

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю**

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА  
(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «НАДІЯ»)**

Кваліфікаційна робота здобувача  
освітнього ступеня магістр  
спеціальності 076  
Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність  
освітньої програми Економіка та  
управління підприємством.  
Менеджмент проєктів і  
консалтинг  
Лохматової Олесі Сергіївни  
Керівник к.е.н., доц. Сорока Л.М.  
Рецензент директор ТОВ «Надія»  
Савенко О.П.

Робота допущена до захисту

на засіданні кафедри управління підприємствами та підприємством  
(назва випускової кафедри)

протокол № 7 від «17» 12 2021р.

Завідувач кафедри

ММР

(підпис)

Меміль Т.К.

(прізвище, ініціали)

Робота пройшла публічний захист

на відкритому засіданні ЕК

«25» 01 2022р.

Оцінка

88

(за стобальною шкалою)

добре

(за традиційною шкалою)

Голова ЕК

ММР

(підпис)

Меміль Т.К.

(прізвище, ініціали)

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1. «Ефективність діяльності підприємства» як економічна категорія...	7
1.2. Показники, за допомогою яких визначають економічну ефективність виробництва .....	12
1.3. Фактори, що впливають на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів.....	16
ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ .....	22
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НАДІЯ» .....	24
2.1. Загальна характеристика дріжджової галузі в Україні.....	24
2.2. Характеристика ТОВ «Надія» та аналіз ефективності діяльності підприємства.....	29
2.3. Визначення проблем, що виникають на шляху забезпечення ефективності діяльності ТОВ «Надія».....	37
ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ .....	42
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «НАДІЯ» .....	44
3.1. Загальні напрямки та рекомендації щодо підвищення економічної ефективності ТОВ «Надія».....	44
3.2. Розробка механізму підвищення економічної ефективності підприємства.....	47
3.3. Перспективи розвитку галузі та ТОВ «Надія».....	53
ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ.....	55
ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ.....	60
ДОДАТКИ .....	66

## ВСТУП

**Актуальність обраної теми** дослідження зумовлена тим, що проблема ефективності діяльності підприємств займає одне з ключових місць серед низки проблем, які стоять перед сучасним суспільством. Найбільш актуальною ця проблема стає в умовах ринкового функціонування економіки у зв'язку з тим, що дефіцит економічних ресурсів зростає, конкуренція посилюється, підприємницькі ризики збільшуються.

З метою успішного функціонування кожний господарюючий суб'єкт прагне до підвищення ефективності своєї діяльності, ґрунтуючись на раціональному використанні свого ресурсного потенціалу, збільшенні прибутку та поліпшенні якості продукції, що випускається.

Поряд з цим, сучасним управлінцям необхідні теоретичні знання, що дають чітке розуміння економічної природи та механізмів утворення ефективності виробничого процесу та практичні навички, які стануть запорукою забезпечення успішної діяльності підприємства.

Дослідження економічної ефективності діяльності господарюючих суб'єктів є достатньо складним процесом, який має враховувати всі показники, що її характеризують і фактори, які на неї впливають.

Значний внесок у розробку даної проблематики зробили наступні науковці, які присвятили власні дослідження саме ключовій економічній категорії «ефективність»: В.Г. Андрійчук, А.Г. Гончарук, П. Друкер, Я.В. Паламаренко, С.Ф. Покропивний, О.А. Кравченко, Р.А. Кушваха та інші економісти.

Дослідження, які існують в рамках даної проблематики ілюструють нам, що ця царина досить вивчена як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями.

Однак, якщо вивчати галузеву специфіку підприємств та розглядати перелік зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на ефективність діяльності певного суб'єкту підприємницької діяльності, то можна дійти висновку, що не тільки будуть різними чинники, а й їх вплив на такий результативний показник як ефективність буде різним.

Отже, враховуючи вище викладену інформацію, вважаємо, що наше дослідження буде своєчасним і актуальним.

**Мета дослідження.** Мета кваліфікаційної роботи полягає в виявленні резервів підвищення економічної ефективності сучасних господарюючих суб'єктів.

Для досягнення поставленої мети, в ході виконання кваліфікаційної роботи необхідно вирішити наступні завдання:

- розглянути «ефективність» як економічну категорію;
- визначити показники, за допомогою яких вимірюється ефективність;
- дослідити фактори, що впливають на ефективності діяльності підприємства;
- надати загальну характеристику діяльності підприємства ТОВ «Надія» та оцінити ефективність його господарської діяльності;
- розробити механізм підвищення економічної ефективності ТОВ «Надія»;
- сформулювати перспективні напрямки розвитку галузі, в рамках якої проводилося дослідження та ТОВ «Надія».

**Об'єктом дослідження** є «ефективність» як економічна категорія.

**Предметом дослідження** виступає ефективність господарської діяльності ТОВ «Надія».

**Методи дослідження.** При підготовці роботи нами було використано наступні методи: теоретичного узагальнення, систематизації, статистичного та економічного аналізу, економічної діагностики.

**Джерельна база дослідження.** Дослідження проводилося за допомогою інформації, яка містилася у підручниках, монографічних та дисертаційних дослідженнях, матеріалах науково-практичних конференцій, періодичних виданнях, статистичних збірниках та фінансовій звітності ТОВ «Надія».

**Наукова новизна отриманих результатів** складається у розробці механізму підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Надія».

**Практичне значення отриманих результатів** полягає у можливості керівництва підприємства використати викладені результати з метою підвищення результативності бізнесу.

**Апробація результатів дослідження.** Результати наукового дослідження доповідалися та обговорювалися на:

– VI Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції «Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності» (м. Полтава, 17 листопада 2021 р.), за результатами конференції опубліковано тези на тему: «Чинники, що впливають на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів»;

– Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аудиту, оподаткування та аналізу в умовах міжнародної інтеграції» (м. Херсон, 17-18 листопада 2021 р.), за результатами якої видано тези на тему: «Ефективність як економічна категорія».

**Структура і обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та літератури, який містить 50 найменувань, 6 додатків. Зміст викладений на 70 сторінках друкованого тексту, який включає 7 рисунків і 4 таблиці.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **1.1. «Ефективність діяльності підприємства» як економічна категорія**

На сьогоднішній день категорія «ефективність діяльності» має багато різних тлумачень як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних вчених, оскільки ефективність виробництва є складним процесом, в якому багато моментів, які притаманні лише окремому підприємству. Даний процес пов'язаний з випуском продукції, а саме з використанням багатьох ресурсів, які є обмеженими. На цьому моменті виникають розбіжності: основна мета діяльності будь-якого суб'єкту господарської діяльності – це максимізація результату діяльності в умовах обмеженої кількості ресурсів та їх високої вартості.

Оскільки ресурси, більшою мірою вичерпні, слід зменшувати їх витрати. Але неможливо досягти високих результатів діяльності при тотальному зменшенні використання усіх видів ресурсів. Тому основним завданням для отримання позитивного результату діяльності є оптимізація структури використовуваних ресурсів з урахуванням співвідношення постійних та змінних витрат, що виникають в ході діяльності суб'єкту господарської діяльності для досягнення ефективної діяльності.

