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 підприємства”

на тему:

Управління ефективністю діяльності підприємств промисловості в умовах викликів та ризиків на прикладі ДП “Новатор” (м. Хмельницький)

ДРЕП. ⬚⬚⬚⬚⬚⬚ · ⬚⬚ · ⬚⬚ · ⬚⬚

| | | |
|---|---|---|
| Виконала студ. 2 курсу, гр. ЕПм-21-1 | _____ Підпис, дата | І.А.Лямець Ініціали, прізвище |
| Керівник | _____ Підпис, дата | М.В. Диха Ініціали, прізвище |
| Нормоконтролер | _____ Підпис, дата | О.В. Пилипяк Ініціали, прізвище |
| До захисту допускаю: Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ д-р екон. наук, проф. ____ _____2022 р. | _____ Підпис, дата | П.М. Григорук Ініціали, прізвище |

Хмельницький, 2022

ЗМІСТ

ВСТУП ..... 6
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 8
1.1 Поняття і суть ефективності як економічної категорії ..... 8
1.2 Оцінювання ефективності діяльності підприємства ..... 12
1.3 Вплив чинників на ефективність діяльності підприємства ..... 15
2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП “НОВАТОР”. 20
2.1 Аналіз стану та тенденцій функціонування промисловості України ..... 20
2.2 Характеристика ДП “Новатор” та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства ..... 27
2.3 Аналіз доходу від реалізації продукції в розрізі видів діяльності ..... 31
2.4 Аналіз основних засобів ДП “Новатор” ..... 34
2.5 Аналіз використання трудових ресурсів ДП “Новатор” ..... 39
2.6 Аналіз витрат ДП “Новатор” ..... 41
2.6 Фінансовий аналіз ДП “Новатор” ..... 44
3 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП “НОВАТОР” ..... 52
3.1 Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства на основі SWOT-аналізу ..... 52
3.2 Мотивація працівників у системі підвищення ефективності діяльності ... 59
3.3 Формування механізму діяльності ДП “Новатор” ..... 62
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ ..... 68
ДОДАТКИ ..... 72

# ВСТУП

Під час повномасштабного воєнного вторгнення економіка України зазнала разючих змін. Перед підприємствами постали ряд викликів та ризиків з якими важко впоратися і спрогнозувати подальшу діяльність майже не можливо. Підприємства, які мають змогу працювати, не знаходяться в зоні активних бойових дій або окупації, повинні мобілізувати всі свої сили та перетворити виклики сьогодення на нові можливості.

Управління ефективністю діяльності підприємства є надзвичайно актуальним питанням для суб'єктів бізнесу у час, коли перед багатьма підприємствами постала задача виживання. Тому, правильно скоординовані дії допомагають втриматися підприємствам на плаву. Ефективність необхідно розглядати системно задля досягнення конкурентоспроможності суб'єктами господарювання, правильно обрати засоби та методи управління. Отже, питання щодо забезпечення ефективного управління діяльністю підприємств у сучасних нестійких умовах є архі актуальним.

Управління ефективністю функціонуванням бізнес-суб'єктів вивчали та досліджували учені-економісти у різні часи, але їхні праці актуальні досі: К. Р. Макконнелл ,С. Л. Брю, А. В. Череп, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева, Д. С. Окорокова Т. С. Морщенок, О. М. Біляк.

Об'єктом дослідження є державне підприємство "Новатор", яке займає провідні позиції у радіоелектронній галузі країни.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних і практичних підходів до визначення основних напрямів підвищення ефективності діяльності ДП "Новатор".

Метою дипломної роботи є розробка теоретичних, методичних, практичних та організаційних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності ДП "Новатор".

Мета дослідження зумовила поставити та вирішити такі завдання:

– розкриття теоретичних основ ефективного управління, визначення поняття ефективність, характеристика видів ефективності виробництва, аналіз показників ефективності, вплив чинників на ефективність діяльності;

– аналіз стану промислової галузі України, у рамках якої функціонує ДП “Новатор”;

– аналіз основних техніко-економічних показників ДП “Новатор”, виробництва та реалізації продукції підприємства, основних засобів та фінансового стану;

– створення рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства на основі SWOT-аналізу;

– вдосконалення мотивації працівників у системі підвищення ефективності діяльності;

– формування механізму ефективності діяльності ДП “Новатор”.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновку, використаної літератури, додатків.

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Поняття і суть ефективності як економічної категорії

Поняття “ефективність” досліджується в багатьох працях іноземних та вітчизняних учених-економістів, проте вивчення літературних джерел свідчить про відсутність єдиної думки щодо трактування даного терміна. Різний погляд щодо тлумачення ефективності пов’язаний з характерною різносторонністю видів діяльності, форм відображення результату та суб’єктів, які одержать даний результат. Проте, учені дотримують єдиної думки в тому, що термін “ефективність” варто розглядати як відношення продукту виробництва до обсягу певних ресурсів, залучених у виробничому процесі.

Економічна ефективність – це один із основних факторів економічного зростання будь-якого підприємства, тому що забезпечує збільшення його результатів при тій же кількості зусиль.

Ефективність як економічна категорія дає можливість виконати якісну й кількісну оцінку результатів господарської діяльності. Вона займає ключову позицію в усіх процесах функціонування підприємства та його фазах: виробництві, споживанні й розподілі.

У наукових працях прийнято розглядати два основних підходи до визначення ефективності. Перший підхід визначає термін “ефективність” як співвідношення результатів і витрат. Тобто, поняття ефективності у значенні результативності, що дає відповідь на наступні питання:

− яких результатів досягнуто і якою ціною;

− яких ресурсів затрачено і у якій кількості.

Другий підхід трактує ефективність з позиції досягнення цілі, тобто за допомогою критеріїв “результат – мета”.

Наведемо декілька прикладів визначення ефективності діяльності підприємства різними авторами.

Таблиця 1.1 – Трактування поняття ефективності, [25]

| Автор | Визначення |
|---|---|
| К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю | Економічна ефективність досягається, коли будь-які необхідні товари і послуги виробляються з найменшими витратами. |
| А. В. Череп | Пропонує розуміти ефективність, як максимальну вигоду, яку можна отримати при мінімальних затратах в процесі економічної діяльності з урахуванням додаткових умов, які мають місце в момент визначення ефективності відповідного господарського заходу |
| Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева | Ефективність – це результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів, який зумовив отримання цього результату; досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням наявної обмеженої кількості ресурсів або забезпечення заданого випуску при мінімальних витратах |
| Д. С. Окорокова | Ефективність характеризує сутність розширеного виробництва, інакше кажучи, ступінь досягнення поставлених цілей та задач, поставлених підприємством, притаманних розширеному виробництву: зменшення обсягів витрат виробничих ресурсів; збільшення обсягів продукції, що випускається і її здешевлення |
| Т. С. Морщенок, О. М. Біляк | Ефективність є багатоаспектним і складним економічним поняттям, під яким розуміють: по-перше, результативність діяльності (процесу, проекту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; по-друге, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; по-третє, міру досягнення поставлених цілей. |

Ефективність є найбільш вживаним терміном для оцінки діяльності підприємства. Ефективність виробництва – це економічна категорія, яка характеризує ступінь досягнення загальних і часткових результатів від використання усіх ресурсів підприємства. [1]

Зважаючи на те, що поняття “ефективність” є багатозначним, для виокремлення видів ефективності варто брати до уваги результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Видову класифікацію ефективності виробництва за окремими ознаками наведено на рисунку 1.1.

Рисунок 1.1 – Класифікація видів ефективності виробництва, [1]

Для того аби забезпечити ефективність виробництва на підприємстві в умовах викликів та ризиків необхідна взаємодія трьох факторів – персонал, засоби праці та предмети праці. Під час виробництва здійснюється використання даних факторів з метою отримання певних споживних вартостей, здатних задовольнити потреби людей. Таким чином, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів та отримання певних результатів (продуктів

виробництва). Проте на однакову кількість використаних ресурсів підприємство може одержати далеко не однаковий за величиною результат. У такому разі роблять висновок, що підприємство веде виробництво з різною ефективністю.

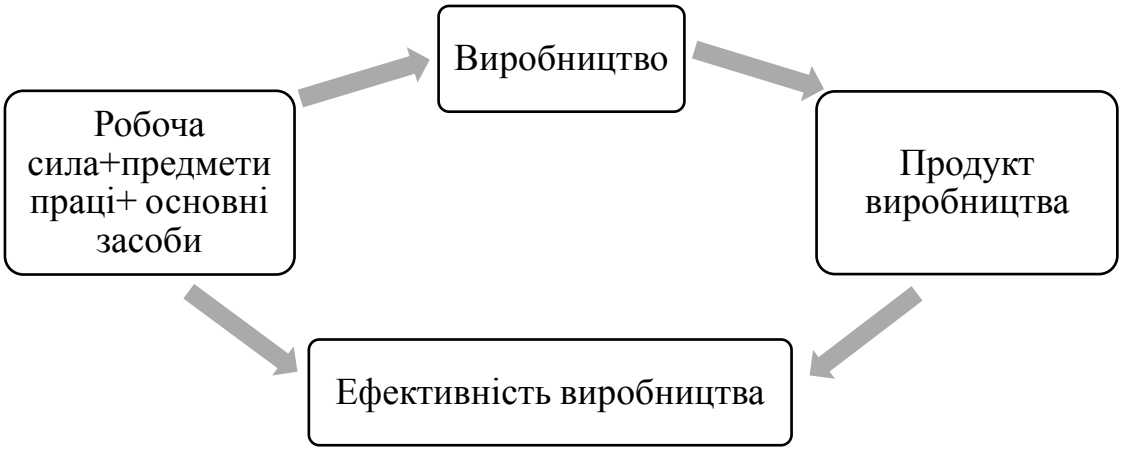


Рисунок 1.2 – Схема ефективності виробництва

Аналізуючи рисунок 1.2 можна зробити висновок, що з однієї сторони, присутні витрати праці, а з іншої – продукти виробництва, які залежать від масштабів використаних ресурсів та рівня їх використання.

Варто відмітити, що при управлінні ефективністю потрібно взяти до уваги умови при яких був здійснений даний результат і як це вплине у майбутньому на функціонування підприємства. Наприклад, підприємство має намір розширити свою діяльність, при цьому керівництво ухвалило рішення щодо придбання нового устаткування, завдяки чому воно підвищить прибуток і понесе незначні витрати на одержання очікуваного результату. Тобто, якщо використовується на підприємстві співвідношення результату і витрат та були враховані додаткові умови (якість продукції, вплив її на навколишнє середовище тощо), то така зміна на підприємстві є ефективною. Отже, при визначенні ефективності виробництва немає єдиних умов, будь яке підприємство варто досліджувати індивідуально.

## 1.2 Оцінювання ефективності діяльності підприємства

Важливе значення має загальний аналіз ефективності діяльності підприємства, тому що одержані результати оцінки показників ефективності можуть використовуватися для розвитку підприємства в майбутньому, тобто створення стратегічних і тактичних цілей.

Виокремимо певні напрямки, за якими можна оцінити ефективність підприємства:

1. Створення оптимальної стратегії керування підприємством, при цьому варто досліджувати конкурентоспроможність та динамічність підприємства, відповідність його роботи в цілому.
2. Визначення привабливості підприємства як об’єкта інвестування. В цьому напрямку потрібно проаналізувати фінансові показники ефективності діяльності підприємства, здійснити оцінку організаційної та виробничої структури підприємства, порівняти власні витрати виробництва з величиною у конкурентів.
3. Макрорівень. На цьому напрямку визначається чи задовольняються потреби населення, запити споживача та інше.

Загальним показником економічної ефективності є рентабельність.

Рентабельність можна характеризувати як здатність підприємства отримувати прибуток від своєї діяльності, використовуючи ресурси. Також рентабельність проявляється як економічний механізм, який є основою всіх рішень підприємства, що мають відношення до управління діяльністю та відносин з діловими партнерами. Через те рентабельність має статусу досить важливого критерію, який застосовується для оцінки ефективності як економічної категорії.

Варто розглянути детальніше підхід для оцінки економічної ефективності, що грунтується на рентабельності. Виокремлюють дві групи показників, що використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства.

Показниками першої групи при аналізі ефективності діяльності підприємства є рентабельність: доходу, витрат, власного капіталу, активів, продукції, продажів, інвестицій.

При оцінці показників другої групи можна більш розгорнуто провести аналіз ефективності діяльності підприємства, тому що використовують певні ресурси на яких зосереджуються. Наприклад, при оцінці ефективності використання основних засобів підприємства враховують такі показники: фондомісткість, фондовіддача, рентабельність основних фондів.

Складові та основні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства зображено на рисунку 1.3.

Рисунок 1.3 – Основні показники ефективності діяльності підприємства, [4]

Розглянемо детальніше показники ефективності діяльності підприємства в загальному вигляді (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Показники ефективності

| № | Показник | Формула |
|---|---|---|
| 1 | Фондовіддача – це відношення доходу від реалізації продукції за певний період до середньорічної вартості основних засобів | $ФВ = \frac{Д}{ОЗ}$ |
| | Фондомісткість – це показник, який обернений до фондовіддачі | $ФМ = \frac{ОЗ}{Д}$ |
| | Рентабельність основних фондів – це відношення прибутку одержаного за певний період до основних засобів | $Р_{ОЗ} = \frac{П}{ОЗ}$ |
| 2 | Коефіцієнт оборотності – це відношення вартості доходу від реалізації продукції за певний період до середнього залишку оборотних коштів. | $К_{об} = \frac{Д}{ОК}$ |
| | Коефіцієнт завантаження – це показник, який характеризує величину оборотних коштів на 1 грн реалізованої продукції підприємства | $К_{з} = \frac{ОК}{Д}$ |
| | Рентабельність оборотних коштів – це відношення прибутку, одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних коштів за той самий період | $Р_{ОК} = \frac{П}{ОК}$ |
| 3 | Трудомісткість продукції – це відношення витрат живої праці, що представлена кількість відпрацьованих людино-годин до обсягу реалізованої продукції | $ТМ = \frac{Т_{люд-год}}{ВП}$ |
| | Продуктивність праці – це показник, що характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрат часу на виробництво одиниці продукції | $ПП = \frac{ВП}{Т_{люд-год}}$ |
| | Зарплатомісткість – це відношення фонду оплати праці до вартості виготовленої продукції за певний період | $ЗМ = \frac{Ф_{оп}}{ВП}$ |
| | Фондоозброєність – це відношення середньої вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників | $ФО = \frac{ОЗ}{Ч}$ |
| 4 | Термін окупності – це відношення суми капітальних вкладень до щорічного приросту прибутку від здійснення капітальних вкладень | $Т_{ок} = \frac{КВ}{\Delta П}$ |
| | Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень визначає абсолютну ефективність інвестицій | $К_{кв} = \frac{\Delta П}{КВ}$ |

Джерело: складено на основі [26, 29]

Отже, при оцінці ефективності управління підприємства необхідно концентруватися на великій кількості показників, що є досить складним процесом, оскільки потребує значних витрат часу.

## 1.3 Вплив чинників на ефективність діяльності підприємства

При аналізі рівня економічної ефективності функціонування підприємства в умовах викликів та ризиків важливе значення має вимірювання і дослідження впливу багатьох факторів. Аналізуючи дані чинники можна зробити загальний висновок про ефективність функціонування підприємства, а також виявити резерви виробництва.

