

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

« ____ » _____ 20 ____ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

на тему:

**«Результативність підприємницької діяльності, обґрунтування стратегії
та розвитку в умовах воєнного стану (на прикладі ТОВ «СП Система»
м. Кропивницький)»**

**«Effectiveness of entrepreneurial activity, substantiation of strategy and
development in the conditions of martial law»**

Виконав здобувач вищої освіти

2м курсу, групи ЕОБ-24м-1,4

ОПП «Економіка та організація бізнесу»

спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»

_____ Шевчук К.А.

« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи: к.е.н.

_____ Смірнов О.О.

« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент: к.е.н., доцент

_____ Заярнюк О.В.

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний
Кафедра Економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань «Управління та адміністрування»
Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Економіка та організація бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та готельно-
ресторанної справи

(підпис)

д.е.н., проф. Володимир ЗАЙЧЕНКО
(наук. ступінь, вч. звання, ім'я та прізвище)

«__» _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Шевчук Костянтин Андрійович

1. Тема роботи Результативність підприємницької діяльності, обґрунтування стратегії та розвитку в умовах воєнного стану (на прикладі ТОВ «СП Система» м. Кропивницький)

2. Керівник роботи Смірнов Олексій Олексійович, к.е.н.

3. Строк подання роботи до захисту _____

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: проаналізувати стратегії та моделі для підвищення результативності діяльності підприємства ТОВ «СП Система».

Завдання: проведення аналізу існуючих досліджень та теоретичних підходів щодо результативності підприємницької діяльності в умовах кризових ситуацій та воєнного стану, оцінити фінансово-економічний стан підприємства на основі аналізу фінансових показників та їх динаміки протягом досліджуваного періоду, виявити основні ризики та загрози для діяльності підприємства в умовах воєнного стану, а також розробити заходи для їх мінімізації, розробити стратегії адаптації та розвитку підприємства, провести SWOT-аналіз підприємства для визначення сильних і слабких сторін підприємства

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами		
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретичні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності»		
3.	Написання другого розділу «Аналіз результативної діяльності ТОВ «СП Система»		
4.	Написання третього розділу «Стратегії підвищення результативної діяльності ТОВ «СП Система»		
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи		
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату		
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту		

Дата видачі завдання
«05» вересня 2024 р.

Керівник роботи _____ Смірнов О.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання
«05» вересня 2024р.

Здобувач _____ Шевчук К.А.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Шевчук К.А. Результативність підприємницької діяльності, обґрунтування стратегії та розвитку в умовах воєнного стану (на прикладі ТОВ «СП Система» м. Кропивницький). Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка та організація бізнесу» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» / Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2024. 81 с.

У першому розділі розглянуто теоретичні підходи щодо аналізу результативності підприємницької діяльності, економічні аспекти оцінювання результативності підприємницької діяльності, методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності, підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств. У другому розділі наведена організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства, здійснено аналіз фінансових результатів роботи підприємства, його фінансово-майновий стан, аналіз використання виробничих фондів підприємства. У третьому розділі проаналізовані можливі напрямки підвищення результативності діяльності досліджуваного підприємства та запропоновані стратегії та моделі для підвищення результативної діяльності підприємства. У висновку підведено підсумки дослідження та узагальнено отримані результати.

Ключові слова: внутрішні резерви, ефективність, інвестиції, інновації, зростання прибутку, конкурентоспроможність, оптимізація витрат, рентабельність, сталий розвиток, стратегічне планування, SWOT-аналіз, управління ресурсами, фінансовий аналіз, фінансові показники.

ANNOTATION

Shevchuk K.A. Effectiveness of entrepreneurial activity, substantiation of strategy and development in the conditions of martial law. Qualification work on the second (master's) level of higher education for OPP " Economics and business organization" in specialty 076 «Entrepreneurship and trade» / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2024. 81 p.

The first section considers theoretical approaches to the analysis of the effectiveness of entrepreneurial activity, economic aspects of assessing the effectiveness of entrepreneurial activity, methodological approaches to the analysis of the effectiveness of entrepreneurial activity, approaches to assessing the effectiveness of enterprise activity. The second section presents the organizational and economic characteristics of the enterprise under study, an analysis of the financial results of the enterprise, its financial and property status, and an analysis of the use of the enterprise's production funds.

The third section analyzes possible directions for improving the effectiveness of the enterprise under study and proposes strategies and models for improving the effectiveness of the enterprise. The conclusion summarizes the results of the study and summarizes the results obtained.

Keywords: internal reserves, efficiency, investments, innovations, profit growth, competitiveness, cost optimization, profitability, sustainable development, strategic planning, SWOT analysis, resource management, financial analysis, financial indicators.

ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
1.1. Економічні аспекти результативності підприємницької діяльності в умовах воєнного стану.	8
1.2. Методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності	16
2. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СП СИСТЕМА»	27
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства.....	27
2.2. Аналіз фінансових результатів роботи ТОВ «СП Система»	33
2.3. Аналіз використання виробничих фондів підприємства.....	45
3. СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СП СИСТЕМА»	55
3.1. Використання SWOT-аналізу для розробки ефективної стратегії діяльності підприємства	55
3.2. Заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «СП Система»	62
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

В умовах воєнного стану підприємницька діяльність зазнає значних викликів та труднощів, що вимагає від бізнесу адаптивності, гнучкості та стратегічного підходу до розвитку. Результативність підприємницької діяльності в таких умовах стає критично важливою для забезпечення життєдіяльності підприємства, підтримки економіки регіону та забезпечення робочих місць. Це потребує висвітлення ключових аспектів, які визначають успішність підприємницьких ініціатив в умовах воєнного стану.

Актуальність теми полягає у необхідності розуміння та впровадження ефективних стратегій, що дозволять підприємству не лише вижити, але й знайти нові можливості для зростання та розвитку. Важливим є обґрунтування стратегії, яка буде враховувати специфіку воєнних умов, забезпечувати адаптацію до нових економічних реалій та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Ця тема також охоплює аналіз економічних, соціальних та політичних факторів, які впливають на підприємницьку діяльність в умовах воєнного стану. Визначення ключових показників результативності та їх моніторинг дозволить оцінити ефективність обраних стратегій та вчасно вносити корегування. Таким чином, дослідження питань результативності підприємницької діяльності та розробка обґрунтованих стратегій розвитку в умовах воєнного стану має важливе значення як для окремих підприємств, так і для економіки в цілому.

Мета дослідження: є вивчення результативності підприємницької діяльності в умовах воєнного стану, а також обґрунтування стратегій розвитку та адаптації підприємства до нестабільних умов економічного середовища. Це дозволить виявити ключові фактори успіху та розробити рекомендації для підвищення ефективності управління підприємством в умовах значних викликів і обмежень.

Завдання дослідження:

- провести аналіз існуючих досліджень та теоретичних підходів щодо результативності підприємницької діяльності в умовах кризових ситуацій та воєнного стану;
- визначити основні фактори, що впливають на результативність підприємства в умовах воєнного стану, та оцінити їхній вплив на діяльність підприємства;
- оцінити фінансово-економічний стан підприємства на основі аналізу фінансових показників та їх динаміки протягом досліджуваного періоду;
- виявити основні ризики та загрози для діяльності підприємства в умовах воєнного стану, а також розробити заходи для їх мінімізації;
- розробити стратегії адаптації та розвитку підприємства, що враховують специфіку воєнного стану та спрямовані на підвищення його результативності;
- провести SWOT-аналіз підприємства для визначення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, що стоять перед ним;
- надати рекомендації щодо вдосконалення управлінських рішень для підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах воєнного стану.

Реалізація цих завдань допоможе глибше зрозуміти специфіку підприємницької діяльності в кризових умовах та знайти ефективні шляхи для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ «СП Система».

Предметом дослідження є взаємопов'язаний комплекс дій по підвищенню результативності підприємницької діяльності, обґрунтування стратегії та розвитку підприємства.

Наукова новизна отриманих результатів. Отримані в ході дослідження результати носять науково-практичний характер і можуть бути використані як для вдосконалення теоретичних підходів до управління виробничої діяльності, так і для розробки практичних рекомендацій для підприємств у цій сфері.

Апробація результатів та публікації. Результати дослідження доповідались на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми і

перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі» Центральноукраїнського національного технічного університету. Основні положення й результати дослідження опубліковано у тезах «Методології оцінювання результативності підприємницької діяльності та ключові фактори успіху: аналіз та сучасні підходи» в Матеріалах Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі» (27 листопада 2024 року).

Теоретичною та методологічною основою кваліфікаційної роботи стали положення і висновки, викладені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених і фахівців-практиків з проблем ефективності підприємницької діяльності, а також законодавчі та нормативні акти України з досліджуваної проблематики. При підготовці кваліфікаційної роботи використовувались наступні методи: методи аналізу та синтезу, статистичного групування та порівняння.

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто теоретичні підходи щодо аналізу результативності підприємницької діяльності, економічні аспекти оцінювання результативності підприємницької діяльності, методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності, підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств.

У другому розділі наведена організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства, здійснено аналіз фінансових результатів роботи підприємства, його фінансово-майновий стан, аналіз використання виробничих фондів підприємства.

У третьому розділі проаналізовані можливі напрямки підвищення результативності діяльності досліджуваного підприємства та запропоновані стратегії та моделі для підвищення результативної діяльності підприємства. У висновку підведено підсумки дослідження та узагальнено отримані результати.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з анотації двома мовами, вступу, основної частини (три розділи, які поділяються на сім параграфів), висновків, списку використаних джерел та чотирьох додатків. Загальний її обсяг становить Робота складається з 81 сторінок, 21 формули, розроблених 14 рисунків та 6 таблиць.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Економічні аспекти оцінювання результативності підприємницької діяльності в умовах воєнного стану

Через російське вторгнення в Україну багато підприємств значно скоротили свою діяльність, деякі повністю зупинили роботу або змушені були залишити регіони активних бойових дій. Не всі підприємства змогли адаптуватися до нових умов і збільшити обсяги виробництва. Варто зазначити, що воєнні дії найбільш негативно вплинули на середні підприємства, з яких багато припинили діяльність. Водночас більшість великих і малих підприємств продовжують функціонувати, хоча й зі зниженими обсягами виробництва.

Серед основних проблем, які негативно вплинули на роботу Українських підприємств в умовах воєнного часу, можна виділити такі як:

- труднощі зі збутом продукції;
- втрати постачальників;
- нестача робітників через вимушене переміщення або мобілізацію;
- фінансову нестабільність малих, середніх та великих підприємств;
- окупація територій;
- збільшення облікової ставки.

Крім того, країна зіткнулась з перебоями у постачанні електроенергії, води та тепла, що призвело до таких наслідків, як зміна графіку роботи підприємств, зменшення обсягів виробництва, закриття частини торгових точок, призупинення діяльності або консервація частини приміщень, повна зупинка діяльності деяких господарських суб'єктів, використання альтернативних джерел електроенергії.

У контексті податкових змін варто зазначити, що уряд збільшив облікову ставку для стабілізації економіки, що призвело до підвищення процентних ставок за кредитами для бізнесу. Це зробило фінансування більш дорогим і складним для отримання, особливо для малих та середніх підприємств, які залежать від кредитування для підтримки своєї діяльності.

Також введення додаткових вимог щодо звітності та ліцензування ускладнило адміністративні процеси для підприємств, збільшивши навантаження на їхні ресурси. Це потребувало додаткових витрат часу та грошей на виконання нових вимог, що в умовах воєнного часу стало серйозним викликом для багатьох підприємств.

Загалом, підприємства в Україні зіткнулися з численними викликами в умовах воєнного часу, що вимагає від них швидкої адаптації, впровадження інновацій та пошуку нових ринків для підтримки своєї життєздатності. Важливою складовою успішного функціонування стало впровадження альтернативних джерел енергії, що дозволило частково компенсувати перебої з традиційними постачаннями енергоресурсів і продовжувати роботу в умовах нестабільності.

Однією з головних передумов оцінки результативності підприємницької діяльності є стабільність економічного середовища. Воєнний стан створює значні виклики для економіки, включаючи зниження економічної активності, зміни у попиті та пропозиції, а також зростання інфляції. Підприємства змушені адаптуватися до нових умов, що може вплинути на їхню здатність генерувати прибуток і забезпечувати стабільність бізнесу. Введення воєнного стану супроводжувалось значними змінами в законодавстві, які вплинули на діяльність підприємств. Нові закони та регуляції створили додаткові адміністративні та фінансові навантаження на бізнес. Так наприклад були введені нові податки, збільшені облікові ставки та запроваджені додаткові вимоги до звітності та ліцензування, збільшені акцизи (наприклад Закон України №3878-IX від 18.07.2024р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо імплементації положень актів права Європейського

Союзу щодо акцизного податку». Він передбачає поетапне підвищення акцизів на різні види пального до 01.01.2028 р., що відповідно вплине на ефективність діяльності підприємств). Також слід зазначити, що 2 вересня 2024 року набув чинності Закон від 17 липня 2024 року № 3869-IX «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов провадження господарської діяльності в період дії воєнного стану в Україні», яким запроваджується декларативний принцип отримання дозволів та ліцензій та визначається що суб'єкти господарювання зможуть впроваджувати окремі види господарської діяльності під час воєнного стану на підставі подання декларації до відповідних органів ліцензування, дозвільних органів та ЦНАПів.

Таким чином адаптивність підприємств до нових умов є важливим фактором їхньої результативності. Підприємства, які швидко реагують на зміни у зовнішньому середовищі, можуть скористатися новими можливостями та мінімізувати негативні впливи. Це включає швидке впровадження нових технологій, зміну стратегій і моделей бізнесу, а також оптимізацію витрат.

Підприємства повинні бути готові до швидких змін у виробничих та операційних процесах. Це включає можливість переналаштовувати виробничі лінії, змінювати асортимент продукції відповідно до змін у попиті та умовах ринку. Наприклад, деякі підприємства під час війни переорієнтувались на виробництво оборонних товарів або медичних засобів.

Так, наприклад, науковець Майкл Портер наголошує, що ефективна діяльність підприємств включає набір дій, які додають вартість продукту або послугі на кожному етапі - від створення до споживання. Він виділяє п'ять ключових видів діяльності: внутрішньогосподарські операції, логістику, маркетинг та продажі, післяпродажне обслуговування та закупівлі. [43]

Пітер Друкер акцентує увагу на тому, що діяльність підприємств не обмежується виробництвом і продажем товарів та послуг. Вона також включає створення цінності для клієнтів, яка перевищує їхні витрати, забезпечуючи конкурентну перевагу підприємства.

Згідно з Ламбенем, ефективна діяльність підприємств полягає у «комплексі дій, які дозволяють підприємству адаптуватися до ринкового середовища для досягнення своїх цілей», або у «плануванні та реалізації концепції, ціноутворення, просування та розподілу ідей, товарів і послуг, що задовольняють потреби фірм і осіб». [39]

Впровадження нових технологій та інновацій також допомагає підприємствам знизити витрати, підвищити продуктивність та поліпшити якість продукції. Використання сучасних інформаційних систем для управління логістикою, запасами та виробництвом дозволяє швидше адаптуватися до змін та ефективніше управляти ресурсами.

Адаптивність підприємства також залежить від ефективного управління людськими ресурсами. Це включає підтримку працівників, забезпечення безпеки на робочих місцях, навчання та перекваліфікацію кадрів для нових умов праці. Підприємства повинні бути готові до втрати частини працівників через мобілізацію або вимушене переміщення та забезпечувати їхню заміну або адаптацію.

В умовах перебоїв з постачанням електроенергії та інших ресурсів важливою стає здатність підприємства використовувати альтернативні джерела енергії. Це може включати впровадження сонячних панелей, генераторів, вітрових установок та інших рішень, що дозволяють забезпечити безперервну роботу підприємства навіть в умовах нестабільності.

Підприємства повинні переглядати свої бізнес-моделі для забезпечення більшої гнучкості та адаптивності. Це може включати зміну стратегій збуту, перехід до онлайн-продажів, розширення асортименту продукції або послуг, а також диверсифікацію бізнесу для зниження ризиків. [21]

Тобто, адаптивність підприємства в умовах воєнного стану є ключовою передумовою його виживання та розвитку. Оперативна гнучкість, впровадження інновацій, фінансова стійкість, ефективне управління людськими ресурсами, співпраця з державою та міжнародними організаціями,

використання альтернативних джерел енергії та адаптація бізнес-моделей є основними аспектами, що визначають здатність підприємства реагувати на виклики та забезпечувати свою конкурентоспроможність у складних умовах. Використання цих підходів дозволяє підприємствам не лише вижити, але й знайти нові можливості для зростання та розвитку в умовах воєнного стану.