Економічна ефективність або ефективність виробництва – це співвідношення корисного результату та витрат факторів, які пов'язані із виробничими процесами. З метою визначення кількісної економічної ефективності слід брати до уваги показник ефективності, а саме результативність економічної системи (співвідношення корисних кінцевих результатів, які впливають на роботу вже витрачених ресурсів). Він

утворюється як повний інтегральний показник ефективності, що простежуються на всіх ланках економічної системи, а також представляє собою загальну характеристику функціонування економіки та отримання всіх можливих ресурсів [48].

Економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного пропонує таке визначення ефективності: «це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту та ін., які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат» [15, с. 125].

С.Ф. Покропивний надає таке визначення ефективності: «це змістовне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства та мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва слід вважати конкретною формою цього закону...» [14, с. 321].

У даному визначенні взагалі відсутня пряма вказівка на розуміння як економічної ефективності, так і розуміння результативності.

Визначення ефективності, яке запропонував В.Г. Андрійчук, на даний момент підтримується більшістю вітчизняних вчених. У його розумінні категорію ефективності слід трактувати як досягнутий результат від вже виконаних процесів, які вимірюються співвідношенням між отриманим результатом та витратами або ресурсами, що його спричинили [2, с. 9].

Неможливо не погодитися з даним визначенням, але воно не досить точно відбиває визначення ефективності, а точніше – ставить знак тотожності між цими двома визначеннями.

Якщо звернутися до стандарту ISO 9000, то там знаходимо наступне трактування: «результативність – міра, в якій реалізована запланована діяльність та досягнуті заплановані результати».



Ефективність виробництва, виходячи із тлумачення В.Г. Андрійчук представляє собою ситуацію, де простежується, що виробничі ресурси та існуючі рівні знань, неможливо відтворити більшу частину одного товару, при цьому не нехтувати можливістю виробити значну кількість іншого виду товару.

У загальному вигляді ефективність підприємства можна розглядати як співвідношення між ціною продукції, її собівартістю та якістю. Це співвідношення в умовах ринку має певні закономірності, наприклад: підвищення якості продукції сприяє до зростання ціни та витрат, які пов'язані із виробництвом [11, с. 317].

Деякі автори дотримуються такої думки, що ефективність базується на взаємозв'язках між обсягами виробництва товару та всіма необхідними для його відтворення матеріалами та ресурсами, тут простежуються внутрішні функції підприємства, які в повній мірі відтворюють ефективність від використаних ресурсів.

Таким чином, з якого боку не розглядався даний термін ефективності, в кожному з визначень наявні витрати (ресурси), а також їх співвідношення.

На сьогоднішній день, як впливає з аналізу наукових джерел стосовно категорії «ефективність» та «результативність», чіткого розмежування між даними економічними категоріями не існує.

Проте, якщо узагальнити всі поняття, то категорія «ефективність діяльності» може використовуватися лише до таких великих компаній, як «Тойота», «Волмарт» та інші великі корпорації, фінансовий результат від діяльності яких в декілька разів перевищує витрачені на проведення цієї діяльності ресурси.

Оскільки ресурси можуть бути представлені в різній натуральній та кількісній формі, то і ефективність виробництва так само може бути різною, оскільки досягається різний результат.

Ми пропонуємо розглянути основні види ефективності виробництва, які є важливими (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Основні види ефективності виробництва

Джерело: складено автором на основі [39].

Дуже часто економічні категорії «ефективність» та «результативність» розглядаються як тотожні. Це може бути зумовлено тим, що «ефективність» означає результативність, дієвість, продуктивність та ін.

П. Друкер наголошує на тому, що процес результативності виходить із певних дій, функцій, завдань, цілей, а ефективність відтворює в собі правильність таких процесів. При цьому, важливим фактором є правильно сформульована мета підприємства, яка буде сприяти на досягнення чіткого завдання, створення товарів та послуг, на які буде попит. Можна зробити висновок, що результативність є невідчутним, а ефективність, навпаки, можна кількісно виміряти [13, с. 35].

Результативність розглядають як взаємозв'язок між обсягом та затратами, що включає в себе додаткові параметри, а саме: виконання обов'язків, адаптивність та розвиток. Загалом, результативність в повному обсязі показує стан та діяльність підприємства.

Отже, категорія «ефективність» може іноді перекликатися із «результативністю». Поняття «ефект» відтворює в собі результат, який несе в собі стан об'єкта від факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Якщо розглядати ефект, з боку математичних аналогій, то він представляє собою збільшення певної змінної або різницю від попереднього та наступного показника. Такі показники можуть бути додатними, від'ємними або нульовими. В такому випадку, ефект може бути позитивним (у випадку, коли зміни пішли на користь) та негативними (у випадку, коли змін не має, або ж вони мінімальні). Слід зауважити, у випадку коли зміни мінімальні, їх слід розглядати окремо, так як вони можуть бути як позитивні, так і негативні в залежності від ситуації [22].

Ефективність вимірюється на різних рівнях управлінської діяльності, звертаючи увагу на рівень впровадженої дії. Категорію «результативність» розглядають як процес від очікуваного результату (з позначкою: отримано, не отримано, на скільки процентів), в межах локальних дій (збільшення продуктивності роботи підприємства), а також на загальному рівні підприємства (збільшення прибутковості виробництва) [24, с. 31].

Алгоритм процесу формування ефективності господарюючих суб'єктів можна розглянути на рис. 1.2.

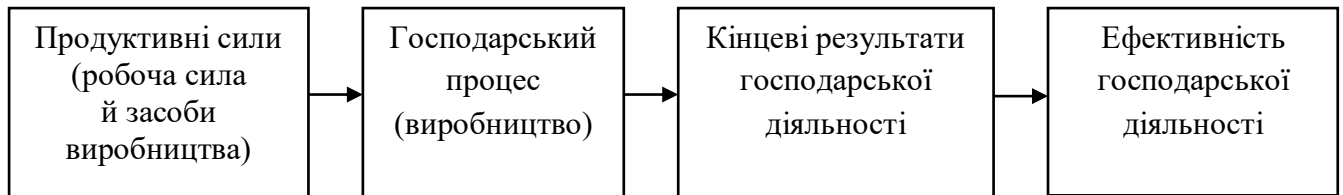


Рис. 1.2. Процес формування виробничої ефективності

Джерело: складено автором

Отже, економічна ефективність або ефективність виробництва – це співвідношення кінцевого результату господарської діяльності та витрат економічних ресурсів, які використані у процесу виготовлення продукту (товарів, послуг, робіт).

## **1.2. Показники, за допомогою яких визначають економічну ефективність виробництва**

В ході нашого дослідження, ми прийшли висновку, категорію «ефективність» слід розуміти як співвідношення результативності до загальних витрат, що було направлено на досягнення даного результату. Ефективність вимірюється на будь-якому управлінському рівні, в залежності від рівня впровадженого заходу. Категорію «результативність» розглядають як процес від запланованого результату (з позначкою: отримано, не отримано, на скільки процентів), в межах локальних дій (збільшення продуктивності праці відділу підприємства), а також на загальному рівні підприємства (збільшення прибутковості виробництва) [24, с. 32].

Як і будь-який економічний показник, ефективність повинна вимірюватися. Загальна методологія визначення ефективності діяльності підприємства полягає в оцінюванні співвідношення результату виробництва до витрачених ресурсів. [31, с. 41].