На економічну ефективність підприємства впливають певні чинники, які варто класифікувати за такими ознаками:

– за напрямами формування виробництва (спеціалізація, організація праці, виробнича технологія, ступінь інтегрованості, науково-технічний прогрес);

– за джерелами підвищення ефективності (зменшення фондомісткості та матеріаломісткості виробництва, зниження трудомісткості продукції та витрат робочого часу, доцільне використання природних ресурсів);

– за рівнем господарювання (макрорівень, мезорівень, мікрорівень).

Дія чинників на економічну ефективність за напрямами формування виробництва передбачає введення організаційних і технічних заходів, наявність яких призведе до економії витрат та ресурсів підприємства, а також до удосконалення якості продукції та поліпшення лідируючих позицій на ринку.

Чинники впливу на економічну ефективність функціонування підприємства за джерелами підвищення надають змогу забезпечити загальний розвиток промислового підприємства за умов збільшення обсягів виробництва продукції і раціонального використання матеріальних, трудових та природних ресурсів, основних виробничих засобів підприємства.

Підсумковою ознакою впливу чинників на економічну ефективність в у мовах викликів та ризиків є рівень господарювання, який дає можливість проаналізувати макроекономічні, мікроекономічні, мезоекономічні чинники. До чинників мезорівня належать переваги підприємства над конкурентом, які

утворюються на рівні галузі та регіону. Щодо макрорівня, то він впливає на функціонування промислового підприємства не прямо, а опосередковано. А ось мікросередовище впливає безпосередньо на підприємство.

В сучасних наукових працях є й інші види чинників впливу на ефективність діяльності підприємства. Можна виділити чинники підвищення ефективності діяльності підприємства, які прямо залежать від виробництва: реалізація продукції; використання промислового обладнання, матеріалів та сировини, трудових ресурсів, а також основних засобів.

До чинників впливу на ефективність функціонування підприємства, що залежать від реалізації продукції відноситься:

- управління збутом підприємства;
- ефективна цінова політика підприємства, поділена на певні категорії споживачів;
- поліпшення якості продукції, що зумовлює збільшення ціни;
- покращення рекламної діяльності;
- дотримання договорів, які укладені на поставку продукції.

До чинників впливу на ефективність діяльності підприємства, що пов’язані з використанням промислового обладнання, матеріалів, сировини та основних фондів, можна віднести:

- зростання рівня завантаження обладнання;
- використання новітніх засобів механізації і автоматизації;
- позбуття устаткування, яке є зайвим чи невстановленим, шляхом здачі в оренду або його продажу;
- впровадження результатів науково-технічного прогресу;
- скорочення витрат виробництва завдяки зростанні продуктивності праці, оптимізації виробничих запасів, обґрунтованому використанню матеріальних та вторинних ресурсів.

Підвищити ефективність використання трудових ресурсів можна за рахунок таких чинників:

- зменшення плинності кадрів;
- покращення системи мотивації праці працівників;
- проведення навчання та підготовки персоналу;
- покращення умов праці.

Чинники, які залежать від спрямованості дії можна поділити на дві групи: позитивні та негативні. Позитивні – це такі чинники, які під час впливу на ефективність вдосконалюють та покращують показники діяльності підприємства, а негативні ж чинники мають протилежну дію.

Залежно від того, де знаходяться чинники впливу на економічну ефективність діяльності підприємства, їх можна класифікувати на внутрішні та зовнішні (рисунок 1.4). Внутрішні чинники залежать від організації виробничого процесу на підприємстві, яке їх утворює, а зовнішні чинники визначають вплив навколишнього середовища на діяльність підприємства.

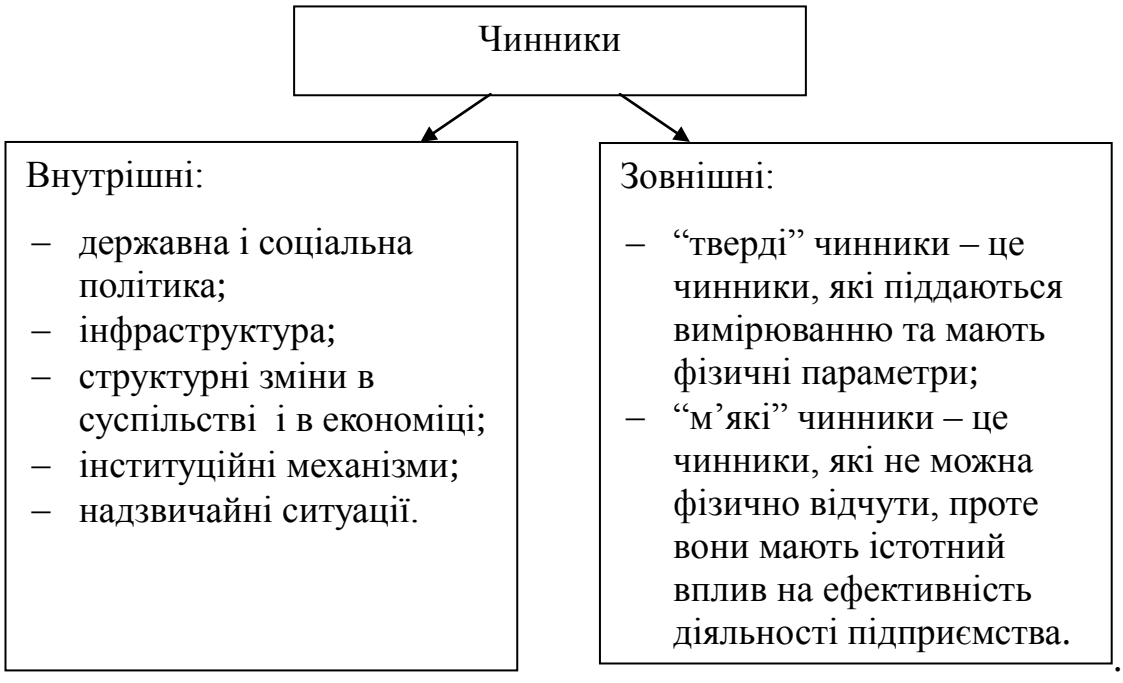


Рисунок 1.4 – Вплив чинників на ефективність функціонування підприємства відповідно до місця виникнення

Джерело: створено на основі [4]

Вплив внутрішніх чинників безпосередньо залежать від працівників. Вони впливають на фінансові результати будь-якого підприємства, а зовнішні – це такі чинники, які є неконтрольовані та впливають на дії керівництва підприємства.

Є досить умовною класифікація на “тверді” та “м’які” чинники, проте в іноземній практиці ці чинники застосовуються досить часто. Прикладами “твердих” чинників є: устаткування, сировина, готова продукція та інше. Також наведемо приклади і “м’яких” чинників: система управління, методи планування діяльності підприємства тощо.

Можна також класифікувати внутрішні чинники відповідно до застосовуваних систем менеджменту (рисунок 1.5).

Рисунок 1.5 – Класифікація чинників залежно від систем менеджменту

Джерело: створено за [1]

Підприємство повинно безперервно контролювати вплив внутрішніх чинників через розробку і введення в дію особистої програми підвищення ефективності діяльності підприємства. Проте є досить важливим і врахування впливу зовнішніх чинників.

Таким чином, оцінка впливу чинників проводиться з метою покращення організаційного, технічного та ресурсного виробництва, яке проявляється у зниженні трудомісткості продукції, фондомісткості, матеріаломісткості та при зростанні продуктивності праці. Тільки правильне застосування всього комплексу наведених чинників може призвести до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Дослідження чинників, які впливають на економічну ефективність є важливим теоретико-методологічним питанням в діагностиці фінансово-господарської діяльності підприємства. На ефективність діяльності підприємства здебільшого впливає відразу декілька чинників. Вони можуть бути пов’язаними між собою та діяти на результат із зовнішнього і внутрішнього середовищ. Аналіз впливу певного чинника на ефективність діяльності підприємства дає більш достовірні результати функціонування підприємства. Тому без детального та повного дослідження чинників не можна зробити правильні висновки щодо збільшення чи зменшення темпів зростання ефективності діяльності підприємств, а також виявити напрями та резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

# 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП “НОВАТОР”

## 2.1 Аналіз стану та тенденцій функціонування промисловості України

Промислова галузь є центральним та найбільшим сектором економіки України. Попри виклики та ризики промисловий комплекс займає основну нішу у вітчизняній економіці, а показники його функціонування виступають головним фактором соціального та економічного розвитку країни.

У промисловому виробництві залучена значна частина населення України. Тому промисловість є одним з ключових джерел оплати праці робітників.

Таблиця 2.1 – Кількість зайнятих працівників на підприємствах промисловості України в 2019-2021 роках

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Суб’єкти великого підприємництва, тис осіб | 712,5 | 688,0 | 718,8 | -24,5 | 30,8 |
| 2. Суб’єкти середнього підприємництва, тис осіб | 1069,8 | 1021,8 | 967,00 | -48,0 | -54,8 |

Джерело: складено на основі [24]

Суб’єкти середнього підприємництва працевлаштовують більше осіб ніж великі підприємства промисловості. Але кількість робітників, які залучені до праці в фізичних осіб-підприємців з кожним роком зменшується: у 2020 році порівняно з 2021 роком – на 48 %, у 2021 році порівняно з 2020 роком – на 54,8 %.

Через воєнну ситуацію у 2022 році кількість зайнятих працівників у секторі промисловості значно зменшилася, оскільки багато працездатного населення виїхало з України. Також велика кількість працівників переїхала у

відносно безпечні регіони країни та значна частина чоловіків працездатного віку, які були зайняті у промисловому виробництві, мобілізовано.

За даними Державної служби статистики України у 2021 році порівняно із 2020 роком спостерігається підвищення індексу промислової продукції (крім лютого місяця), що відображено на рисунку 2.1.

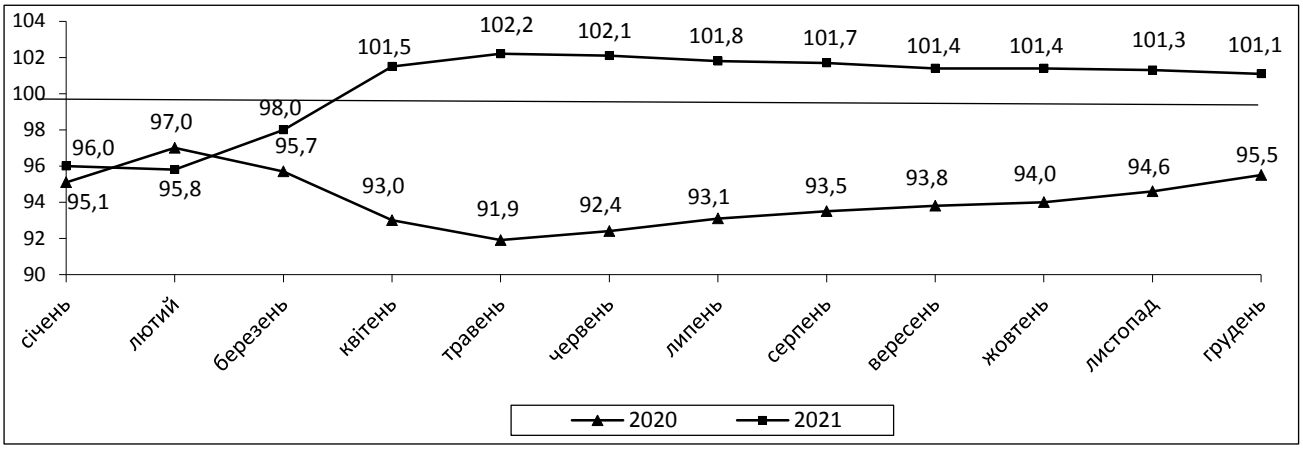


Рисунок 2.1 – Індекс промислової продукції (у % до відповідного місяця попереднього року) [24]

Розглянемо обсяг реалізованої продукції за видами економічної діяльності в Україні у 2019-2021 роки та дані подамо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019-2021 роках

| Показники | Роки | | | Темпи зростання,% | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1.Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, тис грн | 414080082,2 | 377862680,2 | 614350601,1 | 91,3 | 162,6 |
| 2. Переробна промисловість, тис грн | 2082883251,3 | 2146728544,8 | 2908709918,7 | 103,1 | 135,5 |
| 3. Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, тис грн | 43602432,0 | 44252075,6 | 60424510,5 | 101,5 | 136,5 |
| 4. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, тис грн | 748823156,4 | 955830268,0 | 1415923268,0 | 127,6 | 148,1 |
| Разом | 3289388921,9 | 3524673568,6 | 4999408298,3 | 107,2 | 141,8 |

Джерело: складено на основі [24]

Обсяг реалізованої добувної промисловості і розроблення кар’єрів у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилася на 8,7 %, а у 2021 році порівняно з 2020 роком – збільшилася на 62,6 %. Переробна промисловість у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшилася на 3,1 %, а у 2021 році порівняно з 2020 роком збільшилася на 35,5 %. Показники обсягу реалізованого водопостачання та постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, як одних із видів промисловості, також зростають.

Таблиця 2.3 – Структура обсягу реалізованої промислової продукції України у 2019-2021 роках

| Показники | Структура, % | | |
|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 |
| 1.Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, тис грн | 12,59 | 10,72 | 12,29 |
| 2. Переробна промисловість, тис грн | 63,32 | 60,91 | 58,18 |
| 3. Водопостачання; каналізація, поводження з відходами, тис грн | 1,33 | 1,26 | 1,21 |
| 4. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, тис грн | 22,76 | 27,12 | 28,32 |
| Всього | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Відобразимо структуру обсягу реалізованої продукції в Україні на рисунку2.2.

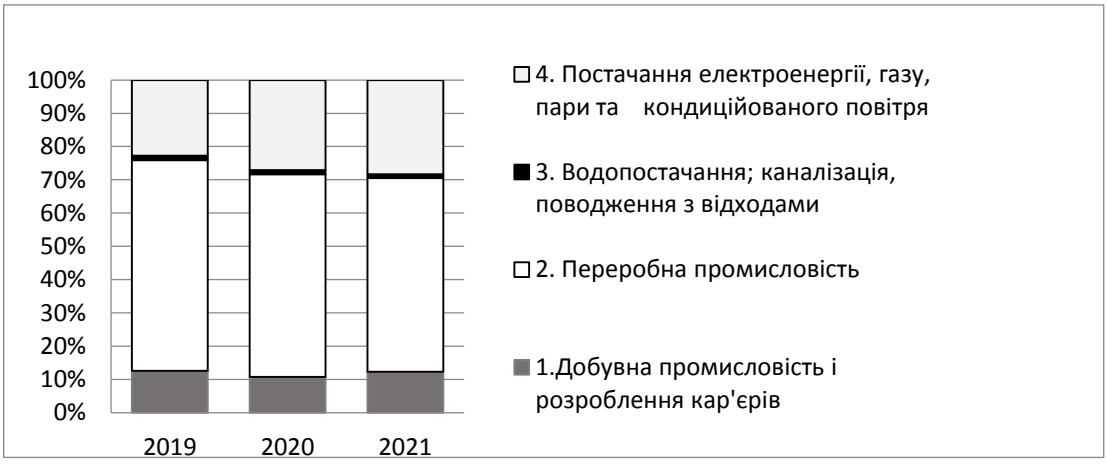


Рисунок 2.2 – Структура обсягу реалізованої продукції промислового виробництва у 2019-2021 роках

У структурі обсягу реалізованої продукції промислового виробництва у 2019-2021 роках переважає переробна промисловість і становить 63,32 %, 60,91 %, 58,18 % відповідно. Найменшу частку в структурі реалізованої продукції за аналізований період займає водопостачання.