Слід зазначити що в умовах воєнного стану аналіз та оцінка результативності підприємницької діяльності є одним із центральних понять в економічній теорії та практиці, оскільки вона визначає здатність підприємства досягати своїх цілей та забезпечувати стійкий розвиток. Ця категорія має багатовимірний характер, що охоплює фінансові, виробничі, соціальні та інші аспекти діяльності підприємства.

Результативність підприємницької діяльності визначається як здатність підприємства досягати поставлених цілей та завдань з мінімальними витратами ресурсів. Вона є показником ефективності управління та здатності підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Результативність можна вимірювати за допомогою різних показників, які відображають як фінансові, так і нефінансові аспекти діяльності. [28]

Фінансові показники результативності є одними з найважливіших, оскільки вони відображають здатність підприємства генерувати прибуток та забезпечувати свою фінансову стійкість. До основних фінансових показників результативності відносять:

- рентабельність – відображає здатність підприємства отримувати прибуток від своєї діяльності;
- ліквідність – показує здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання;
- фінансова стійкість – вимірює рівень фінансової незалежності підприємства та його здатність витримувати фінансові ризики.

Виробничі аспекти результативності включають оцінку ефективності використання виробничих ресурсів, продуктивності праці, якості продукції та витрат на виробництво. Основні показники виробничої результативності:

- продуктивність праці вимірює обсяг продукції; виробленої за одиницю часу;
- ефективність використання обладнання відображає рівень завантаження та продуктивності обладнання;
- якість продукції вимірює рівень відповідності продукції встановленим стандартам та вимогам.

Маркетингові показники результативності оцінюють ефективність маркетингової діяльності підприємства, задоволеність споживачів та конкурентоспроможність на ринку. Основні маркетингові показники результативності:

- частка ринку показує, яку частку ринку займає підприємство у порівнянні з конкурентами;
- рівень задоволеності споживачів вимірює задоволеність споживачів продукцією чи послугами підприємства;
- показник залучення та утримання клієнтів відображає ефективність маркетингових заходів щодо залучення нових клієнтів та утримання існуючих.

Соціальні показники результативності відображають вплив підприємницької діяльності на суспільство та довкілля. Основні соціальні показники результативності:

- рівень задоволеності працівників вимірює задоволеність працівників умовами праці та загальною атмосферою на підприємстві;
- соціальна відповідальність підприємства оцінює участь підприємства у соціальних та екологічних програмах;
- екологічна стійкість відображає здатність підприємства дотримуватися екологічних стандартів та знижувати негативний вплив на довкілля.

Оцінка результативності підприємницької діяльності в Україні, ЄС та США має декілька ключових відмінностей, які зумовлені різними економічними, правовими та культурними умовами. Деякі з найважливіших аспектів наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Підходи до оцінки результативності підприємницької діяльності в Україні, ЄС та США

Показники	Україна	ЄС та США
1	2	3
Індикатори успішності		
Фінансові показники	Основну увагу приділяють внутрішньому доходу, прибутку, рентабельності та рівню зайнятості	Прибутковість, доходи, витрати, рентабельність
Операційні показники	Продуктивність праці, оборотність запасів, якість продукції	Продуктивність праці, оборотність запасів, якість продукції
Інноваційні показники:	X	Рівень інноваційності, кількість патентів, інвестиції в НДДКР
Соціально-екологічні показники	X	Екологічна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, задоволеність працівників
Регуляторні умови		
Бюрократія	Високий рівень бюрократії та адміністративних бар'єрів	Високий рівень бюрократії та адміністративних бар'єрів
Законодавство	Нестабільність правової бази, часті зміни законодавства	Чіткі регуляторні рамки, що сприяють розвитку бізнесу
Підтримка бізнесу	Обмежені державні програми підтримки підприємств	Широкий спектр державних програм та ініціатив для підтримки малого та середнього бізнесу
Фінансова підтримка		
Фінансові інструменти	Обмежений доступ до фінансування, високі відсоткові ставки за кредитами	Доступність різноманітних фінансових інструментів, таких як гранти, кредити під низькі відсотки, інвестиції
Венчурний капітал	Низький рівень розвитку венчурного капіталу та інвестиційних фондів	Розвинутий ринок венчурного капіталу, інкубатори та акселератори для стартапів
Міжнародне співробітництво		
Можливості	Обмежені можливості для міжнародного співробітництва	Широкі можливості для міжнародного співробітництва
Інтеграція	Низький рівень інтеграції у глобальні ринки та міжнародні бізнес-асоціації	Високий рівень інтеграції у глобальні ринки, участь у міжнародних бізнес-асоціаціях та проектах

Продовження Таблиці 1.1

Культурні та управлінські відмінності		
Бізнес-культура	Орієнтація на короткострокові цілі, значна роль особистих зв'язків у веденні бізнесу	Орієнтація на довгострокові стратегії, висока цінність інновацій та корпоративної соціальної відповідальності
Управління	Традиційні підходи до управління, відсутність системного підходу до інновацій	Сучасні методи управління, такі як Lean Management, Agile, впровадження новітніх технологій та інновацій

Оцінка результативності підприємницької діяльності в Україні, ЄС та США відрізняється через різні економічні, правові та культурні умови. В ЄС та США існує більш сприятливе середовище для розвитку бізнесу, що включає стабільну правову базу, доступ до фінансових ресурсів, підтримку інновацій та широкі можливості для міжнародного співробітництва. В Україні, попри складніші умови, підприємці також можуть досягати успіху, адаптуючись до наявних викликів та використовуючи свої сильні сторони. Важливою складовою для підвищення результативності українських підприємств є впровадження сучасних методів управління, інновацій та інтеграція до глобального ринку.

Економічна сутність результативності підприємницької діяльності полягає у здатності підприємства досягати своїх цілей та забезпечувати стійкий розвиток за рахунок ефективного використання ресурсів та адаптації до змін у зовнішньому середовищі. [6]

Результативність підприємницької діяльності охоплює фінансові, виробничі, маркетингові та соціальні аспекти, що дозволяє отримати комплексну оцінку діяльності підприємства. Використання сучасних методів та підходів до оцінювання результативності сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та забезпечує стійкий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

1.2 Методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності

Аналіз результативності підприємницької діяльності є одним з ключових аспектів ефективного управління виробничо-збутовими підприємствами. Він дозволяє оцінити рівень досягнення стратегічних цілей, виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, а також визначити резерви для покращення.

У сучасних умовах глобалізації та швидких змін на ринку, ефективність управління виробничо-збутовими підприємствами стає критично важливою. Використання правильних методологічних підходів до аналізу результативності дозволяє підприємствам залишатися конкурентоспроможними, швидко реагувати на зміни та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Підвищення результативності сприяє збільшенню прибутковості, залученню інвестицій та зміцненню репутації підприємства.

Оцінювання результативності підприємницької діяльності є критично важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, підвищення ефективності бізнесу та забезпечення його довгострокового розвитку. Сучасні методи аналізу і методичні підходи забезпечують комплексний підхід до оцінювання результативності, враховуючи фінансові, операційні, маркетингові та інші аспекти діяльності підприємства. [10]

Так наприклад можна використовувати для аналізу результативності підприємницької діяльності наступні методи:

1. SWOT-аналіз (сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози) допомагає виявити внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на діяльність підприємства. Дає можливість розробити стратегії, що базуються на використанні сильних сторін і можливостей та мінімізації впливу слабких сторін і загроз (рис. 1.1).

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	Заходи або програми, що використовують сильні сторони товару для охоплення кожної з можливостей.	Заходи або програми, спрямовані на поліпшення, зміна або подолання «слабких сторін» для використання знайдених можливостей.
Загрози	Стратегії захисту від зовнішніх загроз за рахунок використання сильних сторін компанії.	Стратегії захисту від зовнішніх загроз за рахунок зміцнення слабких сторін компанії.

Рисунок 1.1 – SWOT-аналіз (взаємозв’язок сильних та слабких сторін, можливостей та загроз)

2. Аналіз ключових показників ефективності (KPI). KPI є конкретними, вимірюваними показниками, які використовуються для оцінки досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Включає фінансові показники діяльності підприємства (наприклад, прибутковість, доходи, витрати), операційні показники (наприклад, оборотність запасів, тривалість виробничого циклу) та маркетингові (наприклад, частка ринку, рівень задоволеності клієнтів).

3. Аналіз вартості та доданої вартості (Value Chain Analysis) визначає, як кожен етап у ланцюгу створення вартості впливає на результативність підприємства. Допомагає визначити, де можна оптимізувати витрати та підвищити ефективність.

4. Бенчмаркінг (Benchmarking). Суть цього методу полягає у порівнянні показників результативності підприємства з кращими практиками або з показниками конкурентів та дозволяє визначити, де підприємство відстає, та виявити можливості для покращення.

Фінансові показники	Операційні показники	Маркетингові показники
• прибутковість • доходи • витрати	• оборотність запасів • тривалість виробничого циклу	• частка ринку • рівень задоволеності клієнтів

Рисунок 1.2 – Ключові показники ефективності (KPI)

5. Аналіз ризиків (Risk Analysis) дозволяє оцінити потенційні загрози та можливості, що можуть вплинути на результативність підприємства. Включає ідентифікацію, оцінку та управління ризиками для мінімізації їх негативного впливу.

Також для оцінки результативності підприємницької діяльності використовують наступні методичні підходи:

1. Системний підхід – передбачає розгляд підприємства як цілісної системи, що складається з взаємопов'язаних елементів. Дозволяє оцінювати вплив змін у одній частині системи на інші частини та на підприємство в цілому.

2. Комплексний підхід – передбачає всебічний аналіз усіх аспектів діяльності підприємства, включаючи фінансові, виробничі, маркетингові, кадрові та інші аспекти. Забезпечує повне розуміння діяльності підприємства та визначення всіх можливих резервів для підвищення ефективності.

3. Процесний підхід – зосереджується на аналізі та оптимізації бізнес-процесів підприємства. Дозволяє підвищити ефективність за рахунок поліпшення організації та управління процесами.

4. Інтегрований підхід – об'єднує різні методи та підходи до аналізу результативності підприємства. Забезпечує комплексний і збалансований підхід до оцінювання та підвищення результативності.

5. Balanced Scorecard (BSC) – метод збалансованої системи показників дозволяє оцінювати результативність підприємства з чотирьох основних перспектив: фінансова, клієнтська, внутрішніх процесів, навчання та зростання. Забезпечує баланс між короткостроковими та довгостроковими цілями, фінансовими та нефінансовими показниками.

Приведені методи аналізу та методичні підходи до оцінювання результативності підприємницької діяльності забезпечують комплексний підхід до аналізу діяльності підприємства, враховуючи різні аспекти та фактори, що впливають на результативність. Використання цих методів і підходів сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та забезпечує стійкий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

Розглянемо основні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності.

Фінансовий аналіз є одним з основних методів оцінки результативності підприємства. Він включає аналіз фінансових звітів, таких як баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів. Основними показниками фінансового аналізу є рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість та оборотність активів.

Основні показники фінансового аналізу результативності підприємницької діяльності:

Рентабельність: показники рентабельності вимірюють здатність підприємства генерувати прибуток з використанням своїх активів та капіталу. Серед основних показників рентабельності виділяють рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE) та рентабельність продажів (ROS), ф-ла 1.1-1.3.

Формула для розрахунку рентабельності активів (ROA):

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (1.1)$$

де:

- Чистий прибуток – це загальний прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань;

- Загальні активи – це сума всіх активів, що належать підприємству.

Формула для розрахунку рентабельності власного капіталу (ROE):

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (1.2)$$

де:

- Чистий прибуток – це загальний прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань;

- Власний капітал – це загальна сума власних коштів, вкладених у підприємство його власниками.

Формула для розрахунку рентабельності продажів (ROS):

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від продажів}} \times 100\% \quad (1.3)$$

де:

- Чистий прибуток – це загальний прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інших зобов'язань;

- Виручка від продажів – це загальний дохід від продажу продукції або послуг.

Ці формули допомагають оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку. Використання цих показників дозволяє підприємствам проводити порівняльний аналіз, ідентифікувати сильні та слабкі сторони та визначати резерви для покращення.

Ліквідність: показники ліквідності відображають здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Основні показники ліквідності включають коефіцієнт поточної ліквідності, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio), ф-ла 1.4:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.4)$$

де:

- Оборотні активи – це активи, які можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року (наприклад, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти);

- Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом одного року (наприклад, кредиторська заборгованість, короткострокові кредити).

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio) , ф-ла 1.5:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.5)$$

де:

- Оборотні активи – це активи, які можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року;

- Запаси – це матеріальні цінності, які підприємство зберігає для виробничих потреб або продажу;

- Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом одного року.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio) , ф-ла 1.6:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Короткострокові фінансові зобов'язання}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.6)$$

де:

- Грошові кошти – це наявні грошові кошти на рахунках підприємства;

- Короткострокові фінансові інвестиції – це фінансові активи, які можуть бути швидко перетворені в грошові кошти;

- Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом одного року.

Ці показники дозволяють оцінити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання у короткостроковій перспективі. Високі значення коефіцієнтів ліквідності свідчать про стабільний фінансовий стан підприємства та його здатність швидко реагувати на фінансові виклики.

Показники фінансової стійкості вимірюють рівень фінансової незалежності підприємства та його здатність витримувати фінансові ризики. До основних показників відносять коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності та коефіцієнт покриття боргу.

Коефіцієнт автономії (Equity Ratio), ф-ла 1.7, показує частку власного капіталу в загальній сумі активів підприємства:

$$\text{Equity Ratio} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні активи}} \times 100\% \quad (1.7)$$

де:

- Власний капітал – це загальна сума власних коштів, вкладених у підприємство його власниками;

- Загальні активи – це сума всіх активів, що належать підприємству.

Коефіцієнт фінансової залежності (Debt-to-Equity Ratio), ф-ла 1.8, показує співвідношення зобов'язань підприємства до власного капіталу:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.8)$$

де:

- Зобов'язання – це сума всіх фінансових зобов'язань підприємства;

- Власний капітал – це загальна сума власних коштів, вкладених у підприємство його власниками.

Коефіцієнт покриття боргу (Interest Coverage Ratio), ф-ла 1.9, показує здатність підприємства покривати свої відсоткові зобов'язання з операційного прибутку:

$$\text{Interest Coverage Ratio} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Відсоткові зобов'язання}} \quad (1.9)$$

де:

- Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства;

- Відсоткові зобов'язання – це сума всіх відсоткових витрат підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності (Overall Liquidity Ratio), ф-ла 1.10, відображає здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в цілому:

$$\text{Overall Liquidity Ratio} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Довгострокові зобов'язання}} \quad (1.10)$$

де:

- Оборотні активи – це активи, які можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року;
- Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом одного року;
- Довгострокові зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути погашені протягом більше одного року.

Розрахунок цих показників дозволяє підприємствам краще розуміти свій фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення для забезпечення фінансової стабільності та стійкого розвитку.

Виробничий аналіз дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства у виробничому процесі. До його основних завдань належить оцінка продуктивності праці, ефективності використання обладнання, якості продукції та рівня дефектності, витрат на виробництво.

Основні показники виробничого аналізу підприємницької діяльності:

Продуктивність праці вимірює обсяг продукції, виробленої за одиницю часу. Висока продуктивність свідчить про ефективне використання робочої сили, ф-ла 1.11:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг виробленої продукції}}{\text{Кількість відпрацьованого часу}} \quad (1.11)$$

Показники ефективності використання обладнання включають коефіцієнт завантаження обладнання, коефіцієнт змінності та коефіцієнт використання робочого часу обладнання.

Коефіцієнт завантаження обладнання вимірює частку часу, протягом якого обладнання використовується у виробничому процесі, ф-ла 1.12:

$$\text{Коефіцієнт завантаження} = \frac{\text{Фактичний час роботи обладнання}}{\text{Номінальний час роботи обладнання}} \times 100\% \quad (1.12)$$

Коефіцієнт змінності показує середню кількість змін, в яких працює обладнання, ф-ла 1.13:

$$\text{Коефіцієнт змінності} = \frac{\text{Фактичний час роботи обладнання в змінах}}{\text{Кількість змін}} \quad (1.13)$$

Коефіцієнт використання робочого часу обладнання вимірює ефективність використання обладнання протягом робочого часу, ф-ла 1.14:

$$\text{Коефіцієнт використання} = \frac{\text{Корисний час роботи}}{\text{Загальний час рботи}} \times 100\% \quad (1.14)$$

Використання цих формул допомагає вірно оцінити ефективність використання обладнання на підприємстві та визначити можливості для підвищення продуктивності та оптимізації виробничих процесів

Показники витрат на виробництво включають аналіз матеріальних, трудових та інших витрат, пов'язаних з виробничим процесом. Високі витрати можуть свідчити про неефективне використання ресурсів та необхідність оптимізації процесів.