Однак, для обчислення співвідношення показників існує два підходи, один з яких націлений на максимізацію результату обчислення (1.1), а інший – на мінімізацію (1.2):

$$E_{\phi} = \frac{E}{P} \rightarrow \max \quad (1.1)$$

$$E_{\phi} = \frac{P}{E} \rightarrow \min \quad (1.2)$$

де  $E_{\phi}$  – ефективність;

$E$  – ефект (результат);

$P$  – витрати (ресурси) [28].

Однак запропоновані формули для обчислення ефективності є комплексними, та включають в себе багато компонентів, тобто, (1.1) та (1.2) є інтегральними показниками.

Для більш докладнішого та ширшого аналізу найчастіше використовують методику комплексного аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства (КАФЕДП) та методику ГААР.

При проведенні КАФЕДП використовують 3 основні типи моделей:

1. Дескриптивні моделі. Це моделі описового характеру, що є базовими для оцінки фінансових показників підприємства. До таких відносять: звітні баланси, фінансові звіти, вертикальний та горизонтальний аналіз звітної документації, аналітичні записки до звітності та ін. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Вертикальний аналіз базується на деяких звітностях бухгалтерської діяльності, які описують загальну структуру показників. Важливим інструментом аналізу виступають динамічні дії певних величин, що в свою чергу дозволяє відстежувати і прогнозувати структурні зміни.

Горизонтальний аналіз сприяє до виявлення змін, які входять до складу звітності в бухгалтерської діяльності. Даний аналіз базується на темпах збільшення балансових статей та звітів, які характеризують певні прибутки та збитки.

Система аналітичних коефіцієнтів – головний критерій при аналізі фінансового стану, використовується за допомогою різних груп користувачів, а саме: менеджерами, аналітиками, акціонерами, інвесторами, кредиторами та ін. Існує значна кількість даних показників, тому їх прийнято ділити на декілька груп.

2. Предикативні моделі (Predictive Models) мають прогностичний характер змін, частіше всього їх використовують з метою прогнозування доходів підприємства та його можливого фінансового стану. Найбільш поширеними з них є: розрахунок обсягу продажу, моделювання прогнозів на фінансові звіти, моделі динамічного та ситуаційного аналізу.

3. Нормативні моделі (Normative Models) дозволяють порівняти вже існуючі результати діяльності підприємства з ймовірними, які розраховані за бюджетом. Дані моделі прийнято використовувати при внутрішньому фінансовому аналізі. Їх мета – це формування всіх можливих угруповань і аналітичних розрізів (за технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності), встановлення нормативів по вибраним статтями доходів і витрат та до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів. Аналіз значною мірою складається із залученням системи жорстко детермінованих факторних моделей [19, с. 114].

Основні напрямки комплексного аналізу фінансово–економічної діяльності підприємства полягають у наступному:

1. Оцінка майнового стану підприємства:
  - 1.1. Побудування ущільненого аналітичного балансу-нетто.
  - 1.2. Попередня оцінка фінансового стану.
2. Аналіз ліквідності та платоспроможності:

- 2.1. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності.
- 2.2. Оцінка задовільності структури балансу.
- 2.3. Висновок про стан поточної та перспективної ліквідності.
3. Аналіз фінансової стійкості:
  - 3.1. Розрахунок абсолютних та відносних показників фінансової стійкості.
  - 3.2. Висновок про фінансову стійкість підприємства.
4. Аналіз ділової активності підприємства:
  - 4.1. Оцінка оборотності поточних активів.
  - 4.2. Оцінка оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості.
  - 4.3. Оцінка оборотності ТМЦ.
5. Аналіз прибутковості підприємства:
  - 5.1. Розрахунок абсолютних та відносних показників.
  - 5.2. Висновок про стан прибутковості підприємства.
6. Заключний етап:
  - 6.1. Висновки по результатам аналітичного дослідження про поточний стан СГД.
  - 6.2. Прогноз перспектив розвитку [26, с. 254].

Для того, щоб провести аналіз підприємства згідно з загальноприйнятими бухгалтерськими принципами США, фінансову звітність підприємства слід привести у відповідність з даними принципами.

Мається на увазі, що в балансі підприємства актив і пасив представити у вигляді спадної ліквідності; скласти звіт про прибутки та видатки на основі фінансового звіту підприємства.

Наступне, що можливо зробити на основі фінансових звітів підприємства для визначення його ринкової стійкості – це провести розрахунок фінансових коефіцієнтів. Такі коефіцієнти є способом

порівняння та дослідження відносин між різними фрагментами фінансової інформації.

Існує проблема в обговоренні фінансових коефіцієнтів. Оскільки коефіцієнт – це всього лише одне число розділене на інше, та оскільки існує значна кількість бухгалтерських чисел, то існує велика кількість можливих коефіцієнтів для розгляду. Тому для кожного коефіцієнту необхідно відповісти на наступні питання:

1. Як він обчислюється?
2. Що він покликаний вимірювати та чим він представляє інтерес?
3. Яка його одиниця виміру?
4. Про що свідчать високі чи низькі показники? Наскільки оманливі вони можуть бути?
5. Як такий критерій може біти покращений?

Фінансові коефіцієнти зазвичай групуються в наступні категорії:

- 1) коефіцієнти короткострокової платоспроможності або коефіцієнти ліквідності;
- 2) коефіцієнти довгострокової платоспроможності чи коефіцієнти фінансового розрахунку;
- 3) коефіцієнти управління активами чи показники оборотності;
- 4) коефіцієнти прибутковості;
- 5) коефіцієнти ринкової вартості.

Як впливає з аналізу наведених двох методик, загальна суть зводиться до того, що для підприємства розраховуються коефіцієнти та групуються за певними ознаками. Однак, для коефіцієнтів, розрахованих за методикою КАФЕДП, існують аналітичні коридори значень, тобто, верхня та нижня допустима границя. Коефіцієнт не повинен бути ні меншим за нижню, ані більшим за верхню, бо це може свідчити про структурні порушення у балансі підприємства, що є наслідком неправильного ведення господарчої діяльності.



### **1.3. Фактори, що впливають на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів**

Взагалі ефективність господарської діяльності характеризується достатньо невеликим набором показників, але, в свою чергу, на кожен з цих показників, впливає ціла купа факторів. Отже, доведено, що ефективність господарської діяльності залежить від багатьох факторів. Фактори – це рушійні сили розвитку процесів та явищ, які необхідні для здійснення господарських процесів [8, с. 117].

Питання щодо визначення факторів від яких залежить ефективність діяльності підприємства завжди було актуальним для фахівців-економістів. Економічній науці відомо безліч підходів до класифікацій чинників, що впливають на економічну ефективність діяльності сучасних підприємства.

Фактори, від яких залежить можливість підвищення ефективності господарської діяльності в загалі, можуть бути класифіковані за певними ознаками [36].

По-перше, за джерелами підвищення ефективності – зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, економії часу та раціонального використання економічних ресурсів [46].

По-друге, за основними напрямками розвитку та вдосконалення процесу виробництва – це комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, за допомогою яких можливо досягнути економія економічних ресурсів [46].

По-третє, залежно від сфери реалізації чинники класифікують на народно-господарські (стимулювання державою НТП; удосконалення галузевої структури народного господарства; наявність чіткого територіального розподілу праці як підґрунтя для спеціалізації; ефективний менеджмент на макрорівні тощо), галузеві (розширення сфери наукових досліджень і посилення їх якості; розширення номенклатури та

асортименту продукції; підвищення рівня спеціалізації та кооперування; відповідність стандартам; ефективний менеджмент на мікро- та мезорівні тощо) [46].

