

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:

**«Організаційно-економічні механізми управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства (на прикладі ТОВ «СПС» м. Кропивницький)
«Organizational and economic mechanisms of management of production and sales activities of an enterprise»**

Виконав здобувач вищої освіти

2м курсу, групи ЕП-22 м-1,4

ОПП «Економіка підприємства»

спеціальності 051 «Економіка»

_____ **Риженко Ю.В.**

«___» _____ 20___ р.

Керівник роботи: к.е.н.

_____ **Олексій СМІРНОВ**

«___» _____ 20___ р.

Рецензент: к.е.н., доцент

_____ **Олексій Заярнюк**

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний
Кафедра Економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 051 – «Економіка»
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

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**

Риженко Юрій Володимирович

1. Тема роботи «Організаційно-економічні механізми управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства (на прикладі ТОВ «СПС» м. Кропивницький)
2. Керівник роботи Смірнов Олексій Олексійович, к.е.н.
3. Строк подання роботи до захисту 10 січня 2024 року
4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: розробка заходів по підвищенню ефективності виробничої та збутової діяльності ТОВ «СПС»
Завдання: вивчення теоретичних основ та концепцій управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств; визначення ключових факторів, що впливають на ефективність виробничо-збутової діяльності; аналіз сучасного стану виробничо-збутової діяльності підприємства; аналіз використання трудового потенціалу; розробка рекомендацій з вдосконалення механізму управління підприємством з метою підвищення його ефективності та прибутковості.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	06.09.23-15.09.23	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретико-методологічні основи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства»	18.09.23-27.10.23	
3.	Написання другого розділу «Аналіз ефективності управління виробничо-збутовою діяльністю ТОВ «СПС»	28.10.23-23.11.23	
4.	Написання третього розділу «Напрямки підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства ТОВ «СПС»	24.11.23-20.12.23	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	21.12.23-04.01.24	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	11.01.24-12.01.24	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту	15.01.24-17.01.24	

Дата видачі завдання

« 05 » вересня 2023 р.

Керівник роботи

(підпис)

Смірнов О.О.

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

« 05 » вересня 2023 р.

Здобувач

(підпис)

Риженко Ю.В.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Риженко Ю.В. Організаційно-економічні механізми управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства. Дипломна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 051 «Економіка». – Центральноукраїнський національний технічний університет Міністерства освіти і науки України. – м. Кропивницький, 2024.

У першому розділі розглянуто економічну сутність виробничо-збутової діяльності підприємств, методологічні підходи до аналізу виробничої та збутової діяльності, ефективність використання виробничих ресурсів; управління виробничим та збутовим потенціалом підприємств. У другому розділі наведена організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства, здійснено аналіз фінансових результатів роботи підприємства, аналіз використання виробничих фондів підприємства; аналіз використання трудового потенціалу. У третьому розділі зазначено проблеми ефективного функціонування категорії підприємств харчової промисловості та визначено заходи щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності ТОВ «СПС».

Ключові слова: виробничий процес, економічні аспекти управління, ефективність управління, збут продукції, оптимізація виробництва, організаційні механізми управління, підвищення ефективності, продаж та розподіл, стратегічне планування, управління виробничо-збутовою діяльністю, фінансовий аспект управління.

ANNOTATION

Ryizhenko Y.V. Organizational and economic mechanisms of management of production and sales activities of an enterprise. Diploma thesis for the second (Master's) level of higher education in specialty 051 «Economy». – Central Ukrainian National Technical University of the Ministry of Education and Science of Ukraine. – Kropyvnytskyi, 2024.

The first chapter examines the economic essence of production and sales activities of enterprises, methodological approaches to the analysis of production and sales activities, the efficiency of using production resources, and the management of production and sales potential of enterprises. The second chapter provides an organizational and economic characterization of the researched enterprise, analyzes the financial results of the enterprise, utilization of production assets, and labor potential. The third chapter identifies problems of effective functioning of enterprises in the food industry category and outlines measures to improve the efficiency of production and sales activities of LLC "SPS".

Keywords: production process, economic aspects of management, management efficiency, product sales, production optimization, organizational management mechanisms, efficiency improvement, sales and distribution, strategic planning, production and sales management, financial aspect of management.

ВСТУП.....	4
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ	
ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність виробничо-збутової діяльності підприємств.....	7
1.2. Методологічні підходи до аналізу виробничої та збутової діяльності .. підприємств.....	19
2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ	
ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «СПС».....	28
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства.....	28
2.2. Аналіз фінансових результатів роботи підприємства.....	31
2.3. Аналіз показників виробничої потужності ТОВ «СПС».....	37
2.4. Аналіз використання трудового потенціалу підприємства.....	48
3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-	
ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СПС».....	54
3.1. Проблеми оптимального функціонування виробничо-збутових підприємств.....	54
3.2. Заходи щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності	58
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68

ВСТУП

Сучасні умови господарювання характеризуються нестабільністю та постійними змінами, що вимагають від підприємств постійного аналізу та вдосконалення організаційно-економічних механізмів управління. Особливо це стосується виробничо-збутової діяльності, яка є однією з ключових складових успішної діяльності будь-якого підприємства.

Актуальність теми. В умовах постійних змін у світовій економіці, стрімкого розвитку технологій та загострення конкуренції актуальність дослідження організаційно-економічних механізмів управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства має велику вагу. Підприємства у всіх секторах економіки постійно знаходяться у пошуку оптимальних стратегій управління, які б дозволили їм ефективно конкурувати на ринку, забезпечуючи при цьому стабільний розвиток та прибутковість.

Зростання вимог споживачів, зміни їхніх уподобань, а також технологічні та інноваційні зрушення вимагають від підприємств постійного адаптування своїх виробничих та збутових процесів. При цьому належне управління цими процесами відіграє ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його успішного функціонування на ринку.

Особливо важливою є актуальність даної теми у контексті глобалізації економіки та посилення міжнародної торгівлі. Підприємства змушені шукати ефективні методи виробництва та реалізації своєї продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, забезпечуючи високу якість товарів та конкурентоспроможні ціни.

Мета та завдання дослідження. Метою даного дослідження є аналіз та узагальнення організаційно-економічних механізмів управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства з метою виявлення оптимальних стратегій та заходів підвищення ефективного функціонування підприємства на ринку. Дана мета обумовила необхідність постановки і вирішення наступних завдань:

- провести аналіз сучасних тенденцій у виробничо-збутовій діяльності підприємств у контексті глобальних економічних та технологічних змін.
- вивчити та проаналізувати основні організаційно-економічні аспекти управління виробничими та збутовими процесами підприємства ТОВ «СПС».
- визначити ключові фактори, які впливають на ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства.
- розробити рекомендації щодо вдосконалення організаційно-економічних механізмів управління виробничо-збутовою діяльністю з метою підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства.

Вирішення цих задач покликане забезпечити більш ефективне та оптимальне управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства що дозволить підприємству досягти наступних результатів: збільшення обсягів виробництва та продажів, зниження витрат і втрат, оптимізація процесів управління та збільшення прибутковості.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ «СПС».

Предметом дослідження є взаємопов'язаний комплекс дій по підвищенню ефективності виробничої та збутової діяльності.

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, збутової 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 «Формування стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства на основі аналізу макроекономічних тенденцій» в Матеріалах Всеукраїнської

науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі».

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

Дипломна робота складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто економічну сутність виробничо-збутової діяльності підприємств, методологічні підходи до аналізу виробничої та збутової діяльності, ефективність використання виробничих ресурсів; управління виробничим та збутовим потенціалом підприємств. У другому розділі наведена організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства, здійснено аналіз фінансових результатів роботи підприємства, аналіз використання виробничих фондів підприємства; аналіз використання трудового потенціалу. У третьому розділі зазначено проблеми ефективного функціонування категорії підприємств харчової промисловості та визначено заходи щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності ТОВ «СПС». У висновку підведено підсумки дослідження та узагальнено отримані результати.

Робота складається з 72 сторінок та розроблених 16 таблиць, 12 рисунків.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Економічна сутність виробничо-збутової діяльності підприємств

Виробнича та збутова діяльність підприємства є ключовим елементом його економічної діяльності, визначаючи успіх та конкурентоспроможність на ринку. Вивчення та розвиток методологічних підходів до виробничої та збутової діяльності в сучасному економічному середовищі є надзвичайно важливим завданням. Цей пункт присвячений розгляду різних методологічних підходів, які визначають збутову діяльність підприємства та сприяють його економічному успіху.

Виробничо-збутова діяльність підприємств – це процес створення, розподілу та реалізації товарів та послуг на ринку, який забезпечує задоволення потреб споживачів і отримання прибутку від підприємницької діяльності. Іноземні автори дають різні визначення цього поняття, залежно від своєї наукової школи, підходу та контексту. Основні складові виробничо-збутової діяльності відображені на рисунку 1.1.

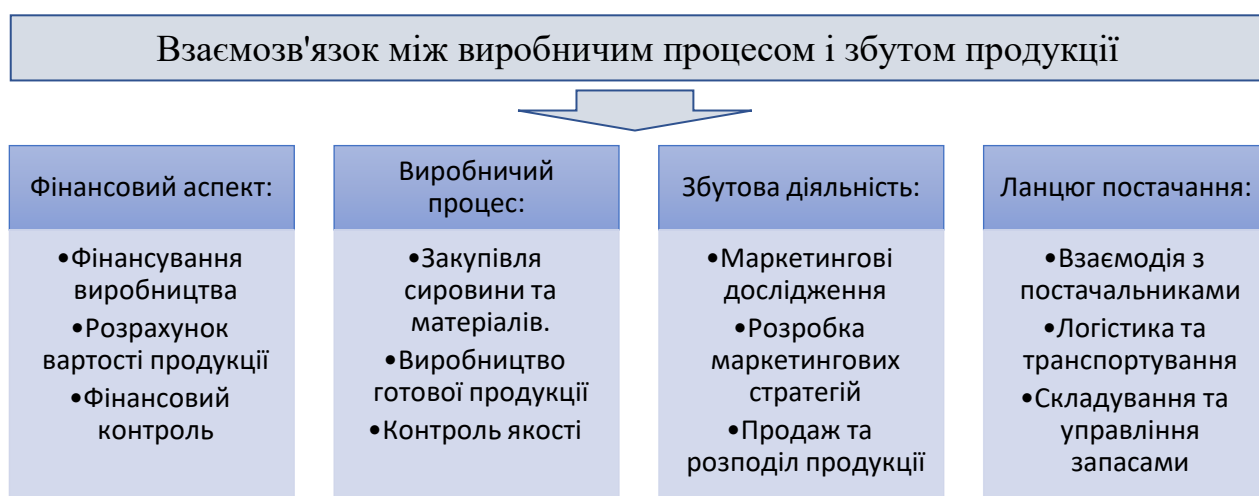


Рисунок 1.1. – Складові виробничо-збутової діяльності підприємства

Майкл Портер вважає, що виробничо-збутова діяльність підприємств - це сукупність дій, які додають вартість до продукту або послуги від моменту його створення до моменту його споживання. Він виділяє п'ять основних видів діяльності: внутрішньогосподарські операції, логістику, маркетинг і продажі, обслуговування після продажу та закупівлі. [43]

Пітер Друкер акцентує увагу на тому, що виробничо-збутова діяльність підприємств – це не тільки виробництво і продаж товарів та послуг, але й створення цінності для клієнтів, яка перевищує їхні витрати і забезпечує конкурентну перевагу підприємства. Він підкреслює, що виробничо-збутова діяльність підприємств.

Виробничо-збутова діяльність є ключовим компонентом функціонування будь-якого підприємства. Її основні функції включають в себе:

- виробництво товарів та послуг (основною метою виробничої діяльності є створення продукції, яка відповідає попиту ринку та задовольняє потреби споживачів);
- планування та координація виробничих процесів (ефективне управління виробництвом передбачає ретельне планування та координацію всіх етапів виробничого циклу);
- забезпечення якості продукції (виробничий процес повинен відповідати встановленим стандартам якості, щоб забезпечити задоволення клієнтів та утримати їхню лояльність);
- збут продукції (організація ефективного збуту включає в себе рекламу, дистрибуцію, ціноутворення та інші аспекти, спрямовані на максимізацію обсягів продажів).

Також потрібно визначитись з теоретичними основами збутової діяльності. Збут є важливим етапом виробничого процесу та включає в себе ряд стратегічних виборів, що визначаються економічними умовами та конкурентним середовищем. Теоретичні аспекти включають у себе аналіз ринкових структур, ціноутворення, маркетингові стратегії та взаємодію зі споживачами. Важливим є використання сучасних інструментів аналізу та

контролю за збутовою діяльністю. Аналітичні методи, моделі прогнозування та стратегії управління ресурсами дозволяють оптимізувати ефективність збутового процесу та максимізувати прибуток.

В сучасних умовах глобалізації та розвитку економічних відносин, ефективна виробничо-збутова діяльність підприємства визначає його конкурентоспроможність та стійкість на ринку. Економічна сутність цієї діяльності включає в себе ряд аспектів, що визначають функції підприємства, його місце в економічній системі та взаємозв'язок з іншими учасниками ринкових відносин. У даному розділі буде розглянуто ключові аспекти економічної сутності виробничо-збутової діяльності підприємства.

Сутність збутової діяльності підприємств висвітлюється в роботах закордонних науковців. Наприклад за Котлером, виробничо-збутова діяльність – це «сукупність дій, спрямованих на визначення потреб і бажань споживачів, розробку відповідних продуктів, їх виробництво, розподіл, просування та забезпечення післяпродажного обслуговування» [41].

За Ламбенем, виробничо-збутова діяльність – це «сукупність дій, що дозволяють підприємству адаптуватися до свого ринкового середовища з метою досягнення своїх цілей» або «планування та виконання концепції, ціноутворення, просування та розподіл ідей, товарів і послуг, що задовольняють потреби фірм і осіб» [39].

Хоча існує багато визначень виробничо-збутової діяльності підприємств, але вони мають спільні елементи, такі як виробництво, реалізація, збут, просування, адаптація та задоволення потреб споживачів.

Також необхідно визначити взаємодію виробничо-збутової діяльності з іншими функціями підприємства. Загалом виробничо-збутова діяльність тісно пов'язана з іншими функціями підприємства, такими як фінансова, управлінська та маркетингова.