Державне підприємство “Новатор” виробляє радіоелектронні компоненти і плати, інструменти і прилади контролю, медичну й промислову апаратуру, що є основою галузі точного машинобудування – радіоелектронної промисловості. Радіоелектронна промисловість є найбільш наукоємним і динамічним компонентом світового машинобудування. У даний час немає сфери людської діяльності, у якій би не використовували її продукцію. Особливістю цієї промисловості є створення могутнього виробництва комплектуючих виробів, які можна поділити на певні групи:

1) активні електронні компоненти, спроможні трансформувати електричні чи світлові сигнали (лазери, транзистори, діоди тощо);

2) пасивні електронні компоненти (резистори, трансформатори, конденсатори тощо);

3) механічні та електромеханічні компоненти (перемикачі, електричні з’єднувачі, реле, пристрої для друкування, пульти для телевізора, соленоїд тощо).

Радіоелектроніка є “мозком і нервовою системою” усіх високотехнологічних виробів промисловості. Вона визначає їх якісні характеристики, що безпосередньо впливають на конкурентоспроможність. Вона є наймолодшою галуззю промисловості як в Україні, так і у світі, але значення її вже досить значне, а незабаром буде вирішальним для всього народного господарства, бо є основою усього машинобудування.

Варто зазначити, що показники діяльності радіоелектронної промисловості в сучасній Україні залежать від економічної та політичної ситуації в країні. Так до 2014 року кількість підприємств і обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг) поступово знижувалися. І лише починаючи з 2015 року намітилися позитивні зміни:

– збільшення витрат держави на радіоелектронну промисловість, так як розвивався військово-промисловий комплекс;

– збільшення державних замовлення на розробку та випуск військової та спеціальної техніки, навігаційної апаратури, промислової електроніки. Завдяки цьому значно збільшили обсяг продукції такі підприємства як ДП “Укроборонсервіс”, ПАТ “ТРЗ “Оріон”, ПАТ “НВО “Київський завод автоматики імені Г І. Петровського”;

– поява нових інноваційних видів продукції: ряд приладів і систем для екологічного моніторингу промислових зон, модифіковані наукоємні прилади для наукових досліджень – електронні мікроскопи, хроматографи, мас-спектрометри, спектрографи, мікропроцесорні системи контролю та управління технологічними процессами (ТОВ “Еверест Лімітед” та ін.);

– пошук закордонних партнерів, каналів збуту продукції, розвиток міжнародних зв’язків;

– створення нових робочих місць;

– стимулювання підготовки висококваліфікованих працівників для задоволення потреб галузі та ін.[28]

Світова галузь радіоелектроніки має максимально високі темпи зростання та є основою всебічного економічного розвитку. Завдяки тому, що є постійно світовий попит на кінцеві продукти інформаційних технологій та приладобудування, її розвиток істотно прискорюється. Загалом, радіоелектронна галузь України посідає незначне місце у світовому виробництві радіоелектронного обладнання та його компонентів і практично не має впливу на показники зростання світової.

Варто зазначити, що обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) радіоелектронної галузі України суттєво підвищився і продовжує зростати. Таке становище може бути результатом впливу чинників, які посилили розвиток радіоелектронної промисловості в Україні, а саме: спрямування значної частини коштів держави на військово-промисловий комплекс; збільшення обсягу

замовлення, в яких зацікавлена держава, на розробку та виготовлення військової та спеціальної техніки, навігаційної апаратури, сучасної електроніки.

В Україні діє ряд підприємств що виробляють електронні складові, які є конкурентоспроможними на ринку України та за її межами (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Підприємства радіоелектронної галузі

| Підприємства | Основний вид діяльності |
|---|---|
| ПрАТ НВП “Сатурн” | Виробництво продукції в галузі зв’язку, радіометрії, телекомунікації. . |
| ПАТ “Коннектор” | Виробництво електронних компонентів |
| АТ “Завод “Радіореле” | Виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури |
| ПАТ “Інгул” | Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів |
| ВАТ “Зміна” | Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації |
| ТОВ “ПВК "АЗОВ-ІНТЕРМ” | Ремонт і технічне обслуговування електророзподільної та контрольної апаратури |
| ВАТ “ЦКБ “Ритм” | Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук |
| ТОВ КОМПАНІЯ “МАГНЕТІК” | Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів |
| ЗАТ НВФ “Ферокерам” | Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів |
| ДП “Дніпро– напівпровідники” | Виробництво електронних компонентів |
| ПВП “Сейм” | Виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури |
| ПАТ “Завод Тіра” | Виробництво електричного освітлювального устаткування |
| ПрАТ “Укрп'єзо” | Виробництво електронних компонентів |
| НПП “Біт” | Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність |
| ДП завод “Генератор” | Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації |
| ТОВ «НВО “Кристал” | Виробництво електронних компонентів |
| СП ТОВ “Лает” | Виробництво електро- та радіокомпонентів |
| ТОВ НВФ “Ферит” | Виробництво електронних компонентів |
| ПАТ “ТРЗ “Оріон” | Виробництво обладнання зв'язку |

В червні 2021 року рішенням РНБО була схвалена Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу України. У країні з’явився документ стратегічного планування, який визначив конкретні напрями державної

військово-промислової політики. Серед найбільш важливих, зокрема: у сфері воєнно-промислового комплексу створити системи стратегічного планування; проведення корпоратизації підприємств оборонної промисловості; імпортозаміщення критичних технологій та матеріалів; зняття нормативно-правових обмежень щодо створення спільних підприємств з іноземними компаніями тощо. При цьому пріоритет наданий створенню автоматизованих систем управління; ракетної техніки; високоточних засобів ураження, боєприпасів; засобів радіоелектронної боротьби; безекіпажних платформ та ударної робототехніки. [33]

Слід зауважити, що Україна за останні роки розвинула низку перспективних напрямків, а саме: створення високоточного озброєння, засобів призначених для здійснення розвідувальної діяльності, засобів робототехніки, безпілотних літальних апаратів (БПЛА) і засобів боротьби з ними, сучасних різних електронних систем, що підвищують ефективність окремих засобів для ведення воєнних дій.

Радіоелектронна галузь може мати самостійне значення за умов: збереження наявного промислового потенціалу; збільшення обсягів виробництва складових елементів сонячної енергетики; відновлення власного виробництва мінерально-сировинного комплексу; розвитку галузей, які є прилеглими до продукції, яку випускає радіоелектронна галузь (електронної, авіаційної, оборонної тощо) та орієнтація їх на вітчизняний комплекс. У цьому випадку вдасться досягнути вдосконалення радіоелектронної галузі від 20% (для електроніки) до 90 % (для інформаційних технологій) за рахунок вітчизняного виробництва.

Поодинокі інноваційні розробки вітчизняної галузі радіоелектроніки мають конкурентні переваги над закордонними аналогами. Проте лише одні інновації без додаткового обладнання утруднюють процес налагодження виробництва готової продукції, яку будуть використовувати на світовому ринку. Для того, щоб радіоелектронна галузь і в подальшому ефективно розвивалась можна виділити два напрями:

- світовим лідерам у виробництві інформаційних технологій та комунікаційного обладнання продовжити продаж окремих інновацій;
- об’єднати інноваційні напрацювання підприємств та організувати процес виробництва кінцевої конкурентоспроможної продукції.

## 2.2 Характеристика ДП “Новатор” та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства

Підприємство “Хмельницький радіотехнічний завод” засноване в 1964 році Постановою Ради народного господарства Подільського економічного району. В 1981 році наказом Міністерства радіопромисловості створено виробниче об’єднання “Новатор” в склад якого входять 5 підприємств. Сам головний завод розвивався і збільшував обсяги виробництва, збільшувалась чисельність працівників, використовувалось високоточне обладнання, впроваджувались нові високотехнологічні прогресивні технології.

ДП “Новатор” підпорядковується Державному концерну “Укроборонпром” який є уповноваженим суб’єктом господарювання з управління об’єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі. [12].

Особливості діяльності підприємств, специфіка конкретних технічних та організаційних рішень дуже залежить від типу виробництва. На ДП “Новатор” проводиться здебільшого серійне виробництво, що має обмежену номенклатуру виготовлення деяких виробів, які періодично повторюється певними партіями.

Розглядаючи діяльність ДП “Новатор” перш за все потрібно проаналізувати основні техніко-економічні показники за 2019-2021 роки, які представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Основні техніко-економічні показники ДП “Новатор”

| № п/п | Показник | Одиниця вимі-ру | Рік | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1 | Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):<br>- в діючих цінах;<br>- у порівняльних цінах | тис грн | <br>470564<br>543501 | <br>501994<br>552193 | <br>1019230<br>1019230 | <br>106,68<br>101,60 | <br>203,04<br>184,58 |
| 2 | Середньооблікова чисельність працівників | осіб | 1414 | 1287 | 1166 | 91,02 | 90,60 |
| 3 | Продуктивність праці одного працівника | грн/ особу | 332789,25 | 390049,73 | 874125,21 | 117,21 | 224,11 |
| 4 | Фонд заробітної плати, всього | тис грн | 136533,00 | 108979,00 | 136090,00 | 79,82 | 124,88 |
| 5 | Середньорічна заробітна плата одного працівника | грн/ особу | 96557,99 | 84676,77 | 116715,27 | 87,70 | 137,84 |
| 6 | Повна собівартість реалізованої продукції | тис грн | 410887 | 484025 | 992376 | 117,80 | 205,03 |
| 7 | Витрати на 1 грн. реалізованої продукції | грн/грн | 0,87 | 0,96 | 0,97 | 110,42 | 100,98 |
| 8 | Прибуток (фінансовий результат) від реалізації продукції | тис грн | 59677 | 17969 | 26854 | 30,11 | 149,45 |
| 9 | Рентабельність (збитковість):<br>- доходу;<br>- витрат | % | <br>12,68<br>14,52 | <br>3,58<br>3,71 | <br>2,63<br>2,71 | X | X |
| 10 | Середньорічна вартість основних засобів | тис грн | 199820 | 206415 | 218961 | 103,30 | 106,08 |
| 11 | Фондовіддача | грн. | 2,35 | 2,43 | 4,65 | 103,27 | 191,40 |

За результатами проведеного аналізу таблиці 2.5 спостерігаємо збільшення чистого доходу від реалізації продукції протягом аналізованого періоду. У 2021 році ми бачимо, що розмір даного показника збільшився на 517236 тис грн порівняно з 2020 роком. Динаміку чистого доходу від реалізації продукції відобразимо на рисунку 2.3.

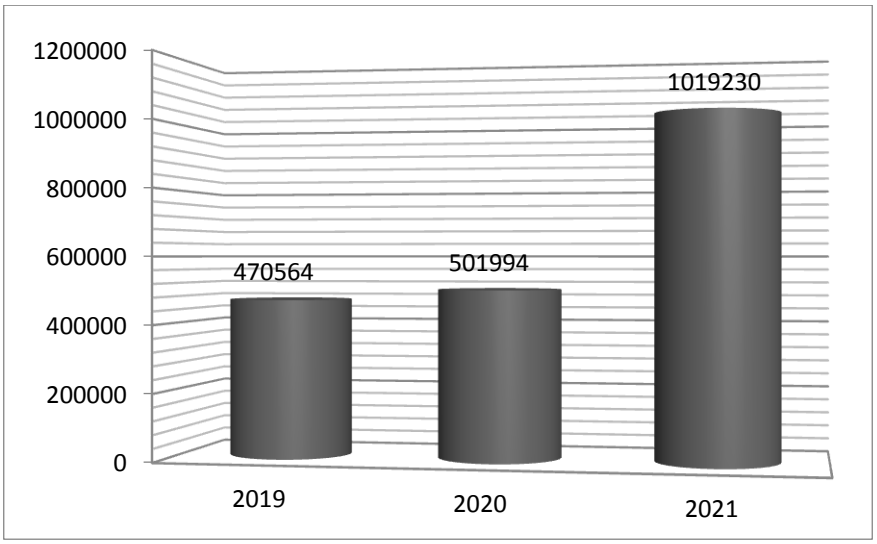


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ДП “Новатор” у 2019-2021 роках

Продуктивність праці також збільшується протягом досліджуваного періоду. Це пояснюється насамперед тим, що з кожним роком збільшується чистий дохід від реалізації продукції та зменшується середньооблікова кількість працівників.

На підприємстві у 2020 році зменшується фонд заробітної плати порівняно з попереднім роком на 20,18 %. Відповідно і середньорічна заробітна плата одного працівника у 2020 році порівняно з 2019 роком також зменшилася на 12,30 %. Проте у 2021 році порівняно з 2020 роком ситуація виправилася, тобто спостерігається збільшення фонду заробітної плати та середньорічної заробітної плати одного працівника на 24,88 % та на 37,84 % відповідно.

Аналізуючи повну собівартість реалізованої продукції спостерігаємо значне збільшення даного показника протягом трьох років: в 2020 році порівняно з 2019 роком на 17,8 %, в 2021 році порівняно з 2020 роком на 105,03 %.

Витрати на 1 грн реалізованої продукції з кожним роком зростають. У 2020 році та у 2021 році витрати на 1 грн реалізованої продукції майже залишилися незмінними. Лише на 0,01 грн у 2021 році витрати на 1 грн реалізованої продукції перевищили 2020 рік. До переваг даного показника варто

віднести можливість використовувати його як під час аналізу динаміки досліджуваного підприємства, так і під час порівняння значення цього показника в інших підприємствах.

Рентабельність доходу та рентабельність витрат становили максимальне значення у 2019 році: 12,68 % і 14,52 % відповідно. За досліджуваний період спостерігається тенденція до зменшення рентабельності.

У 2020 році значно зменшився прибуток (фінансовий результат) від реалізації продукції. Це пояснюється тим, що темпи зростання повної собівартості реалізованої продукції випереджають темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції. У 2021 році ситуація покращується і аналізований показник збільшився порівняно з 2020 роком на 49,45 %.

На ДП “Новатор” важливе значення мають основні засоби, вартість яких з кожним роком зростає. У 2020 році відповідно до 2019 року середньорічна вартість основних засобів зросла на 3,3 %, а у 2021 році відповідно до 2020 року зросла – на 6,08 %.

Фондовіддача на досліджуваному підприємстві зростає. Тобто показник фондовіддачі свідчить про те, що у 2019 році на одиницю основних засобів було реалізовано продукції та надано послуг на суму 2,35 грн, у 2020 році було реалізовано продукції та надано послуг на суму 2,43 грн на одиницю основних засобів, а у 2021 році було реалізовано продукції та надано послуг на суму 4,65 грн на кожну використану одиницю основних засобів. Також можна сказати, що ефективність управління основними засобами на ДП “Новатор” зростає, про що свідчить показник фондовіддачі.