Показники якості продукції вимірюють рівень відповідності продукції встановленим стандартам та вимогам. До основних показників якості відносять рівень дефектності, частку продукції, що відповідає стандартам, та показники задоволеності споживачів.

Рівень дефектності, ф-ла 1.15, вимірює частку продукції, яка не відповідає встановленим стандартам якості та потребує виправлення або бракування.

$$\text{Рівень дефектності} = \frac{\text{Кількість дефектної продукції}}{\text{Загальна кількість виробленої продукції}} \times 100\% \quad (1.15)$$

Частка продукції, що відповідає стандартам показує відсоток продукції, яка відповідає всім встановленим стандартам якості, ф-ла 1.16:

$$\text{Частка продукції} = \frac{\text{Кількість продукції, що відповідає стандартам}}{\text{Загальна кількість виробленої продукції}} \times 100\% \quad (1.16)$$

Показники задоволеності споживачів вимірюють рівень задоволеності споживачів якістю продукції, обслуговуванням, а також загальним досвідом

взаємодії з підприємством. Для цього можуть використовуватися різні методи, такі як опитування, анкети та зворотний зв'язок. Формула для визначення середнього рівня задоволеності споживачів (на основі опитувань), ф-ла 1.17:

$$\text{Середній рівень задоволеності} = \frac{\sum(\text{Оцінка задоволеності} \times \text{Кількість респондентів})}{\text{Загальна кількість респондентів}} \quad (1.17)$$

Частка ринку показує, яку частку ринку займає підприємство у порівнянні з конкурентами (ф-ла 1.18). Висока частка ринку свідчить про конкурентоспроможність підприємства. Першим кроком аналізу є збір даних про обсяг продажів підприємства за певний період. Це можуть бути річні, квартальні або місячні дані залежно від цілей аналізу. Далі необхідно зібрати дані про загальний обсяг продажів усіх підприємств на відповідному ринку за той самий період. Ці дані можна отримати з галузевих звітів, маркетингових досліджень або офіційної статистики. Розрахунок частки ринку можна провести наступним чином:

$$\text{Частка ринку} = \frac{\text{Обсяг продажів підприємства}}{\text{Загальний обсяг продажів на ринку}} \times 100\% \quad (1.18)$$

Оцінка частки ринку підприємства допомагає визначити його позицію відносно конкурентів та зрозуміти, наскільки ефективною є його діяльність. Висока частка ринку свідчить про сильні позиції підприємства та конкурентоспроможність його продукції чи послуг. Аналіз частки ринку також дозволяє ідентифікувати тенденції та можливості для зростання, що є важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Операційний аналіз дозволяє оцінити ефективність управління операційною діяльністю підприємства. Він включає аналіз логістичних процесів, управління запасами, планування виробництва, управління проєктами. Інноваційний аналіз спрямований на оцінку результативності інноваційної діяльності підприємства. Він включає аналіз впроваджених інновацій, рівень інвестицій в НДДКР, кількість патентів та ліцензій, частку нових продуктів у загальному обсязі продажів.

Частка нових продуктів у загальному обсязі продажів свідчить про інноваційність підприємства та його здатність до впровадження нових технологій і продуктів.

Соціальний аналіз дозволяє оцінити вплив підприємницької діяльності на суспільство та довкілля. Він включає аналіз соціальної відповідальності підприємства, дотримання екологічних стандартів, рівень задоволеності працівників, участь у благодійних програмах.

Методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності виробничо-збутових підприємств є різноманітними та включають фінансовий, виробничий, маркетинговий, операційний, інноваційний та соціальний аналіз. Використання комплексного підходу до оцінки результативності дозволяє підприємствам приймати більш обґрунтовані управлінські рішення, виявляти проблемні зони та визначати резерви для подальшого зростання та розвитку. Застосування сучасних методологічних підходів сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, покращенню його репутації та забезпеченню стійкого розвитку в довгостроковій перспективі.

2. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СП СИСТЕМА»

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «СП Система» було засновано рішенням зборів засновників 21.07. 2015 року, що зафіксовано у протоколі №1 у своїй діяльності підприємство дотримується чинного законодавства України, включаючи Конституцію, Цивільний та Господарський кодекси, а також власного статуту і внутрішніх нормативних актів. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємство керується законами інших держав.

Повне найменування підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю «СП Система»; повне найменування іноземною мовою: «LIMITED LIABILITY COMPANY «SP SYSTEM»; скорочене найменування підприємства: ТОВ «СП Система»; скорочене найменування іноземною мовою: LLC «SPS». Місцезнаходження: Україна, 25014, м. Кропивницький, вул. Слободянюка Руслана, будинок 219-А.

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку шляхом об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів засновників та учасників для ведення виробничо-господарської діяльності. Ця діяльність спрямована на задоволення потреб підприємств усіх форм власності та громадян у продукції та послугах Товариства, а також отримання прибутку на внесений капітал. Підприємство прагне реалізувати інтереси засновників, учасників та трудового колективу, ефективно використовувати власні та залучені кошти, а також максимально розширити асортимент продукції власного виробництва на ринку.

Предмет діяльності Товариства включає:

- організацію переробки та виробництва продукції;
- оптимізацію виробничих процесів та технологій;
- забезпечення якості продукції відповідно до вимог стандартів;

- торгівельна діяльність;
- розвиток нових продуктів і пошук інноваційних рішень;
- збільшення конкурентоспроможності на ринку.

Підприємство володіє:

- виробничими приміщеннями для переробки сировини;
- технологічним обладнанням для виготовлення продукції;
- сировиною та матеріалами, необхідними для виробництва;
- одержаними доходами та капітальними вкладенням.

Основні показники, що характеризують результати діяльності підприємства наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні показники діяльності ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Індикатор	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Поточна ліквідність	65,4%	60,1%	52,7%	81,9%	83,9%
Абсолютна ліквідність	4,9%	2,4%	3,8%	15,6%	17,6%
Індикатор ліквідності. (співвідношення між оборотними активами за мінусом запасів та поточними зобов'язаннями підприємства)	6,3%	3,7%	4,1%	28,8%	29,1%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	6,3%	3,7%	4,1%	20,7%	20,2%
Відношення грошових коштів до активів	4,9%	1,1%	3,7%	16,8%	16,3%
Проміжний коефіцієнт покриття	6,3%	3,7%	4,1%	20,7%	20,2%
Коефіцієнт автономії	-47,5%	62,0%	-81,9%	-18,2%	15,7%
Відношення чистого боргу до ЕВІТ	4,2	6,6	5,0	3,2	3,7
Рентабельність активів	-26,9%	1,7%	1,7%	-5,2%	-3,3%
Рентабельність оборотних активів	-26,9%	1,7%	1,7%	-5,2%	-3,3%
Чиста маржа	-9,2%	1,8%	1,8%	0,4%	1,6%
Рентабельність загальних активів	-26,9%	1,7%	1,7%	-5,2%	-3,3%
Валова рентабельність собівартості	19,8%	24,4%	30,1%	11,1%	14,6%
Чиста рентабельність витрат	19,8%	24,4%	30,1%	11,1%	14,6%
Оборотність загальних активів	2,8	1,8	2,0	8,6	9,1
Оборотність робочого капіталу	-7,1	-1,9	-1,7	-29,3	-16,8

Проаналізуємо основні показники діяльності ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Поточна ліквідність демонструє позитивну динаміку, збільшуючись з 52,7% у 2022 році до 81,9% у 2023 році та 83,9% у 2024 році. Це свідчить про покращення здатності підприємства погашати короткострокові зобов'язання. Абсолютна ліквідність також показала значне покращення, зрісши з 3,8% у 2022 році до 15,6% у 2023 році та 17,6% у 2024 році, що вказує на збільшення грошових коштів на рахунках підприємства. Коефіцієнт швидкої ліквідності дещо знизився з 20,7% у 2023 році до 20,2% у 2024 році, однак залишився на високому рівні порівняно з попередніми роками (рис. 2.1).

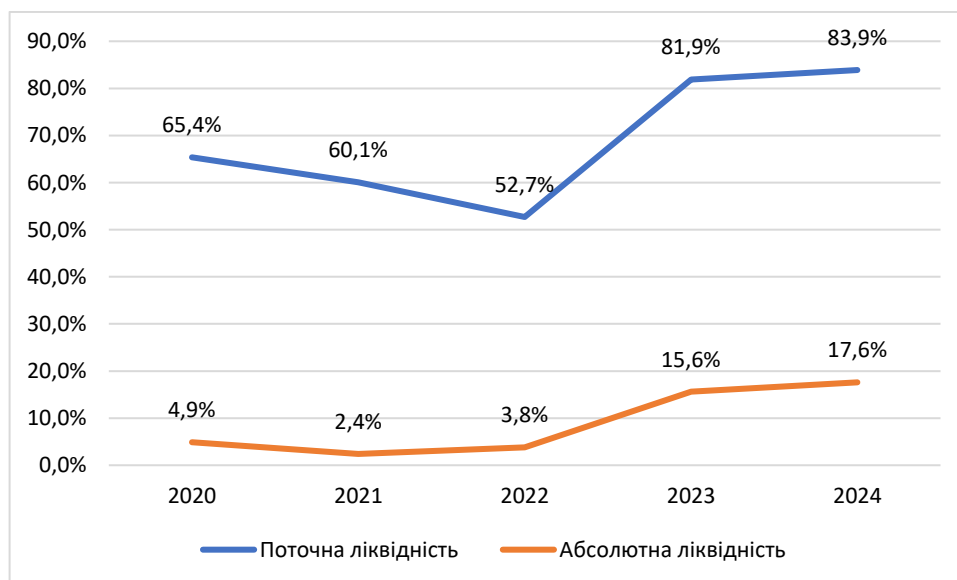


Рисунок 2.1 – Динаміка поточної та абсолютної ліквідності ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Позитивні зміни у показниках ліквідності свідчать про підвищення фінансової стабільності підприємства. Це свідчить про необхідність продовжувати роботу над оптимізацією управління грошовими коштами та короткостроковими зобов'язаннями.

Коефіцієнт фінансової автономії покращився з -81,9% у 2022 році до -18,2% у 2023 році і досяг позитивного значення 15,7% у 2024 році, що свідчить

про зменшення боргового навантаження та підвищення фінансової стабільності підприємства. Виходячи з цього потрібно рекомендувати керівництву підприємства продовжувати знижувати борги, зокрема шляхом рефінансування та залучення власного капіталу (рис. 2.2).

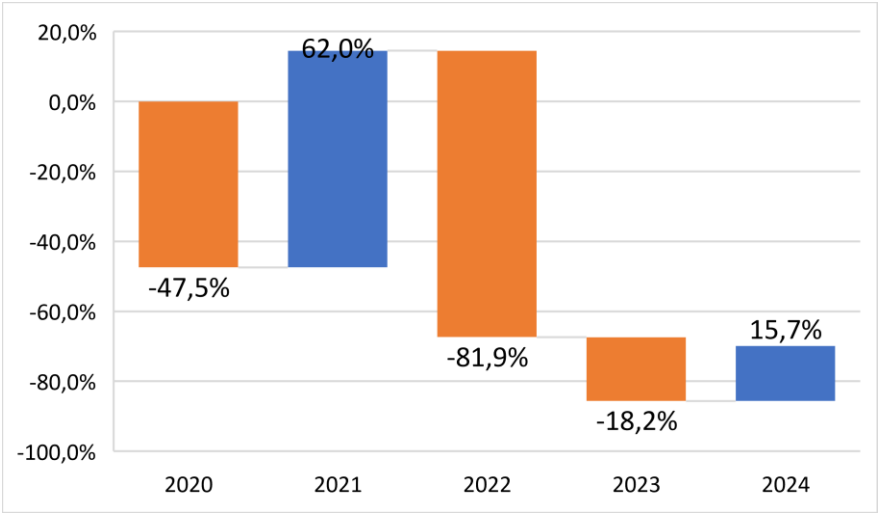


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнту фінансової автономії ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Оборотність загальних активів продовжує зростати, досягнувши 9,1 у 2024 році, що вказує на ефективніше використання активів для генерації виручки. (рис. 2.3) .

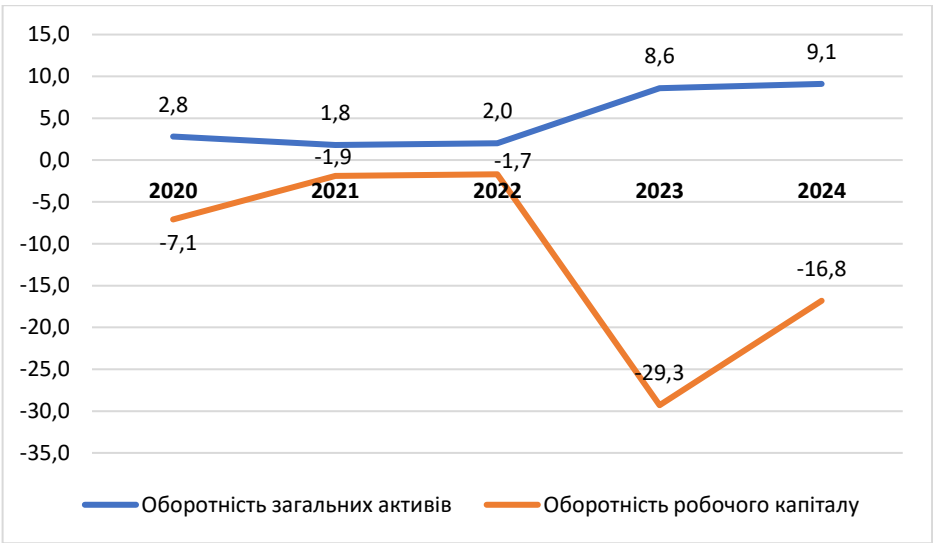


Рисунок 2.3 – Оборотність загальних активів та робочого капіталу ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Оборотність робочого капіталу покращилася у 2024 році до -16,8, порівняно з -29,3 у 2023 році, що свідчить про позитивні зрушення у управлінні оборотними активами.

Позитивні зміни в оборотності активів та робочого капіталу вказують на ефективніше використання ресурсів. Важливо продовжувати впроваджувати заходи для підвищення оборотності капіталу.

Рентабельність активів, рентабельність оборотних активів та чиста маржа демонструють змішані результати. У 2024 році рентабельність активів та оборотних активів покращилася з -5,2% у 2023 році до -3,3%, а чиста маржа збільшилася з 0,4% до 1,6%. Однак показники все ще залишаються негативними. Валова рентабельність собівартості та чиста рентабельність витрат покращилися у 2024 році до 14,6% після зниження у 2023 році до 11,1%. Тому незважаючи на покращення деяких показників рентабельності, підприємству необхідно зосередитися на підвищенні операційної ефективності та зниженні витрат (рис.2.4).

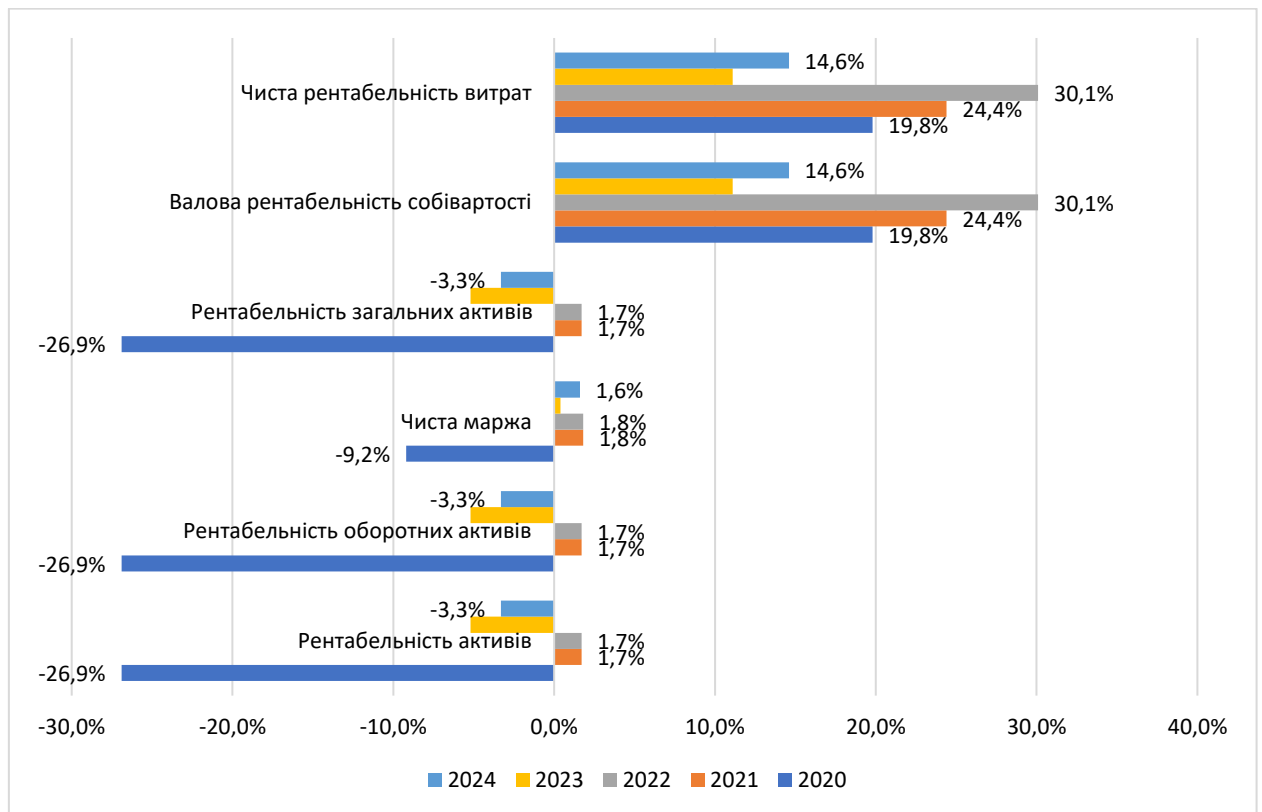


Рисунок 2.4. – Динаміка рентабельності активів/оборотних активів та чиста маржа ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Аналіз фінансових показників ТОВ «СП Система» за період 2020-2024 років показав змішані результати, які вказують на як позитивні зрушення, так і на деякі виклики для підприємства.