Взаємозв'язок елементів виробничо-збутової діяльності підприємств представлено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Взаємозв'язок елементів виробничо-збутової діяльності підприємств

№ з/п	Елемент	Необхідні дії
1	Виробництво	розробка виробничого процесу та виробничих програм
		оптимізація виробничих потоків та використання ресурсів
2	Фінанси	управління фінансовими ресурсами для забезпечення виробництва та збуту
		бюджетування, фінансовий аналіз, оптимізація витрат
3	Збут та маркетинг	визначення цільового ринку та розробка маркетингових стратегій
		продажі, реклама, позиціонування на ринку та вивчення попиту
4	Управління якістю	впровадження систем управління якістю та контроль якості продукції
		взаємодія з виробничим процесом для поліпшення якості
5	Управління персоналом	рекрутинг, тренінг та мотивація персоналу
		організаційна культура та комунікація
6	Логістика	управління ланцюгом постачання та дистрибуцією товарів
		оптимізація складських процесів та транспортування
7	Інновації та дослідження	розробка нових продуктів та впровадження інновацій
		дослідження ринку та технологій
8	Стратегічне управління	визначення стратегій розвитку та стратегічного планування
		моніторинг ринкових умов та адаптація стратегій
9	Економічна ефективність	оцінка ефективності збутової стратегії та впливу на економічні показники
		аналіз рентабельності та фінансового стану
10	Оцінка конкурентоспроможності	порівняння з конкурентами, визначення конкурентних переваг
		стратегії підвищення конкурентоспроможності
11	Впровадження змін	запровадження рекомендацій для поліпшення збутової діяльності
		стеження за впливом змін на ефективність
12	Моніторинг та контроль	систематичний моніторинг результатів та коригування стратегій
		контроль за виконанням планів та досягненням цілей

Ефективна взаємодія цих напрямків дозволяє підприємству забезпечити свою стійкість та адаптацію до змін на ринку. В розгорнутому вигляді функції підприємства можна описати наступним чином:

1. Фінансовий аспект – виробничо-збутова діяльність вимагає значних фінансових ресурсів для закупівлі сировини, оплати праці, реклами та інших витрат. Управління фінансами дозволяє оптимізувати витрати та забезпечити фінансову стабільність.

Закупівля сировини є першою ланкою виробничого процесу. Ефективне управління фінансами у цьому аспекті передбачає не лише визначення оптимальних постачальників, але й розробку стратегій зменшення витрат. Підприємство повинно ураховувати ринкові ціни на сировину, укласти вигідні контракти та шукати можливості для оптимізації ланцюга постачань.

Оплата праці є суттєвим фактором виробничого процесу та впливає на мотивацію працівників. Фінансовий аспект передбачає раціональне використання бюджетних ресурсів для створення конкурентоспроможної системи оплати, яка забезпечить високий рівень професійної майстерності та залучення кваліфікованих працівників.

Реклама та маркетинг є ключовими складовими виробничо-збутової діяльності, оскільки вони визначають споживчі уподобання та впливають на попит на продукцію. Фінансовий аспект у цьому випадку передбачає розробку бюджету для рекламних кампаній, визначення оптимальних каналів реклами та оцінку ефективності маркетингових заходів.

Окрім основних витрат, виробничо-збутова діяльність підприємства включає ряд інших витрат, таких як адміністративні витрати, логістика, зберігання та інші. Фінансовий менеджмент передбачає контроль за цими витратами та пошук ефективних рішень для їх оптимізації.

Ефективне вирішення фінансових питань виробничо-збутової діяльності передбачає постійний моніторинг фінансових показників, аналіз результатів та вчасні корективи. Підприємство повинно бути готове до впровадження стратегій економії, розширення інвестицій та інших заходів для підтримки фінансової стабільності. Фінансовий аспект виробничо-збутової діяльності є невід'ємною частиною стратегічного управління підприємством. Забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів вимагає комплексного

підходу та вдосконалення управлінських рішень. Оптимальне використання коштів для закупівлі сировини, оплати праці, реклами та інших витрат сприяє створенню

2. Управлінський аспект – керівництво підприємства відповідає за стратегічне планування, прийняття рішень та контроль за виробничо-збутовою діяльністю. Ефективне управління включає в себе аналіз результатів, вдосконалення процесів та прийняття стратегічних рішень.

Стратегічне планування визначає основні напрямки розвитку підприємства на довгостроковий період. Керівництво визначає стратегічні цілі, які відображають його бажане положення на ринку, конкурентні переваги та потреби споживачів. Ключовим етапом стратегічного планування є аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. Внутрішній аналіз дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства, тоді як зовнішній аналіз враховує економічні, соціальні та технологічні тенденції, які можуть вплинути на діяльність. На основі проведеного аналізу керівництво формулює стратегії та плани дій для досягнення стратегічних цілей. Це включає визначення конкретних завдань, розподіл ресурсів та визначення критеріїв успіху.

Прийняття рішень є невід’ємною частиною управління виробничо-збутовою діяльністю. Керівництво приймає стратегічні та тактичні рішення, спрямовані на досягнення поставлених цілей та вирішення поточних завдань. Тактичні рішення включають в себе питання ефективного управління виробництвом, рекламною політикою, ціноутворенням, дистрибуцією та інші аспекти, спрямовані на максимізацію ефективності виробничо-збутової ланки. Прийняття рішень також пов'язане з управлінням ризиками та невизначеністю. Керівництво повинно аналізувати можливі ризики, розробляти стратегії їхнього управління та бути готовими до змін у виробничому процесі.

Контроль за виробничо-збутовою діяльністю передбачає систематичний моніторинг виконання стратегій та планів. Керівництво визначає ключові показники ефективності та вчасно втручається у випадку відхилень від поставлених цілей, що може включати в себе перегляд стратегій, зміни в

організаційній структурі, оптимізацію виробничих процесів та інші заходи, спрямовані на виправлення ситуації та досягнення запланованих результатів.

3. Маркетинговий аспект – виробничо-збутова діяльність пов'язана з розробкою та впровадженням маркетингових стратегій, спрямованих на привертання уваги споживачів та формування їхнього інтересу до продукції підприємства. Визначимо основні функції маркетингу у виробничо-збутовій діяльності підприємств:

1. Визначення цільового ринку. Маркетинг визначає цільовий ринок для продукції підприємства, тобто групу споживачів, яка є найбільш відкритою до придбання даного товару чи послуги. Це важливий крок у формуванні стратегій збуту.

2. Аналіз попиту та конкурентів Маркетинговий аспект включає аналіз попиту на ринку та оцінку конкуренції. Розуміння потреб та вимог споживачів дозволяє виробнику адаптувати свою продукцію до ринкових умов та визначити конкурентні переваги.

Окремо необхідно приділити увагу розробці стратегій підприємства.

1. Продуктова стратегія. Однією з ключових стратегій підприємств є розробка продуктової лінійки, яка відповідає потребам споживачів. Це може включати розширення асортименту, удосконалення характеристик або виведення нових продуктів на ринок.

2. Ціноутворення. Ціноутворення є ще однією важливою стратегією. Вона пов'язана з визначенням оптимального рівня цін на продукцію, який враховує якість товару, конкурентоспроможність та вартість виробництва.

3. Просування продукції. Цей аспект включає розробку стратегій просування продукції, що включає рекламу, PR-акції, спонсорство та інші інструменти, спрямовані на створення позитивного іміджу та визначення переваг продукції та підприємства в цілому.

4. Стратегія розподілу визначає, як продукція буде розміщена на ринку та яким чином вона буде доставлена до споживачів. Це може включати вибір каналів збуту та партнерство з дистриб'юторами.

5. Брендинг, імідж та рекламні кампанії. Створення сильного бренду та позитивного іміджу є важливим елементом для привертання уваги споживачів. Бренд допомагає відрізнитися на ринку та викликати інтерес, а реклама є потужним інструментом для залучення уваги споживачів. Розробка ефективних рекламних кампаній, які відображають цінності та переваги продукції, сприяє формуванню позитивного інтересу з боку споживачів.

Окремо потрібно розглянути функції саме збутової діяльності підприємства, до яких можна віднести: транспортування, розподілення, складування, пакування, сортування. Кожна з цих функцій виконує важливу роль у процесі приготування та подальшого реалізації продукції.

Функція транспортування включає в себе переміщення товарів від місця виробництва до пунктів продажу або розподільчих центрів. Вибір оптимальних транспортних засобів та логістика транспортування є ключовими аспектами збутової стратегії.

Функція розподілення пов'язане з розміщенням продукції відповідно до попиту на ринку. Це включає в себе визначення оптимальної мережі точок продажу та складів для забезпечення швидкого доступу споживачів до товарів.

Функція складування передбачає тимчасове зберігання продукції перед її подальшим розподіленням. Це може включати в себе використання складських приміщень для забезпечення оптимальних умов зберігання та контролю за запасами.

Функція пакування включає в себе створення оптимального та привабливого для споживача зовнішнього вигляду продукції, а також забезпечення безпеки та цілісності товару під час транспортування та зберігання.

Функція сортування передбачає класифікацію продукції залежно від різних параметрів, таких як розмір, колір, вид та інші. Сортування може бути важливою частиною процесу розподілення товарів відповідно до різних характеристик та споживчих вимог.

Окремо можна визначити ще дві функції, які позитивно впливають на господарську діяльність підприємств, завдяки яким проходить просування продукції, це комунікація (налагодження контактів із партнерами, підрядниками, дистриб'юторами, клієнтами, розуміння потреб споживачів) та дослідження ринку (особливість ринку, попит ринку, конкурентні вимоги та аналіз отриманих даних щодо запитів і потреб споживачів).

Доречно зауважити, що збут та збутова діяльність часто використовуються як синоніми, але вони мають деякі відмінності в інтерпретації, аспекти та мету. Збут – це широкий термін, який відноситься до процесу продажу та реалізації товарів або послуг на ринку. Включає в себе весь цикл від підготовки продукції для ринку до фактичного продажу та надання постпродажних послуг та орієнтований на реалізацію продукції та отримання прибутку.

Також збутова діяльність підприємств охоплює конкретні дії та стратегії, спрямовані на просування та реалізацію товарів або послуг на ринку. Включає в себе такі етапи, як реклама, просування, вивчення ринку, взаємодія з клієнтами, обслуговування замовлень тощо та Сконцентрована на конкретних діях, спрямованих на досягнення успішного реалізації продукції.

Отже, збутову діяльність можна розглядати як сукупність конкретних стратегій та дій, які входять до процесу збуту. Вона включає в себе усі кроки, які підприємство вживає для того, щоб представити свою продукцію на ринку та забезпечити її ефективну реалізацію (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Функції збуту, ключові аспекти його сутності та ролі в діяльності підприємства

№	Функція	Сутність	Роль
1	Продовження виробничого процесу	Збут включає в себе роботу з продовженням виробничого процесу, орієнтовану на виробництво товарів або послуг, які відповідають потребам ринку.	Це дозволяє підприємству адаптувати виробництво до змін в попиті, ефективно реагувати на нові тенденції та швидко впроваджувати інновації.

Продовження таблиці 1.2

№	Функція	Сутність	Роль
2	Остаточне визначення вартості й ціни товару	Ця функція визначає оптимальну вартість та ціну продукції з урахуванням витрат виробництва, конкурентоспроможності та попиту на ринку.	Дозволяє оптимізувати прибутковість підприємства, визначаючи ціноутворення, що привертає споживачів та забезпечує ефективність виробництва.
3	Збільшення конкурентоспроможності за рахунок продуманої стратегії	Розробка стратегії дозволяє підприємству виділитися на ринку, привертати увагу та створювати унікальний імідж.	Підвищує конкурентоспроможність, сприяє формуванню попиту, збільшенню частки ринку та покращенню сприйняття бренду.
4	Дослідження ринку, активний вплив на виробництво на основі вивчення потреб покупців	Аналіз ринку та вивчення потреб покупців дозволяють підприємству адаптувати свою продукцію до реальних вимог споживачів.	Забезпечує стале попит на продукцію, зменшує ризики неуспішної реалізації, дозволяє ефективно використовувати виробничі ресурси.

Використання зазначених функцій може призвести до виникнення комерціалізації каналів розподілу між учасниками процесу обміну, спрямованих у взаємно протилежних напрямках, а саме:

– канал власності визначає право власності на товари на різних етапах їхнього руху вздовж ланцюга постачання (наприклад: продаж, придбання, передача власності);

– канал замовлень є важливим елементом каналу збуту, що передбачає процес передачі інформації та віддання замовлень від кінцевих покупців чи посередників до виробників або постачальників (наприклад: взаємодія між різними ланками ланцюга постачання).

– фізичний канал товарів включає переміщення фізичних товарів від виробника до кінцевого споживача через різні етапи логістичної мережі (наприклад: транспортування, зберігання, доставка товарів);

– канал фінансів охоплює грошові транзакції та фінансові обов'язки між учасниками каналу збуту (наприклад: оплата товарів, фінансові угоди, кредитування);

– канал ризиків визначає ризики, пов'язані з можливими збитками чи невдачами на різних етапах каналу збуту (наприклад: ризики логістичних транспортних пригод, фінансові ризики, ризики пов'язані з змінами на ринку).

Високі витрати неперервно підштовхують підприємства до пошуку нових стратегій збуту. У цьому контексті, підприємства можуть делегувати функції збуту посередникам, проте не можуть повністю відмовитися від них. З погляду підприємства, передача цих функцій посередникам є обґрунтованою у випадках, коли посередники, завдяки своїй спеціалізації, можуть виконувати їх більш ефективно та з меншими витратами, ніж сам виробник. Привілейоване положення дистриб'юторів у відношенні до виробників пояснюється п'ятьма ключовими факторами:

1. Скорочення числа контактів – оптимізація комунікації через зменшення прямих взаємодій між виробниками та кінцевими покупцями. Це дозволяє ефективніше керувати процесом збуту.

2. Зменшення масштабу господарської діяльності – залучення посередників для більш вигідного використання своїх ресурсів, щоб зменшити загальні витрати на збут, це може бути важливим для виробників.

3. Зменшення функціональної невідповідності – вибір посередників, які своїй спеціалізації, можуть бути більш компетентними та ефективними в конкретних аспектах збуту, зменшуючи функціональні невідповідності.

4. Оновлення асортименту – активне використання дистриб'юторів, які можуть розширювати асортимент продукції та послуг, надаючи клієнтам більше варіантів та можливість вибору.

5. Поліпшення обслуговування – посередники можуть забезпечувати кращий рівень обслуговування клієнтів, включаючи швидку доставку, консультації та інші додаткові послуги.

Ці п'ять факторів демонструють, як передача функцій збуту посередникам може призвести до оптимізації та поліпшення такого аспекту бізнес-процесу як збут.

Остання фаза розробки плану збуту включає в себе створення стратегії для ефективного переміщення продукції, оптимізації розташування складських приміщень та транспортування. Додатково формуються календарні плани і графіки для підготовки товарів до відвантаження та поставок.

З метою зниження вартості продукції при збереженні високої якості та підтриманні конкурентоспроможності на обраному ринку, підприємства можуть використовувати скорочення каналів збуту та створення своїх власних фірмових магазинів, магазинів оптової та роздрібної торгівлі на території підприємства. Це дозволяє оптимізувати ціну на свою продукцію, контролювати якість та забезпечувати привабливі умови для споживачів у власних роздрібних точках.

Підприємництво є важливою складовою будь-якої економічної системи, Ефективна виробничо-збутова діяльність підприємства сприяє соціально-економічному розвитку. Забезпечення робочих місць позитивно впливає на зайнятість населення, підвищує рівень життя та сприяє розвитку громад. Крім того, підприємства, що успішно функціонують, сплачують податки, що важливо для утримання соціальних програм та інфраструктури.

