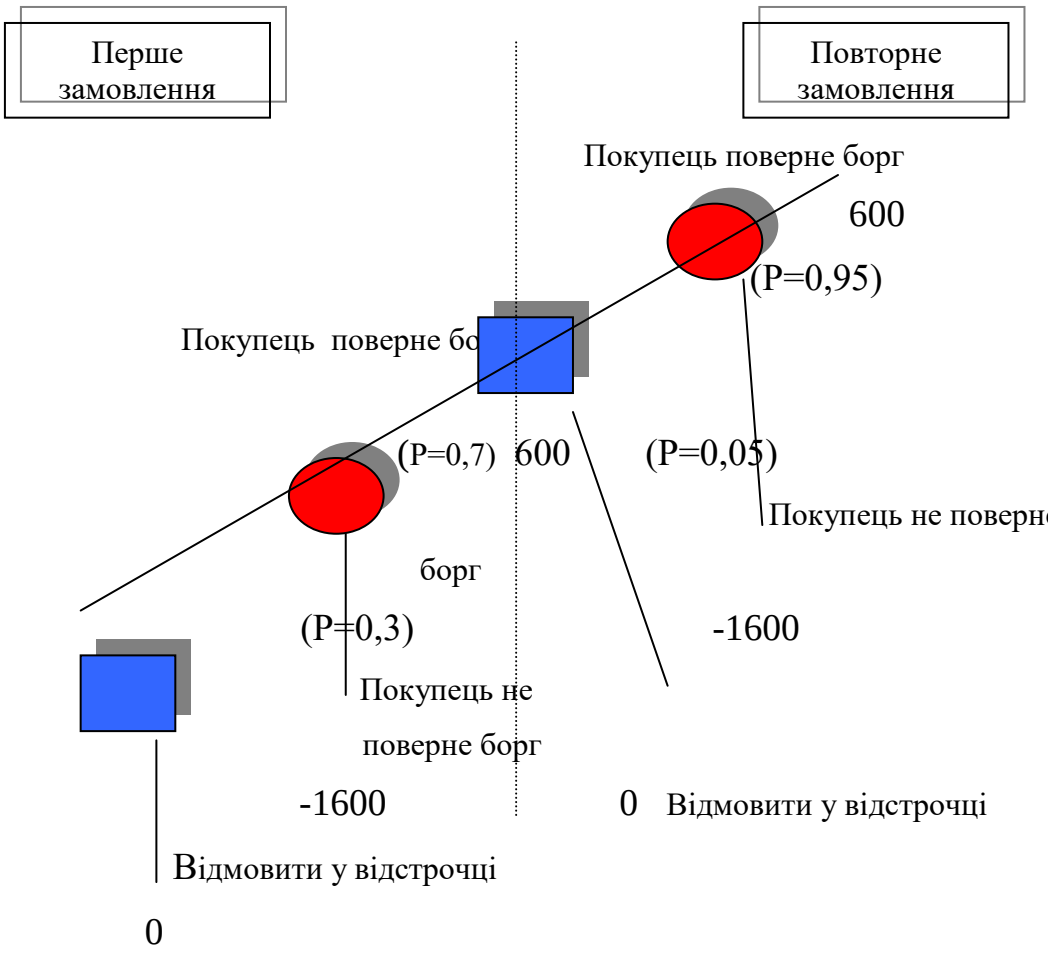

Рисунок 3.2- Дерево рішень про надання відстрочок платежу покупцю продукції

$$-60+\frac{0,7\times 490}{1,2}=225,8\,грн$$

Аналіз результатів показує, що якщо ймовірність повторних замовлень від покупця відсутня, найкраще відмовити йому в комерційному кредиті, щоб уникнути збитків (60 грн), якщо він не розрахується, і 1600 грн – якщо розрахується.