Так до позитивних аспектів діяльності підприємства можна віднести:

- покращення ліквідності – протягом останніх років спостерігалось значне покращення показників ліквідності, що свідчить про підвищену здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання;
- зниження боргового навантаження – підвищення коефіцієнта автономії свідчить про зменшення боргового навантаження, що підвищує фінансову стабільність і незалежність підприємства;
- ефективність використання активів – зростання оборотності загальних активів вказує на ефективніше використання ресурсів для генерації виручки.

До викликів у діяльності підприємства віднесемо:

- прибутковість і рентабельність – незважаючи на позитивні зміни, деякі показники рентабельності залишаються на низькому рівні, що вказує на необхідність підвищення ефективності управління витратами і збільшення прибутковості;
- залежність від боргу – хоча боргове навантаження знизилось, підприємству слід уважно стежити за своєю залежністю від зовнішніх позик, щоб уникнути ризиків, пов'язаних з несприятливими економічними умовами.

Тому для покращення результативності діяльності підприємства можна запропонувати оптимізація витрат (продовження роботи над оптимізацією витрат та підвищенням операційної ефективності може покращити показники рентабельності), диверсифікація джерел фінансування (залучення власного капіталу та диверсифікація джерел фінансування допоможе знизити залежність від позик та підвищити фінансову стійкість), інвестування у розвиток (використання наявних активів для інвестування у нові технології та розширення ринків збуту сприятиме подальшому зростанню підприємства).

2.2. Аналіз фінансових результатів роботи ТОВ «СП Система»

Аналіз фінансових результатів роботи підприємства є ключовим елементом управління, який дозволяє оцінити ефективність її діяльності та приймати обґрунтовані рішення. Цей процес включає в себе дослідження фінансових показників, таких як прибуток, доходи, витрати, активи та пасиви, з метою виявлення сильних і слабких сторін бізнесу. Для цього потрібно звернути увагу на наступні частини аналізу:

1. Оцінка прибутковості: аналіз дозволяє визначити, наскільки підприємство здатне генерувати прибуток, що є головним показником його успішності. Це важливо не лише для самого підприємства, але й для акціонерів, які очікують на дивіденди та зростання вартості своїх інвестицій.

2. Контроль витрат: проводячи аналіз, підприємство може ідентифікувати зайві витрати та оптимізувати свої витрати, що сприятиме підвищенню ефективності операцій. Це також допомагає у визначенні основних витратних статей, які потребують ретельного контролю та можливого скорочення.

3. Фінансове планування: фінансовий аналіз допомагає у формуванні реалістичних планів та бюджетів, що забезпечує стабільність і передбачуваність фінансових потоків. Це особливо важливо при розробці стратегічних планів розвитку та інвестиційних проектів, оскільки дозволяє точно оцінити необхідні ресурси та передбачити можливі фінансові ризики.

4. Залучення інвестицій: потенційні інвестори та кредитори зацікавлені в фінансовій стабільності, тому результати фінансового аналізу є важливим фактором при ухваленні рішень про інвестування або кредитування. Чітка фінансова картина підвищує довіру до підприємства та сприяє залученню додаткового капіталу.

5. Оцінка ризиків: аналіз фінансових результатів дозволяє виявити можливі ризики та проблеми, що дає можливість вжити своєчасних заходів для їх мінімізації. Це включає в себе оцінку ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості в умовах змін ринку та економічної нестабільності.

6. Стратегічне управління: завдяки аналізу фінансових показників, керівництво підприємства може приймати стратегічні рішення, спрямовані на довгостроковий розвиток та покращення конкурентних позицій. Це дозволяє підприємству адаптуватися до змін ринку, впроваджувати нові технології та розширювати свій бізнес.

7. Підвищення ефективності: виявлення та усунення фінансових недоліків сприяє підвищенню загальної ефективності роботи підприємства. Це включає в себе оптимізацію виробничих процесів, покращення управлінської структури та більш раціональне використання ресурсів.

8. Підтримка репутації: фінансовий аналіз також сприяє підтримці позитивного іміджу підприємства серед клієнтів, партнерів та інвесторів. Прозорість та відкритість фінансової звітності підвищують довіру до підприємства, що може позитивно вплинути на її репутацію та конкурентоспроможність.

9. Підготовка до змін: регулярний аналіз фінансових результатів допомагає підприємству бути готовим до змін в економічному середовищі, враховувати вплив нових законодавчих актів та адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури. Це забезпечує стабільність бізнесу та його здатність швидко реагувати на нові виклики.

Тобто, аналіз фінансових результатів роботи підприємства є критично важливим інструментом управління, який дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення для підвищення ефективності діяльності. Проведення такого аналізу допомагає оцінити прибутковість, контролювати витрати та забезпечувати фінансове планування, що сприяє стабільності та передбачуваності бізнесу.

Основні фінансові показники ТОВ «СП Система» за період 2020-2024 років наведені в табл. 2.2, рис. 2.5-2.6.

Таблиця 2.2 – Фінансові показники ТОВ «СП Система» за період 2020-2024рр.

Рік	Активи, тис.грн.	Зобов'язання, тис.грн.	Виручка, тис.грн.
2024	837	928	1 230
2023	149	253	460
2022	193	291	320
2021	245	330	550
2020	285	310	610

Аналізуючи рис. 2.5 та рис. 2.6 можна визначити, що активи підприємства протягом 2020-2024 років зазнали суттєвих змін. У 2020 році активи становили 285 тис. грн. Проте вже у 2021 році спостерігалось зниження активів до 245 тис. грн, що на 14% менше порівняно з 2020 роком. У 2022 році активи продовжили знижуватися, досягнувши рівня 193 тис. грн, що на 21% менше порівняно з попереднім роком. У 2023 році активи склали 149 тис. грн, що на 23% менше порівняно з 2022 роком. Однак у 2024 році активи підприємства різко зросли до 837 тис. грн, що на 462% більше порівняно з 2023 роком. Цей різкий приріст свідчить про значні інвестиції або придбання нових активів у 2024 році.

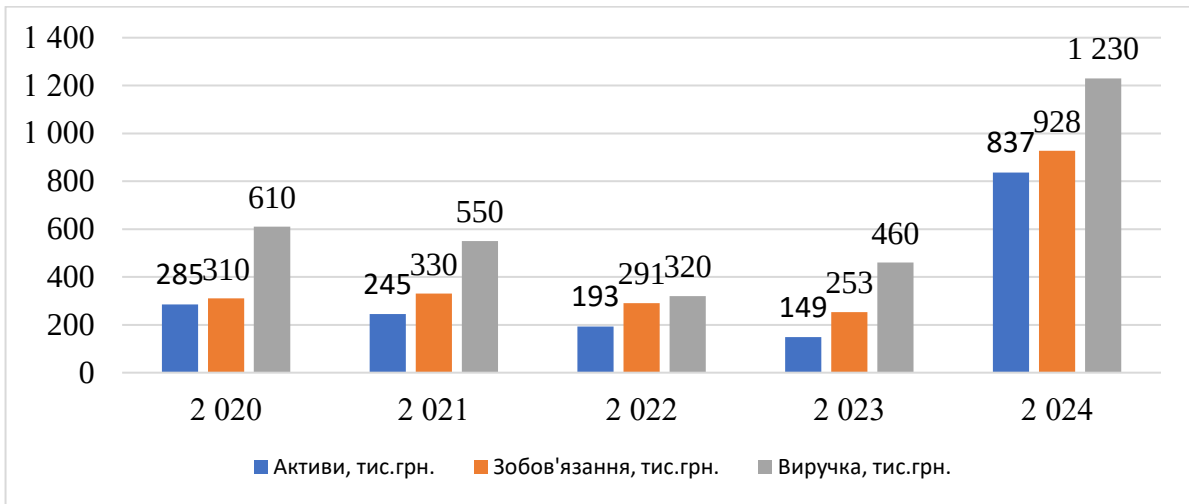


Рисунок 2.5 – Фінансові показники (активи, зобов'язання, виручка) ТОВ «СП Система» за період 2020-2024рр.

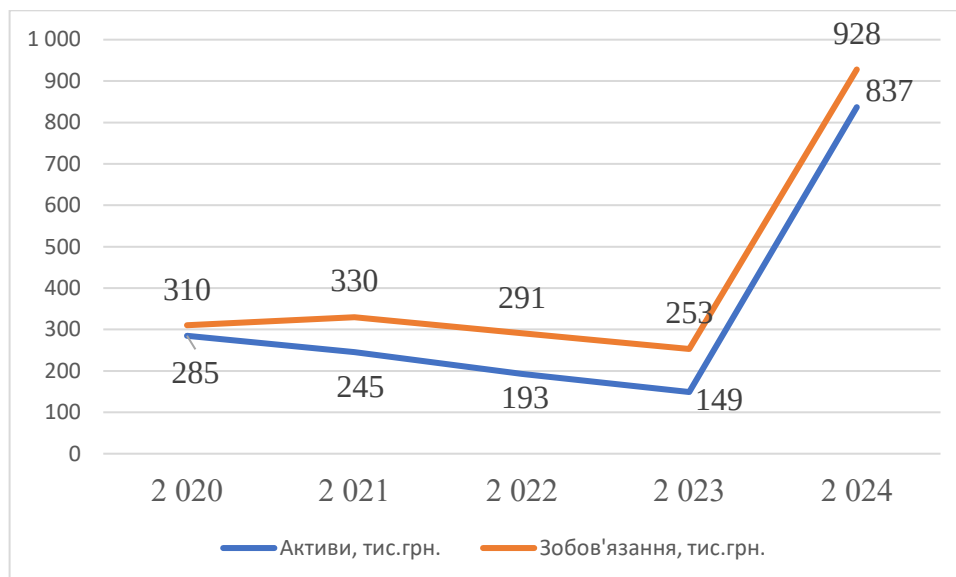


Рисунок 2.6 – Фінансовий показник (активи, зобов'язання) ТОВ «СП Система» за період 2020-2024рр.

Зобов'язання підприємства за цей період також зазнали змін. У 2020 році зобов'язання складала 310 тис. грн. У 2021 році зобов'язання зросли до 330 тис. грн, що на 6% більше порівняно з 2020 роком. У 2022 році зобов'язання знизилися до 291 тис. грн, що на 12% менше порівняно з 2021 роком. У 2023 році зобов'язання складала 253 тис. грн, що на 13% менше порівняно з 2022 роком. У 2024 році зобов'язання різко зросли до 928 тис. грн, що на 267% більше порівняно з 2023 роком. Це може свідчити про залучення додаткових позик або кредитів для фінансування активів чи операційної діяльності.

Виручка підприємства протягом цього періоду демонструє змінні тенденції. У 2020 році виручка становила 610 тис. грн. У 2021 році виручка знизилася до 550 тис. грн, що на 9,8% менше порівняно з 2020 роком. У 2022 році виручка складала 320 тис. грн, що на 41,8% менше порівняно з попереднім роком. У 2023 році виручка зросла до 460 тис. грн, що на 43,8% більше порівняно з 2022 роком. У 2024 році виручка значно збільшилася до 1 230 тис. грн, що на 167,4% більше порівняно з 2023 роком. Це свідчить про відновлення та значне підвищення попиту на продукцію підприємства.

Значне збільшення активів у 2024 році свідчить про значні інвестиції або придбання нових активів. Підприємство, можливо, залучило нові ресурси для розвитку своєї діяльності. Різке збільшення зобов'язань у 2024 році може вказувати на залучення додаткових позик або кредитів для фінансування зростання активів. Це може бути як позитивним, так і ризикованим фактором, залежно від здатності обслуговувати ці зобов'язання. Значне зростання виручки у 2023-2024 роках показує, що підприємство відновилося після періоду зниження виручки у 2020-2022 роках і змогло значно збільшити свої продажі. Таке зростання може бути результатом покращення продукції, ефективної маркетингової стратегії або виходу на нові ринки.

Незважаючи на зниження активів та виручки у попередні роки, різке зростання цих показників у 2024 році свідчить про позитивні зміни в управлінні та стратегії підприємства. Важливо буде продовжувати стежити за фінансовими показниками, особливо зобов'язаннями, щоб забезпечити стійке зростання у майбутньому. Цей аналіз показує, що підприємство ТОВ «СП Система» зазнало значних змін у період 2020-2024 років, особливо у 2024 році. Це свідчить про успішні управлінські рішення та потенціал для подальшого зростання.

Згідно наведених даних у таблиці 2.2. розрахуємо наступні показники: коефіцієнт платоспроможності (Current Ratio), коефіцієнт рентабельності активів (Return on Assets, ROA) та коефіцієнт рентабельності продажів (Net Profit Margin).

Під час аналізу фінансово-майнового стану ТОВ «СП Система» з'ясувалося, що будівлі, споруди, нерухомість, виробниче обладнання, засоби автоматизації виробничих процесів та транспортні засоби знаходяться в оренді. Це означає тимчасове користування цим майном за плату протягом визначеного терміну згідно з умовами договору оренди. У цьому випадку підприємство не отримує права на власність на об'єкти після закінчення терміну оренди, як це могло б бути у разі лізингу. Підприємство використовує оренду основних засобів через брак достатніх фінансових ресурсів у період з

2020 по 2024 роки для їх придбання. Підписані орендні угоди є більш гнучкими і дозволяють підприємству використовувати обладнання протягом визначеного терміну без необхідності значних інвестицій у придбання майна (табл.2.3).

Коефіцієнт платоспроможності (Current Ratio) вимірює здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання своїми короткостроковими активами:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Активи}}{\text{Зобов'язання}} \quad (2.1)$$

$$2020 \text{ рік: } \frac{285}{310} = 0,92$$

$$2021 \text{ рік: } \frac{245}{330} = 0,74$$

$$2022 \text{ рік: } \frac{193}{291} = 0,66$$

$$2023 \text{ рік: } \frac{149}{2253} = 0,59$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{873}{982} = 0,90$$

Коефіцієнт платоспроможності у 2024 році (0.90) є значно вищим порівняно з попередніми роками, що свідчить про покращення здатності підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт рентабельності активів (Return on Assets, ROA) вимірює прибутковість підприємства відносно його загальних активів:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (2.2)$$

$$2024 \text{ рік: } \frac{216,2}{83,7} \times 100\% = 25,8\%$$

$$2023 \text{ рік: } \frac{40,6}{149} \times 100\% = 27,3\%$$

Незважаючи на збільшення активів у 2024 році, рентабельність активів дещо знизилася у порівнянні з 2023 роком, що може вказувати на те, що зростання активів відбулося швидше, ніж зростання прибутків.

Коефіцієнт рентабельності продажів (Net Profit Margin) показує, яка частка виручки залишається як чистий прибуток:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times 100\% \quad (2.3)$$

$$\text{2024 рік: } \frac{216,2}{1230,0} \times 100\% = 17,6\%$$

$$\text{2023 рік: } \frac{40,6}{460,0} \times 100\% = 8,8\%$$

Значне зростання рентабельності продажів у 2024 році (17.6% порівняно з 8.8% у 2023 році) свідчить про те, що підприємство стало більш ефективним у перетворенні виручки на чистий прибуток.

Отже, фінансовий аналіз ТОВ «СП Система» за 2020-2024 роки показує, що підприємство зробило значні кроки у напрямку покращення своєї фінансової стабільності та ефективності, особливо у 2024 році. Це створює міцну базу для подальшого розвитку та зростання.