Якщо ж аналізувати ефективність діяльності певного підприємства, то можна дійти висновку, що вона залежить як від зовнішніх (екзогенних) та і від внутрішніх (ендогенних) чинників.

До переліку екзогенних чинників можна віднести:

- державну економічну політику (наявність і якість законодавчої бази, фінансові інструменти, економічні нормативи тощо);
- наявність та ефективність певних інституційних закладів (науково-дослідних центрів, закладів вищої освіти, консалтингових фірм тощо);
- розвинену інфраструктуру (транспортну, технічну, фінансову та соціальну);
- ступінь сприйняття суспільством структурних змін (в технологічній, виробничий та науковій сферах; наявність кваліфікованих фахівців, які затребувані часом тощо).

Що ж стосується ендогенних чинників, то їх можна згрупувати таким чином: ті, що мають фізичні параметри та певні характеристики (технології, обладнання й устаткування, сировина та матеріали, продукція, кваліфікація працівників) та можуть бути формалізованими, та на ті, які не мають властивостей показників попередньої групи, ними можуть бути: менеджмент організації, методи роботи, стиль управління, психологічний клімат, корпоративна культура тощо.

Перелік зовнішніх і внутрішніх факторів, від яких залежить результативність, а отже, й ефективність підприємств може бути дещо ширшим. На рис. 1.3. нами представлено можливий перелік факторів як екзогенних так і ендогенних. Отже, сучасні економісти-дослідники виділяють різні критерії, за якими групують фактори економічної ефективності. Проте єдиного підходу до виділенні угруповань факторів ми

не виявили. Ми пояснюємо цей факт тим, що набір факторів також залежить і від специфіки бізнесу (галузевої приналежності, рівня прибутковості бізнесу, рівня конкуренції, розміру бізнесу, асортименту продукції, частки ринку, наявності експортної (імпортової діяльності) тощо.

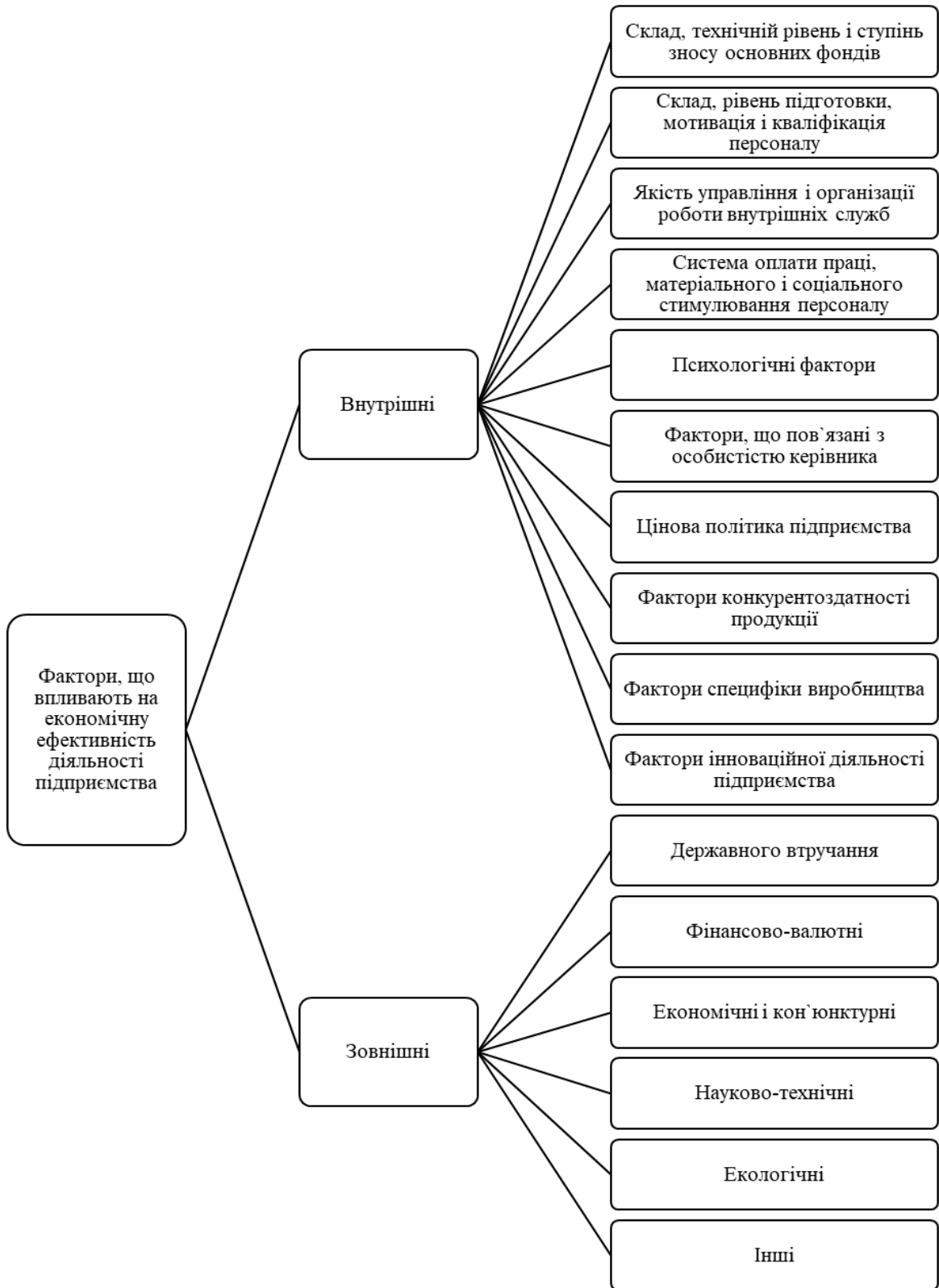


Рис. 1.3. Фактори, що впливають на економічну ефективність діяльності підприємства

Джерело: [7]

Однак, класифікація чинників дає можливість фахівцям глибше розібратися в причинах, які призводять до змін показників та/або процесів, якими характеризується ефективність господарської діяльності, максимально оцінити вплив кожного чинника на результат функціонування підприємства [23, с. 86].

Комплексний підхід до класифікації чинників дає можливість використовувати методи економіко-математичного моделювання у господарській діяльності певного суб'єкта підприємницької діяльності, що спряє комплексному пошуку всіх можливих внутрішньогосподарських резервів з метою підвищення ефективності бізнеса.

Треба наголосити на тому, що кожне підприємство має постійно контролювати процес використання внутрішнього потенціалу через розробку та послідовну реалізацію власної програми (стратегії, механізму) підвищення ефективності діяльності, а також моніторити вплив на власну діяльність зовнішніх чинників [34].

Маємо необхідність вказати на той факт, що в умовах ринкових відносин, з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, економічний аналіз господарської діяльності спирається на системний підхід, для якого характерна комплексна оцінка різних факторів і цільовий підхід до їх визначення [21, с. 124].

Отже, ми вважаємо за потрібне вказати на той факт, що наявність певних факторів – це звісно запорука успіху, але як свідчать результати теорії й практики господарювання, жаданий результат залежить від ефективного менеджменту, за допомогою якого розробляється та реалізується механізм досягнення і/або підвищення економічної ефективності бізнесу (рис. 1.4.).