У разі, коли існує висока ймовірність, що покупець сплатить за перше замовлення і стане постійним клієнтом, доцільно пом’якшити умови оплати. У

такому випадку збитки від початкових поставок будуть компенсовані прибутками від наступних угод.

Для визначення надійних платників доцільно регулярно проводити всебічний аналіз клієнтів. Це дозволяє виявити потенційні ризики та забезпечити стабільність фінансових потоків компанії. Згідно з результатами дослідження, яке охоплювало 200 покупців за останні три роки, було встановлено, що 92% клієнтів своєчасно виконували платіжні зобов'язання, що свідчить про високу платіжну дисципліну та надійність цієї групи. Однак решта 8% мали затримки, що може вказувати на наявність проблем або змін у фінансовому становищі окремих покупців.

Це підкреслює важливість постійного моніторингу платіжної поведінки, адже своєчасне виявлення затримок дозволяє вжити необхідних заходів, таких як зміна умов співпраці або введення обмежень на надання товарів або послуг без попередньої оплати. Також варто звертати увагу на тенденції в платіжній історії клієнтів: інтервальні затримки можуть бути ознакою тимчасових фінансових труднощів, у той час як систематичні затримки – сигналом більш серйозних проблем, що потребують негайного реагування.

Виходячи з цього, менеджери оцінюють ймовірність непогашення боргів для клієнтів першої категорії на рівні 4%, а для клієнтів другої категорії – на рівні 40%. Очікувану кількість неплатоспроможних покупців можна розрахувати на основі цих даних.

Таблиця 3.5 - Розрахунок очікуваної кількості неплатоспроможних клієнтів

Категорії дебіторів	Кількість дебіторів	Імовірність невиконання зобов'язань	Очікувана кількість неплатників
Покупці, що оплачували продукцію в строк	184 х (200 х 0,92)	0,04	7 (184 х 0,04)
Покупці, що зривали строки платежів	16(200 х 0,08)	0,40	6 (16 х 0,4)
Разом	200	0,065 (13/200)	13

Аналізуючи отримані результати, менеджер підприємства повинен ухвалити рішення про відмову в наданні відстрочки платежів клієнтам, які в минулому порушували умови своїх зобов'язань. Якщо витрати та доходи, пов'язані з однією операцією купівлі-продажу, залишаються незмінними, як у попередньому розрахунку, то очікувані збитки при наданні кредиту становитимуть: 600 х 0,6+(-1600) х (1-0,6)=600 х 0,6-1 600 х 0,4=-400грн

Тепер необхідно оцінити вигоду від проведення обстеження дебіторів, витрати на яке складають 200 грн. Для цього треба помножити ймовірність виявлення недобросовісних клієнтів (у нашому випадку вона становить 8% або 0,08) на розмір фінансових втрат, які можна уникнути, відмовивши в кредиті такому клієнту. Результат цього розрахунку слід порівняти з організаційними витратами на проведення обстеження.

Тепер порівняємо цю вигоду з витратами на проведення обстеження (200 грн). Очікувана вигода від обстеження становить 32 грн, що значно менше витрат на обстеження (200 грн). Отже, з фінансової точки зору, проведення обстеження дебіторів у цьому випадку не є вигідним, оскільки вигода від обстеження менша за витрати.

0,08 х 400-200=-168 грн

При невеликому розмірі замовлення проведення обстеження є неефективнім (недоцільно платити 200 грн, щоб у 8% випадків уникнути збитку в сумі 400 грн). Але, специфіка діяльності є такою, що розмір замовленої партії є значно більшим, що найменш у 20 разів, та проведення обстеження клієнтів має сенс, оскільки в даному випадку потрібно заплатити лише 200 грн щоб у 8% випадків уникнути збитку в сумі 8000 грн.

0,08 х 400 х 20-200=440 грн

Зазначений приклад свідчить про важливість ретельного підходу до планування обсягів дебіторської заборгованості, зокрема під час проведення кредитного аналізу. Менеджери повинні особливо увагу приділяти великим і сумнівним замовленням, щоб мінімізувати фінансові ризики та забезпечити стабільність підприємства.