Таблиця 2.3 – Фінансово-майновий стан ТОВ «СП Система» за період 2023-2024рр.

Актив	На початок 2023 року тис.грн.	На кінець 2022 року тис.грн.	На початок 2024 року тис.грн.	На кінець 2024 року тис.грн.
1	2	3	4	5
Необоротні активи				
Основні засоби	0	0	0	0
первісна вартість	-	0	0	-
знос	-	0	0	-
Інші необоротні активи	-	0	0	-
Усього	0	0	0	0
Оборотні активи				
Запаси	161,1	138,6	138,6	368,6
Поточна дебіторська заборгованість	7,8	2,5	2,5	58,7
Гроші та їх еквіваленти	12	24	24	98,6

Продовження Таблиці 2.3

1	2	3	4	5
Інші оборотні активи	0	0	0	53
Усього	180,9	165,1	165,1	578,9
Фінансово-майновий стан	180,9	165,1	165,1	578,9
Власний капітал				
Капітал	0	0	0	25
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	18	18	18	-17,4
Неоплачений капітал	106	106,6	106,6	-
Усього	-88	-88,6	-88,6	-17,4
Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	0	0	0	-
Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	0	0	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
товари, роботи, послуги	0	0	0	113,2
розрахунками з бюджетом	1	2	2	2
розрахунками зі страхування	0,8	1,6	1,6	5,2
розрахунками з оплати праці	3,4	5,2	5,2	6,5
Інші поточні зобов'язання	260,9	195,5	195,5	393,3
Усього	266,1	204,3	204,3	520,2
Фінансово-майновий стан	266,1	204,3	204,3	520,2

На основі наданих даних про фінансово-майновий стан ТОВ «СП Система» за період 2023-2024 років можна зробити наступні висновки:

Поточні активи. За період 2023-2024 років, обсяг оборотних активів значно зріс, з 180,9 тис. грн на початок 2023 року до 578,9 тис. грн на кінець 2024 року. Це становить збільшення на 220%. Особливо помітне збільшення запасів і грошових коштів, що свідчить про зростання оборотного капіталу підприємства.

Поточна дебіторська заборгованість. На початок 2024 року обсяг дебіторської заборгованості залишився на низькому рівні, однак на кінець 2024 року спостерігається значне зростання до 58,7 тис. грн, що становить 2348% збільшення порівняно з початком року. Це може свідчити про збільшення продажів на умовах кредиту.

Гроші та їх еквіваленти. Кількість грошових коштів на рахунках підприємства зросла з 12 тис. грн на початок 2023 року до 98,6 тис. грн на кінець 2024 року, що становить 722% зростання. Це свідчить про покращення фінансової ліквідності підприємства.

Власний капітал. Власний капітал підприємства на кінець 2024 року залишається від'ємним (-17,4 тис. грн), що є негативним фактором для фінансової стійкості. Це вказує на наявність накопичених збитків, хоча порівняно з попереднім періодом, зменшення від'ємного капіталу становить 80%.

Поточні зобов'язання. Значне зростання поточних зобов'язань, особливо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги до 113,2 тис. грн, свідчить про зростання боргового навантаження на підприємство. Загальна сума поточних зобов'язань зросла з 266,1 тис. грн на початок 2023 року до 520,2 тис. грн на кінець 2024 року, що становить 96% збільшення.

Загальний фінансово-майновий стан. Незважаючи на зростання активів, значне збільшення поточних зобов'язань і від'ємний власний капітал вказують на фінансові труднощі підприємства. Підприємство повинно звернути увагу на покращення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також на заходи для збільшення власного капіталу.

Ліквідність. Показники ліквідності демонструють покращення на кінець 2024 року, однак залишаються нижчими за оптимальні значення, що вказує на необхідність подальшого покращення фінансової стійкості підприємства.

Капітальні інвестиції. Відсутність капітальних інвестицій у необоротні активи може свідчити про обмежену інвестиційну діяльність підприємства, що може впливати на його довгостроковий розвиток і конкурентоспроможність.

Загалом ТОВ «СП Система» потребує комплексного підходу до управління фінансами для підвищення своєї фінансової стійкості та покращення загального стану бізнесу.

Проаналізуємо фінансові результати діяльності ТОВ «СП Система» за 2023-2024 роки (табл. 2.4).

1. Чистий дохід від реалізації продукції. У 2024 році чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив 1 230,0 тис. грн, що на 770,0 тис. грн більше порівняно з 2023 роком, коли цей показник був 460,0 тис. грн. Це збільшення становить 167,4%. Такий значний приріст свідчить про збільшення обсягів виробництва, розширення ринків збуту та підвищення цін на продукцію. Це говорить про те, що підприємство змогло ефективно використати свої ресурси та можливості для збільшення продажів.

Таблиця 2.4 – Фінансові результати ТОВ «СП Система», за період 2023-2024рр.

Фінансові результати	Код	2024р., тис.грн.	2023р., тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 230,0	460,0
Інші доходи	2160	130,5	118,8
Разом доходи	2280	1 360,5	578,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	869,3	377,3
Інші витрати	2165	227,6	152,0
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	1 096,9	529,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	263,6	49,5
Податок на прибуток	2300	47,4	8,9
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	0
Чистий прибуток	2350	216,2	40,6

2. Чистий дохід від реалізації продукції. У 2024 році чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив 1 230,0 тис. грн, що на 770,0 тис. грн більше порівняно з 2023 роком, коли цей показник був 460,0 тис. грн. Це збільшення становить 167,4%. Такий значний приріст свідчить про

збільшення обсягів виробництва, розширення ринків збуту та підвищення цін на продукцію. Це говорить про те, що підприємство змогло ефективно використати свої ресурси та можливості для збільшення продажів.

3. Інші доходи у 2024 році склали 130,5 тис. грн, що на 11,7 тис. грн більше у порівнянні з 2023 роком (118,8 тис. грн). Зростання становить 9,9%. Хоча приріст незначний, він свідчить про стабільність додаткових джерел доходу або їх поступове зростання. Це може було результатом диверсифікації діяльності та впровадження нових послуг.

4. Сукупні доходи. Загальні доходи у 2024 році становили 1 360,5 тис. грн, що на 781,7 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (578,8 тис. грн). Це збільшення становить 135,0%. Таке значне зростання доходів свідчить про успішну стратегію розвитку та зростання попиту на продукцію підприємства.

5. Собівартість реалізованої продукції у 2024 році становила 869,3 тис. грн, що на 492,0 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (377,3 тис. грн). Це зростання становить 130,4%. Збільшення собівартості було пов'язане з такими факторами, як зростання обсягів виробництва, підвищення вартості сировини та матеріалів, а також збільшення витрат на оплату праці.

6. Інші витрати у 2024 році становили 227,6 тис. грн, що на 75,6 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (152,0 тис. грн). Це зростання становить 49,7%. Причини зростання включали витрати на рекламу, маркетинг, адміністративні витрати та інші операційні витрати.

7. У 2024 році загальні витрати склали 1 096,9 тис. грн, що на 567,6 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (529,3 тис. грн). Це збільшення становить 107,2%. Хоча витрати зросли, темпи зростання доходів значно перевищують темпи зростання витрат, що є позитивним показником ефективності діяльності підприємства.

8. Фінансовий результат до оподаткування у 2024 році склав 263,6 тис. грн, що на 214,1 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (49,5 тис. грн). Це зростання становить 432,5%. Це свідчить про ефективне управління витратами та значний приріст доходів.

9. У 2024 році ТОВ «СП Система» сплатило податок на прибуток у розмірі 47,4 тис. грн, що на 38,5 тис. грн більше у порівнянні з 2023 роком (8,9 тис. грн). Це зростання становить 432,6%. Це свідчить про збільшення оподаткованої бази та фінансової стабільності підприємства.

10. Чистий прибуток у 2024 році становив 216,2 тис. грн, що на 175,6 тис. грн більше порівняно з 2023 роком (40,6 тис. грн). Це зростання становить 432,0%. Це свідчить про значне фінансове поліпшення та ефективне управління ресурсами підприємства.

Узагальнюючи проведений аналіз фінансових результатів ТОВ «СП Система» за 2023-2024 роки можна прийти висновку, що підприємство досягло значних успіхів у збільшенні доходів та управлінні витратами. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 167,4%, що свідчить про значне збільшення продажів та ефективне використання ресурсів. Інші доходи збільшилися на 9,9%, що показує стабільність додаткових джерел доходу. Загальні доходи зросли на 135,0%, що свідчить про успішну стратегію розвитку. Витрати також зросли, але темпи їх зростання (107,2%) були нижчими за темпи зростання доходів, що позитивно вплинуло на фінансові результати. Фінансовий результат до оподаткування зріс на 432,5%, що показує ефективне управління витратами та значний приріст доходів. Податок на прибуток збільшився на 432,6%, що свідчить про збільшення оподаткованої бази. Чистий прибуток збільшився на 432,0%, що свідчить про значне фінансове поліпшення та ефективне управління ресурсами підприємства.

В період 2023-2024 років наведені дані показують ефективне управління підприємством і свідчать про фінансове здоров'я та можливі перспективи для подальшого його розвитку.

2.3 Аналіз використання виробничих фондів підприємства

Проведення аналізу використання виробничих фондів підприємства є важливою складовою для розуміння загального стану та ефективності використання ресурсів підприємства. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки ефективність використання виробничих фондів стає одним із ключових факторів конкурентоспроможності та стабільного розвитку підприємства. Тому детальний аналіз цих показників дозволяє виявити слабкі та сильні сторони виробничої діяльності та сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Ефективне використання основних фондів підприємства є основою для досягнення високих показників продуктивності та зниження витрат. Основні фонди включають будівлі, споруди, машини, обладнання та інші матеріальні активи, які використовуються в процесі виробництва продукції або надання послуг. Оптимальне управління цими ресурсами дозволяє підприємству знизити витрати на виробництво, підвищити якість продукції та покращити фінансові показники.

Аналіз використання основних фондів підприємства охоплює дослідження показників фондівіддачі, фондомісткості, амортизації та інших економічних характеристик. Фондовіддача показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої основні засоби для створення доданої вартості. Високі показники фондівіддачі свідчать про ефективне використання ресурсів та здатність підприємства генерувати доходи з наявних активів.

Одним із ключових аспектів аналізу є також вивчення динаміки використання виробничих потужностей. Це дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує наявні виробничі потужності та виявити резерви для їх подальшого зростання. Оптимальне завантаження виробничих потужностей сприяє зниженню собівартості продукції та підвищенню рентабельності.

Також важливим є аналіз коефіцієнтів використання обладнання. Ці показники дають змогу оцінити ступінь завантаження та ефективність використання машин і механізмів. Високі коефіцієнти використання обладнання свідчать про раціональне використання технічних ресурсів та зменшення простоїв, що позитивно впливає на загальну продуктивність підприємства.

В умовах швидкозмінного ринкового середовища підприємства повинні постійно вдосконалювати свої виробничі процеси та оптимізувати використання наявних ресурсів. Інвестиції у новітні технології, модернізацію обладнання та навчання персоналу є критично важливими для забезпечення високих показників ефективності.

Загальний висновок про ефективність використання виробничих фондів підприємства робиться на основі аналізу показників динаміки та структури основних засобів, а також результатів виробничої діяльності. Це дозволяє виявити можливості для подальшого підвищення продуктивності та зниження витрат, що є ключовим для забезпечення стійкого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Таблиця 2.5 – Показники виробничої потужності ТОВ «СП Система»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	абсолютне відх-ня.	відносне відх-ня
						2024/2020	2024/2020,%
1	2	3	4	5	6	7	8
Фактична потужність, ПВф	348	348	420	420	435	87	25,00
Витрати робочого часу Т	2088	2000	2064	2080	2096	8	0,38
Кількість обладнання	3	5	5	4	4	1	33,33
Максимальний час роботи, t _{max}	8	8	8	8	8	0	0,00
Фактичний час роботи обладнання t _ф	7	6	5	7	9	2	28,57
Нормативний (плановий) час роботи обладнання t _п	8	8	8	8	8	0	0,00
Середньорічна вартість основних фондів ОЗСЕР, тис. грн.	2213,2	1905,5	1901	1900	1980	-233,2	-10,54
Обсяг виробництва, Q	179,1	299	325	382	432	252,9	141,21

Продовження Таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт завантаження обладнання відповідно у звітному році, Кз.з	0,83	0,91	0,87	0,86	1,05	0,22	26,51
Коефіцієнт завантаження обладнання відповідно у базовому році Кз.б	0,82	0,79	0,86	0,87	1	0,18	21,95
Чисельність персоналу, Ч	65	51	22	32	26	-39	-60,00
Кількість календарних днів	365	365	365	365	366	1	0,27
Вихідні та святкові дні	104	115	107	105	104	0	0,00
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	261	250	258	260	262	1	0,38
Витрати часу на ремонт даного обладнання Ttr, год.	38	45	45	40	40	2	5,26
Витрати часу на налагодження, переналагодження обладнання Tn, год.	30	50	50	40	45	15	50,00

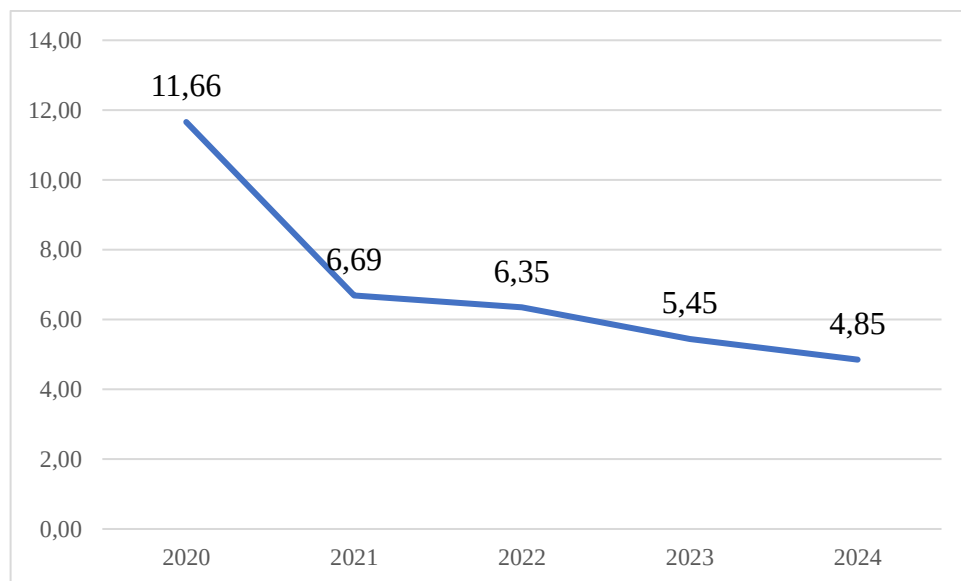


Рисунок 2.7 – Нормативна трудомісткість обробки виробу ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

З наведених даних видно, що нормативна трудомісткість обробки виробу постійно знижувалася протягом останніх п'яти років. Це можливо пояснити кількома ключовими факторами:

- покращення та оновлення устаткування значно зменшило час, необхідний для обробки виробу;

- відбулось підвищення кваліфікації робітників і навчання новим методам роботи, що дозволило ефективніше використовувати робочий час.

Виходячи з того, що зниження трудомісткості свідчить про позитивний розвиток та ефективність впроваджених змін для підтримки цього досягнення, важливо і надалі підтримувати та розвивати інновації, постійно впроваджувати нові технології та удосконалювати існуючі процеси, інвестувати у навчання та розвиток персоналу (враховуючи, що підвищення кваліфікації працівників забезпечує їхню здатність ефективно працювати з новими технологіями та методами) та регулярно аналізувати результати діяльності підприємства (постійний моніторинг показників та аналіз причин змін дозволять швидко реагувати на можливі проблеми).

За п'ять років нормативна трудомісткість зменшилася на 58,4%. Це відбулось в результаті підвищення ефективності, впровадження нових технологій, оптимізації виробничих процесів та покращення кваліфікації персоналу.