При цьому досягнення високих результатів ефективності сучасних підприємств можливе завдяки постійному моніторингу, своєчасному виявленню та миттєвої нейтралізації негативних факторів та стимулюванню позитивних факторів. Успішна реалізація механізму, який буде направлено на підвищення ефективності діяльності підприємств, у кінцевому результаті забезпечить отримання не лише комерційного ефекту, але й інших можливих у даних умовах видів ефектів, наприклад, соціального та/або екологічного [50, с. 175].



Рис. 1.4. Механізм досягнення ефективності діяльності підприємств

Джерело: [34].

Підводячи підсумки, маємо можливість констатувати, що ефективність господарської діяльності підприємства – це комплексне поняття, у якому втілюються кінцеві результати господарського процесу, а саме використання всіх економічних ресурсів за певний час, з мінімальними витратами.

Отже, успішна реалізація механізму підвищення ефективності бізнесу передбачає здійснення результативної та конкурентоспроможної господарської діяльності, що можливо за умови наявності якісної системи менеджменту.

## **ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ**

В ринкових умовах, які панують в Україні, всі господарюючі суб'єкти мають на меті підвищити результативність господарської діяльності. Результативність господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності вимірюється комплексом показників. Одним із домінуючих показників є ефективність. Досліджуючи спеціалізовану наукову літературу, ми дійшли висновку, що не існує єдиного наукового погляду на сутність поняття «ефективність». Згідно з думкою багатьох фахівців як економічна категорія ефективність – це співвідношення між отриманими результатами і витраченими на їх досягнення економічними ресурсами. Отже, на рівні певного підприємства показники, що ілюструють ефективність, є ключовим критерієм якості прийняття управлінських рішень, щодо оптимізації витрат економічних ресурсів, а також реалізації комерційної політики.

Загальна методологія визначення ефективності діяльності підприємства полягає в оцінюванні співвідношення результату виробництва до витрачених ресурсів. Однак, для обчислення

співвідношення показників існує два підходи, один з яких націлений на максимізацію результату обчислення, а інший – на мінімізацію.

Сьогодні показники економічної ефективності є головними інструментами для створення економічної політики в межах підприємств, регіонів та національної економіки загалом. В межах підприємств вони несуть в собі основні засоби для уточнення всіх можливих управлінських рішень та завдань з метою організації інвестиційної діяльності, удосконалення цінових сегментів та угруповання витрат на ресурси.

Автори виділяють різні критерії, за якими групують фактори економічної ефективності. До зовнішніх пропонується віднести: склад, технічний рівень і ступінь зносу основних фондів; склад, рівень підготовки, мотивацію і кваліфікацію персоналу; якість управління і організації роботи внутрішніх служб; систему оплати праці, матеріального і соціального стимулювання персоналу; психологічні фактори; фактори, що пов'язані з особистістю керівника; цінова політика підприємства; фактори конкурентоздатності продукції; фактори специфіки виробництва; фактори інноваційної діяльності.

До внутрішніх пропонується віднести: фактори державного втручання; фінансово-валютні фактори; економічні і кон'юнктурні; науково-технічні; екологічні та інші фактори.

Розглянуто механізм реалізації шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства, та запропоновано його вдосконалення, яке полягає в наступному. Зовнішні фактори можна поділити на керовані та некеровані. Некеровані фактори слід локалізувати, а керовані – нейтралізувати або взагалі спрямувати діяльність підприємства таким чином, щоб дія даних факторів була позитивно спрямована.

Таким чином, завдяки виділенню ще однієї категорії, можливо отримати додатковий важіль для підвищення ефективності діяльності підприємства.

## **РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НАДІЯ»**

### **2.1. Загальна характеристика дріжджової галузі в Україні**

Сьогодні хлібопекарські дріжджі є однією із важливих елементів, без них неможливо приготувати хліб та значну кількість інших борошняних виробів. Конкуренція, фінансово–економічне середовище, деякі новітні тенденції, експортно–імпортні процеси значно вплинули на українських виробників дріжджів. Зараз даний ринок зазнав значних структурних та змістових змін.

У 1990-х у країні функціонувало півтора десятка дріжджових і спиртодріжджових заводів. З часом через зношені та застарілі пристрої та технології виробництва, велику кількість товару дані підприємства не змогли виробляти. Тому, якість дріжджової продукції знизилась, на що споживачі товару звернули свою увагу.

Дріжджі якісного рівня стали потрапляти на прилавки магазинів через імпортерів, вони завозили продукцію з метою промислової та домашньої випічки. Вже незабаром, значна кількість провідних українських компаній стали втрачати свої місця на ринку. Більш сумлінні власники підприємств, почали оновлювати свої обладнання та технологію виробництва. Інші виробники залишили даний ринок, так як не змогли існувати в таких умовах конкуренції. Починаючи з 2000 р. український ринок дріжджів почав помітно змінюватися та зростати. У процесі виробництва хліба, виробники активно почали використовувати інтенсивні технології з метою виробляти в декілька разів більше продукції, при цьому кількість дріжджів залишилася така сама. Головні клієнти дріжджів,



виробники хлібобулочних виробів, звертають свою увагу не на кількість продукції, а на її якість. З метою вистояти свої конкурентні позиції та позиціонувати себе як сильного гравця, заводи повинні були знайти нові шляхи до розвитку та повної або часткової модернізації обладнання, а також налагодити автоматизацію виробництва.

На рис. 2.1. представлено виробництво дріжджів по областях України за 2020 рік.

### Виробництво дріжджів по областях України в 2020 р., %

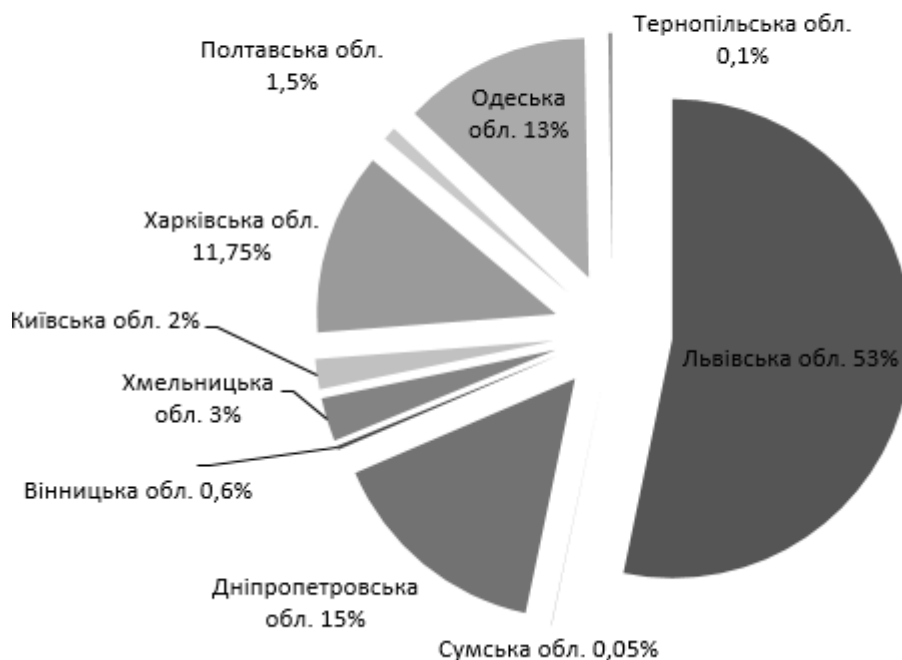


Рис. 2.1. Виробництво дріжджів по областях України в 2020 р.