Таким чином було визначено, що у сучасному світі підприємства стикаються зі зростаючою глобальною конкуренцією. Глобалізація вимагає адаптації до нових ринкових умов, впровадження новітніх технологій та розробка ефективних стратегій міжнародного збуту. Розвиток технологій швидко трансформує виробничі процеси та змінює підходи до збуту. Впровадження інноваційних технологій може покращити ефективність виробничо-збутової діяльності, зменшити витрати та підвищити якість продукції.

1.2 Методологічні підходи до аналізу виробничої та збутової діяльності підприємства

Основною метою оцінки ефективності діяльності підприємства є забезпечення об'єктивного визначення результатів його функціонування та досягнення стратегічних цілей. Оцінка ефективності дозволяє керівництву інформувати про те, наскільки успішно підприємство виконує свої завдання і відповідає на внутрішні та зовнішні виклики. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства включає в себе:

- оцінювання продуктивності ресурсів - це дозволяє визначити ефективне використання ресурсів, таких як людські, фінансові, матеріальні та інші активи.

- моніторинг фінансового стану- оцінка ефективності допомагає визначити фінансове здоров'я підприємства, включаючи прибутковість, ліквідність, стабільність та інші фінансові показники.

- визначення результативності поставлених цілей – за допомогою оцінки ефективності можна встановити, наскільки успішно підприємство досягає своїх стратегічних цілей і завдань.

- забезпечення конкурентоспроможності– шляхом оцінки ефективності підприємство може визначити свої конкурентні переваги та недоліки, а також виявити можливості для покращення, що допомагає зберегти або підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Економічна сутність виробничо-збутової діяльності підприємства визначається його роллю у виробництві та забезпеченні ринку продукції. Ключовими елементами є функції, взаємодія з іншими функціями підприємства, місце у економічній системі та відповідь на виклики та тенденції. Збалансована виробничо-збутова стратегія дозволяє підприємству успішно функціонувати в умовах глобальної конкуренції та забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток.

Таблиця 1.3 – Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Напрями	Характеристика
Ефективне управління оборотними коштами	Мінімізація запасів, забезпечення швидкого обороту грошових коштів та оптимізація умов оплати покупцями допомагають зменшити фінансові витрати підприємства
Оптимізація витрат	Аналіз і оптимізація усіх видів витрат, включаючи виробничі, адміністративні та фінансові, дозволяє знизити витрати та збільшити прибутковість підприємства
Підвищення ефективності фінансових операцій	Використання фінансових інструментів, таких як інвестиції, кредитування, управління ризиками та оптимізація податкових обов'язків, дозволяє підприємству забезпечити оптимальний фінансовий результат
Моніторинг та аналіз фінансової звітності	Аналіз фінансової звітності допомагає виявляти слабкі та сильні сторони фінансової діяльності підприємства і вчасно коригувати стратегії та тактику фінансового управління

Додатково важливим фактором є розгляд впливу економічного середовища на збутову діяльність. Зміни в економічних умовах, такі як інфляція, зміни в споживчому попиті та конкурентний тиск, впливають на стратегії збуту підприємства та вимагають відповідних змін та реагувань на виклики.

Виходячи з цього можна виокремити ключові аспекти методологічних підходів до виробничої та збутової діяльності підприємства та їхній вплив на ефективність бізнесу.

1. Теоретичні основи виробничої, збутової діяльності.
2. Методи аналізу ринку.
3. Ефективність рекламних кампаній.
4. Управління ланцюгом виробництва та постачання.
5. Використання інформаційних технологій.

Виробнича діяльність є ключовою складовою успішної функціонування будь-якого підприємства. Розвиток та вдосконалення виробничих процесів вимагають вивчення та аналізу з різних точок зору.

Виробнича діяльність підприємства – це процес створення товарів та послуг за допомогою використання ресурсів, технологій, організації праці та управління. Для аналізу та оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства використовуються різні методологічні підходи, які базуються на різних теоретичних концепціях, моделях, методах та інструментах. Ось деякі з них:

1. Функціональний підхід до виробничої діяльності підприємства базується на ієрархічній організаційній структурі, де управління здійснюється шляхом управління організаційними одиницями, які виконують певні функції, такі як виробництво, маркетинг, фінанси, логістика, персонал тощо. Кожна функція має свої цілі, завдання, ресурси, правила, методи та критерії оцінки ефективності. Функціональний підхід дозволяє спеціалізувати та раціоналізувати виробничу діяльність, а також встановити чітку відповідальність та підзвітність кожної функції. Однак, функціональний підхід також має свої недоліки, такі як:

- низька гнучкість та адаптивність до змін у зовнішньому середовищі та потребах клієнтів.
- складність координації та інтеграції різних функцій, що може призвести до конфліктів, дублювання, втрати часу та ресурсів.
- відсутність орієнтації на результати та цінність для клієнта, а тільки на виконання функціональних завдань та нормативів.

2. Системний підхід до виробничої діяльності підприємства базується на теорії систем, яка розглядає підприємство як складну відкриту систему, що взаємодіє з навколишнім середовищем. Згідно з цим підходом, виробнича діяльність підприємства повинна бути спрямована на досягнення загальної мети, яка визначається в контексті зовнішнього середовища та потреб споживачів. Системний підхід передбачає, що виробнича діяльність підприємства складається з елементів, які взаємодіють між собою та з зовнішнім середовищем, і що зміна одного елементу може вплинути на роботу всієї системи.

Системний підхід включає такі етапи:

- аналіз системи. На цьому етапі визначаються елементи системи, їх взаємозв'язки та взаємодії, а також зовнішні фактори, які впливають на роботу системи.

- проектування системи. На цьому етапі розробляється структура системи, визначаються функції та завдання кожного елементу, а також встановлюються засоби контролю та управління системою.

- впровадження системи. На цьому етапі система запускається в роботу, проводяться необхідні налаштування та тестування.

- експлуатація системи. На цьому етапі здійснюється контроль та управління роботою системи, виявлення та усунення недоліків, а також вдосконалення системи.

5. Оцінка системи. На цьому етапі проводиться оцінка ефективності системи, визначаються показники результативності та ефективності, а також розробляються рекомендації щодо подальшого вдосконалення системи.

Використання системного підходу дозволяє підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, підвищувати ефективність та продуктивність виробничої діяльності, а також забезпечувати якість та конкурентоспроможність продукції.

3. Процесний підхід до виробничої діяльності підприємства базується на ідеї, що виробнича діяльність підприємства складається з послідовності процесів, які перетворюють вхідні ресурси на вихідні результати. Процесний підхід передбачає, що кожен процес має свою мету, завдання, вхідні та вихідні параметри, а також взаємозв'язки з іншими процесами. Процесний підхід дозволяє підприємству підвищити ефективність та якість виробничої діяльності, знизити витрати, підвищити задоволеність клієнтів та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

Недоліки механізму організації виробничої діяльності можуть призводити до різних проблем та впливати на ефективність підприємства. Деякі можливі наслідки недоліків у виробничій діяльності наведені нижче.

Зниження якості продукції. Неправильна організація виробничих процесів може вести до зниження якості продукції. Несправні технологічні ланцюги, неякісні матеріали або недостатня увага до дотримання стандартів можуть призводити до дефектів та невдоволеності споживачів.

Збільшення витрат. Недоліки в організації можуть призводити до збільшення витрат на виробництво. Це може включати в себе втрати сировини, збільшення витрат на енергію та неефективне використання робочого часу.

Затримки у виробництві. Неорганізовані або неефективні виробничі процеси можуть призводити до затримок у виробництві. Це може впливати на вчасність поставок, що в свою чергу може призвести до невдоволення клієнтів та втрат ринкової позиції.

Низька продуктивність праці. Недоліки в організації можуть впливати на продуктивність праці працівників. Невірне розподіл ресурсів, неадекватне навчання та недостатня мотивація можуть впливати на ефективність праці колективу.

Втрата робочої сили. Якщо виробничі умови не відповідають стандартам безпеки та комфорту, це може призвести до втрати робочої сили через відсутність зацікавленості працівників у залишенні на підприємстві.

Погіршення репутації. Неспроможність забезпечити якість та своєчасність може призвести до погіршення репутації підприємства. Це може вплинути на відносини з клієнтами, партнерами та загальний імідж бренду.

Неефективне використання ресурсів. Недоліки в організації виробництва можуть вести до неефективного використання ресурсів, таких як сировина, енергія та робочий час.

Невдалі інновації та розвиток. Неорганізовані процеси можуть стати перешкодою для впровадження інновацій та розвитку підприємства, що є важливим для конкурентоспроможності на ринку.

Збутова діяльність є не лише практичною справою, а й об'єктом наукового дослідження. Теоретичні основи збутової діяльності включають в себе аналіз ринкових структур, визначення конкурентоспроможності та розробку

стратегій ціноутворення. Сучасний підхід до збутової діяльності передбачає використання різноманітних методів аналізу ринку. Від вивчення попиту та пропозиції до аналізу поведінки споживачів, ці методи надають можливість краще розуміти ринкові тенденції.

Одним із ключових аспектів методології збутової діяльності є розробка стратегій ціноутворення. Це включає в себе визначення оптимальних цінових політик, урахування конкурентної ситуації та максимізацію прибутковості.

Потрібно враховувати, що в сучасних умовах управління ланцюгом постачання має значущий вплив на збутову діяльність підприємства. Це охоплює вибір партнерів, оптимізацію транспортних та логістичних процесів, управління запасами, а використання сучасних технологій надають можливість застосування різноманітних інформаційних систем для автоматизації та оптимізації збутових процесів. Це включає в себе CRM-системи, аналітичні інструменти та електронну комерцію.

Слід враховувати, що недоліки механізму організації збутової діяльності можуть призводити до різних негативних наслідків для підприємства. Деякі з можливих наслідків, які можуть виникнути внаслідок недоліків у збутовій діяльності наведені нижче.

Зниження прибутковості. Неправильна організація збутової діяльності може призвести до непродуманих стратегій ціноутворення, невдалих маркетингових кампаній чи недостатньої уваги до вимог ринку. Це може призвести до зниження прибутковості підприємства.

Втрата ринкової долі. Якщо механізм збутової діяльності не ефективний, підприємство може втратити свою ринкову долю через нездатність забезпечити продукцію або послуги відповідно до очікувань споживачів.

Неефективне управління запасами. Недостатня увага до управління запасами може спричинити перевищення або недостатність товарів на складі. Це може призвести до фінансових втрат та недовіри з боку клієнтів.

Погіршення взаємодії з клієнтами. Неправильне обслуговування клієнтів, низька якість послуг або невчасна поставка товарів може призвести до втрати довіри споживачів та негативного впливу на репутацію підприємства.

Збільшення витрат. Недоліки в організації збутової діяльності можуть викликати додаткові витрати, наприклад, на рекламу або на здійснення корекцій у виробничому процесі для виправлення помилок.

Неефективне управління каналами збуту. Неправильний вибір або керівництво каналами збуту може призвести до непередбаченого розподілу товарів, втрати контролю над дистрибуцією та відсутності зв'язку з кінцевими споживачами.

Недостатнє використання інформаційних технологій. Недостатнє використання інформаційних технологій у збутовій діяльності може призвести до втрати конкурентоспроможності через невдале впровадження або відсутність сучасних рішень.

Усі ці фактори підкреслюють важливість ефективного управління збутовою діяльністю для забезпечення успіху та стійкості підприємства на ринку.

Для визначення ефективності виробничої діяльності підприємств використовуються наступні формули:

1. Рентабельність активів – це показник ефективності, який вимірює прибутковість використання активів підприємства. Цей показник дозволяє оцінити, який дохід приносять активи підприємства в порівнянні з їхньою вартістю чи вкладеними в них коштами:

$$P_A = (\text{Ч}_\Pi / \text{З}_{\text{ВА}}) * 100\% \quad (1.1)$$

де: Ч_Π – чистий прибуток підприємства за певний період (зазвичай рік);

$\text{З}_{\text{ВА}}$ – загальна вартість активів, сума всіх активів підприємства на початку або в кінці фінансового періоду.

2. Рентабельність продукції – це показник, який визначає, який відсоток прибутку від реалізації продукції припадає на одиницю цієї продукції. Цей показник дозволяє оцінити ефективність виробничої діяльності підприємства та його здатність до генерації прибутку від кожної одиниці товару чи послуги:

$$P_{\Pi} = (\Pi_{\Pi} / V_{\Pi}) * 100\% \quad (1.2)$$

де: Π_{Π} – прибуток від продажу продукції, загальний дохід від реалізації продукції після відрахування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом та збутом;

V_{Π} – витрати на виробництво продукції, сума коштів витрачених на виготовлення продукції, включаючи витрати на сировину, працю, енергію, обладнання, оплату праці, амортизацію та інші витрати.

3. Рентабельність власного капіталу – це показник, який визначає, який відсоток прибутку припадає на кожен одиницю власного капіталу вкладеного в підприємство. Цей показник відображає ефективність використання власних коштів і вкладень в підприємство та ступінь здатності компанії генерувати прибуток для власників:

$$P_{ВК} = (\Pi_{\Pi} / V_{К}) * 100\% \quad (1.3)$$

де: Π_{Π} – чистий прибуток, прибуток після відрахування всіх витрат та податків;

$V_{К}$ – власний капітал, сума грошових та матеріальних внесків власників підприємства.

4. Рентабельність продукції є важливою економічною категорією, яка відображає ефективність виробництва та прибутковість конкретної продукції на підприємстві. Цей показник допомагає оцінити, наскільки ефективно використовуються ресурси для виробництва товарів або послуг і який прибуток приносить кожна одиниця продукції:

$$P_{\text{ПР}} = (\text{Ч}_{\text{П}} / \text{С}_{\text{П}}) * 100\% \quad (1.4)$$

де: $\text{Ч}_{\text{П}}$ – чистий прибуток від продажу, це сума, яка залишається після відрахування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом та продажем продукції (включаючи сировину, працю, витрати на управління та маркетинг);

$\text{С}_{\text{П}}$ – собівартість продукції, загальні витрати на виробництво одиниці продукції.

5. Коефіцієнт оборотності активів – це ключовий показник, який використовується для вимірювання ефективності використання активів підприємства в процесі господарської діяльності. Він показує, скільки оборотів здійснюється на кожен одиницю активів у певному періоді часу:

$$K_{\text{ОА}} = (\text{Ч}_{\text{П}} / \text{З}_{\text{ВА}}) * 100\% \quad (1.5)$$

де: $\text{Ч}_{\text{П}}$ – чистий дохід - прибуток після відрахування всіх витрат та податків.

$\text{З}_{\text{ВА}}$ – загальна вартість активів, сума всіх активів підприємства, яка може включати грошові кошти, машини, обладнання, запаси, нерухомість та інші активи.

Використання комплексного підходу та поєднання різних методів дозволяє отримати більш об'єктивні результати та зробити ефективніші управлінські рішення. Проведення аналізу дозволяє виявити сильні та слабкі сторони виробничо-збутової діяльності підприємства, а також можливості та загрози, що виникають у зовнішньому середовищі. Оцінка продуктивності за допомогою ключових показників продуктивності (KPI) дозволяє здійснювати постійний моніторинг та контроль за процесами виробництва та збуту. Застосування цих методів може сприяти подальшому розвитку і підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств, що відобразиться на підвищенні якості фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «СПС»

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «СП СПС» засноване рішенням зборів засновників, протокол №1 від 21 липня 2015 року, у своїй діяльності керується вимогами чинного законодавства України та у повній відповідності до Конституції України, Цивільного та Господарського кодексу України, статутом, внутрішніми нормативними актами, а при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності – актами інших держав.