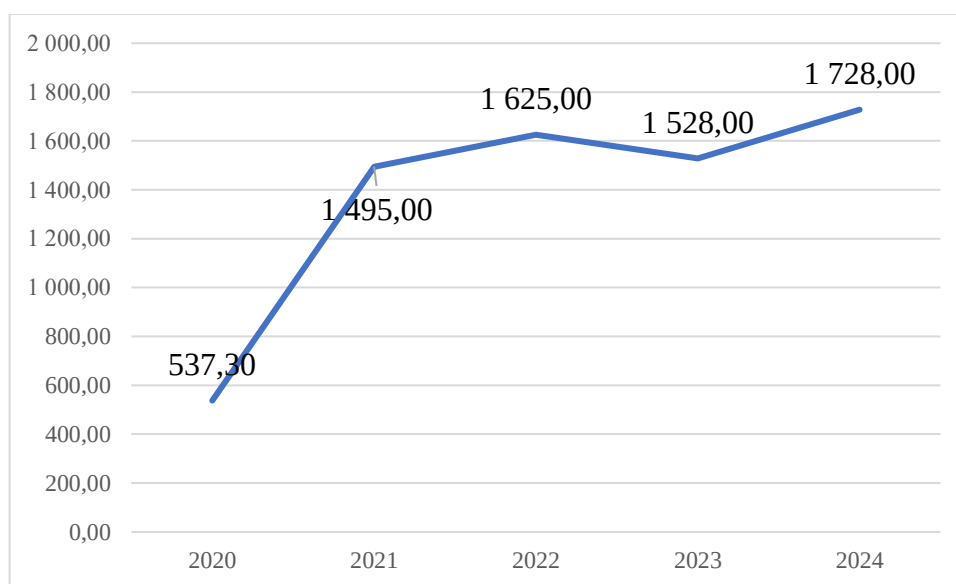


Рисунок 2.8 – Виробничая потужність ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Аналіз динаміки зростання виробничої потужності ТОВ «СП Система» можна пояснити кількома ключовими факторами (рис. 2.8):

- значне збільшення виробничої потужності в 2021 році відбулось в результаті інвестицій в нове обладнання. Це включало в себе автоматизацію процесів, впровадження більш ефективних машин та розширення виробничих площ;
- вдосконалення виробничих процесів і оптимізація використання ресурсів також сприяло зростанню потужності завдяки впровадженню методів бережливого виробництва (Lean) та загального управління якістю (TQM);
- збільшення попиту на продукцію стимулювало розширення виробництва і зростання потужності. Виробництво адаптувалось до нових умов ринку, що також відображається у збільшенні потужності.

Виробнича потужність зросла на 221,7%, що свідчить про суттєві інвестиції в модернізацію та розширення виробничих потужностей, а також про підвищення попиту на продукцію.

Для ТОВ «СП Система» можна надати наступні рекомендації: для стабільного розвитку і надалі продовжувати інвестицій у нові технології та модернізацію обладнання, що дозволить підтримувати і збільшувати виробничу потужність; підтримувати навчання та перенавчання працівників, що дозволить ефективно використовувати нове обладнання та технології, що сприятиме подальшому зростанню потужності.

Коефіцієнт використання виробничої потужності ТОВ «СП Система» значно зріс з 2020 по 2024 роки. Аналізуючи наведені дані можна прийти до наступних висновків, що зміна коефіцієнта використання виробничої потужності свідчить про покращення ефективності використання наявних ресурсів досліджуваного підприємства, а саме:

- відчутне збільшення у 2021 році. Після помітного збільшення коефіцієнта у 2021 році до 0,86, це може свідчити про впровадження значних змін, таких як нові технології, оптимізація процесів або інші поліпшення;

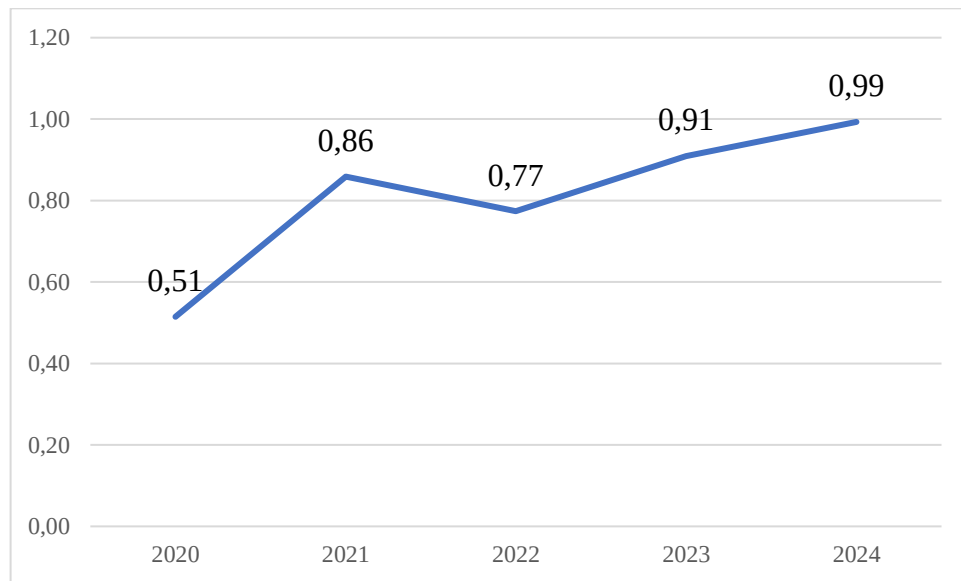


Рисунок 2.9 – Коефіцієнт використання виробничої потужності ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

- стабільне зростання. Незважаючи на невелике зниження у 2022 році до 0,77, загальний тренд свідчить про стабільне зростання. Це може бути результатом подальшої оптимізації потужностей підприємства, інвестицій у виробництво та підвищення кваліфікації персоналу;

- досягнення майже повного використання у 2024 році. Коефіцієнт 0,99 у 2024 році свідчить про те, що виробництво майже повністю використовує свою потужність. Це є свідченням високої ефективності та оптимального управління ресурсами.

Коефіцієнт використання виробничої потужності зріс на 94,1%, вказуючи на майже повне використання наявних виробничих потужностей у 2024 році порівняно з 2020 роком. Це свідчить про покращення ефективності управління та оптимізацію використання ресурсів.

Аналіз показав (рис. 2.10), що показники 0,8 у 2021 році та 0,6 у 2022 році свідчать про зниження інтенсивності використання обладнання. Це було пов'язано з різними причинами, включаючи технічні проблеми, зниження попиту на продукцію та тимчасове скорочення виробничих обсягів. Покращення у 2023 та значне зростання у 2024 році: відновлення показника до

0,9 у 2023 році та значне зростання до 1,1 у 2024 році може свідчить про покращення умов роботи та оптимізацію використання обладнання. Для ТОВ «СП Система» це включає модернізацію обладнання, впровадження нових технологій та зростання попиту на продукцію. Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання зріс на 22,2%, що може бути результатом модернізації обладнання та зростання інтенсивності його використання у відповідь на збільшення попиту.

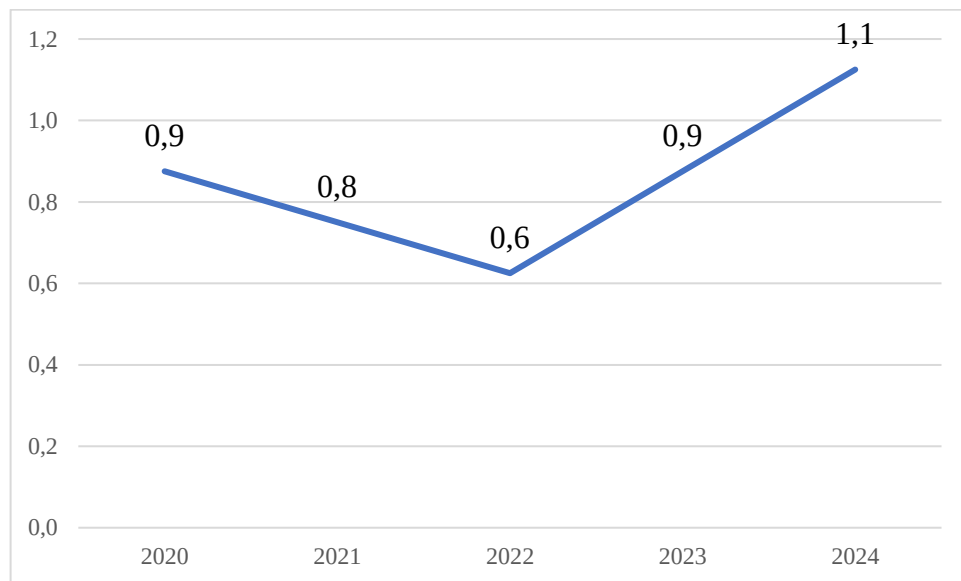


Рисунок 2.10 – Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

В 2020 році рівень фондівдачі був найнижчим. Це було зумовлено низькою ефективністю використання основних засобів, застарілим обладнанням або недостатнім рівнем управління. 2021 році показник фондівдачі значно зріс, майже подвоївшись. Це наслідок початкових інвестицій у модернізацію обладнання, впровадження нових технологій та покращення управління виробництвом. У 2022 році показник продовжував зростати, хоча темпи зростання були меншими. Це свідчить про стабілізацію означеного стрибка у попередньому році та подальшу оптимізацію виробничих процесів. У 2023 році фондівдача знову значно зросла, що

свідчить про подальше впровадження нових технологій, модернізацію обладнання та покращення ефективності використання основних засобів.

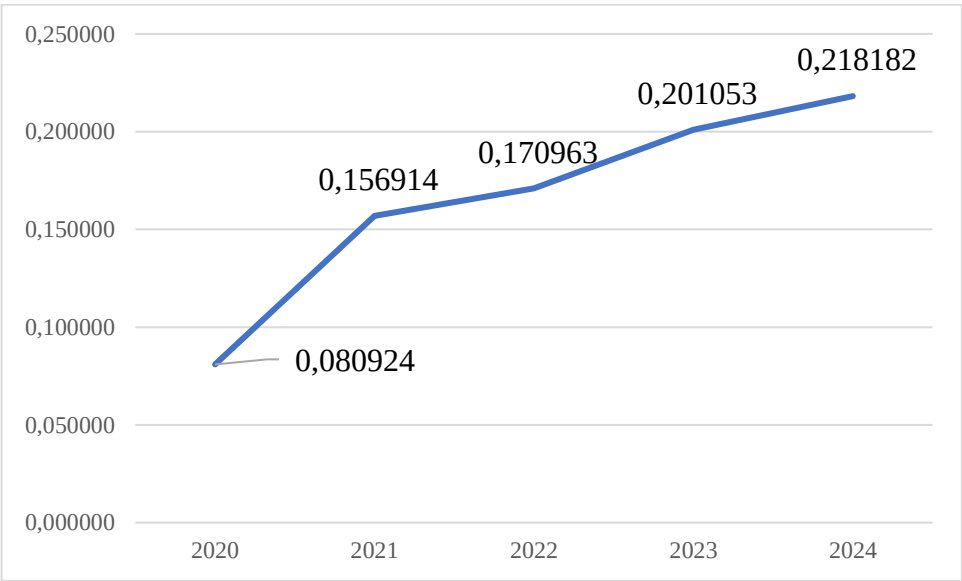


Рисунок 2.11 – Фондовіддача основних засобів ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

У 2024 році фондовіддача досягла свого найвищого рівня. Це свідчить про високий рівень ефективності використання основних засобів, що може бути результатом тривалих інвестицій у технології, постійної оптимізації виробничих процесів та високої кваліфікації персоналу.

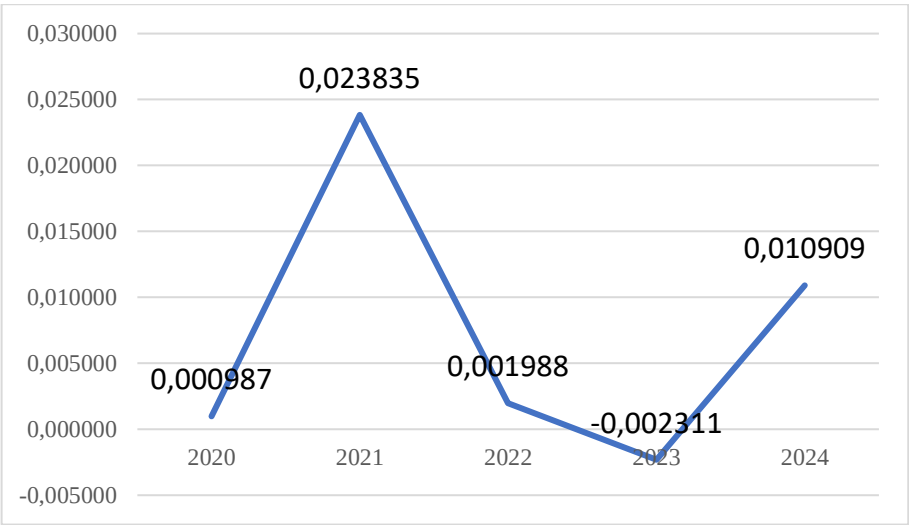


Рисунок 2.12 – Приріст фондовіддачі за рахунок підвищення завантаження обладнання ТОВ «СП Система», за період 2020-2024рр.

Фондовіддача основних засобів зросла на 169,6%, що свідчить про значне підвищення ефективності використання основних засобів. Це зростання пояснюється результатами інвестицій у нові технології, оптимізації виробничих процесів та підвищення кваліфікації персоналу. Приріст фондовіддачі за рахунок підвищення завантаження обладнання змінювався протягом 2020-2024 років. У 2020 році приріст становив 0,000987, свідчаючи про початкові кроки у підвищенні завантаження. У 2021 році спостерігалось значне зростання до 0,023835, що було результатом значних інвестицій та модернізації обладнання. У 2022 році приріст становив 0,001988, що вказує на стабілізацію після попереднього стрибка. Від'ємний приріст у 2023 році (-0,002311) свідчить про тимчасове зменшення завантаження, можливо через зниження попиту або технічні проблеми. У 2024 році приріст відновився до 0,010909, що є результатом подальшої оптимізації процесів та інвестицій у нові технології.

Приріст фондовіддачі за рахунок підвищення завантаження обладнання значно збільшився, що вказує на покращення управління виробничими потужностями та ефективніше використання обладнання. Позитивні зміни включають в себе:

- модернізація обладнання: інвестиції в сучасне обладнання підвищують ефективність його використання;
- оптимізація завантаження: постійний аналіз і вдосконалення графіків використання обладнання допомагають уникнути простоїв і забезпечити максимальну ефективність.

Загальний аналіз показників ефективності використання основних засобів та виробничої потужності за період з 2020 по 2024 роки демонструє значне покращення в усіх ключових аспектах. Нормативна трудомісткість обробки виробу постійно зменшувалася, що свідчить про підвищення ефективності виробничих процесів та впровадження нових технологій. Значне зростання виробничої потужності та коефіцієнта її використання вказує на успішне

розширення виробничих можливостей і оптимізацію використання наявних ресурсів.

Показники коефіцієнта екстенсивного використання обладнання також демонструють позитивну динаміку, особливо в 2024 році, коли коефіцієнт досяг свого найвищого рівня. Це свідчить про ефективне управління виробничим процесом і модернізацію обладнання. Подібні покращення відображаються й у зростанні фондівіддачі основних засобів, яка постійно зростала протягом аналізованого періоду, що вказує на успішні інвестиції в нові технології та підвищення кваліфікації персоналу.

Загалом, період з 2020 по 2024 роки був ознаменований значним зростанням ефективності та продуктивності виробництва. Це досягнення є результатом стратегії модернізації та оптимізації виробничих процесів, інвестування в нові технології та покращення управління ресурсами. Для підтримки та розвитку цих позитивних тенденцій важливо продовжувати інвестувати у нові технології, постійно підвищувати кваліфікацію персоналу та регулярно аналізувати ефективність виробничих процесів. Це дозволить підприємству зберігати високу конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток у майбутньому.

3. СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СП СИСТЕМА»

3.1. Використання SWOT-аналізу для розробки ефективної стратегії діяльності підприємства

SWOT-аналіз є одним із найефективніших інструментів стратегічного планування, який допомагає керівництву зрозуміти як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства. SWOT-аналіз допомагає виявити сильні сторони підприємств, які забезпечують їй конкурентну перевагу на ринку. Це можуть бути висока якість продукції, інноваційні технології, кваліфікований персонал або ефективне управління ресурсами. Ідентифікуючи ці сильні сторони, керівництво може використовувати їх для розширення ринків збуту, підвищення продуктивності та створення нових можливостей для розвитку.

Також дозволяє виявити слабкі сторони підприємства, які можуть бути перешкодою для досягнення цілей. До них можуть належати високі витрати на виробництво, низька продуктивність праці, застарілі технології або проблеми з фінансуванням. Ідентифікуючи слабкі сторони, керівництво підприємства може розробити стратегії для їх усунення або мінімізації впливу на діяльність підприємства.

SWOT-аналіз допомагає ідентифікувати зовнішні можливості, які можуть бути використані для розвитку бізнесу. Це можуть бути зростання ринку, технологічні інновації, зміни в законодавстві, що сприяють розвитку бізнесу, або вихід на нові ринки. Використовуючи ці можливості, підприємство може збільшити свою ринкову частку, підвищити прибутковість та зміцнити конкурентні позиції.