Загалом, однією з основних тенденцій розвитку ДП “Новатор” можна назвати щорічне збільшення чистого доходу від реалізації продукції. За досліджуваний період темпи росту витрат, що представлені повною собівартістю випереджають темпи росту чистого доходу, що свідчить про тенденцію до зниження показників ефективності функціонування підприємства.

## 2.3 Аналіз доходу від реалізації продукції в розрізі видів діяльності

Дохід від реалізації продукції є досить важливим показником під час діяльності підприємства, тому здійснимо аналіз даного показника в асортиментному розрізі за 2019-2021 роки (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Динаміка доходу від реалізації продукції підприємства за видами діяльності у 2019-2021 роках

| Вид продукції (вид діяльності) | Дохід від реалізації продукції робіт, послуг, тис грн | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1.Продукція механічної обробки металів (крім токарно обробленої) | 36379,8 | 0,0 | 0,0 | -36379,8 | 0,0 |
| 2.Газоміри | 23682,8 | 13543,1 | 5819,9 | -10139,7 | -7723,2 |
| 3.Лічильники для рідини | 126063,9 | 113165,6 | 160373,2 | -12898,3 | 47207,6 |
| 4.Лічильники електроенергії | 711,3 | 0,0 | 0,0 | -711,3 | 0,0 |
| 5.Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63А | 139,4 | 96,3 | 13,3 | -43,1 | -83,0 |
| 6.Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму більше 63А | 130,9 | 868,2 | 372,5 | 737,3 | -495,7 |
| 7.Лампи електричні та обладнання освітлювальне | 1250,2 | 165,7 | 0,0 | -1084,5 | -165,7 |
| 8.Частини устаткування сигналізаційного електричного, електричного | 2408,0 | 426,8 | 631,0 | -1981,2 | 204,2 |
| 9.Інструменти й прилади, що використовуються в медицині або ветеринарії | 13600,4 | 18975,4 | 15214,5 | 5375,0 | -3760,9 |
| 10. Апаратура для механотерапії, апаратура масажна, апаратура для психологічних тестів | 697,3 | 1308,8 | 1873,4 | 611,5 | 564,6 |
| 11. Інструменти, прилади та машини для вимірювання і контролю | 0,0 | 5052,7 | 5783,9 | 5052,7 | 731,2 |
| 12.Серветки для миття підлоги, посуду та вироби подібні для прибирання; пояси та жилети рятувальні, вироби готові інші | 0,0 | 103,8 | 0,0 | 103,8 | -103,8 |
| 13.Частини приладів радіолокаційних та радіонавігаційних допоміжних | 16937,6 | 7524,2 | 10319,4 | -9413,4 | 2795,2 |
| 14. Частини та приладдя для інструментів, приладів та машин | 130373,2 | 55446,8 | 89178,6 | -74926,4 | 33731,8 |
| 15.Апаратура радіолокаційна | 9418,4 | 3383,7 | 8136,0 | -6034,7 | 4752,3 |
| 16. Інша продукція | 108771 | 281933 | 721514 | 173162,0 | 439581,0 |
| Разом | 470564,2 | 501994,1 | 1019229,7 | 31429,9 | 517235,6 |

У 2019 році дохід від реалізації продукції механічної обробки металів становив 36379,8 тис грн, а у 2020-2021 роках продукцію перестали виготовляти. Така ж ситуація з лічильниками електроенергії. Дохід від реалізації газомірів зменшується з кожним роком. Лічильники для рідини займають велику частку в асортименті продукції. У 2019 році дохід від реалізації лічильників для рідини зменшився на 12898,3 тис грн, а у 2021 році – збільшився на 47207,6 тис грн. Дохід від реалізації частин сигналізаційного та електричного устаткування має нестабільну динаміку, оскільки у 2020 році порівняно з 2019 роком показник зменшився на 1981,2 тис грн, а у 2021 році порівняно з 2020 роком – зростає на 204,2 тис грн. Сигналізаційне електричне устаткування використовується для забезпечення безпеки, регулювання руху, а електричне устаткування – для автомобільних доріг, внутрішніх водних шляхів, майданчиків для паркування, портових споруд чи аеродромів.

Інструменти й прилади, що використовуються в медицині або ветеринарії займають значну кількість в асортименті продукції ДП “Новатор”. Дохід від реалізації даної продукції зростає у 2020 році порівняно з 2019 роком на 5375,0 тис грн. У 2021 році порівняно з 2020 роком дохід від реалізації інструментів й приладів, що використовуються в медицині або ветеринарії зменшився на 3760,9 тис грн. Серед медичної та фізіотерапевтичної апаратури на підприємстві виготовляють: “Алімп-1”, “Алімп-1М”, “Корона-02”, “Корона-05”, “Маг з таймером”, “МАГ 30-04Т”, “Уфіт СД”, “УФІТ-СМ”, “УФІТ-А(В)”, “Корона-С”, “Корона-С+У”, “Простам”, “Гемотон”, “Аполлон-1М”, “Аполлон-міні”, “Термолор”, “Профілор”,“Елфорез”.

Дохід від реалізації частин та приладдя для інструментів, приладів та машин є одним із найбільших в структурі продукції підприємства. У 2020 році показник зменшився на 74926,4 тис грн, відповідно до 2019 року, а у 2021 році– збільшився на 33731,8 тис грн, порівняно з 2020 роком.

Подаємо структуру доходу від реалізації продукції ДП “Новатор” у 2019-2022 році у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Структура доходу від реалізації продукції підприємства в асортиментному розрізі в 2019-2021 роках

| Вид продукції (вид діяльності) | Структура,% | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1.Продукція механічної обробки металів (крім токарно обробленої) | 7,73 | 0,00 | 0,00 | -7,73 | 0,00 |
| 2.Газоміри | 5,03 | 2,70 | 0,57 | -2,33 | -2,13 |
| 3.Лічильники для рідини | 26,79 | 22,54 | 15,73 | -4,25 | -6,81 |
| 4.Лічильники електроенергії | 0,15 | 0,00 | 0,00 | -0,15 | 0,00 |
| 5.Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63А | 0,03 | 0,02 | 0,00 | -0,01 | -0,02 |
| 6.Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму більше 63А | 0,03 | 0,17 | 0,04 | 0,15 | -0,14 |
| 7.Лампи електричні та обладнання освітлювальне | 0,27 | 0,03 | 0,00 | -0,23 | -0,03 |
| 8.Частини устаткування сигналізаційного електричного, електричного) | 0,51 | 0,09 | 0,06 | -0,43 | -0,02 |
| 9.Інструменти й прилади, що використовуються в медицині або ветеринарії | 2,89 | 3,78 | 1,49 | 0,89 | -2,29 |
| 10. Апаратура для механотерапії, апаратура масажна, апаратура для психологічних тестів | 0,15 | 0,26 | 0,18 | 0,11 | -0,08 |
| 11. Інструменти, прилади та машини для вимірювання і контролю | 0,00 | 1,01 | 0,57 | 1,01 | -0,44 |
| 12.Серветки для миття підлоги, посуду та вироби подібні для прибирання; пояси та жилети рятувальні, вироби готові інші | 0,00 | 0,02 | 0,00 | 0,02 | -0,02 |
| 13.Частини приладів радіолокаційних та радіонавігаційних допоміжних | 3,60 | 1,50 | 1,01 | -2,10 | -0,49 |
| 14. Частини та приладдя для інструментів, приладів та машин | 27,71 | 11,05 | 8,75 | -16,66 | -2,30 |
| 15.Апаратура радіолокаційна | 2,00 | 0,67 | 0,80 | -1,33 | 0,12 |
| 16. Інша продукція | 23,12 | 56,16 | 70,79 | 33,05 | 14,63 |
| Разом | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |

Найбільшу частку в структурі асортименту продукції у 2019 році займають частини та приладдя для інструментів, приладів та машин – 27,71 %,

лічильники для рідини – 26,79 %, інша продукція –23,12 %. А найменша частка припадає на виготовлення вимикачів автоматичних низьковольтних – 0,03 %.

У 2020 році підприємство найбільше сконцентрувало свої зусилля на виготовлення та реалізацію лічильників для рідини – 22,54 %, частин та приладдя для інструментів, приладів та машин – 11,05 %. Найменшою часткою так і залишається виготовлення вимикачів автоматичних низьковольтних на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63А – 0,02 %.

Впродовж 2021 року підприємство продовжує найбільше реалізовувати лічильників для рідин – 15,73 % та частин та приладдя для інструментів, приладів та машин – 8,75 %. Взагалі не виготовлялася та не реалізовувалася продукція механічної обробки деталей, лічильники електроенергії, вимикачі автоматичні низьковольтні, лампи електричні та обладнання освітлювальне.

Отже, ДП “Новатор” сконцентрувалося на виробництві та реалізації представлених вище видів продукції; та щорічно збільшує обсяги їх виробництва.

## 2.4 Аналіз основних засобів ДП “Новатор”

Наявність у підприємства основних фондів у потрібній кількості, рівень їх використання є одним із основних чинників належного функціонування підприємства.

У ході аналізу розраховуємо питому вагу окремих груп основних фондів у їх загальному обсязі та відстежуємо її динаміку. Оскільки вирішальний вплив на потужність підприємства становлять будівлі, споруди та передавальні пристрої, автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти, машини та обладнання, інші основні фонди, то саме цю частину аналізуємо у складі основних фондів.

Інформаційною базою для проведення даного аналізу є звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію.

Таблиця 2.8 – Структура основних виробничих фондів у 2020-2021 роках

| Показник | Наявність на кінець року, тис грн | | | Структура основних фондів, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2020 | 2021 | відхилення | 2020 | 2021 | відхилення |
| Основні фонди, всього | 208681 | 229241 | 20560 | 100 | 100 | X |
| 1. Будівлі, споруди та передавальні пристрої | 29746 | 34716 | 4970 | 14,25 | 15,14 | 0,89 |
| 2. Автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти | 26906 | 31356 | 4450 | 12,89 | 13,68 | 0,78 |
| 3.Машини та обладнання | 142401 | 152730 | 10329 | 68,24 | 66,62 | -1,61 |
| 4.Малоцінні необоротні матеріальні активи | 8877 | 9575 | 698 | 4,25 | 4,18 | -0,08 |
| 5. Інші основні засоби | 33 | 33 | 0 | 0,02 | 0,01 | 0,00 |
| 6. Інші необоротні матеріальні активи | 718 | 831 | 113 | 0,34 | 0,36 | 0,02 |

Структура основних виробничих фондів ДП “Новатор” залишається майже незмінною протягом 2020-2021 років. В структурі основних виробничих фондів найбільшу частку займають машини та обладнання: у 2020 році – 68,24 %, у 2021 році – 66,62 %. Також вагову частку основних засобів на ДП “Новатор” в 2020-2021 роках займають будівлі, споруди та передавальні пристрої, які становлять 14,25 % та 15,14 % відповідно; автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти машини та обладнання – 12,89 % та 13,68 % відповідно.

Для того, щоб проаналізувати наявність та рух основних засобів на ДП “Новатор” протягом 2020-2021 років зведемо основні показники в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9 – Наявність та рух основних засобів (тис грн) у 2020-2021 роках

| Показник | Наявність на початок року | Надійшло | Дооцінка (інші зміни) | Вибуло | Наявність на кінець року | Наявність за відрахуванням зносу (залишкова вартість) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | на початок року | на кінець року |
| 2020 рік | | | | | | | |
| Всього: в т.ч. - машини та обладнання | 204148 | 4977 | 242 | 686 | 208681 | 57660 | 56012 |
| 2021 рік | | | | | | | |
| Всього: в т.ч. - машини та обладнання | 208681 | 16724 | 4492 | 656 | 229241 | 56012 | 70083 |

У 2020-2021 роках наявність основних засобів на кінець року більша ніж наявність основних засобів на початок року. Тобто, надходження або дооцінка основних засобів на ДП “Новатор” перевищували основні засоби, які вибули. У 2020 році наявність основних засобів на кінець року порівняно з початком року збільшилася на 4533 тис грн, а у 2021 році вартість основних засобів на кінець року – збільшилася на 20560 тис грн.

При аналізі використання основних засобів розрахуємо показники фондоозброєності та технічної озброєності праці. Показник фондоозброєності праці визначається як відношення середньорічної вартості виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників. Рівень технічної озброєності визначається як відношення вартості устаткування до середньооблікової чисельності працівників. Але основним показником використання основних засобів є фондовіддача. Використовується також обернений показник – фондомісткість.

Таблиця 2.10 – Показники використання основних виробничих фондів на ДП “Новатор” у 2019-2021 роках

| Показник | Рік | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020-2019 | 2021-2020 |
| 1.Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн | 470564 | 501994 | 1019230 | 31430 | 517236 |
| 2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис.грн | 199820 | 206415 | 218961 | 6595 | 12546,50 |
| 3. Вартість устаткування, тис грн | 158150 | 162304 | 164285 | 4154 | 1981 |
| 4. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток /збиток), тис грн | 35334 | 8958 | 9356 | -26376 | 398 |
| 5. Фондовіддача, грн | 2,35 | 2,43 | 4,65 | 0,08 | 2,22 |
| 6. Фондомісткість, грн | 0,42 | 0,41 | 0,21 | -0,01 | -0,20 |
| 7. Фондоозброєність, грн/особу | 145218 | 169192 | 192071 | 23974 | 22879 |
| 8. Технічна озброєність праці, грн/особу | 114935 | 133036 | 144110 | 18101 | 11074 |

Аналізуючи таблицю 2.10 можна спостерігати, що ефективність управління основними засобами на ДП “Новатор” зростає, про це свідчить показник фондовіддачі.

Фондомісткість за 2019-2021 роки має тенденцію до зменшення. У 2020 році порівняно з 2020 роком фондомісткість зменшується на 0,01 грн, а у 2021 році порівняно з 2020 роком – на 0,2 грн.

Фондоозброєність у 2019 році становила 145218 грн/особу, це свідчить про те, що 145218 грн вартості основних виробничих фондів припадає на одного працівника. У 2020 році показник збільшується до 169192 грн/особу, а в 2021 році показник також збільшується і дорівнює 192071 грн/особу.

Технічна озброєність праці у 2020 році порівняно з 2019 роком зросла на 18101 грн, у 2021 році порівняно з 2020 роком – зросла на 11074 грн.

За даними в таблиці 2.10 можна зробити факторний аналіз фондовіддачі.

На показник фондовіддачі впливають такі чинники: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Встановимо вплив чистого доходу від реалізації продукції на фондовіддачу за формулою 2.1 та 2.2:

$$\Delta ФВ_{чД} = \frac{ЧД_{2020}}{ОЗ_{2019}} - ФВ_{2019} \quad (2.1)$$

$$\Delta ФВ_{чД} = \frac{501994}{199820} - 2{,}35 = 0{,}16$$

$$\Delta ФВ_{чД} = \frac{ЧД_{2021}}{ОЗ_{2020}} - ФВ_{2020} \quad (2.2)$$

$$\Delta ФВ_{чД} = \frac{1019230}{206415} - 2{,}43 = 2{,}51$$

Вплив зміни чистого доходу на фондовіддачу у 2019-2020 роках дорівнює частці чистого доходу у 2020 році на середньорічну вартість основних засобів у 2019 році за мінусом фондовіддачі у 2019 році.