Найменування товариства:

- повне – Товариство з обмеженою відповідальністю «СП СИСТЕМА»;
- повне найменування іноземною мовою – «LIMITED LIABILITY COMPANY «SP SYSTEM»;
- скорочене – ТОВ «СПС»;
- скорочене найменування іноземною мовою – LLC «SPS».

Місцезнаходження – Україна, 25014, м. Кропивницький, вул. Слободянюка Руслана, будинок 219-А.

Метою діяльності Товариства є одержання прибутку шляхом об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів Засновників і Учасників для здійснення виробничо-господарської та іншої діяльності, спрямованої на задоволення потреб підприємств всіх форм власності та громадян в продукції та послугах Товариства, одержання прибутку на внесений капітал і реалізації на цій основі інтересів Засновників і Учасників, економічних та соціальних потреб трудового колективу Товариства; ефективне використання власних та залучених коштів; максимізація наявності різноманітної продукції власного виробництва на споживчому ринку.

Предметом діяльності Товариства є:

- організація переробки та виробництва продукції;

- оптимізація виробничих процесів та технологій;
- забезпечення якості продукції відповідно до вимог стандартів;
- розвиток нових продуктів і пошук інноваційних рішень;
- збільшення конкурентоспроможності на ринку.

Товариство є власником:

- виробничих приміщень, де здійснюється переробка сировини;
- технологічного обладнання для виготовлення продукції;
- сировини та матеріалів, необхідних для виробництва;
- одержаних доходів та капітальних вкладень.

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

Таблиця 2.1 – Основні показники діяльності ТОВ «СПС», 2019-2023 роки

Індикатор	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Поточна ліквідність	86,0%	67,4%	62,1%	54,7%	83,9%
Абсолютна ліквідність	0,0%	2,9%	0,4%	1,8%	13,6%
Індикатор ліквідності. Співвідношення між оборотними активами за мінусом запасів та поточними зобов'язаннями компанії	9,8%	5,8%	3,2%	3,6%	28,3%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	9,8%	5,8%	3,2%	3,6%	20,2%
Відношення грошових коштів до активів	0,0%	4,4%	0,6%	3,2%	16,3%
Проміжний коефіцієнт покриття	9,8%	5,8%	3,2%	3,6%	20,2%
Коефіцієнт автономії	-16,2%	-48,5%	+61,0%	-82,9%	-19,2%
Відношення чистого боргу до ЕВІТ	-3,1	3,7	6,1	4,5	2,7
Рентабельність активів	-37,4%	-28,9%	-0,3%	-0,3%	-7,2%
Рентабельність оборотних активів	-37,4%	-28,9%	-0,3%	-0,3%	-7,2%
Чиста маржа	-15,8%	-11,2%	-0,2%	-0,2%	-1,6%
Рентабельність загальних активів	-37,4%	-28,9%	-0,3%	-0,3%	-7,2%
Валова рентабельність собівартості	15,7%	17,8%	22,4%	28,1%	9,1%
Чиста рентабельність витрат	-13,6%	17,8%	22,4%	28,1%	9,1%
Оборотність загальних активів	2,5	2,3	1,3	1,5	8,1
Оборотність робочого капіталу	95,2	-7,6	-2,4	-2,2	-29,8

Висока поточна ліквідність, яка складає в 2023 році 83,9%, свідчить про стабільність, оскільки показує, наскільки ефективно підприємство може виплатити свої поточні зобов'язання – в 2023 році показник виріс до 13,6% (у 2022 році – 1,8%). Підвищення абсолютної ліквідності вказує на стабілізацію діяльності підприємства, оскільки це показник готовності підприємства виплатити зобов'язання, навіть якщо воно має виникнути негайно.

Висока величина індикатора ліквідності свідчить про стабільність, а низька може вказувати на ризики невиконання зобов'язань – в 2023 році показник виріс до 28,3% (у 2022 році – 3,6%).

Висока швидка ліквідність свідчить про стабільність, а низька може вказувати на труднощі в операційній діяльності. В даному випадку дані підприємства показують швидке зростання – 3,6% у 2022 році до 20,2% на кінець 2023 року.

Високе відношення грошових коштів до активів може свідчити про стабільність, оскільки підприємство має достатньо грошових ресурсів для оплати зобов'язань. Так, згідно наявних даних спостерігається зростання з 3,2% у 2022 році до 16,3% у 2023 році. Висока величина проміжного коефіцієнта покриття також свідчить про стабільність підприємства.

Висока автономія може свідчити про стабільність, оскільки підприємство може оперувати з власними ресурсами без зовнішнього фінансування. Але в даному випадку, хоча ситуація стала краще (зростання показника з -82,9% до -19,2%), наведені дані показують, що підприємство має більше зобов'язань, ніж власних активів, підприємство вкладається в проекти за допомогою боргових зобов'язань, а не за рахунок власних коштів. Такий стан може бути ризикованим, оскільки збільшується фінансовий ризик і залежність від кредиторів. Підприємство може стикатися з проблемами погашення боргів у разі зниження прибутковості або зміни умов кредитування.

Відношення чистого боргу до EBIT (Earnings Before Interest and Taxes – прибуток до оподаткування та відсотків): низьке відношення чистого боргу до

ЕВІТ в даному випадку свідчити про стабільність, оскільки це є показником фінансової стійкості (2023 рік – 2,7; 2022 рік – 4,5).

Висока рентабельність активів свідчити про стабільність, тоді як низька може вказувати на проблеми в управлінні активами. В даному випадку . -7,2% свідчать про те, що вартість виробничих активів перевищує прибуток, отриманий від їх використання. Це може бути результатом низької рентабельності продукції, неефективного використання виробничих ресурсів або великої кількості нерухомості або обладнання, яке не приносить достатньої прибутковості.

При цьому індикатор оборотності загальних активів свідчити про ефективне використання активів, який показав різке зростання з 1,5 в 2022 році до 8,1 році.

Низька оборотність робочого капіталу вказує на можливі проблеми на підприємстві в управлінні ліквідністю та операційною діяльністю підприємства (2023 рік – -29,8; 2022 рік – 2,2). Це може призвести до затримок у платежах поставникам або недоліків у виробничому процесі, що негативно вплине на фінансове становище підприємства.

2.2. Аналіз фінансових результатів роботи підприємства

Аналіз фінансових результатів роботи виробничо-збутового підприємства – це комплексний процес оцінки фінансової діяльності підприємства з метою виявлення його фінансового стану, ефективності управління та перспектив розвитку. Цей аналіз включає в себе ретельне вивчення фінансових звітів, визначення ключових показників, порівняння з попередніми періодами, а також оцінку фінансових ризиків та можливостей.

Першим кроком у проведенні аналізу є вивчення фінансової звітності підприємства, такої як баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про грошові потоки. Це дозволяє отримати уявлення про загальний фінансовий стан підприємства, його активи, зобов'язання та капітал, а також доходи та витрати.

Далі проводиться аналіз ключових фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність, оборотність активів та інші. Це дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно використовуються ресурси підприємства, його здатність до виплати зобов'язань та залучення нового капіталу.

Також потрібно провести порівняння фінансових показників з попередніми періодами. Це допоможе виявити тенденції та особливості фінансової діяльності підприємства, а також визначити його конкурентні переваги та слабкі сторони.

В результаті аналізу повинні сформуватись рекомендації щодо поліпшення фінансового стану підприємства, оптимізації фінансових процесів та стратегій розвитку. Такий аналіз є важливим інструментом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та досягнення успіху на ринку.

Основні фінансові показники ТОВ «СПС» за період 2019-2023 років наведені в табл. 2.2, рис. 2.1-2.2.

Аналізуючи такі показники як активи, зобов'язання та виручку підприємства можна побачити що в 2023 році в порівнянні до попередніх періодів йде стрімке збільшення цих показників. Це відбулось завдяки переорієнтації збутової діяльності в сторону експорту, залученню нових працівників; відповідно розпочалось зростання обсягів виробництва, розширення асортименту продукції та впровадження нових технологій виробництва, а саме заміна обладнання та устаткування в цехах підприємства орієнтоване на більш ефективну та якісну роботу. Збільшення зобов'язань пов'язане з розвитком підприємства шляхом залучення кредитних ресурсів. Зростання виручки свідчить про позитивні динаміки продажів продукції підприємства.

Ці зміни стали результатом зміни підходу до більш ефективного управління ресурсами, розвитку нових ринків збуту, вдосконалення виробничих процесів та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2.2 – Фінансові показники ТОВ «СПС» за період 2019-2023рр.

Рік	Активи, тис.грн.	Зобов'язання, тис.грн.	Виручка, тис.грн.
2023	862	1 028	4 002
2022	124	228	227
2021	168	271	241
2020	220	320	550
2019	260	300	610

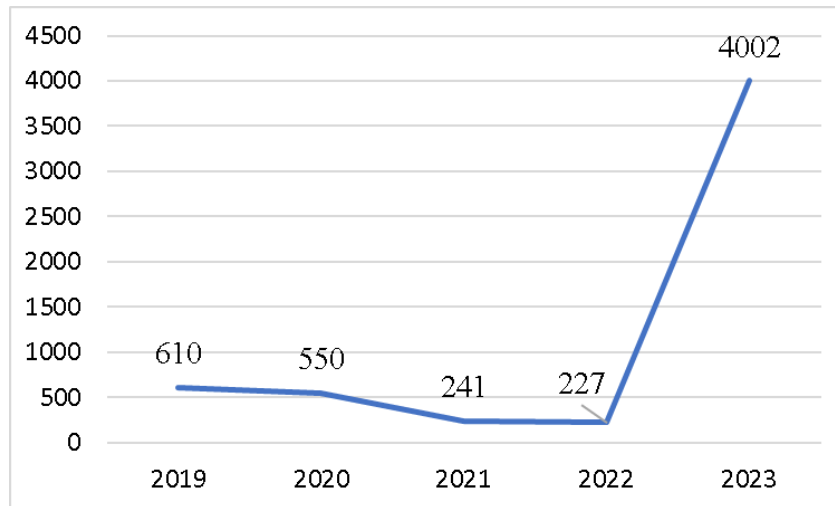


Рисунок 2.1 – Фінансовий показник (виручка) ТОВ «СПС» за період 2019-2023рр.

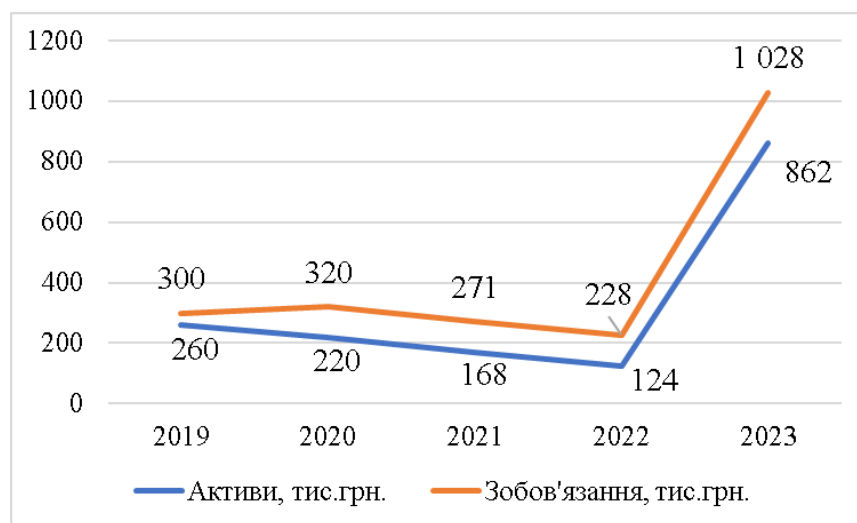


Рисунок 2.2 – Фінансовий показник (активи, зобов'язання) ТОВ «СПС» за період 2019-2023рр.

Починаючи з 2020 року ТОВ «СПС» щорічно приймає участь у державних тендерах. Основні показники наведені в табл. 2.3. та рис. 2.3. Аналізуючи наведені дані можна побачити, що спроби участі успішні і є наявні виграні контракти.

Участь у державних тендерах може мати як позитивні, так і негативні аспекти для виробничо-збутового підприємства.

Позитивні аспекти:

1. Стабільність замовлень: успішна участь у державних тендерах може забезпечити стабільний потік замовлень для підприємства.

2. Розвиток бізнесу: виграш тендера може дозволити підприємству розширити свої можливості, здійснити інвестиції у розвиток та розширення бізнесу.

3. Підвищення престижу: участь у державних тендерах і їх виграш можуть підвищити престиж підприємства та довіру клієнтів і партнерів.

Негативні аспекти:

1. Конкуренція: конкуренція на державних тендерах може бути дуже великою, що ускладнює шанси на виграш для підприємства.

2. Бюрократія: проведення тендерних процедур може бути пов'язане з великою кількістю адміністративних процедур та бюрократичними перешкодами.

3. Ризики неплатоспроможності: виграш тендера не завжди гарантує своєчасну оплату послуг або товарів, що може створювати фінансові ризики для підприємства.

4. Закритий ринок: участь у державних тендерах може звести на мінімум інновації та розвиток, оскільки часто вимоги до учасників тендерів включають вимоги до стандартних рішень і технологій.

Керівництву рекомендовано у кожному випадку ретельно вивчити всі аспекти участі у державних тендерах та ретельно обмірковувати, чи вони відповідають стратегії та меті діяльності підприємства.

Таблиця 2.3 – Участь у державних тендерах ТОВ «СПС», 2019-2023рр.

Рік	Виручка, грн.	Державні тендери, грн.
2023	4 002 200,00	28 000,00
2022	227 300,00	7 000,00
2021	241 600,00	19 641,00
2020	550 000,00	18 563,00
2019	600 000,00	0,00

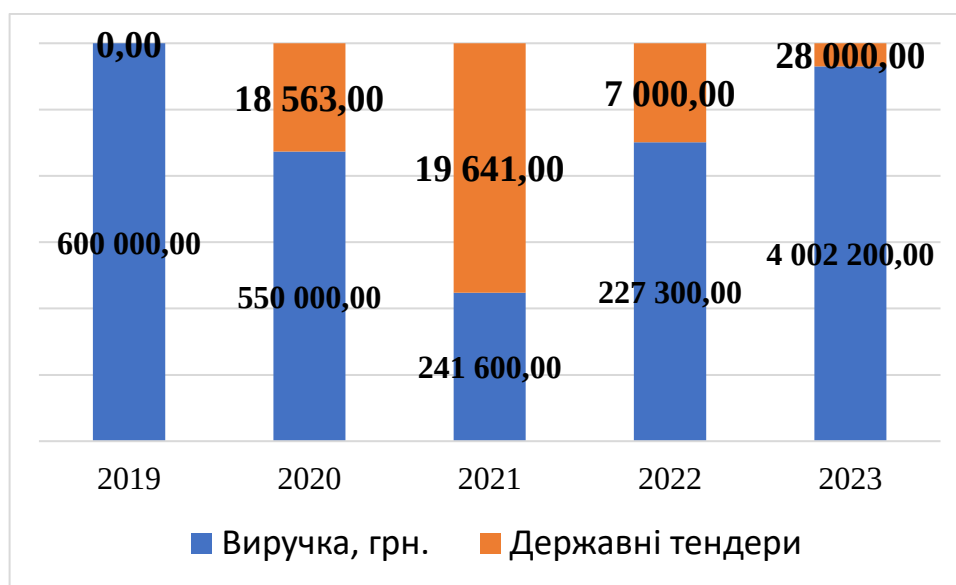


Рисунок 2.3 – Участь у державних тендерах ТОВ «СПС», 2019-2023рр.