Джерело: складено автором на основі [1]

У 1996 році в Україні було 16 дріжджових заводів, на сьогоднішній день їх залишилося чотири: ПрАТ «Компанія Ензим», Харківський дріжджовий завод, СП ПАТ «Одеські дріжджі» та ТОВ «Надія» [17].

Першим реконструкцію почав львівський завод «Ензим», прикладом якого пізніше пішли підприємства з Кривого Рогу, Харкова та Одеси.

Надалі всі ці підприємства поділили між собою ринок дріжджової продукції. На даний момент, виробників в Україні не багато, а дана галузь виробництва значною мірою перенасичена, адже підприємства прагнуть задовольнити потреби українців. Тому ми вважаємо, що двох виробників було би більш менш достатньо.

Опираючись на дані інформаційно-аналітичного агентства «Союз-Інформ», споживання та використання дріжджової продукції на території України за 2020 р. знизилася на цілих 7%, якщо брати до уваги 2019 р., продовживши падати і минулого року. Такий показник більше відноситься до промислового споживання хліба.

При цьому, головними споживачами дріжджів в межах України виступають хлібозаводи, хлібокомбінати та пекарні. Вони замовляють та купують дану продукцію великими партіями.

Головна особливість при якій відбувається збут дріжджів – це сезонність. Хліб і хлібобулочні вироби купують круглий рік, але більше продукції продається взимку, а в теплу пору року попит зменшується. Насамперед це залежить від: по-перше, в літній період часу зменшується споживання хлібобулочних виробів серед населення, а по-друге, для випічки хліба взимку використовують велику кількість дріжджів, адже температура є низькою (технологічна особливість) [32, с. 181].

Значна кількість виробників дріжджів реалізують свою продукцію за допомогою супермаркетів та невеликих торгових точок. Наприклад, на полицях в магазинних, поряд із вітчизняним продуктом можна зустріти імпортований товар, як ймовірний аналог. Даний товар до нас привозять як сухі та сухі швидкодіючі, а також інстантні дріжджі. Вже в 2007 р. імпорт почав помітно скорочуватися.

Із певними проблемами на ринку збігалися і наші вітчизняні виробники дріжджів. Частіше всього це стосувалося ресурсів сировини. Українські підприємства, які спеціалізуються на цукрових виробках,

виробляють значну кількість меляси з метою забезпечення потреб виробників дріжджів, а також і для експорту [25].

Останнім часом, можна простежити нестабільне положення цінової політики, що виступає негативним моментом для виробників дріжджової продукції. Значна кількість сировини поставляється за кордон, мелясу продають українським підприємствам з виробництва біоетанолу. Результатом цього, є підвищення ціни на сировину, особливо це стосується дріжджових фабрик. Також, існує ще одна проблема у виробників, яка пов'язана із вартістю енергоносіїв. За неофіційними джерелами інформації, на сьогоднішній період часу, в енергетичних компаніях, електроенергія експортується за цінами в 1,6 рази менше, ніж продається для українських підприємств. І якщо труднощі з придбанням меляси підприємства вирішують шляхом закупівель максимальної кількості сировини в сезон за нижчими цінами, то на ситуацію з енергоносіями вплинути не можуть.

Така сама неоднозначна ситуація простежується із закупівлею обладнання. Адже, виробничі лінії на дріжджових підприємствах встановлюють імпортні, так як українських аналогів просто немає. Виробникам, слід подбати про встановлення очисних систем, яскравим прикладом цього є країни Європи. Відходи, які залишаються від виробництва є небезпечними, тому перед скиданням у міські стоки їх потрібно обов'язково очищати.

Перспектива на ринку для нових виробників дріжджів в Україні дуже мала. Адже, існуючим сьогодні підприємствам часом буває важко. Наприклад, кілька років тому, коли споживання дріжджів зменшилося, підприємства, щоб не скорочувати обсяги виробництва, були змушені освоювати суміжні види бізнесу, а також налагоджувати експорт продукції. З точки зору логістики найбільш вигідно поставляти дріжджі в сусідні з Україною країни.

Конкурувати на даному ринку складно, адже дана галузь передбачає значні витрати. Паралельно існує можливість розширення ринку, але новим гравцям слід приготуватися до дотримання якості продукції, якої дотримуються лідери галузі. При започаткуванні даного виду бізнесу, необхідними критеріями виступають відповідні знання та практичний досвід роботи в даній галузі, навички роботи з технологіями виробництва та можливість впровадження нових методів у виробничі процеси [1].

У 1 кварталі 2020 року імпорт дріжджів на територію України скоротився на 7%. Разом з тим у порівнянні з 1 кварталом 2019 року має місце приріст імпорту даного виду продукції на 22% (табл. 2.1.).

Експорт дріжджів в 1 кварталі 2020 року по відношенню до 4 кварталу 2019 року зріс на 2%. Темп приросту цього показника порівняно з аналогічним періодом 2019 р. досяг 51%.

Обсяг виробництва дріжджів в 1 кварталі 2020 року по відношенню до 4 кварталу 2019 року скоротився на 3%. У той же час у порівнянні з 1 кварталом 2019 року має місце приріст цього показника, темп якого склав 9%.

Темпи приросту дріжджового виробництва в 2019-2020 рр.

Таблиця 2.1.

Показник	Темп приросту, %	
	1 квартал 2020 / 4 квартал 2019	1 квартал 2020 / 1 квартал 2019
Імпорт	-7	22
Експорт	2	51
Виробництво	-3	9

Аналіз ринку дріжджів України за 2016–2020 рр. свідчить про стійке скорочення обсягу імпорту цього продукту на територію України в натуральних одиницях виміру. Так найбільше скорочення імпорту дріжджів спостерігається в 2017 р. по відношенню до 2016 р. (49%), протягом 2017–2019 рр. темп зниження імпорту дріжджів був практично постійним і становив 33%–37%. У 2019 р. відносно 2018 р.

обсяг імпорту дріжджів практично не змінився, продемонструвавши зниження всього на 1%.

Динаміка обсягу експорту дріжджів за межі України в натуральних одиницях виміру була протилежною динаміці імпорту (табл. 2.2.). Так у 2016 р. в порівнянні з 2017 р. можна спостерігати максимальне зростання експорту дріжджів, більш ніж 4 рази. У 2017 та 2018 рр. відносно попередніх періодів зростання експорту дріжджів було незначним (7% та 3% відповідно), а в 2019 р. досягло 61%. У 2020 р. темп приросту експорту дріжджів по відношенню до 2019 р. склав 40%.

Аналіз виробництва дріжджів в Україні за період 2016–2020 рр.

Таблиця 2.2.