Вплив зміни чистого доходу на фондовіддачу у 2021-2020 роках дорівнює частці чистого доходу у 2021 році на середньорічну вартість основних засобів у 2020 році за мінусом фондовіддачі у 2020 році.

Встановимо вплив середньорічної вартості основних засобів на фондовіддачу за формулою 2.3 та 2.4:

$$\Delta ФВ_{ОЗ} = ФВ_{2020} - \frac{ЧД_{2020}}{ОЗ_{2019}} \quad (2.3)$$

$$\Delta ФВ_{ОЗ} = 2{,}43 - \frac{501994}{199820} = 0{,}08$$

$$\Delta ФВ_{ОЗ} = ФВ_{2021} - \frac{ЧД_{2021}}{ОЗ_{2020}} \quad (2.4)$$

$$\Delta ФВ_{ОЗ} = 4{,}65 - \frac{1019230}{206415} = 0{,}29$$

Вплив зміни середньорічної вартості основних засобів на фондовіддачу в 2019-2020 роках дорівнює відношення чистого доходу у 2020 році до середньорічної вартість основних засобів у 2019 році за мінусом фондовіддачі у 2020 році.

Вплив зміни середньорічної вартості основних засобів на фондовіддачу у 2020-2021 роках дорівнює частці чистого доходу у 2021 році на середньорічну вартість основних засобів у 2020 році за мінусом фондовіддачі у 2021 році.

## 2.5 Аналіз використання трудових ресурсів ДП “Новатор”

Одним з основних факторів, що формує успішну діяльність підприємства, є правильно сформований та ефективно використаний трудовий колектив підприємства.

Таблиця 2.11 – Показники продуктивності праці робітників підприємства

| Показник | Рік | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн | 470564 | 501994 | 1019230 | 31430,00 | 203,04 |
| 2. Середньообліковаа чисельність працівників, осіб | 1414 | 1287 | 1166 | 91,02 | 90,60 |
| 3. Відпрацьовано днів одним працівником за рік, днів | 250 | 251 | 250 | 100,40 | 99,60 |
| 4. Середня тривалість робочого дня, год | 8 | 8 | 8 | 100,00 | 100,00 |
| 5. Загальна кількість відпрацьованого часу за рік: | | | | | |
| - людино - днів | 353500 | 323037 | 291500 | 91,38 | 90,24 |
| - людино - годин | 2828000 | 2584296 | 2 332000 | 91,38 | 90,24 |
| 6. Середньорічний виробіток одного працюючого, тис грн | 332,79 | 390,05 | 874,13 | 117,21 | 224,11 |
| 7. Середньоденний виробіток одного працюючого, тис грн | 1,33 | 1,55 | 3,50 | 116,74 | 225,00 |
| 8.Середньогодинний виробіток одного працюючого, тис грн | 0,17 | 0,19 | 0,44 | 116,74 | 225,00 |

За результатами аналізу таблиці 2.11 зробимо висновок, що показники продуктивності праці з кожним роком зростають. Незважаючи на скорочення чисельності працюючих, чистий дохід від реалізації продукції за аналізований період зростає. Звідси, збільшення чистого доходу від реалізації продукції обумовило збільшення середньорічного виробітку одного працюючого, середньоденного виробітку одного працюючого, середньогодинного виробітку одного працюючого.

Кількість відпрацьованих днів та годин за рік одним працівником не перевищувала кількості робочих днів встановлених законом. Середня тривалість робочого дня становить 8 годин.

Таблиця 2.12 – Аналіз фонду оплати праці у 2019-2021 році ДП “Новатор”

| Показник | Одиниці виміру | Рік | | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Загальний фонд заробітної плати | тис грн | 136533,00 | 108979,00 | 136090,00 | -27554,00 | 27111,00 |
| 2. Середньооблікова чисельність працівників | осіб | 1414,00 | 1287,00 | 1166,00 | -127,00 | -121,00 |
| 3. Середньорічна заробітна плата одного працівника | грн/ особу | 96557,99 | 84676,77 | 116715,27 | -11881,22 | 32038,50 |
| 4. Середньомісячна заробітна плата одного працівника | грн/ особу | 8046,50 | 7056,40 | 9726,27 | -990,10 | 2669,87 |

Отже, загальний фонд заробітної плати у 2020 році порівняно з 2019 роком значно зменшився на 27554 тис грн. Але у 2021 році ситуація змінилася в кращу сторону і фонд заробітної плати збільшився на 27111 тис грн. Відповідно змінювалися середньорічна та середньомісячна заробітні плати одного працівника таким чином, що у 2020 році порівняно з 2019 роком динаміка погіршувалася, а в 2021 році порівняно з 2020 роком – покращувалася.

Отже, важливим фактором підвищення ефективності виробництва є забезпеченість підприємства трудовими ресурсами. Результатом ефективного використання трудових ресурсів є якість продукції, її своєчасне виготовлення, раціональне використання основних та оборотних засобів.

## 2.6 Аналіз витрат ДП “Новатор”

Під час виробництва підприємство здійснює фінансово-господарські операції і відповідно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Деякі витрати мають загальний характер і потрібні для забезпечення діяльності підприємства в цілому, інші витрати пов'язані зі здійсненням конкретного процесу.

Розглядаючи діяльність державного підприємства “Новатор” за 2019- 2021 роки, аналізуємо динаміку використання матеріальних ресурсів.

Таблиця 2.13 – Динаміка матеріальних затрат за 2019-2021 роки

| Показник | Рік | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Матеріальні затрати, тис.грн | 189886 | 128043 | 774343 | 67,43 | 604,75 |
| 2.Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) , тис.грн | 359722 | 439317 | 943117 | 122,13 | 214,68 |
| 3. Питома вага матеріальних затрат до собівартості продукції, % | 53 | 29 | 82 | 55,21 | 281,70 |

Матеріальні витрати у 2020 році відносно 2019 року зменшилися на 32,57%, а у 2021 році порівняно з 2020 роком значно збільшилися. Також, аналізуючи таблицю 2.4, бачимо, що питома вага матеріальних затрат до собівартості продукції у 2019 році становила 53 %, а у 2020 році – 29 %. У 2021 році показник збільшується та дорівнює 82%.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів застосовуються такі показники, як матеріаловіддача і матеріаломісткість.

Таблиця 2.14 – Динаміка матеріаловіддачі та матеріаломісткості за 2019-2021 роки

| Показник | Рік | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн | 470564 | 501994 | 1019230 | 106,68 | 203,04 |
| 2. Матеріальні затрати, тис.грн | 189886 | 128043 | 774343 | 67,43 | 604,75 |
| 3. Матеріаловіддача, грн | 2,48 | 3,92 | 1,32 | 158,20 | 33,57 |
| 4. Матеріаломісткість, грн | 0,40 | 0,26 | 0,76 | 63,21 | 297,85 |

Отже, як свідчать дані таблиці 2.14 у 2020 році ДП “Новатор” ефективно використовує матеріальні ресурси, про що свідчить динаміка показників матеріаломісткості, яка знижується та матеріаловіддачі, яка зростає. А у 2021 році підприємство не зовсім ефективно використовує матеріальні ресурси, адже матеріаломісткість зростає, порівняно з 2020 роком, а матеріаловіддача знижується.

Основним видом витрат, пов’язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) є витрати операційної діяльності підприємства. Аналіз операційних витрат передбачає вивчення їх складу, структури та їх зміни у 2020-2021 роках.

Таблиця 2.15 – Аналіз складу та структури операційних витрат ДП “Новатор” в 2020-2021 роках

| Елемент витрат | Сума, тис грн | | | Структура витрат, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2020 рік | 2021 рік | відхилення, +,- | 2020 рік | 2021 рік | відхилення, +,- |
| Матеріальні затрати | 128043 | 774343 | 646300 | 24,7 | 73,5 | 48,8 |
| Витрати на оплату праці | 108979 | 136090 | 27111 | 21,0 | 12,9 | -8,1 |
| Відрахування на соціальні заходи | 24705 | 29063 | 4358 | 4,8 | 2,8 | -2,0 |
| Амортизація основних фондів | 7399 | 7657 | 258 | 1,4 | 0,7 | -0,7 |
| Інші операційні витрати | 250171 | 107067 | -143104 | 48,2 | 10,2 | -38,0 |
| Разом операційні витрати | 519297 | 1054220 | 534923 | 100 | 100 | X |

До складу операційних витрат ДП “Новатор” входить: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів та інші операційні витрати. Матеріальні затрати збільшилися у 2021 році порівняно з 2020 роком на 646300 тис. грн. Загалом всі елементи витрат мають більше значення у 2021 році порівняно з 2020 роком, крім інших операційних витрат. Вони зменшилися на 143104 тис. грн. Загальна сума операційних витрат у 2021 році відповідно до 2020 року збільшилася на 534923 тис. грн.

Для того, щоб відобразити структуру операційних витрат подаємо її на рисунках 2.4 та 2.5.

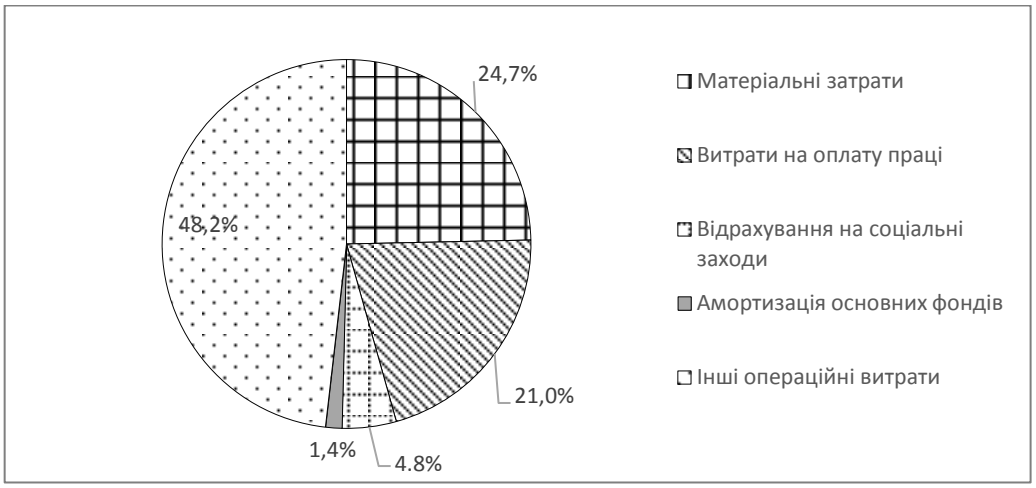


Рисунок 2.4 – Структура операційних витрат ДП “Новатор” у 2020 році

У 2020 році в структурі операційних витрат найбільшу частку займають інші операційні витрати, які становлять 48,2 %. Також варто відмітити, що матеріальні затрати та витрати на оплату праці займають вагому частку в структурі операційних витрат і становлять 24,7 % і 21,0 % відповідно. Відрахування на соціальні заходи у 2020 році становлять 4,8 % від загальної суми операційних витрат. Амортизація основних фондів займає найменшу частку в структурі витрат –1,4 %.

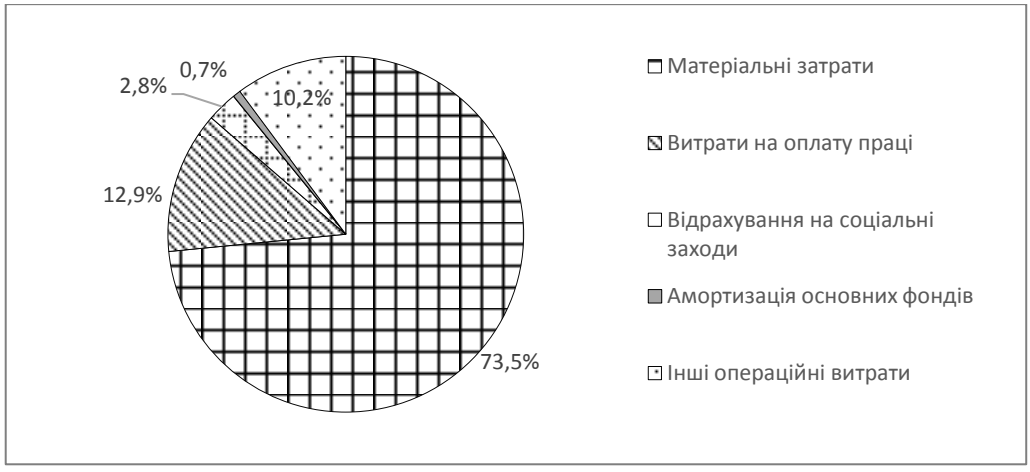


Рисунок 2.5 – Структура операційних витрат ДП “Новатор” у 2021 році

Структура операційних витрат ДП “Новатор” у 2021 році дещо відрізняється від 2020 року. Найбільшу частку в структурі витрат займають матеріальні затрати – 73,5 %. Витрати на оплату праці становлять 12,9 %. Інші операційні витрати становлять 10,2 %, що на 38 % менше ніж у 2020 році. Відрахування на соціальні заходи в структурі операційних витрат становлять 2,8 %. А найменшу частку в структурі операційних витрат продовжує займати амортизація основних засобів – 0,7 %.

Отже, підприємство є матеріаломістким, оскільки частка матеріальних затрат є досить високою.

## 2.6 Фінансовий аналіз ДП “Новатор”

Баланс (звіт про фінансовий стан) є основним джерелом інформації для фінансового аналізу.

Звіт про фінансовий стан складається із двох частин – активу і пасиву.

Активи підприємства – це засоби виробничо-господарської діяльності, що дають змогу функціонувати підприємству з метою отримання прибутку. В активі підприємства міститься інформація про кошти, матеріальні цінності, заборгованості, які контролює підприємство на звітний період.

Пасив балансу підприємства має призначення показувати величину капіталу вкладеного в господарську діяльність підприємства та інформує хто і в якій формі брав участь у створенні майнової маси підприємства. У пасиві балансу відображаються відомості про власний капітал та зобов’язання підприємства по кредиторській заборгованості.

Аналіз балансу ДП “Новатор” розпочнемо із оцінки активу у 2021 році. Зведемо основні показники щодо цього виду аналізу в таблицю 2.16.

Таблиця 2.16 – Структура активу балансу за 2021 рік

| Актив | Балансова вартість, тис.грн | | | Структура, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | на початок року | на кінець року | відхилення (+,-) | на початок року | на кінець року | відхилення (+,-) |
| I.Необоротні активи | | | | | | |
| 1.1.Нематеріальні активи | 13832 | 13675 | -157 | 19 | 13 | -6 |
| 1.2. Незавершені капітальні інвестиції | 814 | 21773 | 20959 | 1 | 21 | 19 |
| 1.3. Основні засоби | 56012 | 70083 | 14071 | 79 | 66 | -12 |
| 1.4. Відстрочені податкові активи | 542 | 0 | -542 | 1 | 0 | -1 |
| 1.5. Інші необоротні активи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Усього | 71200 | 105531 | 34331 | 100 | 100 | |
| II. Оборотні активи | | | | | | |
| 2.1. Запаси | 93226 | 175700 | 82474 | 37 | 50 | 13 |
| 2.2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 9753 | 3597 | -6156 | 4 | 1 | -3 |
| 2.3. Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | | | | |
| -за виданими авансами | 10554 | 43064 | 32510 | 4 | 12 | 8 |
| -з бюджетом | 16 | 709 | 693 | 0 | 0 | 0 |
| 2.4. Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 69436 | 104821 | 35385 | 28 | 30 | 2 |
| 2.5. Інша поточна дебіторська заборгованість | 1624 | 450 | -1174 | 1 | 0 | -1 |
| 2.6. Грошові кошти та їх еквіваленти | 61241 | 7412 | -53829 | 24 | 2 | -22 |
| 2.7. Витрати майбутніх періодів | 222 | 167 | -55 | 0 | 0 | 0 |
| 2.8. Інші оборотні активи | 4400 | 13316 | 8916 | 2 | 4 | 2 |
| Усього | 250472 | 349236 | 98764 | 100 | 100 | |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 0 | 0 | 0 | | 0 | 0 |
| Баланс | 321672 | 454767 | 133095 | 100 | 100 | X |

Отже, у 2021 року валюта балансу на кінець періоду збільшилася на 133095 тис грн. Основну частину активу балансу ДП “Новатор” становлять оборотні активи, які протягом досліджуваного періоду збільшилися на 98764 тис грн. В структурі оборотних активів найбільшу частку займають запаси, які на початку року становили 37 % , а на кінець 50 %.