При аналізі фінансово-майнового стану ТОВ «СПС» було визначено, що будівлі і споруди підприємства, нерухоме майно, виробниче обладнання, засоби автоматизації виробничих процесів та транспортні засоби знаходяться в оренді, що передбачає тимчасове користування цим майном за плату протягом певного періоду часу відповідно до умов договору оренди. У цьому випадку підприємство не має права на власність об'єкта в кінці терміну оренди, як це могло бути у випадку лізингу. Підприємство використовує оренду основних засобів із-за відсутності достатніх фінансових ресурсів в період 2015-2022 роки для придбання основних засобів. Підписані угоди про оренду є більш гнучкими і дає підприємству можливість використовувати обладнання на визначений термін без необхідності інвестувати значну суму коштів у придбання майна. табл.2.4.

Таблиця 2.4 – Фінансово-майновий стан ТОВ «СПС» за період 2022-2023рр.

Актив	На початок 2022 року тис.грн.	На кінець 2022 року тис.грн.	На початок 2023 року тис.грн.	На кінець 2023 року тис.грн.
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	160,1	116,5	116,5	571,8
Поточна дебіторська заборгованість	7,8	4,2	4,2	67,8
Гроші та їх еквіваленти	1	4	4	140,3
Інші оборотні активи	0	0	0	83
Усього	168,9	124,7	124,7	862,9
Фінансово-майновий стан	168,9	124,7	124,7	862,9
Власний капітал				
Капітал	0	0	0	15
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	15	15	15	-180,6
Неоплачений капітал	118	118,4	118,4	-
Усього	-103	-103,4	-103,4	-165,6
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	120,2
розрахунками з бюджетом	1	2	2	-
розрахунками зі страхування	0,9	1,4	1,4	4,9
розрахунками з оплати праці	3,3	5,4	5,4	10,1
Інші поточні зобов'язання	266,7	219,3	219,3	893,3
Усього	271,9	228,1	228,1	1028,5
Фінансово-майновий стан	168,9	124,7	124,7	862,9

Фінансово-майновий стан в 2023 році становить 862,9 тис.грн., що в порівнянні з 2022 роком показує зростання на 591.67%. При цьому нерозподілений прибуток (непокритий збиток) став негативним відносно попереднього періоду і складає мінус 180,6 тис.грн. Це стало результатом того, що витрати підприємства перевищили його прибуток протягом певного періоду. Підприємство має невикладені зобов'язання перед своїми

постачальниками за отримані ресурси та бо виконану робот – так як поточна кредиторська заборгованість товари, роботи, послуги має позитивне значення та дорівнює 120,2 тис.грн. Також є заборгованості і по іншим активам.

При цьому, аналізуючи фінансові результати ТОВ «СПС» за 2022-2023 роки (табл. 2.5), потрібно звернути увагу на такий фінансовий результат як чистий дохід від реалізації продукції можна побачити скачок прибутку в 2023 році відносно 2022 на 1660%. Це стало можливим завдяки активізації діяльності підприємства в 2023 році за рахунок найму працівників, оновленню технічного і технологічного парку. Також підприємство вивільнило склади від залишків виготовлених товарів в 2021-2022 роках завдяки заключенню нових іноземних контрактів, продажу раніше виготовленої продукції на експорт та участю в держаних тендерах.

Таблиця 2.5 – Фінансові результати ТОВ «СПС» за 2022-2023 роки

Фінансові результати	Код	За 2023 рік, тис.грн.	За 2022 рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 002,2	227,3
Інші доходи	2160	132,5	118,8
Разом доходи	2280	4 134,7	346,1
Собівартість реалізованої продукції	2050	3 669,3	177,5
Інші витрати	2165	527,6	169
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	4 196,9	346,5
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-62,2	-0,4
Податок на прибуток	2300	-	0
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	0
Чистий прибуток	2350	-62,2	-0,4

2.3. Аналіз показників виробничої потужності ТОВ «СПС»

Виробнича потужність є ключовим показником ефективності та можливостей підприємства. Ось кілька причин, чому вона вважається одним з найважливіших елементів виробничого потенціалу:

1. Виробнича спроможність визначає обсяг виробництва: Чим вища виробнича потужність, тим більшу кількість продукції чи послуг може виробляти підприємство за одиницю часу. Це дозволяє задовольняти попит споживачів та реагувати на зміни у ринкових умовах.

2. Ефективне використання ресурсів: Підвищення виробничої потужності дозволяє підприємствам забезпечувати ефективне використання своїх ресурсів, таких як праця, обладнання, сировина та інші активи. Це може сприяти зниженню витрат на одиницю продукції та підвищенню конкурентоспроможності.

3. Можливість розширення діяльності: Висока виробнича потужність надає підприємству можливість розширити свою діяльність, виробляючи більше продукції чи послуг та займаючи нові ринки. Це сприяє зростанню обсягів продажів та прибутків.

4. Стійкість до змін: Підприємства з високою виробничою потужністю можуть краще адаптуватися до змін у попиті та умовах ринку. Вони можуть швидше реагувати на зміни та реалізовувати нові стратегії виробництва.

Обсяг виробництва продукції безпосередньо пов'язаний з кількістю та якістю використовуваних ресурсів, ефективністю виробничих процесів та потужністю виробничих засобів. Ось кілька аспектів, які впливають на обсяг виробництва продукції: ресурси (наявність матеріалів, сировини, енергії та інших ресурсів, необхідних для виробництва продукції, визначає максимально можливий обсяг виробництва); виробнича потужність (кількість та якість виробничих засобів, таких як машини, обладнання, приміщення, впливає на здатність підприємства виробляти продукцію на певному рівні); технології виробництва (впровадження ефективних та сучасних технологій може підвищити продуктивність виробничих процесів та дозволити збільшити обсяг виробництва); продуктивність праці (організація праці, кваліфікація працівників та їхній рівень продуктивності також впливають на обсяг виробництва); попит на ринку (рівень попиту на продукцію підприємства є одним з основних факторів, що визначає обсяг виробництва. Високий попит

може стимулювати збільшення обсягів виробництва, тоді як низький попит може вимагати його зменшення).

Виробнича потужність досліджуваного підприємства залежить від таких факторів як:

- якість та склад сировини, що використовується для виробництва продукції;
- рівень дисципліни та кваліфікації працівників підприємства;
- доступність та ефективність інструментів та пристосувань, які використовуються у виробничому процесі;
- структури та асортименту продукції, що виготовляється;
- кількості та якості проведених ремонтів обладнання;
- рівня організації праці та управління на підприємстві.

Для аналізу показників виробничої потужності ТОВ «СПС» та їх подальшої оцінки, ми розробимо таблицю вихідних даних на основі інформації, яку ми отримали від підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Показники виробничої потужності ТОВ «СПС»

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відх-ня.	відносне відх-ня
						2023/2019	2023/2019, %
Фактична потужність, ПВф	350	350	425	425	390	40	11,43
Витрати робочого часу Т	2008	2088	2000	2064	2080	72	3,59
Кількість обладнання	3	3	5	5	4	1	33,33
Максимальний час роботи, t _{max}	8	8	8	8	8	0	0,00
Фактичний час роботи обладнання t _ф	5	5	7	6	5	0	0,00
Нормативний (плановий) час роботи обладнання t _п	8	8	8	8	8	0	0,00
Середньорічна вартість основних фондів ОЗСЕР, тис.грн.	2240,1	2113,2	1805,5	1801	1800	-440,1	-19,65
Обсяг виробництва, Q	571,2	169,1	289	315	362	-209,2	-36,62
Коефіцієнт завантаження обладнання відповідно у звітному році, Кз.з	0,83	0,83	0,91	0,87	0,86	0,03	3,61

Продовження таблиці 2.6

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відх-ня.	відносне відх-ня
						2023/2019	2023/2019, %
Коефіцієнт завантаження обладнання відповідно у базовому році Кз.б	0,8	0,82	0,79	0,86	0,87	0,07	8,75
Чисельність персоналу, Ч	72	65	51	22	32	-40	-55,56
Кількість календарних днів	366	365	365	365	365	-1	-0,27
Вихідні та святкові дні	115	104	115	107	105	-10	-8,70
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	251	261	250	258	260	9	3,59
Витрати часу на ремонт даного обладнання Т _{тр} , год.	38	38	45	45	40	2	5,26
Витрати часу на налагодження, переналагодження обладнання Т _п , год.	30	30	50	50	40	10	33,33

Спочатку ми проаналізуємо нормативну трудомісткість обробки виробів за період 2019-2023 років на ТОВ «СПС»:

$$\begin{aligned}
 TM_{2019} &= \frac{2008}{571,2} = 3,52 \\
 TM_{2020} &= \frac{2088}{169,1} = 12,35 \\
 TM_{2021} &= \frac{2000}{289} = 6,92 \\
 TM_{2022} &= \frac{2064}{315} = 6,55 \\
 TM_{2023} &= \frac{2080}{362} = 5,75
 \end{aligned}$$

Згідно з розрахунками, у 2023 році нормативна трудомісткість на ТОВ «СПС» зросла на 2,24, досягнувши рівня 5,75. Це на 63,45% перевищує показник за 2019 рік. У 2020 році трудомісткість досягла максимального значення протягом останніх п'яти років, становлячи 12,35 (див. рис. 2.4). Це пояснюється загальними економічними кризовими явищами на рівні країни, зростанням витрат на паливо-мастильні матеріали та різким зменшенням

купівельної спроможності населення. Відповідно, спостерігалось значне зменшення попиту на продукцію Товариства, що призвело до суттєвого зменшення обсягів виробництва.

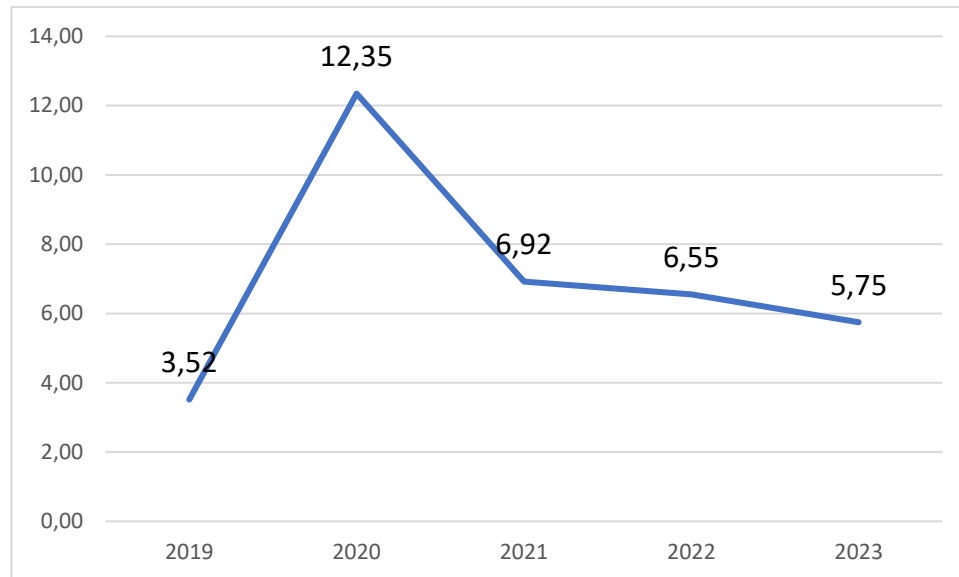


Рисунок 2.4 -Зміна трудомісткості за 2019-2023 роки, ТОВ «СПС»

Далі проводимо розрахунки виробничої потужності ТОВ «СПС» за період 2019-2023рр. відповідно до показників табл. 2.6:

$$\begin{aligned}
 \text{ПВ}_{2019} &= \frac{(251+8+3)}{3,52} = 1713,60 \\
 \text{ПВ}_{2020} &= \frac{(261+8+3)}{12,35} = 507,30 \\
 \text{ПВ}_{2021} &= \frac{(250+8+3)}{6,92} = 1445,00 \\
 \text{ПВ}_{2022} &= \frac{(258+8+3)}{6,55} = 1575,00 \\
 \text{ПВ}_{2023} &= \frac{(260+8+3)}{5,75} = 1448,00
 \end{aligned}$$

Протягом п'яти років досліджувана виробнича потужність, яка була розрахована на основі найпродуктивніших засобів, демонструвала нерівномірні зміни. У 2023 році вона становила 1448,00 тис.грн., що на 15,50%

менше, ніж аналогічний показник 2019 року, який склав 1 713,60 тис.грн. (див. рис. 2.5).

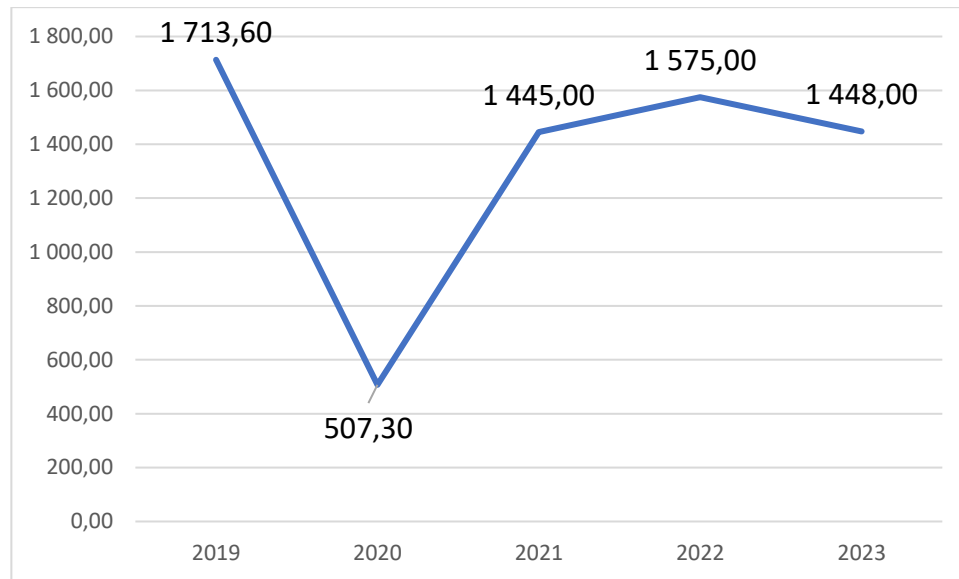


Рисунок 2.5 – Зміна виробничої потужності за 2019-2023 роки, ТОВ «СПС»

Це можна розцінити як негативне явище, оскільки зменшення виробничої потужності ТОВ «СПС» вказує на загальне зниження ефективності використання виробничих фондів підприємства. Однак, за останні чотири роки можна відзначити тенденцію до поступового зростання цього показника.