З огляду на це, для підвищення ефективності дочірнього приватного акціонерного товариства «Оболонь» можна запропонувати ряд стратегічних заходів. Нижче наведена таблиця із заходами, які сприятимуть зміцненню позицій підприємства на ринку.

Таблиця 3.6 - Рекомендовані заходи щодо зростання ефективності дочірнього приватного акціонерного товариства «Оболонь»

Рекомендовані заходи	Методи здійснення заходів	Цілі, що досягаються	Показники ефективності, що характеризують результат
1. Впровадження стратегії розвитку виробництва	Створити усі умови для реалізації стратегії розвитку виробництва	Ліквідація «вузьких» місць, зокрема лімітів ресурсів; використання виробничих потужностей; підвищення продуктивності та ефективності виробничого процесу	Зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства
2. Оптимізація умов розрахунків із клієнтами підприємства	Надання відстрочок платежів терміном до 40 днів. Користування кредитами для компенсації дебіторської заборгованості	Залучаються додаткові споживачі, які є тимчасово неплатоспроможні	Зростання доходу на 528,7 тис.грн

Варто зауважити що ліквідація «вузьких» місць, зокрема обмежень ресурсного забезпечення, є ключовим етапом оптимізації виробничих процесів, що включає декілька суттєвих аспектів:

1. Ідентифікація вузьких місць: Для ефективного виявлення обмежень у виробничому процесі необхідно здійснити детальний аналіз кожної стадії виробництва з метою виявлення етапів, на яких виникають затримки чи дефіцит ресурсів, що перешкоджають досягненню оптимальних результатів. Це може стосуватися як обмеження в доступності ресурсів (сировини, обладнання, робочої сили), так і неефективної організації процесів.

2. Ліквідація лімітів ресурсів: Важливим напрямом є оптимізація використання наявних ресурсів (матеріальних, людських, технологічних) з метою мінімізації простоїв та підвищення ефективності виробництва. Це може включати інвестування в нові технології, автоматизацію виробничих процесів або перепідготовку персоналу, що дасть змогу зменшити залежність від окремих елементів виробничої системи.

3. Оптимізація використання виробничих потужностей: В рамках цієї стратегії передбачається максимізація завантаження виробничих потужностей шляхом удосконалення технологічних процесів, зменшення витрат часу на налаштування або обслуговування обладнання, а також підвищення ефективності його використання. Це сприяє покращенню загальної виробничої продуктивності без необхідності значних капітальних витрат на нові потужності.

4. Підвищення продуктивності: З метою забезпечення росту продуктивності необхідно застосовувати інноваційні методи управління, автоматизувати процеси, впроваджувати новітні технології, а також проводити постійну підготовку та навчання персоналу. Це дозволяє забезпечити стабільне збільшення обсягу виробництва при збереженні або зменшенні витрат.

5. Покращення ефективності виробничого процесу: Підвищення ефективності не зводиться лише до збільшення обсягів виробництва, а охоплює також забезпечення високої якості продукції, зменшення витрат, а також підтримання стійкості виробничого процесу в умовах змінюваного зовнішнього середовища.

ВИСНОВКИ

Практика показує, що в умовах високої конкуренції ефективність роботи підприємств харчової промисловості залежить від їх здатності мінімізувати витрати. Однак, якщо вони не зможуть досягти цього, вони, ймовірно, покинуть ринок. Тиск на ціни стимулює підприємства шукати нові технології, що знижують витрати, а також удосконалювати управлінські процеси. Результатом оптимізації виробничих витрат стають нижчі ціни на продукцію та зростання обсягів її реалізації, що покращує фінансові показники компанії.