Іншу частину активу балансу становлять необоротні активи, які за аналізований період збільшилися на 34331 тис грн. В структурі необоротних активів найбільшу частку займають основні засоби: на початку року – 79 %, на кінець року – 66 %.

Для того, щоб мати уявлення про пасив балансу ДП “Новатор” у 2021 році зведемо основні показники щодо цього виду аналізу в таблицю 2.17.

Таблиця 2.17 – Структура пасиву балансу за 2021 рік

| Пасив | Балансова вартість, тис.грн | | | Структура, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | на початок року | на кінець року | відхилення (+,-) | на початок року | на кінець року | відхи-лення (+,-) |
| I. Власний капітал | 147786 | 142268 | -5518 | 46 | 31 | -15 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забез-печення | 57219 | 40059 | -17160 | 18 | 9 | -9 |
| III. Поточні зобов’язання і забезпечення | 116667 | 272440 | 155773 | 36 | 60 | 24 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Баланс | 321672 | 454767 | 133095 | 100 | 100 | X |

Отже, в структурі пасиву балансу на початок 2021 року найбільшу частку займає власний капітал, який становить 46 %. Поточні зобов’язання і забезпечення на початок року також займають вагому частку і становлять 36 %. Довгострокові зобов'язання і забезпечення займають найменшу частку в структурі пасиву балансу на початок року – 18 %. Щодо структури пасиву балансу на кінець 2021 року відбулися деякі зміни. Поточні зобов’язання і забезпечення в структурі пасиву балансу на кінець 2021 року займають 60 %. Власний капітал становить 31 % від загальної вартості пасиву підприємства. Залишається незмінним те, що як і на початку року, так і в кінці року довгострокові зобов'язання і забезпечення займають найменшу частку в структурі пасиву балансу – 9 %.

Проаналізувавши баланс підприємства розглянемо детальніше показники, що характеризують фінансову діяльність підприємства.

Таблиця 2.18 – Показники ліквідності ДП “Новатор” у 2019-2021 роках

| Рік | Коефіцієнт | На кінець року | Нормативне значення | Відхилення на кінець року від нормативного значення |
|---|---|---|---|---|
| 2019 | Покриття | 2,20 | 1 | 1,20 |
| 2020 | | 2,15 | | 1,15 |
| 2021 | | 1,28 | | 0,28 |
| 2019 | Швидка ліквідність | 1,51 | 1 | 0,51 |
| 2020 | | 1,62 | | 0,62 |
| 2021 | | 1,25 | | 0,25 |
| 2019 | Абсолютна ліквідність | 0,69 | 0,1 | 0,59 |
| 2020 | | 0,52 | | 0,42 |
| 2021 | | 0,03 | | -0,07 |

Коефіцієнт покриття показує чи вистачить ресурсів підприємства для того, щоб погасити його поточні зобов'язання. На ДП “Новатор” коефіцієнт покриття у 2019-2021 роках перевищує нормативне значення, тому можна зробити висновок, що підприємство платоспроможне, тобто підприємству вистачає коштів для погашення поточних зобов’язань. У 2021 році на 1 грн короткострокових зобов’язань припадає 1,28 грн активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також протягом досліджуваного періоду перевищує нормативне значення. Це свідчить про те, що в підприємства вистачає ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина коштів підприємства може бути сплачена в даний момент за заборгованістю. У 2019-2020 роках коефіцієнт абсолютної ліквідності вищий за нормативне значення. У 2021 році коефіцієнт абсолютної ліквідності нижчий нормативного значення. Це вказує на те, що підприємство не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.

Для того, щоб наочно відобразити коефіцієнти ліквідності ДП “Новатор” у 2019-2021 роках подаємо їх на рисунку 2.6.

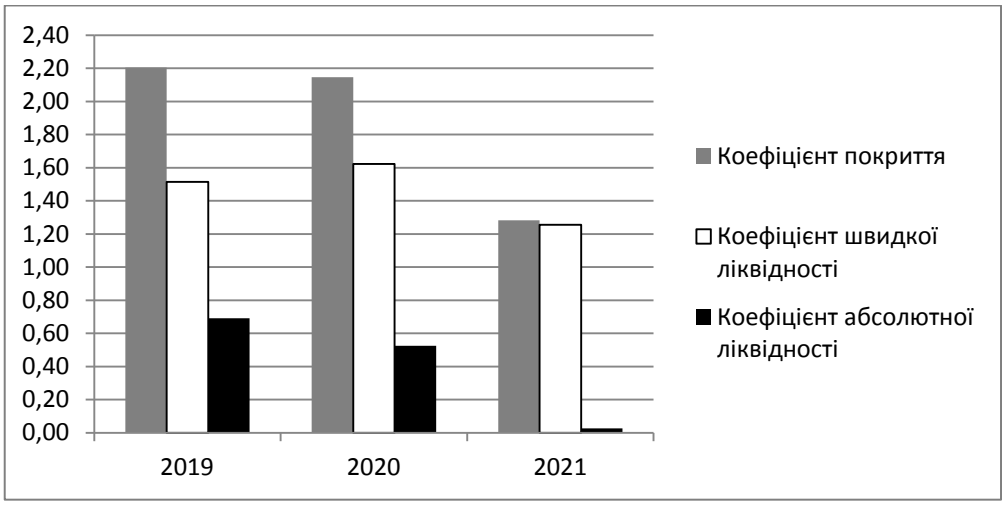


Рисунок 2.6 – Коефіцієнти ліквідності підприємства

Здійснимо розрахунки фінансової стійкості ДП “Новатор” у 2019-2021 роках, які зведемо у таблицю 2.19.

Таблиця 2.19 – Показники фінансової стійкості ДП “Новатор”

| Рік | Коефіцієнт | На кінець року | Нормативне значення | Відхилення на кінець року від нормативного значення |
|---|---|---|---|---|
| 2019 | Незалежності | 0,67 | 0,5 | 0,17 |
| 2020 | | 0,46 | | -0,04 |
| 2021 | | 0,31 | | -0,19 |
| 2019 | Фінансової залежності | 1,49 | 1,7 | -0,21 |
| 2020 | | 2,18 | | 0,48 |
| 2021 | | 3,20 | | 1,50 |
| 2019 | Маневреності | 0,56 | 0,2 | 0,36 |
| 2020 | | 0,90 | | 0,70 |
| 2021 | | 0,54 | | 0,34 |
| 2019 | Фінансової стійкості | 0,67 | 0,7 | -0,03 |
| 2020 | | 0,46 | | -0,24 |
| 2021 | | 0,31 | | -0,39 |
| 2016 | Покриття запасів | 1,83 | 1 | 0,83 |
| 2017 | | 0,99 | | -0,01 |
| 2018 | | 0,82 | | -0,18 |

Показники фінансової незалежності (автономії) у 2020-2021 роках менші за нормативне значення і лише у 2019 році показник перевищує нормативне значення. У 2019 році коефіцієнт дорівнює 0,67, то це означає, що підприємство здатне профінансувати 67% активів за рахунок власного капіталу. У 2020 році підприємство здатне профінансувати 46% активів за рахунок власного капіталу, а у 2021 році – 31% активів за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнти фінансової залежності є одними із основних показників фінансової стійкості підприємства. Фінансова залежність ДП "Новатор" за досліджуваний період збільшується, і в 2021 році на кожну гривню власних коштів припадає 3,20 грн фінансових ресурсів.

Коефіцієнти маневреності власних оборотних коштів у 2019-2021 роках вищі нормативного значення. Тобто ДП "Новатор" може самостійно формувати оборотний капітал і фінансувати свої оборотні активи за рахунок власного капіталу.

Показники фінансової стійкості є індикаторами, які вказують на здатність підприємства залишатися платоспроможним в майбутньому. Коефіцієнти фінансової стійкості упродовж 2019-2021 років нижчі нормативного значення. Але у 2019 році коефіцієнт фінансової стійкості близький до нормативного значення.

Коефіцієнти покриття запасів показують достатність джерел фінансування для створення запасів підприємства. У 2019-2021 роках коефіцієнти покриття запасів зменшуються, це свідчить про зниження фінансової стійкості. У 2019 році підприємству достатньо було джерел фінансування для підтримки виробничого і збутового процесу, адже коефіцієнт покриття запасів становив 1,83, тобто коефіцієнт перевищує нормативне значення. У 2020-2021 роках не достатньо джерел фінансування для підтримки виробничого і збутового процесу, адже коефіцієнти покриття запасів становили 0,99 і 0,82 відповідно, тобто нижчі нормативного значення.

Найважливішим фінансовим показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства є прибуток. В кінцевому результаті прибуток

підприємства показує рівень собівартості, якість і обсяг виготовленої продукції, стан продуктивності праці.

Показники формування прибутку підприємства за 2019-2021 роки наведемо в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Показники фінансових результатів діяльності ДП "Новатор" за 2019-2021 роки

| Показник | Рік, тис грн | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/ 2019 | 2021/ 2020 |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 470564 | 501994 | 1019230 | 106,68 | 203,04 |
| 2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 359722 | 439317 | 943117 | 122,13 | 214,68 |
| 3. Валовий прибуток (збиток) | 110842 | 62677 | 76113 | 56,55 | 121,44 |
| 4. Адміністративні витрати | 41809 | 38855 | 42335 | 92,93 | 108,96 |
| 5. Витрати на збут | 9356 | 5853 | 6924 | 62,56 | 118,30 |
| 6. Повна собівартість реалізованої продукції (пп.2+4+5) | 410887 | 484025 | 992376 | 117,80 | 205,03 |
| 7. Інші операційні доходи | 17161 | 21628 | 31101 | 126,03 | 143,80 |
| 8. Разом чисті доходи від операційної діяльності (пп. 1+7) | 487725 | 523622 | 1050331 | 107,36 | 200,59 |
| 9. Інші операційні витрати | 41504 | 30639 | 48599 | 73,82 | 158,62 |
| 10. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток) | 35334 | 8958 | 9356 | 25,35 | 104,44 |
| 11. Доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи | 288 | 114 | 307 | 39,58 | 269,29 |
| 12. Фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати | 5084 | 6406 | 5900 | 126,00 | 92,10 |
| 13. Фінансовий результат до оподаткування (прибуток/збиток) | 30536 | 2659 | 3699 | 8,71 | 139,11 |
| 14. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток) | 24262 | 1835 | 2365 | 38,37 | 128,88 |

За даними в таблиці 2.20 спостерігаємо за аналізований період збільшення доходів підприємства, що є позитивним фактором. Повна собівартість реалізованої продукції також має тенденцію до зростання. Фінансовий результат від операційної діяльності у 2021 році порівняно з 2020 роком збільшився на 4,44 %. Дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи також зросли у 2021 році відповідно до 2020 року на 193 тис. грн.

Показники фінансового результату до оподаткування та чистого фінансового результат у 2021 році зростають.

Проаналізуємо рентабельність показників ДП “Новатор” у 2019-2021 роках та зведемо розраховані дані у таблиця 2.21.

Таблиця 2.21 – Аналіз рентабельності ДП “Новатор” у 2019-2021 роках

| Показник | Рік | | | Відхилення (+, -) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2020/2019 | 2021/2020 |
| 1. Прибуток (фінансовий результат) від реалізації продукції, тис грн | 59677 | 17969 | 26854 | -41708 | 8885 |
| 2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн | 470564 | 501994 | 1019230 | 31430 | 517236 |
| 2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис грн | 410887 | 484025 | 992376 | 73138 | 508351 |
| 3. Вартість капіталу (баланс), тис грн | 230233 | 321763 | 454767 | 91530 | 133004 |
| 4. Власний капітал, тис грн | 147566 | 151131 | 145027 | 3566 | -6104 |
| 5. Рентабельність (збитковість), % | | | | | |
| - доходу | 12,68 | 3,58 | 2,63 | | |
| - витрат | 14,52 | 3,71 | 2,71 | X | X |
| - капіталу | 25,92 | 5,58 | 5,91 | | |
| - власного капіталу | 40,44 | 11,89 | 18,52 | | |

З таблиці 2.21 видно, що показники рентабельності доходу та витрат за аналізований період зростають. Рентабельність власного капіталу підприємства є не стабільною: у 2020 році порівняно з 2019 роком – зменшується, у 2021 році відповідно до 2020 року – зростає. Рентабельність власного капіталу показує величину отриманого прибутку в розрахунку на одну гривню власного капіталу.

# 3 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП “НОВАТОР”

## 3.1 Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства на основі SWOT-аналізу

З огляду на те, що зовнішнє середовище є нестабільним, для ефективного управління підприємством потрібно впроваджувати певні стратегічні зміни. Вони мають впливати на ефективну роботу підприємства та сприяти позитивним зрушенням найближчим часом та у майбутньому.

Опорними принципами стратегії мають бути:

- комплексність – передбачає здійснення заходів, що будуть взаємозалежні та взаємодоповнюючі між собою, що реалізовуватимуться для спільної мети;
- послідовність – вся сукупність заходів повинна реалізовуватися за чітким порядком, визначеним у процесі створення стратегії;
- динамічність – визначає гнучкість ключових етапів стратегії відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- своєчасність – здійснення заходів стратегії має відповідати запланованим строкам.
- економічна доцільність – передбачає створення та впровадження заходів стратегії з метою зниження витрат підприємства тощо.

Для оцінювання та аналізу стратегії розвитку державного підприємства “Новатор” варто використати найпоширеніший аналітичний метод у розвитку підприємства – SWOT-аналіз. Будь-якому підприємству варто проводити SWOT-аналіз хоча б раз на рік, оскільки це надає певні умови для підтримки своєї актуальності, бо зміни відбувається дуже часто.

Методика проведення SWOT-аналізу дозволяє у комплексі оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, загрози та можливості (рисунок 3.1).