Збільшення розмірів виробничої потужності залежить від наступних чинників:

- введення в дію нових або розширення діючих підрозділів підприємства.
- проведення часткової або повномасштабної реконструкції існуючих підприємств.
- технічне переоснащення підприємств у відповідності з останніми досягненнями науки та техніки;
- оперативне змінювання асортименту продукції у відповідь на зміни в попиті споживачів;
- проведення комплексних організаційно-технічних заходів;
- збільшення часу функціонування обладнання;
- зменшення трудомісткості виробничих процесів;

– використання технологічного обладнання на умовах лізингу з подальшим поверненням в умовлені терміни лізингових договорів.

Основними факторами, які призводять до зменшення розмірів виробничих потужностей підприємств, є:

- вибуття виробничих потужностей через їх фізичне та моральне зношення;
- продаж або передача виробничого устаткування;
- зменшення робочого часу основних виробничих фондів;
- збільшення трудомісткості виробничих процесів;
- завершення терміну дії лізингових угод.

Коефіцієнт використання виробничої потужності ТОВ «СПС» відповідно склав:

$$K_{\text{вп}2019} = \frac{571,2}{350} = 1,63$$

$$K_{\text{вп}2020} = \frac{169,1}{350} = 0,48$$

$$K_{\text{вп}2021} = \frac{289}{425} = 0,68$$

$$K_{\text{вп}2022} = \frac{315}{425} = 0,74$$

$$K_{\text{вп}2023} = \frac{362}{390} = 0,93$$

Згідно з розрахунками та графіком (рис. 2.6), можна побачити, що виробничі потужності ТОВ «СПС» використовуються неефективно. Максимальне значення у цей період було досягнуте у 2019 році і становило 1,63 або 43,12%. В порівнянні з 2023 роком. Фактично потужності ТОВ «СПС» залишилися незавантаженими. Це можна пояснити, перш за все, зниженням купівельної спроможності населення та відповідним зменшенням виробничої програми ТОВ «СПС».

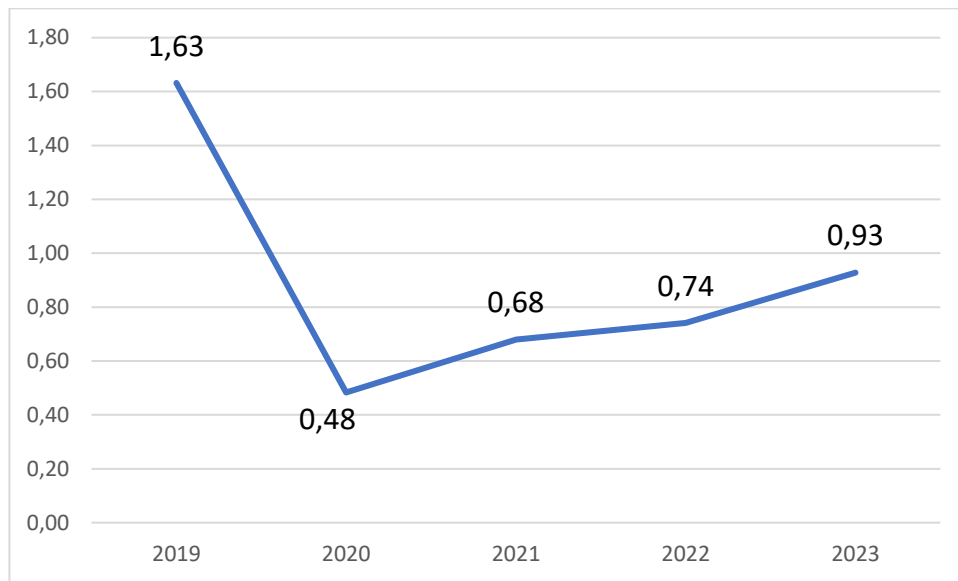


Рисунок 2.6 – Коефіцієнт використання виробничих потужностей за 2019-2023 роки, ТОВ «СПС»

Низька ефективність використання виробничих потужностей свідчить про слабку конкурентоспроможність продукції в ціновому сегменті порівняно з іноземною продукцією, яка присутня на ринку.

Крім того на підприємстві присутня низька рентабельність порівняно з іншими галузями виробництва пов'язана з високою собівартістю виробництва продукції.

Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання (який показує питому вагу часу роботи обладнання в усьому можливому для використання часі) ТОВ «СПС» розрахуємо за допомогою залежності:

$$K_{\text{ЕКСТ}} = \frac{t_{\Phi}}{t_n} \quad (1.6)$$

де t_{Φ} – фактичний час роботи обладнання;

t_n – нормативний (плановий) час його роботи з урахуванням режиму роботи на підприємстві і часу проведення попереджувального ремонту.

$$K_{\text{ЕКСТ}2019} = \frac{5}{8} = 0,6$$

$$K_{\text{ЕКСТ}2020} = \frac{5}{8} = 0,6$$

$$K_{\text{ЕКСТ}2021} = \frac{7}{8} = 0,9$$

$$K_{\text{ЕКСТ}2022} = \frac{6}{8} = 0,8$$

$$K_{\text{ЕКСТ}2023} = \frac{5}{8} = 0,6$$

Таблиця 2.7 – Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання за 2019-2023 роки, ТОВ «СПС»

2019	2020	2021	2022	2023
0,6	0,6	0,9	0,8	0,6

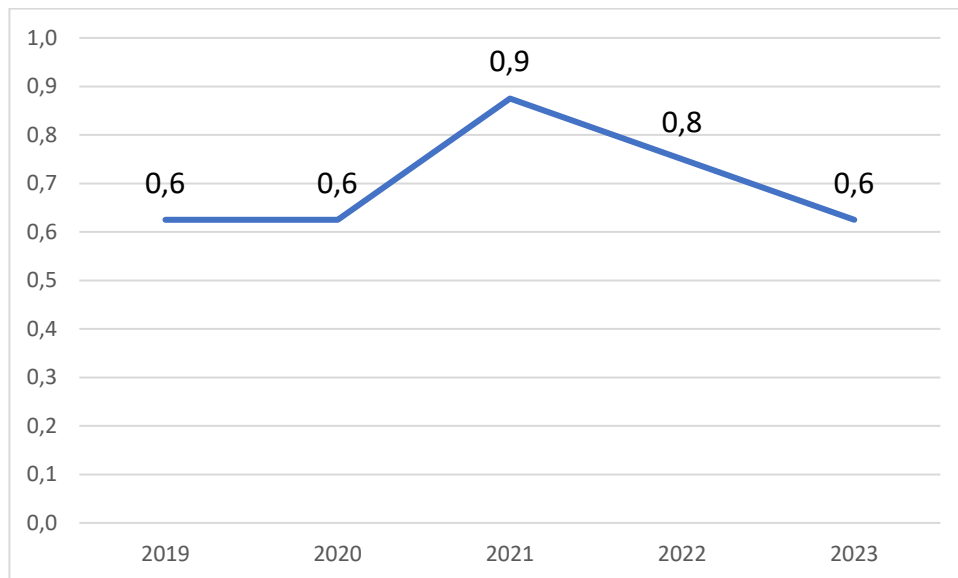


Рисунок 2.7 – Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання за 2019-2023 роки, ТОВ «СПС»

Згідно проведених розрахунків виявлено, що виробничі потужності протягом вибраного періоду в середньому використовуються більше на 50%. У 2023 році коефіцієнт становив 0,6, що у порівнянні з 2019 роком свідчить про стабільність підприємства. Загалом, збільшення коефіцієнта екстенсивного завантаження було б позитивним для ТОВ «СПС».

Додатково розрахуємо фондовіддачу основних засобів ТОВ «СПС» за період 2019-2023 роки:

$$\Phi_{B2019} = \frac{571,2}{2240,1} = 0,254989$$

$$\Phi_{B2020} = \frac{169,1}{2113,2} = 0,080021$$

$$\Phi_{B2021} = \frac{289}{1805,5} = 0,160066$$

$$\Phi_{B2022} = \frac{315}{1801} = 0,174903$$

$$\Phi_{B2023} = \frac{362}{1800} = 0,201111$$

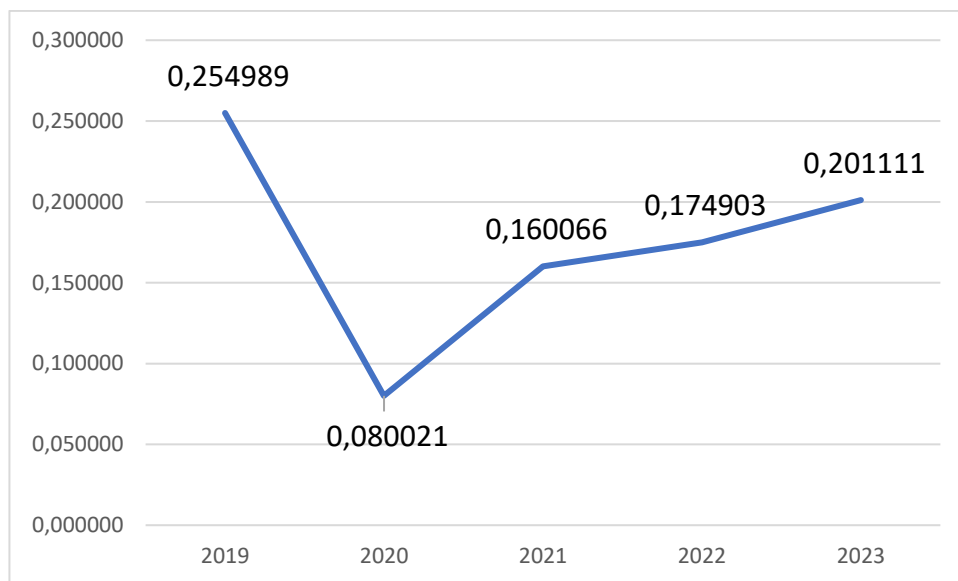


Рисунок 2.8 – Фондовіддача основних засобів ТОВ «СПС» за період 2019-2023 роки

Як можна побачити фондovіддача у 2023 році зменшилась у порівняння з 2019 роком на 0,053878 або на 21,13% і склала 0,201111. Слід зазначити, що падіння показника фондovіддачі є ознакою зменшення ефективності використання виробничих потужностей. Це може мати кілька причин, таких як зниження пропускної здатності обладнання, неправильне планування виробничих процесів або збільшення часу простою обладнання. Таке падіння може вказувати на потребу у вдосконаленні технологічних процесів, підвищенні ефективності обслуговування обладнання або здійсненні ремонтних робіт для забезпечення нормальної роботи обладнання. Також це може бути результатом низької виробничої активності або недостатньої

ділової діяльності, що призводить до недосягнення максимального потенціалу обладнання і виробничих потужностей.

Також необхідно розрахувати приріст фондівдачі за рахунок підвищення завантаження обладнання ТОВ «СПС». Результат виглядає наступним чином:

$$\begin{aligned}\Delta\Phi_{\text{в}2019} &= 0,254989 \left\{ \frac{0,83}{0,8} - 1 \right\} = 0,009562 \\ \Delta\Phi_{\text{в}2020} &= 0,080021 \left\{ \frac{0,83}{0,82} - 1 \right\} = 0,000976 \\ \Delta\Phi_{\text{в}2021} &= 0,160066 \left\{ \frac{0,91}{0,79} - 1 \right\} = 0,024314 \\ \Delta\Phi_{\text{в}2022} &= 0,174903 \left\{ \frac{0,87}{0,86} - 1 \right\} = 0,002034 \\ \Delta\Phi_{\text{в}2023} &= 0,201111 \left\{ \frac{0,86}{0,87} - 1 \right\} = -0,002312\end{aligned}$$

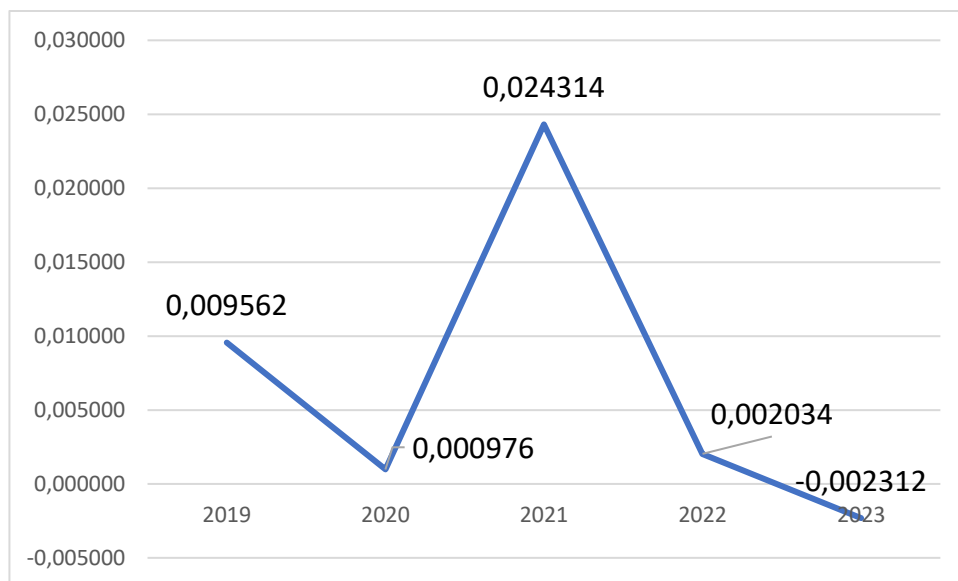


Рисунок 2.9 – Зміни фондівдачі за період 2019-2023 років, ТОВ «СПС»

Максимальне значення приросту фондівдачі для ТОВ «СПС» спостерігається у 2021 році і дорівнює 0,024314. (рис.2.9). Надалі спостерігається негативна динаміка, так в 2023 році приріст фондівдачі зменшився в порівнянні з 2019 роком на 124,17% (різниця склала 0,011874), що ми рахуємо як негативне явище для ТОВ «СПС».

Провівши аналіз показників виробничої потужності ТОВ «СПС» за період 2019-2023 років можна зробити наступні висновки:

1. Нормативна трудомісткість в 2023 році на ТОВ «СПС» зросла на 2,24, досягнувши рівня 5,75. Це на 63,45% перевищує показник за 2019 рік. У 2020 році трудомісткість досягла максимального значення протягом останніх п'яти років, становлячи 12,35.

2. Виробнича потужність, демонструвала нерівномірні зміни. Так в 2023 році вона становила 1448,00 тис.грн., що на 15,50% менше, ніж аналогічний показник 2019 року, який склав 1713,60 тис.грн.

3. Коефіцієнт використання виробничих потужностей за 2019-2023 роки показав, що виробничі потужності ТОВ «СПС» використовуються неефективно. Максимальне значення у цей період було досягнуте у 2019 році і становило 43,12%.

4. Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання показав виробничі потужності протягом вибраного періоду в середньому використовуються більше на 50% і за п'ять аналізованих років ситуацій змінилась мало.

5. Розрахунок фондівдачі основних засобів виявив, що фондівдача у 2023 році зменшилась у порівняння з 2019 роком на 21,13% і склала 0,201111.

6. Визначено, що максимальне значення приросту фондівдачі для ТОВ «СПС» спостерігалось у 2021 році і це значення поступово падало до 2023 року.

2.4 Аналіз використання трудового потенціалу підприємства

Збільшення обсягів виробництва та підвищення його ефективності на пряму залежать від забезпечення підприємства достатньою кількістю та якістю трудових ресурсів. Трудові ресурси є ключовим елементом виробничого процесу, оскільки вони здійснюють контроль, керують та виконують всі операції, необхідні для виробництва товарів або послуг.

Так забезпечення підприємства кваліфікованою та мотивованою робочою силою дозволяє досягати таких цілей, як підвищення продуктивності, зниження витрат та оптимізація процесів. Ефективне використання трудових ресурсів передбачає відповідність кваліфікації працівників вимогам виробничого процесу, їхню мотивацію та залучення до постійного професійного розвитку. Добре підготовлені та мотивовані працівники сприяють підвищенню продуктивності, зниженню відпрацьованого часу та кількості браку, а також покращують якість продукції та задоволення клієнтів. Тому забезпечення підприємства достатньою кількістю та якістю трудових ресурсів є важливою умовою для досягнення успіху та конкурентоспроможності на ринку.

Для визначення використання трудових ресурсів та виявлення резервів зростання виробництва і збільшення прибутку від праці необхідно провести аналіз наступних показників, пов'язаних з рухом робочої сили та її якістю:

1. Продуктивність праці: Цей показник вимірюється як обсяг виробництва, який генерується на одну одиницю праці за певний період часу. Зростання продуктивності може свідчити про ефективне використання робочої сили та розвиток виробничого процесу.

2. Вартість праці: Цей показник визначає вартість, сплачену за одиницю виробленої продукції або послуги. Аналіз вартості праці дозволяє оцінити ефективність витрат на оплату праці та їх вплив на загальні витрати підприємства.

3. Показники якості праці: Це включає такі показники, як кількість браку, час на виробництво одиниці продукції, рівень задоволеності працівників тощо. Аналіз цього показника дозволяє виявити проблемні аспекти виробничого процесу та розробити стратегії для їх вирішення.

4. Ефективність використання робочого часу: Цей показник визначає, як ефективно використовується час, відведений на виробництво. Аналіз ефективності використання робочого часу дозволяє виявити можливості для зменшення часу, необхідного для виробництва продукції або послуги. Цей

показник допомагає виявити потенційні можливості для підвищення продуктивності та ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

Таблиця 2.8 та рисунок 2.10 показують динаміку зміни кількості працівників ТОВ «СПС» за період 2019 – 2023 роки.

Таблиця 2.8 – Динаміка зміни кількості персоналу ТОВ «СПС» за період 2019-2023 роки

Рік	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	З них		
		Керівний склад	Високо-кваліфіковані працівники	Низько-кваліфіковані працівники
2023	32	3	16	13
2022	22	3	4	15
2021	51	3	36	12
2020	65	3	45	17
2019	72	3	56	13

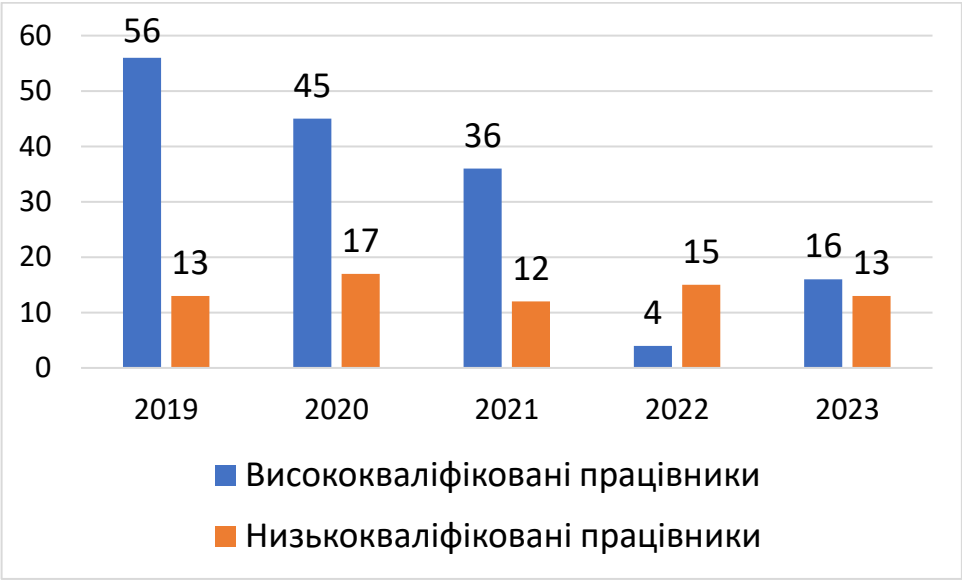


Рисунок 2.10 – Динаміка зміни кількості працівників ТОВ «СПС» за період 2019-2023рр.

В 2021 році спостерігалось поступове зменшення в чисельності висококваліфікованих працівників, що може свідчити про активний набір нового персоналу або зміни в стратегії підприємства. Зменшення чисельності низькокваліфікованих працівників у 2021 році може бути пов'язане з автоматизацією або оптимізацією процесів.

У 2022 році спостерігалось значне зменшення чисельності висококваліфікованих працівників, в зв'язку з тим, що значна кількість працівників із за форс-мажорних обставин звільнились з підприємства, що автоматично вплинуло на якість та ефективність виробництва.

У 2023 році знову відбулося збільшення чисельності висококваліфікованих працівників за рахунок ВПО, що може свідчити про стратегічне зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, це підтверджується даними про різке зростання обсягу чистого прибутку.

Для підвищення ефективності використання трудових ресурсів необхідно розробити низку заходів, що спрямовані забезпечувати стабільність структури робочої сили. При аналізі цієї цього аспекту робочої сили розраховується ряд показників, які представлені в таблиці 2.8

Згідно таблиці 2.8 можна зазначити, що розраховані показники свідчать про збільшення текучості працівників. Це має негативний вплив на продуктивність праці, оскільки новим працівникам потрібен час для адаптації до нового середовища та набуття необхідних навичок для виконання своїх обов'язків, що може спричинити зниження обсягів виробництва. Тому стабільність персоналу є однією з ключових умов ефективного використання робочих ресурсів.

З іншої сторони, зменшення кількості працівників, яке було обумовлене не лише виробничою потребою (з метою зниження непродуктивних витрат на оплату праці, зменшення втрати робочого часу тощо), призвело до підвищення продуктивності праці.

Таблиця 2.8 – Показники руху працівників

№ з/п	Показник	2022 рік	2023 рік	Темп росту, %
1	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	22	32	45.45%
2	Прийнято на роботу нових працівників	-	10	-
3	Звільнено працівників	29	-	-
	З них:			
	з причини скорочення штатів	-	-	-
	за власним бажанням	29	-	-
	за порушення трудової дисципліни	-	-	-
4	Коефіцієнт обороту працівників (до попереднього року):			-
	прийнято, %	-	31,25 %	-
	звільнено, %	79.45%	-	-
5	Коефіцієнт плинності працівників, %	79.45%	-	-
6	Коефіцієнт загального обороту, %	79.45%	-	-

При аналізі використання виробничого потенціалу підприємства доречно оцінити ефективність системи оплати праці, яка впливає на продуктивність праці та збереження кваліфікованого персоналу.

Особливу увагу слід звернути на розмір заробітної плати, яка є ключовою складовою витрат на виробництво. У фінансовому аналізі використовуються такі поняття, пов'язані з оплатою праці: фонд оплати праці, фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати, а також інші стимули та компенсації. Загальний фонд заробітної плати складається з фонду основної та додаткової заробітної плати.

Додатково проведемо аналіз складу, структури фонду праці підприємства та динаміку цих показників. Розрахунки відображені в таблиці. 2.9.

В результаті аналізу було виявлено, що загальний фонд оплати праці зменшився на 5,9%. Це було наслідком двох одночасних факторів: спочатку кількість працюючих на підприємстві скоротилася більш ніж удвічі в порівнянні з 2021 роком, а також відбулося збільшення розміру заробітної плати.

Таблиця 2.9 – Фонд оплати праці працівників, структура, динаміка

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік		% росту
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	
1.Загальний фонд оплати праці, тис.грн.	3 916,8	100,0	2 138,4	100,0	3 686,4	100,0	94,1
2.Фонд основної та додаткової з/плати,	3 250,9	83,0	2 138,4	100,0	3 686,4	100,0	113,4
3.Виплати, що включаються у фонд з/плати, тис.грн.	665,9	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4.Середня з/плата 1-го робітника за місяць, грн..	6 425,0	0,0	8 100,0	0,0	9 640,0	0,0	150,0
5.Середній дохід 1-го робітника за місяць, грн..	7 425,0	0,0	8 100,0	0,0	9 640,0	0,0	129,8

Додатково, витрати робочого часу зменшилися, що також сприяло збереженню фонду оплати праці. Фонд основної та додаткової заробітної плати зросли на 113,4%, при цьому їхній внесок у структурі загального фонду оплати праці залишився стабільним і склав 100%. У 2022 та 2023 роках на підприємстві не використовувалися кошти на матеріальне стимулювання та заохочення працівників. Результати аналізу показують постійне зростання середньомісячної заробітної плати та середньомісячного доходу робітників підприємства, відповідно на 150,0% та 129,8%.

Слід відмітити, що заробітна плата на підприємстві ТОВ «СПС» є відносно невеликою і розмір заробітної плати не перевищує середню заробітну плату в розрізі м. Кропивницький.

3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СПС»

3.1. Проблеми оптимального функціонування виробничо-збутових підприємств

Аналіз ефективності виробничо-збутової діяльності має кілька ключових цілей і важливих переваг:

1. Оцінка результатів: аналіз дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства шляхом порівняння фактичних результатів з планованими чи очікуваними. Це допомагає визначити, наскільки успішно підприємство досягає своїх цілей і чи потрібно коригувати стратегію.

2. Виявлення проблем: аналіз дозволяє виявити проблемні аспекти виробничого процесу чи системи збуту. Це можуть бути недоліки в організації виробництва, низька продуктивність працівників, недостатня якість продукції чи незадовільна ефективність маркетингових заходів.

3. Покращення ефективності: шляхом аналізу можна визначити можливості для покращення виробничих та збутових процесів. Це може включати вдосконалення технологічних процесів, зменшення витрат, підвищення якості продукції, вдосконалення маркетингових стратегій тощо.

4. Оптимізація ресурсів: аналіз допомагає зрозуміти, як ефективно використовуються ресурси підприємства, такі як праця, матеріали, обладнання та фінансові ресурси. Це дозволяє оптимізувати їх використання та зменшувати витрати.

5. Підвищення конкурентоспроможності: розуміння ефективності виробничо-збутової діяльності допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку. Шляхом вдосконалення процесів і підвищення якості продукції воно може збільшити свою привабливість для споживачів і здатність конкурувати з іншими підприємствами на ринку.

Для підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства можна реалізувати різноманітні заходи:

- оптимізація виробничих процесів: аналіз та оптимізація кожного етапу виробництва для зменшення витрат ресурсів та часу, вдосконалення технологічних процесів;

- впровадження новітніх технологій: використання сучасного обладнання та програмного забезпечення для підвищення продуктивності, якості та швидкості виробництва;

- підвищення кваліфікації персоналу: Проведення навчань, тренінгів та курсів для робітників та керівного складу з метою вдосконалення їхніх навичок та знань;

- стимулювання працівників: впровадження системи мотивації та преміювання за досягнення поставлених цілей та результативність роботи.

- розвиток дистрибуційної мережі: розширення ринків збуту через розвиток дистрибуційних каналів, укладання нових договорів з клієнтами та партнерами;

- управління запасами: оптимізація рівня запасів та логістики для зниження затрат та підвищення оборотності запасів;

- аналіз та підвищення якості продукції: постійне вдосконалення якості продукції та послуг шляхом контролю якості на кожному етапі виробництва та впровадження системи управління якістю.

- зменшення витрат: пошук можливостей для зменшення непродуктивних витрат, оптимізація адміністративних та управлінських витрат;

- аналіз та вдосконалення маркетингової стратегії: вивчення потреб споживачів, аналіз конкурентної ситуації та розробка ефективних маркетингових стратегій.

- впровадження системи контролю та звітності: розробка системи моніторингу та контролю за виробничими та фінансовими показниками для оперативного реагування на зміни та уникнення ризиків.

В умовах сьогодення військовий конфлікт створює низку складних викликів для підприємств, які необхідно вирішувати для забезпечення оптимального функціонування. Розглянемо основні проблеми, що виникають у виробничо-збутових підприємств в умовах війни, та шляхи їх вирішення.

1. Економічна нестабільність

Однією з основних проблем є економічна нестабільність, яка виникає внаслідок війни. Зростання витрат на оборону, зниження інвестиційного клімату, скорочення зовнішньої торгівлі та зниження споживчого попиту призводять до зменшення обсягів виробництва та зниження прибутковості підприємств.

2. Обмеження ресурсів

Умови війни часто призводять до обмеження доступу до ресурсів, таких як енергія, сировина та робоча сила. Це може призвести до перебоїв у виробництві та збуті продукції, а також до збільшення вартості виробництва.

3. Ризики безпеки

Військові конфлікти створюють серйозні ризики для безпеки працівників та майна підприємств. Акти тероризму, напади на транспорт та інфраструктуру можуть призвести до припинення виробництва та втрати виробничих потужностей.

4. Зміни в споживчому попиті

Під впливом війни споживчий попит може зазнати значних змін. Потреба в різних товарах і послугах може зростати або зменшуватися в залежності від ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках. Підприємствам необхідно бути готовими швидко реагувати на зміни в попиті.

5. Складнощі з логістикою

Умови війни можуть призвести до перешкод у логістичному ланцюзі, таких як затримки на кордонах, зниження міжнародної торгівлі та обмеження в пересуванні товарів. Це ускладнює постачання сировини та постачальницького ланцюга, що може призвести до перебоїв у виробництві.

Хоча умови війни й створюють низку викликів для виробничо-збутових підприємств, існують різні стратегії, які допоможуть зменшити їх вплив:

1. Диверсифікація ринків: пошук нових ринків для продукції може допомогти зменшити залежність від одного регіону та знизити ризик втрати підприємства через війну у конкретній області.

2. Збільшення гнучкості виробництва: важливо мати гнучкі виробничі процеси, щоб швидко адаптуватися до змін у попиту та умовах виробництва. Це може включати швидку зміну продукційних ліній, пошук альтернативних джерел сировини та логістичних рішень.