Крім того, SWOT-аналіз допомагає виявити зовнішні загрози, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства. Це можуть бути економічні кризи, підвищення конкуренції, зміни у законодавстві або зміни у смаках

споживачів. Ідентифікуючи ці загрози, підприємство може розробити стратегії для їх мінімізації та підготуватися до можливих викликів.

Методика SWOT-аналізу передбачає аналіз факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища підприємства. Розглянемо їх більш детально.

I. Етапи проведення SWOT-аналізу факторів внутрішнього середовища підприємства.

1. Збір та підготовка даних.

Першим кроком є збір інформації про підприємство. Це включає фінансові звіти, дані про виробничі процеси, маркетингову стратегію, ресурси та інші внутрішні аспекти діяльності. Також важливо залучити до аналізу керівництво підприємства, працівників та інші зацікавлені сторони для отримання комплексної картини.

2. Ідентифікація сильних сторін (Strengths).

Сильні сторони – це внутрішні фактори, які забезпечують конкурентну перевагу підприємства. До них можуть належати:

- висока якість продукції;
- інноваційні технології;
- кваліфікований персонал;
- сильна корпоративна культура;
- ефективне управління ресурсами.

Для ідентифікації сильних сторін аналізуються ключові фактори успіху підприємства та його основні конкурентні переваги.

3. Ідентифікація слабких сторін (Weaknesses).

Слабкі сторони – це внутрішні фактори, які обмежують можливості підприємства та можуть бути потенційними загрозами. До них можуть належати:

- високі витрати на виробництво;
- низька продуктивність праці;
- застарілі технології;
- недоліки в організації управління;

- проблеми з фінансуванням.

Для ідентифікації слабких сторін аналізуються основні проблеми та обмеження, з якими стикається підприємство.

4. Оцінка важливості факторів.

Після ідентифікації сильних та слабких сторін проводиться їх оцінка за рівнем важливості. Для цього використовується шкала оцінки (наприклад, від 1 до 5), де 1 – найменш важливий фактор, а 5 – найбільш важливий. Така оцінка дозволяє визначити пріоритетність кожного фактору та зосередити увагу на найважливіших з них.

5. Розробка стратегій на основі аналізу.

На основі ідентифікованих сильних та слабких сторін розробляються стратегії для покращення діяльності підприємства. Наприклад:

- використання сильних сторін для захоплення нових ринків;
- розвиток слабких сторін для підвищення конкурентоспроможності;
- інвестування у інновації та модернізацію технологій;
- підвищення кваліфікації персоналу.

6. Документування результатів аналізу.

Остаточний етап – це документування результатів аналізу. Всі ідентифіковані фактори, їх оцінка та розроблені стратегії заносяться до звіту. Звіт повинен містити конкретні рекомендації та плани дій для покращення діяльності підприємства.

Приклад SWOT-аналізу факторів внутрішнього середовища підприємства:

1. Сильні сторони:

- висока якість продукції (оцінка – 5);
- інноваційні технології (оцінка – 4);
- кваліфікований персонал (оцінка – 5);
- ефективне управління ресурсами (оцінка – 4).

2. Слабкі сторони:

- високі витрати на виробництво (оцінка – 4);

- низька продуктивність праці (оцінка – 3);
- застарілі технології (оцінка – 2);
- проблеми з фінансуванням (оцінка – 4).

Рекомендації: використовувати високу якість продукції та кваліфікований персонал для розширення на нові ринки, інвестувати у модернізацію технологій та підвищення продуктивності праці, розробити стратегії для зниження витрат на виробництво.

SWOT-аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства допомагає керівництву зрозуміти поточний стан організації, виявити ключові фактори успіху та розробити ефективні стратегії для досягнення поставлених цілей. Цей інструмент є невід'ємною частиною стратегічного планування та управління підприємством.

II. Етапи проведення SWOT-аналізу факторів зовнішнього середовища підприємства

1. Збір та підготовка даних.

Перший крок полягає в зборі інформації про зовнішнє середовище підприємства. Це включає аналіз економічних, політичних, соціальних, технологічних, екологічних і правових факторів (PESTEL-аналіз), які можуть впливати на підприємство. Також важливо враховувати конкурентне середовище, ринкові тенденції та інші зовнішні чинники.

2. Ідентифікація можливостей (Opportunities).

Можливості – це зовнішні фактори, які можуть позитивно вплинути на діяльність підприємства. До них можуть належати:

- зростання ринку;
- технологічні інновації;
- зміни в законодавстві, які сприяють розвитку бізнесу;
- вихід на нові ринки;
- поява нових партнерів або постачальників.

Для ідентифікації можливостей аналізуються ринкові тенденції, економічні прогнози та інші зовнішні фактори, які можуть створити нові можливості для розвитку бізнесу.

3. Ідентифікація загроз (Threats).

Загрози – це зовнішні фактори, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства. До них можуть належати:

- економічні кризи;
- зміни у законодавстві, що погіршують умови для бізнесу;
- підвищення конкуренції на ринку;
- зміни у смаках споживачів;
- природні катастрофи.

Для ідентифікації загроз аналізуються ризики та небезпеки, які можуть виникнути в зовнішньому середовищі підприємства.

4. Оцінка важливості факторів

Після ідентифікації можливостей та загроз проводиться їх оцінка за рівнем важливості. Для цього використовується шкала оцінки (наприклад, від 1 до 5), де 1 – найменш важливий фактор, а 5 – найбільш важливий. Це дозволяє визначити пріоритетність кожного фактору та зосередити увагу на найважливіших з них.

5. Розробка стратегій на основі аналізу.

На основі ідентифікованих можливостей та загроз розробляються стратегії для покращення діяльності підприємства. Наприклад:

- використання можливостей для збільшення ринкової частки;
- захист від загроз через диверсифікацію бізнесу;
- інвестування у нові технології для підвищення конкурентоспроможності;
- підготовка до економічних криз через створення резервних фондів.

6. Документування результатів аналізу.

Остаточний етап – це документування результатів аналізу. Всі ідентифіковані фактори, їх оцінка та розроблені стратегії заносяться до звіту.

Звіт повинен містити конкретні рекомендації та плани дій для покращення діяльності підприємства.

Приклад SWOT-аналізу факторів зовнішнього середовища підприємства.

1. Можливості:

- зростання ринку (оцінка – 5);
- технологічні інновації (оцінка – 4);
- вихід на нові ринки (оцінка – 5).
- зміни в законодавстві, що сприяють розвитку бізнесу (оцінка – 3);
- поява нових партнерів або постачальників (оцінка – 4).

2. Загрози:

- економічні кризи (оцінка – 5);
- підвищення конкуренції на ринку (оцінка – 4);
- зміни у законодавстві, що погіршують умови для бізнесу (оцінка – 3);
- зміни у смаках споживачів (оцінка – 4);
- природні катастрофи (оцінка – 2).

Рекомендації: використовувати зростання ринку та вихід на нові ринки для збільшення ринкової частки, інвестувати у технологічні інновації для підвищення конкурентоспроможності, підготуватися до можливих економічних криз через створення резервних фондів, проводити дослідження ринку для адаптації до змін у смаках споживачів.

SWOT-аналіз факторів зовнішнього середовища підприємства допомагає керівництву зрозуміти поточний стан зовнішнього середовища, виявити можливості та загрози та розробити ефективні стратегії для досягнення поставлених цілей. Цей інструмент є невід'ємною частиною стратегічного планування та управління підприємством.

На основі попередньо проведеного аналізу та використовуючи SWOT-аналіз, можна запропонувати кілька напрямів для покращення результативності підприємницької діяльності ТОВ «СП Система»:

Підвищення ефективності управління активами

- оптимізація використання активів: потрібно зосередити увагу на ефективному використанні наявних активів для підвищення продуктивності та рентабельності. Це може включати впровадження сучасних технологій та автоматизації процесів;

- інвестування у нові активи: інвестування у нові активи, що можуть забезпечити довгострокове зростання. Наприклад, нове обладнання, яке підвищить виробничі потужності або покращить якість продукції.

Зниження зобов'язань та підвищення фінансової стабільності:

- погашення короткострокових зобов'язань: потрібно направити зусилля на поступове зниження боргового навантаження для підвищення фінансової стабільності та розробки плану для погашення короткострокових зобов'язань;

- рефінансування кредитів: можливість рефінансування існуючих кредитів на більш вигідних умовах для зниження витрат на обслуговування боргу;

- розширення ринків збуту та диверсифікація продуктів.

Розширення асортименту продукції: впровадження нових продуктів або модифікація існуючих для задоволення потреб різних груп споживачів. Диверсифікація асортименту може допомогти зменшити залежність від одного продукту або ринку.

Підвищення якості та інноваційність

- впровадження інновацій: впровадження інноваційних підходів у виробництво та управління. Це може включати інвестування у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) для розробки нових продуктів і технологій;

- підвищення якості продукції: впровадження систем управління якістю може допомогти у підвищенні якості продукції та послуг для підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Посилення маркетингових кампаній: збільшення інвестицій у маркетингові кампанії для підвищення впізнаваності бренду та залучення

нових клієнтів. Можна використовувати різні маркетингові канали, такі як соціальні мережі, контент-маркетинг та інтернет-реклама.

Вивчення потреб клієнтів: запровадити практику проведення регулярного дослідження ринку для виявлення потреб та побажань клієнтів. Це допоможе адаптувати продукцію та маркетингові стратегії відповідно до вимог ринку.

Підвищення внутрішньої ефективності, мотивації персоналу та покращення умов праці: переглянути умови праці та конкурентоспроможну оплату праці для залучення та утримання працівників. Впровадження програм мотивації та винагороди допоможе підвищити продуктивність та лояльність персоналу.

3.2. Заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «СП Система»

Для складання балансу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за методикою SWOT-аналізу, розглянемо наступні категорії: сильні сторони (Strengths), слабкі сторони (Weaknesses), Можливості (Opportunities) та загрози (Threats). Це дозволить комплексно оцінити стан ТОВ «СП Система» та розробити стратегії для подальшого розвитку.

1. Внутрішнє середовище підприємства.

- Сильні сторони (Strengths):

Значне зростання активів у 2024 році: активи зросли на 462% порівняно з попереднім роком (у 2024 році активи зросли до 837 тис. грн порівняно з 149 тис. грн у 2023 році), що свідчить про ефективність інвестицій.

Збільшення виручки у 2023-2024 роках: виручка зросла на 167,4% (з 460 тис. грн у 2023 році до 1 230 тис. грн у 2024 році), що демонструє успішність маркетингових стратегій та високий попит на продукцію.

Підвищення рентабельності продажів у 2024 році: рентабельність продажів збільшилася з 8,8% до 17,6% (з 8,8% у 2023 році до 17,6% у 2024 році), свідчить про ефективне управління витратами.

- Слабкі сторони (Weaknesses):

Низька платоспроможність до 2023 року: коефіцієнт платоспроможності до 2023 року був низьким (до 2023 року був низьким (0.59 у 2023 році)), що свідчить про труднощі з погашенням короткострокових зобов'язань.

Зниження активів до 2023 року: постійне зниження активів з 2020 по 2023 рік на 47,7% (з 285 тис. грн у 2020 році до 149 тис. грн у 2023 році) може свідчити про проблеми з управлінням ресурсами.

Зростання зобов'язань у 2024 році: зобов'язання зросли на 267% (з 253 тис. грн у 2023 році до 928 тис. грн у 2024 році), що може бути ризикованим фактором у випадку неплатоспроможності.

2. Зовнішнє середовище підприємства.

- Можливості (Opportunities):

Вихід на нові ринки: зростання виручки відкриває можливості для розширення ринків збуту та залучення нових клієнтів.

Інвестування у нові технології: зростання активів може використовуватись для впровадження нових технологій та підвищення ефективності виробництва.

Підвищення маркетингових зусиль: підвищення рентабельності продажів дозволяє збільшити інвестиції у маркетингові кампанії, що сприятиме подальшому зростанню виручки.

- Загрози (Threats):

Залежність від зовнішніх позик: значне зростання зобов'язань може вказувати на залежність від зовнішнього фінансування, що є ризиком у випадку зростання відсоткових ставок.

Конкуренція на ринку: значне зростання виручки може привертати увагу конкурентів, що збільшить конкуренцію на ринку.

Зміни економічної ситуації: залежність від економічних умов може вплинути на здатність підприємства підтримувати високий рівень рентабельності та виручки у майбутньому.

Результати SWOT-аналізу показують, що досліджуване підприємство ТОВ «СП Система» має значний потенціал для зростання, проте є й певні виклики, які потребують уваги. Зосередження на зміцненні сильних сторін, зменшенні слабких сторін та використанні можливостей дозволить підприємству досягти стійкого розвитку. Важливо також розробити стратегії для мінімізації загроз, щоб забезпечити фінансову стабільність та конкурентоспроможність у майбутньому.

Розглянемо стратегії які повинні покращити фінансовий стан ТОВ «СП Система», забезпечать стабільність бізнесу та підвищать його конкурентоспроможність на ринку.

1. Стратегія підвищення ліквідності:

Підприємство повинно збільшити свою ліквідність через оптимізацію оборотних активів та управління зобов'язаннями.

На кінець 2024 року коефіцієнт поточної ліквідності становить 1,11. Мета – досягти коефіцієнта 1,5. Для цього оборотні активи повинні зрости до приблизно 780,3 тис. грн ($1,5 * 520,2$ тис. грн).

2. Стратегія залучення інвестицій:

Залучення додаткового капіталу для покриття збитків та фінансування довгострокових проектів.

Враховуючи від'ємний власний капітал (-17,4 тис. грн) та збільшення поточних зобов'язань, підприємство потребує мінімум 50 тис. грн додаткових інвестицій для забезпечення стабільності та фінансування розвитку.

3. Стратегія покращення управління дебіторською заборгованістю:

Оптимізація умов кредитування для клієнтів та покращення процесу збору заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість становить 58,7 тис. грн. Мета – знизити цей показник на 30% до 41 тис. грн, що підвищить ліквідність на 17,7 тис. грн.

4. Стратегія впровадження нових технологій:

Інвестування у нові технології для підвищення ефективності виробничих процесів та зменшення витрат.

Враховуючи поточні інвестиційні можливості, підприємство може виділити 20% своїх оборотних активів для нових технологій. Це становитиме приблизно 116 тис. грн ($578,9 * 0,2$).

5. Стратегія управління ризиками:

Створення резервного фонду для покриття можливих фінансових ризиків та забезпечення фінансової стабільності.

Розрахунки: Враховуючи збільшення грошових коштів до 98,6 тис. грн, підприємство може створити резервний фонд у розмірі 30% від цієї суми, що становитиме приблизно 29,6 тис. грн.

Проведемо розрахунки згідно запропонованих стратегій для ТОВ «СП Система», щоб забезпечити фінансову стабільність та конкурентоспроможність у майбутньому.

1. Управління залежністю від зовнішніх позик.

Диверсифікація джерел фінансування та залучення власного капіталу. Для зниження залежності від позик підприємству важливо диверсифікувати джерела фінансування та залучити додатковий власний капітал.

Для цього проведемо розрахунки можливого впливу від залучення інвестицій:

Пропонується керівництву підприємства додатково залучити 500 тис.грн. через партнерські угоди. Це дозволить знизити боргове навантаження. В цьому випадку загальні зобов'язання після залучення інвестицій будуть виглядати наступним чином:

$$928 \text{ тис.грн.} - 500 \text{ тис.грн.} = 428 \text{ тис.грн.}$$

Покращення коефіцієнта платоспроможності:

$$\text{Current Ratio} = \frac{837}{428} \approx 1,96$$

Таким чином, залучення 500 тис. грн додаткового власного капіталу дозволить підприємству підвищити коефіцієнт платоспроможності до 1.96, що є значним покращенням порівняно з попереднім значенням 0.90.

2. Підвищення конкурентоспроможності на ринку. Інноваційні підходи та технології.

Інвестування у нові технології також може підвищити ефективність виробництва. Припустимо, підприємство інвестує 200 тис. грн у нове обладнання, яке знижує собівартість продукції на 10%:

Зниження собівартості реалізованої продукції у 2025 році:

$$869.3 \text{ тис.грн.} \times 0.10 = 86.93 \text{ тис.грн.}$$

Собівартість реалізованої продукції після інвестицій:

$$869.3 \text{ тис.грн.} - 86.93 \text{ тис.грн.} = 782.37 \text{ тис.грн.}$$

Покращення рентабельності продажів після зниження собівартості:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{216,2 + 86,93}{1230} \times 100\% \approx 24,6\%$$

Як ми можемо побачити, Інвестування у нове обладнання дозволить підприємству підвищити рентабельність продажів з 17.6% до 24.6%.

3. Мінімізація залежності від економічної ситуації. Формування резервних фондів.