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|---|
| 1. Висока технічна оснащеність.<br>2. Широкий асортимент продукції.<br>3. Великі обсяги виробництва продукції.<br>4. Хороша репутація продукції серед споживачів.<br>5. Висока якість продукції.<br>6. Більш доступні ціни, ніж в конкурентів.<br>7. Налагоджені канали збуту.<br>8. Досвідчений персонал.<br>9. Вдале місце розташування.<br>10. Сформована організаційна структура. | 1. Високі витрати на виробництво.<br>2. Внутрішні виробничі проблеми.<br>3. Не вся продукція підприємства, що вперше запускається у виробництво знаходить широкий попит у населення.<br>4. Неефективна реклама.<br>5. Значна кількість працюючих пенсіонерів. |
| Можливості | Загрози |
| 1. Розширення каналів збуту.<br>2. Збільшення кількості споживачів за рахунок рекламних та маркетингових заходів.<br>3. Можливість швидкого розвитку у зв'язку з зростанням попиту на ринку.<br>4. Розширення наявного асортименту новими товарами.<br>5. Підвищення рівня продуктивності праці.<br>6. Розробка та практична реалізація стратегічних рішень. | 1. Зниження попиту в зв'язку зі зниженням доходів населення, що виявляється у зменшенні продажів.<br>2.Зміни в потребах споживачів.<br>3.Ймовірність виникнення нових конкурентів, у зв'язку з актуальністю галузі.<br>4. Порушення працівниками встановленого режиму збереження комерційної таємниці<br>5.Нестабільність збуту продукції.<br>6.Збої у поставках комплектуючих та матеріалів.<br>7. Воєнна ситуація в країні.<br>8. Поширення захворювання COVID-19.<br>9. Перебої з електропостачанням.<br>10. Зростання рівня інфляції та зміни валютного курсу. |

Рисунок 3.1 – SWOT-аналіз ДП "Новатор"

Сильні та слабкі сторони відносяться до внутрішніх чинників підприємства. Можливості та загрози – це зовнішні чинники, які мало піддаються контролю керівництва підприємства.

На наступному етапі здійснимо перехресне оцінювання сильних та слабких сторін з можливостями (таблиця 3.1), сильних сторін та слабких сторін із загрозами (таблиця 3.2). На перетині рядків і стовпчиків SWOT-матриці поставимо оцінку значущості конкретної пари факторів. Важливі чинники або ті, які сильно впливають на підприємство отримають найвищу оцінку – 5 балів, найнижчі відповідно 1 бал.

Таблиця 3.1 – Оцінка сильних та слабких сторін з можливостями

| | Показник | Можливості | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1. Розширення каналів збуту. | 2. Збільшення кількості споживачів за рахунок рекламних та маркетингових заходів | 3. Можливість швидкого розвитку у зв'язку з зростанням попиту на ринку. | 4. Розширення наявного асортименту новими товарами. | 5. Підвищення рівня продуктивності праці. | 6. Розробка та практична реалізація стратегічних рішень. | Σ |
| Сильні сторони | 1. Висока технічна оснащеність. | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 23 |
| | 2. Широкий асортимент продукції. | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 21 |
| | 3. Великі обсяги виробництва продукції. | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 23 |
| | 4. Хороша репутація продукції серед споживачів. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 23 |
| | 5. Висока якість продукції. | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 24 |
| | 6. Більш доступні ціни, ніж в конкурентів. | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 22 |
| | 7. Налагоджені канали збуту. | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 23 |
| | 8. Досвідчений персонал. | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 19 |
| | 9. Вдале місце розташування. | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 19 |
| | 10. Сформована організаційна структура. | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 21 |
| Σ | | 44 | 36 | 36 | 31 | 39 | 32 | - |
| Слабкі сторони | 1. Високі витрати на виробництво. | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 26 |
| | 2. Внутрішні виробничі проблеми. | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 21 |
| | 3. Не вся продукція підприємства, що вперше запускається у виробництво знаходить широкий попит у населення. | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 20 |
| | 4. Неефективна реклама. | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 22 |
| | 5. Значна кількість працюючих пенсіонерів. | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 20 |
| Σ | | 21 | 18 | 17 | 16 | 21 | 16 | - |

Отже, висока якість продукції, достатня популярність, висока технічна оснащеність, налагоджені канали збуту підприємства буде сприяти виходу на нові ринки збуту. Розширення каналів збуту та збільшення асортименту,

дозволить мати стабільні фінансові показники. Щодо слабких сторін, то варто приділити увагу високим витратам на виробництво: потрібно скоротити витрати і водночас підвищити ефективність діяльності підприємства.

Таблиця 3.2 – Взаємозв’язок сильних та слабких сторін із загрозами

| | Показник | Загрози | | | | | | | | | Σ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1. Зниження попиту в зв’язку зі зниженням доходів населення | 2.Зміни в потребах споживачів. | 3.Ймовірність виникнення нових конкурентів, у зв’язку з актуальністю галузі. | 4.Нестабільність збуту продукції. | 5.Збої у поставках комплектуючих та матеріалів. | 6. Воєнна ситуація в країні | 7. Поширення захворювання COVID-19. | 8. Перебої з електропостачанням. | 9. Зростання рівня інфляції та зміни валютного курсу. | |
| Сильні сторони | 1. Висока технічна оснащеність. | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| | 2. Широкий асортимент продукції. | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 36 |
| | 3. Великі обсяги виробництва продукції. | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 39 |
| | 4. Хороша репутація продукції серед споживачів. | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 40 |
| | 5. Висока якість продукції. | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 42 |
| | 6. Більш доступні ціни, ніж в конкурентів. | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 37 |
| | 7. Налагоджені канали збуту. | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 39 |
| | 8. Досвідчений персонал. | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 33 |
| | 9. Вдале місце розташування. | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 32 |
| | 10. Сформована організаційна структура. | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 35 |
| Σ | | 35 | 33 | 36 | 46 | 45 | 48 | 41 | 46 | 44 | - |
| Слабкі сторони | 1. Високі витрати на виробництво. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 38 |
| | 2. Внутрішні виробничі проблеми. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 38 |
| | 3. Не вся продукція підприємства, що вперше запускається у виробництво знаходить широкий попит у населення. | 3 | 2 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 37 |
| | 4. Неефективна реклама. | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 37 |
| | 5. Значна кількість працюючих пенсіонерів. | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 36 |
| Σ | | 17 | 15 | 20 | 22 | 20 | 25 | 21 | 24 | 23 | - |

Посилення конкуренції, інфляція, зміна потреб споживачів вплинуть на проведення стратегії підприємства. Також поява COVID-19 вплинула на зовнішнє середовище підприємства та на економіку країни в цілому. Багато організацій, внаслідок пандемії, припинили свою діяльність або втратили доходи. У зв'язку з цим державному підприємству "Новатор" потрібно швидко реагувати на вплив даного фактора, тому підприємство вирішує виготовляти новий вид продукції – апарат штучної вентиляції легень (ШВЛ). Відкриття виробництва з виготовлення ШВЛ дозволить забезпечити медичні заклади необхідним обладнанням і гарантувати допомогу пацієнтам, які хворі на коронавірус.

Але найбільшу загрозу для підприємства становить воєнна ситуація в країні, і, як наслідок, перебої з електропостачанням. Для ефективної роботи підприємства проблему з електропостачанням можна вирішити шляхом забезпечення підприємства генераторами та додатковим введенням другої та третьої зміни, щоб зменшити навантаження на енергосистему. Також, через активні бойові дії або окупацію значна кількість замовників і постачальників не мають змоги працювати і це є загрозою для підприємства. Тому, зараз основним завданням підприємства є утримання виробничого і трудового потенціалу на довоєнні стадії.

Під час проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовищ ДП "Новатор" потрібно визначити основні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства з метою успішного розвитку в майбутньому.

Виділимо основні заходи щодо забезпечення відповідного рівня ліквідності та платоспроможності в умовах викликів та ризиків:

1. Результативне управління дебіторською заборгованістю;
2. Визначення доцільного обсягу матеріалів та комплектуючих;
3. Забезпечення виконання планів виробництва та планів продажу;
4. Забезпечення ритмічності та безперервності роботи підприємства;
5. Відмова від капітальних вкладень, що перевищують фінансові можливості підприємства.

Для того, щоб забезпечити збільшення ефективності структури джерел фінансових ресурсів потрібно застосовувати певні заходи:

1. Перетворення поточної заборгованості у довгострокові зобов’язання;
2. Збільшення обсягу власних фінансових ресурсів шляхом зростання нерозподіленого прибутку;
3. Фінансування необоротних активів шляхом використання лізингу, що забезпечить зростання обсягу довгострокової заборгованості.

Наведемо основні шляхи удосконалення системи управління витратами:

1. Зменшення обсягу адміністративних витрат;
2. Зменшення обсягу інших операційних витрат;
3. Оптимізація обсягу витрат на збут;
4. Забезпечення відповідності витрат встановленим нормам.

Визначимо базові етапи удосконалення ефективності підприємства:

- першим етапом буде запровадження та реалізація системи ефективного управління активами, що призведе до зростання платоспроможності;
- наступним етапом буде оцінка платоспроможності ДП “Новатор” з умовою, якщо брати до уваги сформовані умови розрахунків;
- посилення платоспроможності суб’єктів господарювання, яка полягає в пошуках нової політики залучення позикових коштів, а саме можливості надавати перевагу довгостроковому кредитуванню замість короткострокового.

Тобто, для отримання детальної інформації щодо ефективності функціонування підприємства вважаємо, що доцільно періодично розраховувати коефіцієнт абсолютної платоспроможності та ліквідності підприємства, забезпечити оптимальний рівень дебіторської заборгованості, реформувати управлінську систему підприємства.

Для покращення ефективності діяльності ДП “Новатор” необхідно зробити наступне:

- потрібно контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки перевищення кредиторської заборгованості над

дебіторською спричиняє нездатність виконувати фінансові зобов'язання за звичайних умов підприємства;

- зменшення витрат підприємства (адміністративних витрат; інших операційних витрат);
- збільшення власних засобів підприємства шляхом розвитку інвестиційної діяльності;
- зміна короткострокових зобов'язань на довгострокові кредити;
- збільшення абсолютно ліквідних оборотних активів.

Також слід приділити увагу певним шляхам підвищення ефективності діяльності підприємства таким, як:

- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- вдосконалення системи матеріально-технічного постачання з метою оптимізації виробничих запасів;
- прискорення реалізації готової продукції.

Отже, основними напрямками підвищення ефективності виробництва на ДП "Новатор" є покращення організації виробництва та праці, підвищення технічної забезпеченості виробничих потужностей, оптимізація структури і обсягу виробництва, доцільне використання трудових ресурсів підприємства.

Для підвищення ефективності діяльності ДП "Новатор" рекомендуємо:

- частіше оцінювати внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства;
- максимально використовувати сильні сторони підприємства;
- розробити та практично реалізовувати стратегічні рішення;
- підвищувати рівень продуктивності праці;
- розширювати асортимент товарів, які необхідні в умовах сьогодення;
- налагоджувати нові канали збуту та продовжувати співпрацю із замовниками.

Зараз важко зробити прогнози щодо ефективності діяльності ДП "Новатор" в майбутньому. В умовах COVID-19, воєнного стану, тотальної економії електроенергії важко спрогнозувати подальші дії щодо розвитку

підприємства. Проте, варто відмітити, що великому підприємству легше ніж малому та середньому бізнесу, оскільки їхній запас міцності значно більший. Оцінка власної фінансової стійкості ДП “Новатор” в умовах війни закономірно погіршиться. Але навіть в таких умовах варто намагатися працювати з максимальною потужністю та підтримувати економіку країни.

## 3.2 Мотивація працівників у системі підвищення ефективності діяльності

Основним капіталом будь-якого підприємства є трудові ресурси. Саме вони є рушійною силою будь-якого підприємства.

Задля забезпечення високого рівня ефективності роботи персоналу потрібно постійно моніторити рівень розвитку системи мотивації працівників та регулярно її вдосконалювати.

На нашу думку, для того, щоб підвищити ефективність державного підприємства “Новатор” в умовах викликів та ризиків важливо застосовувати не тільки грошові заохочення працівників, а і моральні та соціальні. Виділимо декілька з них:

- проводити навчання керівників, перш ніж призначити їх на відповідну посаду. Адже саме керівники є відповідальними особами за діяльність цеху чи підрозділу та підприємства в цілому;
- забезпечити матеріальні бонуси за оригінальні і успішні для компанії ідеї, розроблені співробітниками;
- створити у колективі культуру взаємної довіри та підтримки;
- визначити програму, яка буде стимулювати персонал до інновацій;
- спрямовувати 10% прибутку на навчання персоналу;
- організовувати курси перекваліфікації та переорієнтації для персоналу.

Найбільш поширеним фактором для задоволення потреб працівників є гроші (зарплата, надбавки, премії, бонуси тощо). На підприємстві вважається,

що дана складова є базовою і має у повній мірі забезпечити потреби працівників у мотивації.

На ДП “Новатор” заробітну плату можна класифікувати на дві складові:

- заробітна плата, яка залежить від успішної робота, що прямо пропорційно забезпечує зростання рівня прибутку від реалізації продукції;
- робота, від якої заробітна плата опосередковано впливає на рівень прибутку.

На нашу думку, для того, щоб підвищити ефективність діяльності ДП “Новатор” обов’язково потрібно вводити систему надбавок чи доплат за перевиконаний план виробництва продукції, це значно змотивує людей до ефективної праці.

На ДП “Новатор” існує програма для молодих співробітників підприємства, тобто це доплати до заробітної плати у розмірі 20% до посадового окладу протягом 6 місяців. Ми вважаємо, що це є досить великою мотивацією, оскільки потрібно залучати до підвищення ефективності діяльності підприємства активних, молодих та креативних працівників.

Також серед матеріальних стимулів на ДП “Новатор” можна виділити:

- безкоштовне харчування на підприємстві, такий вид заохочення ввели зовсім недавно, під час воєнного стану;
- забезпечення житлом немісцевих працівників;
- надання щорічних туристичних путівок на безоплатній основі.

Керівник підприємства має створити таку систему стимулювання і мотивації, щоб людина не втрачала зацікавлення до роботи і повністю виявляла свої творчі здібності. Тому державному підприємству “Новатор” варто скористатися теорію Маслоу для мотивації персоналу (рисунок 3.2).

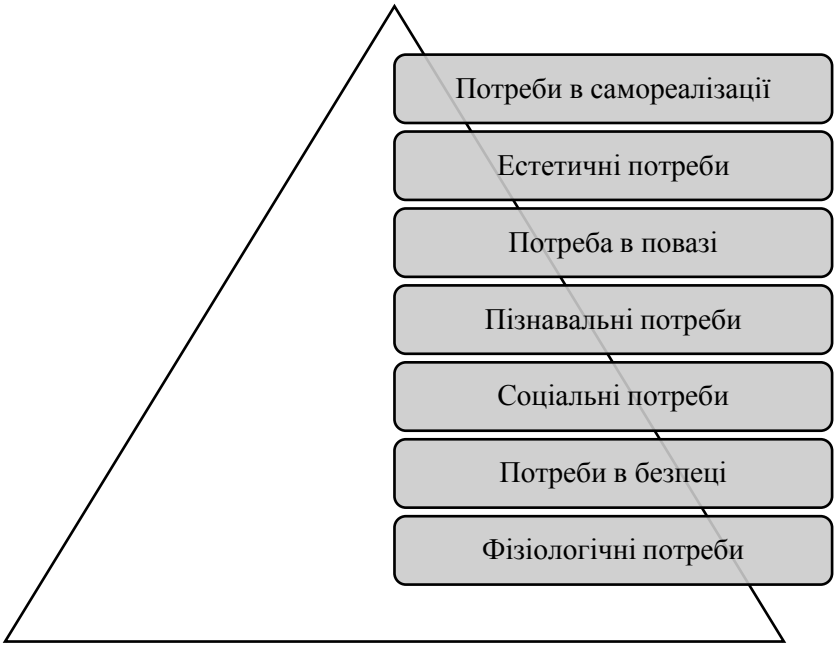


Рисунок 3.2 – Система мотивації працівників за теорією Маслоу, [32]

На рисунку 3.2 ми бачимо, що тільки під час задоволення потреб нижчого рівня працівник буде мотивований і зможе рухатися вгору по піраміді, задовольняючи наступні потреби. Наприклад, якщо в людини не вистачає коштів на їжу, то вона насамперед буде мотивована заробітну плату витратити на придбання продуктів для харчування, перш ніж турбуватися про досягнення успіху. Тому для того, щоб працівники ефективно працювали роботодавці повинні забезпечити працівникам комфортні умови.