3. Запаси та резервні плани: мати достатні запаси сировини та готовість до швидкого відновлення виробництва після можливих перерв у роботі може допомогти зменшити негативний вплив умов війни на виробничо-збутові підприємства. Розробка резервних планів дій в разі загострення конфлікту або змін в економічній ситуації може забезпечити стабільність та витривалість у роботі підприємства.

4. Використання технологій: впровадження сучасних технологій може зменшити залежність від фізичного присутності працівників на виробництві та збутових пунктах. Використання віддалених робочих місць, систем автоматизації виробництва та електронних платформ для збуту продукції дозволить підприємствам забезпечити безперебійну роботу навіть у складних умовах.

5. Пошук альтернативних джерел сировини та поставок: розробка альтернативних джерел сировини та поставальницьких ланцюгів може допомогти зменшити ризик зупинки виробництва у разі перешкод у транспортуванні або обмежень на ринках. Розширення мережі поставок та пошук альтернативних поставальників дозволить підприємствам бути більш стійкими до зовнішніх впливів.

На основі цього можна зробити декілька важливих висновків.

По-перше, важливість комплексного підходу до управління підприємством наголошує на необхідності врахування взаємозв'язку між

виробництвом та збутом. Ефективне управління вимагає інтеграції стратегій, що сприяють оптимізації всіх етапів виробничого циклу.

По-друге, вирішення проблем ефективного функціонування підприємств потребує уваги до вдосконалення виробничих процесів та технологій. Застосування передових методів виробництва та постійний моніторинг ефективності дозволять підприємству підтримувати конкурентоспроможність на ринку.

По-третє, успішне функціонування підприємства залежить від розробки ефективних маркетингових стратегій та здійснення ефективного збуту продукції. Залучення клієнтів, розуміння їх потреб та впевненість в якості продукції є основними складовими успішного бізнесу.

3.2. Заходи щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності

Забезпечення збільшення обсягів виробництва продукції підприємством спонукає до кількох важливих аспектів:

1. Економічного зростання: збільшення обсягів виробництва дозволяє підприємству збільшити свій обіг та прибуток, що в свою чергу сприяє економічному зростанню підприємства.

2. Розширення ринкової частки: збільшення обсягів виробництва дозволяє підприємству посилити свою присутність на ринку, здобути нових клієнтів і конкурувати з іншими учасниками ринку.

3. Підвищення конкурентоспроможності: збільшення обсягів виробництва може допомогти підприємству знизити витрати на одиницю продукції, що робить його більш конкурентоспроможним на ринку.

4. Стимулювання інновацій: збільшення обсягів виробництва може стимулювати підприємство до впровадження нових технологій та інновацій, щоб підтримувати високий рівень продуктивності та забезпечити задоволення потреб клієнтів.

5.Збільшення інвестицій: успішне збільшення обсягів виробництва може привертати більше інвестицій в підприємство, що дозволяє здійснювати додаткові інновації та розвиток.

У випадку досліджуваного підприємства ТОВ «СПС» доречно запропонувати інвестиційні заходи, а саме реальні та фінансові інвестиції [3].

Реальні інвестиції передбачають вкладення фінансових ресурсів в конкретні матеріальні об'єкти або проекти, спрямовані на розвиток виробництва, підвищення продуктивності та збільшення обсягів виробництва підприємства. Ці інвестиції можуть охоплювати такі сфери як:

Придбання нового обладнання (інвестування в нове технологічне обладнання або модернізація існуючого для підвищення продуктивності та якості виробництва);

Впровадження нових технологій (впровадження нових технологій, які можуть покращити ефективність виробництва);

Розвиток інфраструктури (інвестування в покращення логістичної інфраструктури, транспортних засобів та інших систем, необхідних для збільшення обсягів виробництва);

Підвищення кваліфікації працівників (інвестиції в навчання та підвищення кваліфікації персоналу для забезпечення ефективного використання нового обладнання та технологій).

Фінансові інвестиції в свою чергу передбачають розміщення грошових коштів в різноманітні фінансові інструменти або проекти з метою отримання прибутку чи доходу в майбутньому. Ці інвестиції можуть включати:

Цінні папери. Інвестування в акції, облігації, паї інвестиційних фондів та інші фінансові інструменти, що торгуються на фондовому ринку.

Депозити. Розміщення грошових коштів на депозитні рахунки в банках з метою отримання відсоткового доходу.

Інвестиційні фонди. Участь у спільних інвестиційних фондах, які керуються професійними фахівцями та інвестують у різноманітні фінансові активи.

Інвестиції в нерухомість. Придбання комерційних або житлових нерухомих об'єктів з метою отримання орендного доходу або зростання вартості майна з часом.

Одночасно з цим форми відтворення капіталу інвестиції можна поділити на дві основні категорії:

Прямі інвестиції – це інвестиції, які здійснюються безпосередньо в реальні об'єкти, такі як компанії, фізичні активи (нерухомість, обладнання), розробка нових продуктів або технологій. Прямі інвестиції можуть бути в формі створення нових підприємств, розширення існуючої діяльності, покупки акцій чи придбання підприємств.

Портфельні інвестиції – це інвестиції, які здійснюються через фінансові посередники, такі як банки, інвестиційні фонди або брокерські компанії. Вони включають у себе придбання цінних паперів, акцій, облігацій, паїв інвестиційних фондів тощо. Портфельні інвестиції можуть бути більш різноманітними та менш прямими у порівнянні з прямими інвестиціями, але вони все ще можуть мати великий вплив на економіку та фінансові ринки.

В своїй роботі «Інвестиційне кредитування» А.Пересада пропонує таке спрямування інвестицій в переробні підприємства [29, с. 104]:

1. Оновлення старого та витратного обладнання підприємства шляхом його заміни;
2. Впровадження інноваційних технологій та використання сучасного обладнання для покращення виробничих процесів;
3. Збільшення фізичного обсягу виробництва продукції шляхом підвищення продуктивності та ефективності виробничих процесів;
4. Розвиток нових видів виробництва продукції та розширення асортименту продукції шляхом впровадження нових технологій та процесів виробництва.

Прямі інвестиції є ключовим чинником у формуванні додаткового чистого прибутку підприємства та скороченні терміну їх окупності. Це сприяє підвищенню продуктивності, спонукає до розвитку нових можливостей та

розширенню ринкових позицій компанії, що відповідно забезпечує її стабільний розвиток і зростання.

Виходячи з цього було запропоновано керівництву ТОВ «СПС» обладнання для перероблення риби Hydrozon 60-Anlage німецької компанії AGK Kronawitter GmbH загальною вартістю 12 000 євро (492470 грн.). Обладнання легко налаштовується і має технічні показники краще ніж встановлене на підприємстві. Для втілення цієї пропозиції розглянемо банківське кредитування, а саме пільговий державний кредит «5-7-9» для бізнесу під розмір ставки 7%.

Спочатку необхідно визначити економічну ефективність запропонованого інвестиційного проекту за методикою, яка передбачає визначення набору критеріїв ефективності інвестиційного проекту, враховуючи: чисту приведену вартість ($B_{чп}$ або NPV), внутрішню норму рентабельності (P_H), термін окупності та індекс прибутковості.

Таблиця 3.1 – Дані інвестиційного проекту для ТОВ «СПС»

Інвестиції		Грошовий потік		Роки	% в рік	Загалом
Сума кредиту	(492 470)	1 рік	100 000	1 рік	20,31%	20%
Дисконтна ставка	7,00%	2 рік	200 000	2 рік	40,61%	61%
		3 рік	350 000	3 рік	39,08%	100%
		4 рік	400 000	4 рік		
		5 рік	500 000	5 рік		

Таблиця 3.2 – Розрахунок планованого терміну окупності інвестицій

Роки	Початок	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Період	0	1	2	3	4	5
Недисконтований грошовий потік	(492 470)	100 000	200 000	350 000	400 000	500 000
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71
Дисконтований грошовий потік	(492 470)	93 458	174 688	285 704	305 158	356 493

Виходячи з розрахованих даних табл. 3.1 та 3.2 можна зробити наступні висновки, що:

1. Чиста приведена вартість (NPV) = 723 031. В даному випадку це каже про те, що інвестиції прийнятні з точки зору грошових потоків;
2. Внутрішня норма прибутковості (IRR) = 40,52%.

Проаналізувавши отримані результати, приходимо до висновку, що відшкодування витрат відбудеться до кінця 3 року, табл. Кінцеві зведені результати розрахунку інвестиційного проєкту наведемо в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Обраховані результати інвестиційного проєкту для ТОВ «СПС»

Сума кредиту	492 470
Строк	5 років
Теперішня вартість	1 215 501
IRR	40,52%
Термін окупності	3 роки

Додатково побудуємо графік залежності NPV від процентної ставки для проєкту: (рис.3.1)

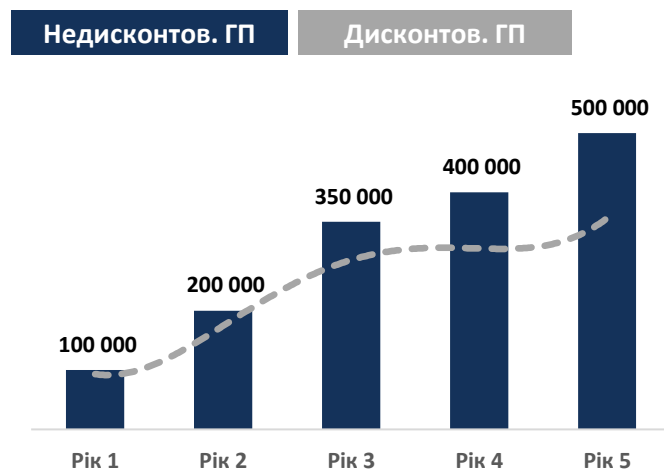


Рисунок 3.1 - Графік залежності NPV від процентної ставки (п'ять років виконання проєкту)

Таким чином проведений аналіз ефективності інвестицій для проєкту з змінними надходженнями можна вважати позитивним. За вихідними даними

про початкові вкладення та очікувані надходження від проекту, були розраховані такі показники, як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма доходності (IRR), термін окупності, індекс доходності, а також побудовано графік NPV у залежності від зміни процентної ставки. По результатам аналізу встановлено, що повернення витрат відбудеться протягом трьох років, а чистий прибуток складе 40,52% (NPV = 723 031 грн). Так як показник NPV (40,52%) > 0, то за час економічного життя проект повинен відшкодувати витрати. Проведений аналіз доказав економічну ефективність даного проекту, тому він може бути прийнятий.

Результати аналізу свідчать про високу ефективність проекту, конкретно впровадження обладнання для перероблення риби Hydrozon 60-Anlage на ТОВ «СПС». Визначено що це сприятиме значному збільшенню продуктивності у виробництві ковбасних виробів. Розрахунки показали, що проект є економічно доцільним, тому його впровадження рекомендується для реалізації на підприємстві.

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. Проаналізовано, що використання комплексного підходу та поєднання різних методів дозволяє отримати більш об'єктивні результати та зробити ефективніші управлінські рішення. Проведення аналізу дозволяє виявити сильні та слабкі сторони виробничо-збутової діяльності підприємства, а також

можливості та загрози, що виникають у зовнішньому середовищі. Оцінка продуктивності за допомогою ключових показників продуктивності (КРІ) дозволяє здійснювати постійний моніторинг та контроль за процесами виробництва та збуту. Застосування цих методів може сприяти подальшому розвитку і підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств, що відобразиться на підвищенні якості фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Було визначено, що ключовим завданням для виробничо-збутового підприємства є підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності шляхом оптимізації внутрішніх резервів та системного вдосконалення діяльності. Залежно від специфіки підприємства та галузі, існують певні фінансово-економічні показники, які дозволяють комплексно оцінити фінансовий стан і визначити його перспективи.

3. В другому розділі було проаналізовані такі показники як: трудомісткість, Виробнича потужність, Коефіцієнт використання виробничих потужностей, Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання та фондівіддача основних засобів. Розрахунки показали що:

- нормативна трудомісткість в 2023 році на ТОВ «СПС» зросла на 2,24, досягнувши рівня 5,75. Це на 63,45% перевищує показник за 2019 рік. У 2020 році трудомісткість досягла максимального значення протягом останніх п'яти років, становлячи 12,35.

- виробнича потужність, демонструвала нерівномірні зміни. Так в 2023 році вона становила 1448,00 тис.грн., що на 15,50% менше, ніж аналогічний показник 2019 року, який склав 1713,60 тис.грн.

- коефіцієнт використання виробничих потужностей за 2019-2023 роки показав, що виробничі потужності ТОВ «СПС» використовуються неефективно. Максимальне значення у цей період було досягнуте у 2019 році і становило 43,12%.

– коефіцієнт екстенсивного використання обладнання показав виробничі потужності протягом вибраного періоду в середньому використовуються більше на 50% і за п'ять аналізованих років ситуацій змінилась мало.

– розрахунок фондівддачі основних засобів виявив, що фондівддача у 2023 році зменшилась у порівняння з 2019 роком на 21,13% і склала 0,201111.

– визначено, що максимальне значення приросту фондівддачі для ТОВ «СПС» спостерігалось у 2021 році і це значення поступово падало до 2023 року.

4. Визначено, що методи, які застосовує підприємство для виходу з кризи не достатньо і необхідно якомога швидше виробити нові пріоритетні напрямки для виходу ТОВ «СПС» з кризової ситуації.

5. Виявлено ознаки неплатоспроможності підприємства та ознаки дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (загальний висновок про те, що підприємство знаходиться в кризовому становищі. Це має стати сигналом пильної уваги і контролю за фінансовим станом підприємства, вживання заходів з попередження ризику банкрутства. Як можливі заходи, які будуть коригувати роботу підприємства, в такій ситуації для ефективного виходу з кризового стану та ліквідації небажаних наслідків можуть бути:

- зниження дебіторської заборгованості та тривалості її обороту;
- зниження простроченої заборгованості в складі дебіторської заборгованості;
- балансування дебіторської та кредиторської заборгованості;
- оптимізація запасів;
- позбавлення від непрофільних та невикористовуваних активів;
- використання довгострокових джерел капіталу для фінансування капітальних вкладень.

6. Було визначено, що для можливості ефективного функціонування ТОВ «СПС» ключовим аспектом є необхідність розробки ретельно проробленої асортиментної політики, яка є визначальним фактором для досягнення

стабільності, рентабельності, унікальності та конкурентоспроможності на ринку. Ця політика буде визначати не лише асортимент продукції, яку пропонує підприємство, але й стратегію його розвитку, взаємодію з клієнтами та конкурентами, а також повинна буди спрямована на забезпечення високого рівня задоволення потреб споживачів.

7. Проведений аналіз ефективності інвестицій для проекту з змінними надходженнями показав позитивні результати для підприємства. За вихідними даними про початкові вкладення та очікувані надходження від проекту, були розраховані такі показники, як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма доходності (IRR), термін окупності, індекс доходності, а також побудовано графік NPV у залежності від зміни процентної ставки. По результатам аналізу встановлено, що повернення витрат відбудеться протягом трьох років

Таким чином, у результаті впровадження запропонованих заходів прогнозується зростання ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства, що суттєво вплине на підвищення його конкурентоспроможності.

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.