Припустимо, керівництво підприємства вирішує створити резервний фонд, відраховуючи 10% чистого прибутку щороку, тоді:

Резервний фонд у 2024 році:

$$216.2 \text{ тис.грн.} \times 0.10 = 21.62 \text{ тис.грн.}$$

Формування резервного фонду допоможе підприємству підготуватися до можливих економічних змін та забезпечить фінансову стабільність у випадку непередбачених обставин.

4. Ефективне управління внутрішніми ресурсами. Оптимізація операційних витрат.

Розглянемо приклад можливого зниження операційних витрат на 5% через впровадження енергоефективних технологій:

Припустимо, загальні операційні витрати (крім собівартості продукції) у 2024 році становили 300 тис.грн. Тоді зниження операційних витрат виглядає наступним чином:

$$300 \text{ тис.грн.} \times 0.05 = 15 \text{ тис.грн.}$$

Тобто, операційні витрати після оптимізації:

$$300 \text{ тис.грн.} - 15 \text{ тис.грн.} = 285 \text{ тис.грн.}$$

Зниження операційних витрат допоможе підприємству підвищити чистий прибуток та рентабельність.

5. Підвищення продуктивності персоналу.

Впровадження програм мотивації та навчання може підвищити продуктивність працівників на 10%. Припустимо, це збільшить виручку підприємства на 5%:

Виручка після підвищення продуктивності:

$$1230 \text{ тис.грн.} \times 1.05 = 1291.5 \text{ тис.грн.}$$

Покращення рентабельності продажів:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{216,2 + 86,93 + 15}{1291,5} \times 100\% \approx 25,0\%$$

Підвищення продуктивності персоналу сприятиме зростанню виручки та підвищенню рентабельності.

Запровадження цих стратегій допоможе ТОВ «СП Система» зміцнити свою фінансову стабільність, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стійке зростання в умовах воєнного стану.

Додатково до вже означених стратегій можна розпочати впровадження на досліджуваному підприємстві, враховуючи специфіку фінансового стану ТОВ «СП Система», моделлю Lean Management, яка показала свою ефективність у різних бізнес-середовищах.

Модель Lean Management спрямована на зменшення витрат та втрат у виробничих процесах шляхом оптимізації ресурсів, зменшення непотрібних операцій та вдосконалення процесів, впровадження концепції "5S" (Сортувати, Систематизувати, Слідкувати за порядком та чистотою, Стандартизувати, Самовдосконалюватися) для організації робочого простору і мінімізації відходів. Переваги: підвищення продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, покращення якості продукції.

Lean Management включає в себе постійне вдосконалення процесів, що дозволяє зменшити час циклу виробництва і підвищити продуктивність праці. Один з принципів цієї моделі – це орієнтація на якість продукції. Це особливо важливо для підвищення задоволеності клієнтів і зменшення витрат на обробку повернень та рекламаций, підтримку культури безперервного покращення, що сприяє впровадженню інноваційних рішень та нових технологій.

Приклад впровадження Lean Management

Аналіз процесів: Перший крок – це детальний аналіз всіх виробничих процесів для виявлення втрат. Наприклад, можна виявити надмірні запаси, які займають робочий простір і потребують додаткових ресурсів для зберігання.

Оптимізація робочого простору: Впровадження 5S для організації робочих місць, що зменшить час на пошук інструментів і матеріалів.

Покращення якості: Впровадження системи контролю якості на кожному етапі виробництва для зменшення кількості дефектів.

Таким чином, Lean Management є також оптимальною моделлю для ТОВ «СП Система», оскільки дозволяє знизити витрати, підвищити продуктивність та якість продукції, що в кінцевому результаті сприяє покращенню фінансового стану підприємства.

ВИСНОВКИ

Розвиток підприємства є складним процесом, який вимагає вирішення численних завдань та використання різноманітних ресурсів. В цьому контексті, ефективність функціонування підприємства може бути визначена широким спектром факторів, які впливають на його успішність. Ці фактори поділяються на дві великі групи: внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори включають у себе всі аспекти, пов'язані з управлінням, організацією виробництва, ефективністю використання ресурсів та розподілом завдань між підрозділами. Здатність підприємства до оптимізації цих факторів і їхнього впливу на фінансові результати є важливою складовою його конкурентоспроможності. З іншого боку, зовнішні фактори включають у себе економічні, політичні, соціальні та технологічні аспекти, які можуть впливати на діяльність підприємства. Ці фактори можуть бути непередбачуваними та змінюватися в часі, що створює додаткові виклики для управління.

Одним із головних завдань для підприємства є підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності. Це передбачає оптимізацію внутрішніх процесів, використання резервів та розроблення стратегій для підвищення ефективності. Аналіз фінансових показників та визначення перспектив розвитку є ключовими етапами в цьому процесі.

Отже, вирішення проблем ефективності та розвитку підприємства є складним завданням, яке вимагає комплексного підходу та постійного аналізу різних аспектів його діяльності.

Основні висновки після проведення аналізу досліджуваного підприємства полягають у наступному:

1. Досліджено, що економічна сутність результативності підприємницької діяльності полягає у здатності підприємства досягати своїх цілей та забезпечувати стійкий розвиток за рахунок ефективного використання ресурсів та адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Результативність

підприємницької діяльності охоплює фінансові, виробничі, маркетингові та соціальні аспекти, що дозволяє отримати комплексну оцінку діяльності підприємства. Використання сучасних методів та підходів до оцінювання результативності сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та забезпечує стійкий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

2. Визначено, що методологічні підходи до аналізу результативності підприємницької діяльності виробничо-збутових підприємств є різноманітними та включають фінансовий, виробничий, маркетинговий, операційний, інноваційний та соціальний аналіз. Використання комплексного підходу до оцінки результативності дозволяє підприємствам приймати більш обґрунтовані управлінські рішення, виявляти проблемні зони та визначати резерви для подальшого зростання та розвитку. Застосування сучасних методологічних підходів сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, покращенню його репутації та забезпеченню стійкого розвитку в довгостроковій перспективі.

3. Визначено, що для покращення результативності діяльності підприємства можна запропонувати оптимізація витрат (продовження роботи над оптимізацією витрат та підвищенням операційної ефективності може покращити показники рентабельності), диверсифікація джерел фінансування (залучення власного капіталу та диверсифікація джерел фінансування допоможе знизити залежність від позик та підвищити фінансову стійкість), інвестування у розвиток (використання наявних активів для інвестування у нові технології та розширення ринків збуту сприятиме подальшому зростанню підприємства).

4. Проведений в Розділі 2 узагальнюючий аналіз фінансових результатів ТОВ «СП Система» за 2023-2024 роки показав, що підприємство досягло значних успіхів у збільшенні доходів та управлінні витратами. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 167,4%, що свідчить про значне збільшення продажів та ефективне використання ресурсів. Інші доходи збільшилися на 9,9%, що показує стабільність додаткових джерел доходу. Загальні доходи

зросли на 135,0%, що свідчить про успішну стратегію розвитку. Витрати також зросли, але темпи їх зростання (107,2%) були нижчими за темпи зростання доходів, що позитивно вплинуло на фінансові результати. Фінансовий результат до оподаткування зріс на 432,5%, що показує ефективне управління витратами та значний приріст доходів. Податок на прибуток збільшився на 432,6%, що свідчить про збільшення оподатковуваної бази. Чистий прибуток збільшився на 432,0%, що свідчить про значне фінансове поліпшення та ефективне управління ресурсами підприємства.

В період 2023-2024 років наведені дані показують ефективне управління підприємством і свідчать про фінансове здоров'я та можливі перспективи для подальшого його розвитку.

5. Загальний аналіз показників ефективності використання основних засобів та виробничої потужності за період з 2020 по 2024 роки продемонстрував значне покращення в усіх ключових аспектах. Нормативна трудомісткість обробки виробу постійно зменшувалася, що свідчить про підвищення ефективності виробничих процесів та впровадження нових технологій. Значне зростання виробничої потужності та коефіцієнта її використання вказує на успішне розширення виробничих можливостей і оптимізацію використання наявних ресурсів.

6. Показники коефіцієнта екстенсивного використання обладнання також демонструють позитивну динаміку, особливо в 2024 році, коли коефіцієнт досяг свого найвищого рівня. Це свідчить про ефективне управління виробничим процесом і модернізацію обладнання. Подібні покращення відображаються й у зростанні фондівіддачі основних засобів, яка постійно зростала протягом аналізованого періоду, що вказує на успішні інвестиції в нові технології та підвищення кваліфікації персоналу.

7. Загалом, період з 2020 по 2024 роки був ознаменований значним зростанням ефективності та продуктивності виробництва. Це досягнення є результатом стратегії модернізації та оптимізації виробничих процесів, інвестування в нові технології та покращення управління ресурсами. Для

підтримки та розвитку цих позитивних тенденцій важливо продовжувати інвестувати у нові технології, постійно підвищувати кваліфікацію персоналу та регулярно аналізувати ефективність виробничих процесів. Це дозволить підприємству зберігати високу конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток у майбутньому.

8. Запропоновано керівництву ТОВ «СП Система» створення резервного фонду, який допоможе підприємству підготуватися до можливих економічних змін та забезпечить фінансову стабільність у випадку непередбачених обставин; провести диверсифікацію джерел фінансування та залучення власного капіталу для зниження залежності від позик підприємству; проводити інвестування у нові технології для підвищення ефективності виробництва; впровадження програм мотивації та навчання може підвищити продуктивність працівників

9. Запропоновано додатково ввести модель Lean Management, яка спрямована на зменшення витрат та втрат у виробничих процесах шляхом оптимізації ресурсів, зменшення непотрібних операцій та вдосконалення процесів, впровадження концепції "5S" (Сортування, Систематизування, Слідування за порядком та чистотою, Стандартизація, Самовдосконалення) для організації робочого простору і мінімізації відходів, підвищення продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, покращення якості продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабкін Д.О., Сентіщева В.П. Експрес-діагностика ефективності управління капіталом підприємства. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 2. С. 110-114 - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2014_2_19
2. Бірбіренко С.С., Орлов В. М., Балде Альфа Яя. Основні підходи до трактування категорії «Економічна стійкість підприємства»: переваги та недоліки. *Причорноморські економічні студії. Науковий журнал*. Вип. 58. ч.1. 2021. С. 96-101 - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_58%281%29__18
3. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент. -К. : МП «ІТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лімітед», 1995.- 448с.
4. Богацька Н., Мельник Ю. Інноваційні методи управління трудовими ресурсами на підприємстві. *Мистецтво наукової думки*. 2018. №. 1. С. 27-29 - Режим доступу: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2617-7064/article/view/57>
5. Василенко В.А. Аспекти формування конкурентних позицій підприємств в сучасних умовах. *Проблеми системного підходу в економіці : Збірник наукових праць* № 47. Київ : НАУ, 2014. - 200с. - Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/26738>
6. Виханський О.С. Стратегічне управління: Підручник. -К. : Гардарика, 2012. - 296с.
7. Городня Т.А., Явтуховська І.В. Діагностика фінансового стану підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. №23 (16). С. 207-212. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23.16_34
8. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник. -К. : Центр навчальної літератури, 2003. - 188с.
9. Гребешкова О.М., Горбатько А.О. Конкурентна позиція підприємства: ідентифікація за чотирьохпроекційним підходом. *Економіка та підприємництво : Збірник наукових праць*, ДВНЗ «Київ. Національний

економічний університет ім. Вадима Гетьмана». С. 125-144. - Режим доступу <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/24714>

10. Грещак М.Г. Колот В.М., Наливайко А.П. Економіка підприємства: Підручник. -К. : КНЕУ, 2001. - 528с.

11. Данилюк М. О. Планування і контроль на підприємстві: Навч. посіб.. -К. : Ліра, 2015. - 328с.

12. Семикіна М.В., Запірченко Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навчальний посібник. Кропивницький, 2020. - 212с.

13. Експрес-оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Аналітичний звіт. Київ. Програма розвитку ООН в Україні. Режим доступу: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/ekspres-otsinka-vplyvu-viynu-na-mikro-mali-ta-seredni-pidpryyemstva-v-ukrayini>

14. Зборовська О. М, Марков Б. М Аналіз розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. Випуск 2(12), Том 1, 2015. С. 113-120. Режим доступу: <https://core.ac.uk/reader/72008590>

15. Зінченко Т.В. Методичні підходи щодо оцінки фінансового функціонування підприємств. *Економічний простір*. № 71. 2013. С. 115-124

16. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472с.

17. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Демографічний прогноз на період до 2050 року. Режим доступу: <https://www.idss.org.ua/monografii/Prognoz%20Ukrain.pdf>

18. Капаруліна І. М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія. К. : Ліра, 2015. 432с.

19. Кораблінова І.А., Гранатуров В.М. Сучасні концепції розвитку компаній: pro et contra. *Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки*. Вип. №4(2). 2016. С. 67-75 Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_4%282%29__16

20. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств. Економіка і прогнозування. №3. 2018. С. 61-69
21. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством : Навчальний посібник. 3-тє видання, доповнене і перероблене. К. : Видавничий дім «Кондор», 2020. - 396с.
22. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : Навчальний. посібник. 2-ге видання. -К : Центр учбової літератури, 2017. 456с.
23. Ліпич Л. Г., Хілуха О. А., Кушнір М. А., Загоруйко В. Л. Стратегічне управління людським капіталом як складова розвитку підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*: журнал. № 1(16). . 2019. С. 11-49 Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_1_8
24. Маслій Н.Д., Дем'янчук М.А., Жаданова Ю.О. Механізм забезпечення системи збалансованого споживання та виробництва. *Scientific Horizons*, 2020. Вип. 23, № 9. С. 57-67
25. Меркулова Е.Ю. Формування індивідуальної фінансової нормативної моделі управління надійністю виробничих систем. *Соціально-економічні явища і процеси*, №12(034). 2011. С.181-187
26. Мороз О. В., Карачина Н. П., Острий І. Ф. Сучасність та перспективи дослідження економічної поведінки підприємств. Режим доступу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/18151>
27. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. № 1. 2020. С. 84-88. Режим доступу: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/18.pdf>
28. Панасюк В. М. Управління витратами виробництва. Тернопіль : Економічна думка, 1999. 118с.
29. Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування. К.: КНЕУ, 2002. 271с.

30. Проскуріна Н., Гнідкова А. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-74>

31. Проценко В. М. Формування економічної поведінки підприємств під впливом внутрішнього та зовнішнього ризикового середовища. Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». *Економічний вісник*. № 3 Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». 2019. С 181-186. <https://doi.org/10.33271/ev/68.131>

32. Полінкевич О.М. Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем: Монографія. -Луцьк : Вежа-Друк, 2017. 352с.

33. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. -К. : Знання, 2004. - 654 с.

34. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. №8 (11). 2014. С. 49-52. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_8%282%29__13

35. Хижина М.А. Методики діагностування фінансового стану підприємств. *Актуальні проблеми економіки та управління*. № 3(3). 2014. С. 35-41

36. Цал-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю., Мельник Т.Ю. Облік, статистика, аналіз та аудит в системі контролювання фінансових результатів підприємства : монографія; Житомир. нац. агроєкол. ун-т. -Житомир: Рута, 2016. 291с.

37. Чепурний А.В., Брітченко І.Ю. Фактори впливу на ринок праці в Україні. *Економіка та держава*. № 2. 2019. С. 19-22

38. Швиданенко Г.О., Бойченко К.С. Розвиток підприємства: стратегічні наміри, ризики та ефективність : Колективна монографія. -К : КНЕУ, 2015. 232с.

39. Jean-Jacques Lambin. Le Marketing strategique (Une perspective europeenne) 3-e edition. Ediscienceinternational.. 1994. 483p.
40. Mitchell R., Agle B., Wood D. Toward a Theory. Academy of Stakeholder Identification and Saliency, 1997. P. 853–886
41. Philip Kotler. A Framework for Marketing Management; Prentice Hall, 2003. 363p.
42. Polinkevych O. M. Ekonomiczne i społeczne cechy rozwoju biznesu w świecie epidemii, pandemii oraz kryzysów. Zeszyty Naukowe WSUS im. M. Iwaszkiewicza w Poznaniu. T. 2 (35). 2021. S. 33–57
43. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York; The Free Press, 1998. 397p.

Kostiantyn Shevchuk

Effectiveness of entrepreneurial activity, substantiation of strategy and development in the conditi

 Central Ukrainian National Technical University

Document Details

Submission ID

trn:oid::2945:254939454

Submission Date

Dec 24, 2024, 5:17 PM GMT+2

Download Date

Dec 24, 2024, 5:21 PM GMT+2

File Name

Shevchuk_Kostiantyn EOB-23M-1.4 Effectiveness of entrepreneurial activity, substantiation of st....docx

File Size

2.5 MB

78 Pages

13,025 Words

91,836 Characters

14% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 8 words)

Top Sources

- 10%  Internet sources
- 0%  Publications
- 12%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.