Отже, можемо сказати, що використання заходів стимулювання і мотивації працівників різного роду дозволяє значною мірою підвищити ефективність діяльності ДП “Новатор” та забезпечити ефективність перспектив його розвитку.

Покращення мотиваційної системи спричинить зростання якості роботи працівників, а в кінцевому результаті стимулюватиме збільшення рівня результативності роботи державного підприємства “Новатор” загалом.

## 3.3 Формування механізму діяльності ДП “Новатор”

При формуванні механізму ефективної діяльності ДП “Новатор” насамперед звернули увагу на ряд складових елементів, кожний з яких являє собою складну систему економічних важелів, принципів та методів, функцій, взаємодії суб’єктів та об’єктів. В структуру організаційно-економічного механізму також включили нормативно-правове забезпечення від якого певним чином залежить сутність механізму. Виокремлено рушійні важелі здатні забезпечити ефективність: ціноутворення, стимулювання, підвищення конкурентоспроможності, мотивація, страхування, прибуток, податки. При підвищенні ефективності слід дотримуватися таких принципів як динамічність, послідовність, своєчасність, спрямованість на споживача, систематичність, інформативність, об’єктивність, комплексність. При цьому вдале використання якісних, кількісних, змішаних та економіко-статистичних методів здатне забезпечити ефективну діяльність підприємства.

Управління діяльністю підприємства розглядається в сукупності двох невід’ємних складових – об’єкта і суб’єкта. В ролі об’єктів на ДП “Новатор” виступають фінанси та облік, логістика, техніка, технології, інтелектуальна та виробнича діяльність, майно підприємства. Суб’єктами зазвичай є персонал, замовники, постачальники, споживачі, ЗМІ. Суб’єкти і об’єкти перебувають у постійній динамічній взаємодії та утворюють процес управління.

Даний механізм має дві важливі складові – організаційну та економічну. Організаційна складова включає в себе організацію загального управління діяльністю підприємства, управління кадрами, управління відносинами з суб’єктами зовнішнього середовища. Економічна складова неможлива без підготовки виробництва, матеріально-технічного та фінансового забезпечення, власне самого виробництва та збуту продукції.

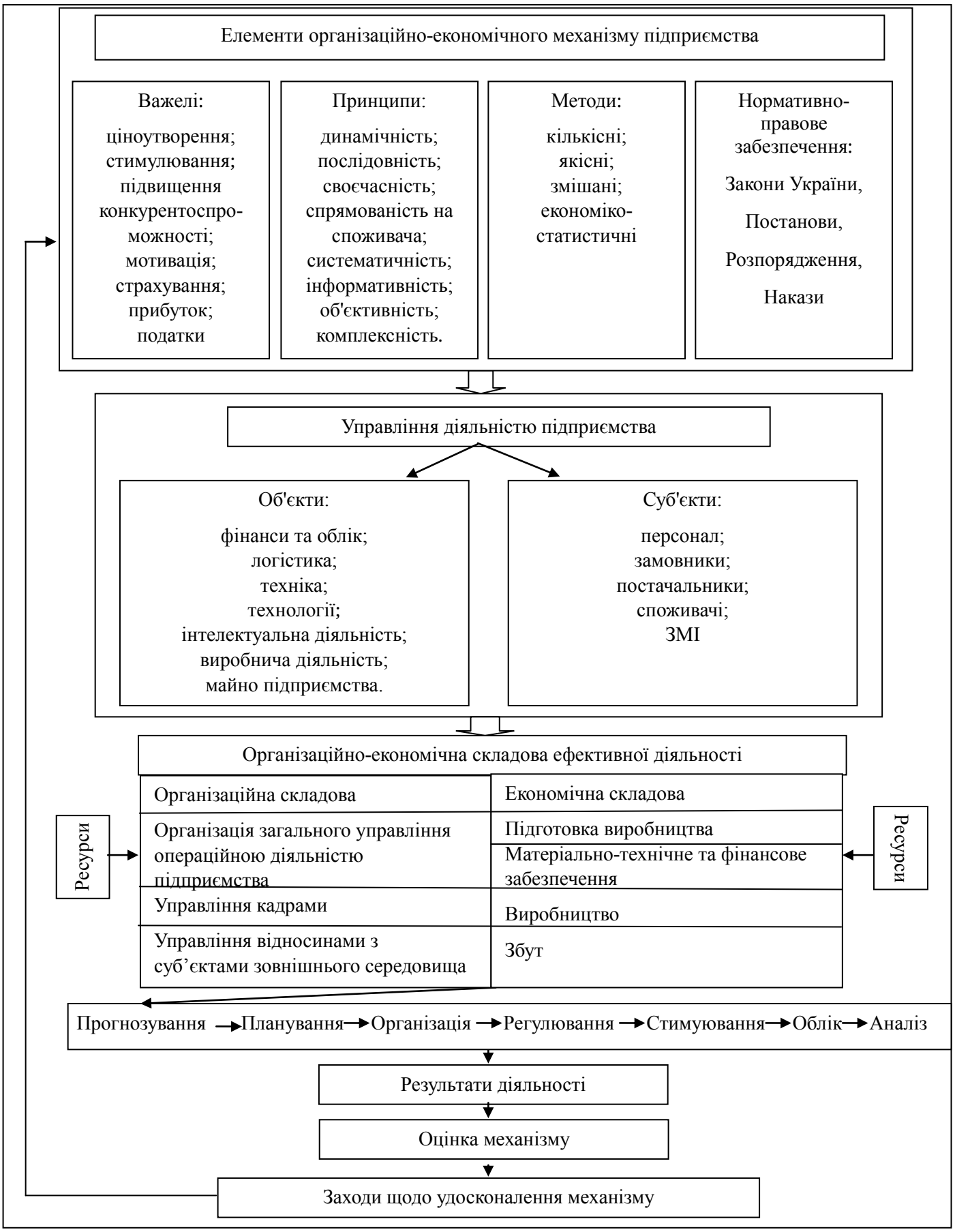


Рисунок 3.3 – Механізм функціонування ДП "Новатор"

Формування механізму ефективної діяльності ДП “Новатор” включає усі етапи функціонування: від прогнозування до аналізу діяльності підприємства. Завершується цикл визначенням результатів діяльності, оцінкою механізму та впровадженням заходів щодо удосконалення механізму загалом.

Слід зазначити, що формування механізму ефективної діяльності ДП “Новатор” спрямований на досягнення стратегічних цілей підприємства та забезпечення їх досягнення з меншими витратами часу та капіталу підприємства. Тобто, запропонований організаційно-економічний механізм побудований таким чином, щоб забезпечити максимально ефективну діяльність підприємства.

Рекомендовані заходи щодо підвищення ефективності діяльності ДП “Новатор” наведемо в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Заходи щодо підвищення ефективності діяльності ДП “Новатор” в умовах викликів та ризиків

| Рекомендовані заходи | Методи здійснення заходів | Цілі, що досягаються | Очікуваний результат |
|---|---|---|---|
| 1. Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності на основі SWOT-аналіз | SWOT-аналіз | Максимальне використання сильних сторін підприємства; розробка та реалізація стратегічних рішень; швидке реагування на загрози підприємства. Підвищення ефективності діяльності підприємства, збільшення дохідності та прибутку підприємства | Повна інформація про сильні та слабкі сторони, можливості та загрози; оцінка внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства в умовах викликів та ризиків |
| 2.Стимулювання та мотивація працівників | Матеріальні та соціально-психологічні методи стимулювання, теорія Маслоу, система надбавок та доплат | Раціональне використання трудового потенціалу, підвищення професіоналізму робітників | Зростання якості роботи працівників та продуктивності праці, зменшення плинності кадрів |
| 3. Формування механізму діяльності підприємства | Система управлінсько-організаційних рішень | Забезпечення максимально ефективної діяльності підприємства | Сформований механізм, обґрунтування складових організаційно-економічного механізму управління |

# ВИСНОВКИ

У теоретичному розділі дипломної роботи викладено теоретико-методичні засади формування ефективної діяльності підприємства. Зокрема, розкрито сутність поняття ефективності як економічної категорії, охарактеризовано показники оцінювання ефективності діяльності підприємства та досліджено вплив чинників на ефективність діяльності підприємства в умовах викликів та ризиків.

У другому розділі дипломної роботи проведено детальний аналіз виробничо-господарської діяльності ДП “Новатор” за останні три роки. Проведена діагностика трудових та матеріальних ресурсів підприємства, технічного забезпечення, фінансового стану, яка показала, що ДП “Новатор” – це високорозвинене багатопрофільне підприємство, здійснює випуск продукції починаючи від виготовлення друкованих плат до готової продукції медичного спрямування, спеціального спрямування до зв’язку тощо. Головними перевагами підприємства в сфері виробництва та управління є: висококваліфікований персонал, сучасна матеріально-технічна база, розвинена мережа постачання.

Отже, незважаючи на всі труднощі, ДП “Новатор” в умовах воєнного стану вдалося зберегти відносну фінансову стабільність та не тільки подолати зупинку виробництва, а й збільшити свої виробничі потужності.

У третьому розділі дипломної роботи розкрито шляхи підвищення ефективності діяльності ДП “Новатор”, зокрема, проведено SWOT-аналіз, визначено сильні та слабкі сторони, досліджено загрози та можливості, які впливають на ефективність діяльності підприємства; визначено, що ефективність трудових ресурсів є важливим фактором вдосконалення діяльності підприємства; розроблено організаційно-економічний механізм діяльністю ДП “Новатор”, В результаті дослідження визначено, що основними напрямками підвищення ефективності виробництва на ДП “Новатор” є удосконалення

організації виробництва та праці, підвищення технічної забезпеченості виробничих потужностей, оптимізація структури і обсягу виробництва, доцільне використання трудових ресурсів підприємства та системи мотивації працюючих. Основні чинники підвищення ефективної діяльності підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, покращенні управління, вдалої організації виробництва і праці, зміні структури та обсягу виробництва.

Таким чином, в умовах сьогодення підвищення ефективності роботи радіоелектронної промисловості привертає все більшої уваги до себе. Адже саме ця галузь є перспективною, обумовлює можливості розвитку інших галузей економіки України.

# ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ


1. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик// – К.: Кондор - Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Гальчук А.А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки/ А.А. Гальчук// Економіка і держава. – 2015. – № 9. – С. 136-138.
3. Герасименко О. О. Дистанційна зайнятість:сучасні тренди в організації та оплаті праці/ О. О. Герасименко, Л. В.Щетініна, С. Г. Рудакова //Бізнес Інформ : наук. журн.–2017.– № 11. – С. 233-239С.
4. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] /А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. 2016. №1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf.
5. Григораш О. В. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств України/ О.В. Григораш, Ю.О. Терьошина//Бізнес Інформ : наук. журн. –2017. – № 11. – С. 221-226.
6. Григораш О.В. Чинники підвищення ефективності діяльності підприємства/ О.В. Григораш, Д.О. Булигіна // Приазовський економічний вісник – 2018. – № 6 (11). – С. 149-153.
7. Диха М.В. Інновації – ключовий чинник соціально-економічного розвитку країни / М.В. Диха // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 4 (30). – С. 28–33.
8. Диха М.В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації: [монографія] / М.В. Диха. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.
9. Диха М.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку України: еволюційно-історичний аспект і сучасні реалії / М.В. Диха// Економіка України – 2014. – № 7. – С. 82-93. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/2465

10. Діденко Є. О. Процес інноваційного розвитку підприємства та його особливості / Є. О. Діденко, Ю. С. Моторна // Ефективна економіка. – 2019. – № 1. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6848.
11. Діденко Є. О. Теореко-методичні засади забезпечення ефективності функціонування підприємства/ Є. О. Діденко, О. В. Чумак// Ефективна економіка. – 2020 – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2020/64.pdf
12. ДК «Укроборонпром». Офіційний сайт. URL: http://www.ukroboronprom.com.ua/
13. Дончак Л.Г. Суть ефективності як економічної категорії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42425.doc.htm
14. Ефективність діяльності підприємства URL: https://pidru4niki.com/1931071047540/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_pidpriyemstva
15. Захаркіна Л. С. Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід) / Л. С. Захаркіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2011. – №1 (13). – С. 66–78.
16. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства/ Т. Д. Костенко, Є. О. Підгорна, В. С. Рижиков – Київ:Центр навчальної літератури, 2015. – 400с.
17. Лямець І.А. Агропромисловий комплекс України в європейському економічному просторі / І.А.Лямець, М.І.Бондаренко// Інструменти регулювання національної економіки та національної безпеки в умовах сучасних глобальних викликів : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конференції – Хмельницький : ХНУ, 2020. –С. 142-143.
18. Лямець І.А. Зовнішньоторговельна діяльність України: стан, проблеми, перспективи/ І.А. Лямець, М.В.Диха// Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія:

Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості –2021 – № 1(23) –С.108-117.

19. Мажулін Є.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cdn.hneu.edu.ua/rozvitok19/thesis02-38.html
20. Макаренко О.І. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління / О.І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7 – С. 121– 125.
21. Малахова В. М. Збалансована система показників, їх розробка та аналіз / В. М. Малахова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного ун-ту. Серія «Економічні науки». – 2017. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 266– 273.
22. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №6. – С. 180–191.
23. Організація виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/82233/ekonomika/organizatsiya_virobnitstva
24. Офіційний сайт “Державна служба статистики України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm
25. Перерва П. Г. Ефективність як економічна категорія/ П. Г. Перерва, А. В. Кравчук// Вісник НТУ “ХПІ”. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143
26. Показники оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://studfile.net/preview/9349972/page:25/
27. Полегенька М. А. Теоретична сутність економічної категорії “ефективність”/ М. А. Полегенька// Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 69-74.
28. Радіоелектронна промисловість URL: https://uk.wikipedia.org/wiki
29. Савицька О. М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень[Електронний ресурс] / О. М. Савицька, В. О.

Салабай// Ефективна економіка. – 2019. – №6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf

30. Сайт Новатор URL: https://www.novator-tam.com/
31. Сприйнятливість експортного потенціалу радіоелектронної галузі України до глобальних викликів URL: https://core.ac.uk/download/pdf/47221857.pdf
32. Теорія мотивації за А. Маслоу URL: https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/29109/
33. Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3286825-minstrategprom-rik-po-tomu.html

# ДОДАТКИ