Показник	Темп приросту по відношенню до попереднього року, %				
	2016	2017	2018	2019	2020
Імпорт	-48,8	-37,5	-33,1	-34,8	-0,9
Експорт	327,4	7,2	3,3	61,2	40,0
Виробництво	-8,1	-2,3	-5,4	4,5	2,1

Виробництво дріжджів на території України в 2016-2018 рр. скорочувалося незначними темпами, які не перевищували 10%. При цьому максимальний темп зниження виробництва дріжджів спостерігається в 2016 р. порівняно з 2017 р. (8%). У 2019 р. по відношенню до 2018 р. обсяг виробництва дріжджів зріс на 4,5%, а в 2020 р. темп приросту цього показника зафіксовано на рівні 2%.

## **2.2. Характеристика ТОВ «Надія» та аналіз ефективності діяльності підприємства**

ТОВ «Надія» – це підприємство, яке належить до дріжджової галузі, має власні виробничі потужності на яких виробляє пресовані

хлібопекарські та спиртові дріжджі. У 2020 році товариство виробляло 8 видів продукції, яка розповсюджувалася по Україні та за її межами. Базовим ринком збуту для господарюючого суб'єкту є ринок України – біля 80% дріжджів продаються як промисловим підприємствам, так і населенню нашої країни.

Також, товариство експортує 20% своєї продукції у такі країни, як: Молдова, Білорусь, Румунія, Чехія та інші.

Як виробник дріжджів з долею локального біля 8%, товариство конкурує з такими вітчизняними підприємствами: ПрАТ «Компанія Ензим» (м. Львів), ПрАТ «Харківський дріжджовий завод» (м. Харків), СП ПАТ «Одеські дріжджі» (м. Одеса), ТОВ «Надежда Л» (м. Кривий Ріг). Крім вітчизняних виробників, на ринку України пропонують свою продукцію такі потужні компанії як: Lallemand, Ракмауа, АВ Mauri, UNIFERM.

Сучасні тенденції, які пов'язані із харчуванням, супроводжуються зменшенням кількості хліба, який вживають у їжу населення країн Європи, які виробляються з додаванням дріжджів, конкуренція у цій галузі велика. Всі підприємства мають запасні виробничі потужності, які слід використовувати так, щоб збільшити власну долю на загальному ринку виробництва дріжджів [35, с. 16].

Для того щоб, конкурувати з вітчизняними і закордонними виробниками, керівництву ТОВ «Надія» слід дбати про виробництво якісної продукції, а також не забувати про забезпечення як можна більшого рівня ефективності бізнеса.

Про ефективну діяльність бізнесу, свідчить інформація економічного аналізу. Такий аналіз спеціалісти ТОВ «Надія» проводять дуже часто, з метою своєчасного реагування на наявну проблему.

З метою визначання даних, які в повній мірі розкривають ефективність діяльності аналізованого нами товариства, слід провести фінансово-економічний аналіз його діяльності.

У таблиці 2.3. нами приведено динаміку формування фінансового результату ТОВ «Надія» за 2018-2020 роки.

Як впливає з таблиці 2.3, у 2020 році порівняно з 2019 роком відбувся приріст величини виручки від реалізації на 4,97%. Відповідно до цього відбулося збільшення чистого доходу на 4,89%.

Таблиця 2.3.

**Динаміка формування фінансового результату ТОВ «Надія»  
за 2018-2020 рр.**

Показник	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Темп приросту, %		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018
Виручка від реалізації	42358	100	47017	100	49354	100	+10,99	+4,97	+16,52
ПДВ	6630	15,65	7564	16,09	7917	16,04	+14,08	+4,67	+19,41
Чистий дохід	35609	84,07	39453	83,91	41386	83,86	+10,79	+4,89	+16,22
Собівартість реалізованої продукції	33526	79,15	36734	78,13	33993	68,88	+9,57	-7,46	+1,39
Валовий прибуток	2083	4,92	2719	5,78	7393	14,98	+30,53	+171,9	+254,92
Адміністративні витрати	2148	5,07	2055	4,37	2549	5,16	-4,33	+24,04	+18,67
Витрати на збут	3791	8,95	4049	8,61	4542	9,2	+6,81	+12,8	+19,8
Фінансові результати від операційної діяльності	-4618	10,9	-4473	9,51	-505	1,02	-3,13	+88,71	-89,06
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-4692	11,08	-4567	9,71	-642	1,3	-2,66	+85,94	+86,32
Чистий прибуток (збиток)	-4692	11,08	-4567	9,71	-642	1,3	-2,66	+85,94	-86,32

Приріст величини собівартості у 2020 році до 2019 склав -7,46%. Звертає на себе увагу приріст адміністративних витрат у 2020 році до 2019 року на 24,04% та приріст витрат на збут на 12,18%.

Проте, протягом періоду 2018-2020 рр. підприємство поступово зменшувало свій збиток за рахунок збільшення виручки від реалізації, і у

2020 році розмір збитку становив 642 тис. грн. проти 4567 тис. грн. у 2019 році та 4692 тис. грн. у 2018 році.

Для знаходження показників прибутковості товариства, слід звертати увагу на наступні показники: рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність продажів підприємства, коефіцієнт стійкості економічного зростання та реінвестований прибуток [40, с. 90].

Аналізований нами період ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр. показав, що в якості чистого фінансового результату підприємство отримало лише чистий збиток, тому нами не було розраховано всі показники рентабельності.

Узагальнюючи вище перераховане, можна стверджувати, що підприємство є збитковим. Тому, виробництво є неефективним.

Для того щоб отримати більш розгорнуті дані про сучасний стан діяльності підприємства, слід дослідити коефіцієнтний аналіз діяльності ТОВ «Надія». Пропонуємо почати з дослідження ущільненого аналітичного балансу (УАБН), що формується на базі даних, які запропоновані у балансі нашого підприємства (див. Додаток Б). В результаті представленої інформації УАБН, ми можемо зробити висновок про: зміну вартості майна підприємства, структурні зміни у складі іммобілізованих та мобільних активів, позитивну або негативну динаміку сум позаоборотних та оборотних коштів підприємства за аналізований рік, джерела поповнення активів та ін.

На основі даних УАБН, за період 2018-2019 рр. маємо можливість зробити певні висновки. Відбулося зменшення величини нерухомості підприємства, що в абсолютному виразі склало 2058 тис. грн., але за рахунок структурних змін у балансі така зміна у відносному виразі склала збільшення на 4,06%. Відповідно, зменшилася величина поточних активів на 4,06%, що в абсолютному виразі склало 2549 тис. грн. Звертає на себе



увагу скорочення величини запасів на 1479 тис. грн. або на 3,43%.

За період 2019-2020 рр. відбулося зменшення нерухомості на 9,72%, що в абсолютному вираженні склало 1774 тис. грн. Також відбулося збільшення поточних активів на 9,72% або на 3581 тис. грн. Серед поточних активів особливу увагу на себе звертає збільшення запасів на 7,19%, що в абсолютному виразі становить 2404 тис. грн.

Власний капітал зменшився на 6,64% (642 тис. грн.), відповідно, збільшився позиковий на 6,64%, що склало 2449 тис. грн., завдяки цьому простежується ріст запасів. В результаті кошти, які отримало товариство не беруть участь в операційному та фінансовому циклі, що є недоцільним в процесі отримання позикових коштів.

У 2020 році товариству виділили довгостроковий кредит на суму 401 тис. грн.

Далі пропонуємо провести оцінку ліквідності та платоспроможності аналізованого товариства. В ході нашого дослідження ми отримали показники ліквідності підприємства ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр. (табл. 2.4.).