Зростання ефективності підприємства є ключовим фактором для забезпечення його конкурентоспроможності та стабільного розвитку в умовах сучасного ринку. Для досягнення високих результатів необхідно комплексно підходити до управління ресурсами, оптимізації процесів, впровадження інновацій та покращення організаційної структури. Оцінка ефективності підприємства повинна базуватись на чисельних показниках, таких як рентабельність, продуктивність праці, використання матеріальних та фінансових ресурсів.

Підвищення ефективності можливе через зменшення витрат, покращення якості продукції, оптимізацію виробничих процесів і впровадження нових технологій. Важливим аспектом є також розвиток людського капіталу та ефективне управління персоналом, оскільки кваліфіковані працівники можуть суттєво вплинути на загальні результати підприємства. Підприємства, що активно інвестують в інновації та адаптуються до змінюваних умов ринку, мають більше шансів на довгострокове зростання та стабільний фінансовий успіх.

Отже, зростання ефективності підприємства є невід’ємною частиною стратегії успішного бізнесу та забезпечує його стійкість у майбутньому.

Для харчової промисловості важливо адаптувати виробництво до платоспроможного попиту населення, зокрема через ціни та структуру продукції. Стратегією для цього сектору є оновлення матеріально-технічної

бази підприємств. В умовах економічних криз і війни витрати на формування матеріальних запасів є однією з основних статей витрат підприємств. Тому аналіз матеріальних потоків, зокрема за допомогою АВС-аналізу, набуває особливої важливості. Цей метод ґрунтується на принципі, відкритому італійським економістом В. Парето, згідно з яким 80% витрат припадає на 20% матеріальних ресурсів.

Повномасштабна війна, що розпочалась в Україні через агресію Росії, спричинила масштабну кризу в промисловості. Основними причинами є: загроза безпеки (постійні обстріли інфраструктури), складнощі з логістикою, особливо для експортно орієнтованих галузей (агропромисловий комплекс, гірничо-металургійний комплекс тощо), а також брак обігових коштів. Перші місяці війни призвели до зупинки понад 40% підприємств, а мільйони людей залишились без роботи. Загалом, через війну Україна втратила від 5 до 7 мільйонів робочих місць.

За підсумками першого кварталу 2023 року промисловість знизила обсяги виробництва на 34%, будівництво — на 47%, а гірничо-металургійний комплекс — на 53%. Валовий внутрішній продукт знизився на 15,1%, а прогнозоване падіння за підсумками року складає 35%.

Харчова промисловість України включає понад 40 різних виробничих напрямків, серед яких борошномельна, цукрова, спиртова, пивоварна, хлібопекарська, кондитерська, молочна, рибна, крохмальна та багато інших.

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є сучасним підприємством із значними виробничими потужностями. Спеціалізується на виробництві безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, а також мінеральних і питних вод. Підприємство пропонує понад 25 різних найменувань продукції. Це підприємство знаходиться у місті Красилів Хмельницької області і є частиною корпорації «Оболонь». Історія підприємства розпочалась у 1996 році з створення оптово-торговельної бази ЗАТ «Оболонь». Вже в 1998 році підприємство розпочало свою діяльність. Для підтримки конкурентоспроможності у складних умовах ринку, компанія впроваджує

новітні технології. Це дозволило здобути національне визнання і сприяло вдосконаленню бізнес-процесів.

Для підприємства з урахуванням стратегії диференціації, доцільно зосередити увагу на таких важливих аспектах виробничої стратегії: контроль за якістю продукції, удосконалення кожної операції, гнучкість виробничих процесів і високий рівень організації виробництва.

Основою стратегії має стати раціональне використання наявних виробничих потужностей: виготовлення продукції на існуючих потужностях, модернізація виробництва, технічне переоснащення, реконструкція, створення коопераційних зв’язків для оптимального використання ресурсів (в тому числі через субпідряд), зниження витрат на матеріали, енергію, працю, ліквідація «вузьких» місць у процесах виробництва та підвищення загальної ефективності виробництва.