Таблиця 2.4.

**Показники ліквідності підприємства ТОВ «Надія»  
за 2018-2020 рр.**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Рекомендовані значення
$K_{абс.}$	0,208	0,14	0,13	0,2 – 0,5
$K_{уточ.}$	1,085	0,94	0,8	0,6 – 0,9
$K_{заг.}$	1,926	1,44	1,53	2 – 3
$K_{маневр}$	0,16	0,09	0,15	0,2 – 0,5
$K_{осос}$	0,48	0,31	0,31	$\geq 0,1$

Головна ціль при оцінці ліквідності балансу має відобразити показники покриття зобов'язань товариства його активами, період переведення їх в грошову форму (ліквідність) відповідає періоду

погашення зобов'язань (терміновості повернення). Умовами абсолютної ліквідності балансу є:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Основною умовою ліквідності балансу є здійснення перших трьох нерівностей. Четверта нерівність носить балансуєчий вид: її виконання та дотримання показує наявність у товариства власних оборотних коштів [47, с. 17].

Перша та друга нерівність дає змогу визначити поточну ліквідність підприємства, яка в першу чергу показує платоспроможність підприємства у майбутньому або про її відсутність. Третя нерівність відображає майбутню ліквідність, на базі якої може прогнозуватися довгострокова платоспроможність. Оцінка ліквідності балансу буде здійснюватися на підставі даних балансу.

В ході дослідження структури балансу ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр. (див. Додаток В), нами було з'ясовано, що підприємство є неплатоспроможним. У 2020 році, підприємство не здійснило дану нерівність, а результатом цього є те, що на даний час у товариства не має вільних коштів для закриття довгострокових кредитних зобов'язань. Здійснення четвертої нерівності показує, що підприємство володіє особистими оборотними коштами.

Головним завданням аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Надія» є аналіз даних, що показують фінансову стійкість підприємства. Дослідивши всі дані системи показників фінансової стійкості ТОВ «Надія» 2018-2020 рр., (див. Додаток Г), ми можемо зробити висновок, що коефіцієнт незалежності, що характеризує долю засобів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна, у 2018 році становив 0,85. У 2019 – 0,83, у 2020 – 0,76. Значення коефіцієнту протягом даного періоду входить в рекомендований аналітичний діапазон, але простежується тенденція до зменшення даного показника.

Коефіцієнт фінансової стійкості, що дозволяє встановити питому

вагу джерел фінансування, які підприємство може використовувати довгий час, у 2018 році становив – 0,85. У 2019 – 0,83, у 2020 – 0,78. Значення коефіцієнту так само входять в рекомендований аналітичний діапазон, проте спостерігається тенденція до його зменшення.

Коефіцієнт фінансування, який показує, яка частина діяльності підприємства сформована за рахунок власних засобів, у 2018 році становив 5,77. У 2019 – 4,95, у 2020 – 3,25. Значення коефіцієнту перевищують допустиму границю, але так само з 2018 року спостерігається тенденція до його зменшення.

Коефіцієнт інвестування, що вказує на ступінь вкладення власного капіталу підприємства в основні засоби, у 2018 році становив 1,19 у 2019 році – 1,1, а у 2020 – 1,16.

Коефіцієнт прогнозу банкрутства, що характеризується питомою вагою оборотного капіталу в загальному обсязі засобів підприємства, у 2018 році 0,137. У 2019 – 0,075, у 2020 – 0,12. Простежується негативна тенденція до його зменшення, що може бути пов'язана зі зменшенням величини оборотного капіталу, проте збільшення у 2020 році є результатом збільшення величини оборотного капіталу.

Всі вищеперераховані коефіцієнти входять в дозволений аналітичний ланцюг, який показує що ТОВ «Надія» є фінансово стійким. Слід звернути увагу, що простежується певна негативна тенденція, а саме зниження всіх цих коефіцієнтів від 2018 до 2020 року.

В процесі нашого дослідження, ми проаналізували ділову активність підприємства, яка відтворює систему якісних та кількісних критеріїв. До якісних критеріїв відносять широту ринку збуту, стан на ринку, репутацію та конкурентні переваги, все це слід зіставляти з такими же показниками, але з іншими підприємствами такої самої галузі. Кількісні критерії, прийнято визначати за допомогою абсолютних (прибуток та собівартість підприємства) та відносних (ступінь використання всіх ймовірних ресурсів) даних [16, с. 117].

У додатку Г нами наведена система показників ділової активності підприємства ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр. Ми прийшли висновку, що коефіцієнт оборотності сукупних активів у 2018 році становив 0,96. Згідно з цим, середній період обороту сукупних активів становив 375 днів. У 2019 році простежується зріст коефіцієнту оборотності сукупних активів до 1,2. Згідно з цим зростом, середній період обороту зменшився на 75 днів та склав 300 днів. У 2020 році продовжується зменшення коефіцієнту оборотності сукупних активів. У 2020 році він склав 1,32. Відповідно до цього, середній період обороту сукупних активів склав 272,73 дня. Така тенденція може бути пов'язана зі зменшенням середньої величини сукупних активів.

Коефіцієнт оборотності поточних активів у 2018 році склав 3,5. Середній період обороту поточних активів у 2018 році складав 102,86 дня. У 2019 році коефіцієнт оборотності поточних активів становив 4,5. Середній період обороту поточних активів у цьому році становив 79,47 дня. У 2020 році коефіцієнт оборотності поточних активів незначно знизився та склав 4,49. Відповідно до цього, відбулося збільшення періоду обороту поточних активів до 80,18 дня.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 році становив 21,11. Відповідно до цього, період погашення дебіторської заборгованості становив 17,05 дня. Наступного року коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився до 21,54. Відповідно до цього, період погашення дебіторської заборгованості зменшився та склав 16,71 дня. У 2018 році коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився та склав 17,3. Таке зменшення потягло за собою збільшення періоду погашення дебіторської заборгованості до 20,81 дня.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості становив у 2018 році – 8,08, у 2019 році – 8,54, у 2020 – 7,38. Період погашення кредиторської заборгованості становив 44,55 дня, 42,15 дня та 48,78 дня відповідно.

Порівнюючи період погашення кредиторської та дебіторської заборгованості, впливає, що  $T_{\text{ПОГ}_{\text{кз}}} > T_{\text{ПОГ}_{\text{дз}}}$ , що вказує на можливий залишок грошових засобів у підприємства.

У 2018 році коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) становив 8,98. Період зберігання ТМЦ складав 40,1 дня. У 2018 році даний коефіцієнт збільшився до 10,57, що призвело до скорочення періоду зберігання ТМЦ до 34,06 дня. У 2020 році коефіцієнт оборотності ТМЦ зменшився та склав 8,69. Така зміна призвела до збільшення періоду зберігання ТМЦ до 41,43 дня.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів у 2018 році становив 11,78, у 2019 році – 14,41, у 2020 році – 11,29. Період зберігання виробничих запасів становив 30,56 дня, 24,98 дня та 31,89 дня відповідно.

Коефіцієнт оборотності готової продукції у межах дослідженого часу, показує постійне збільшення. Результатом цього, є те що у 2018 році коефіцієнт оборотності готової продукції складав 78,88. У 2019 році він становив 84,74. У 2020 році коефіцієнт оборотності готової продукції склав 96,85.

Таке поетапне збільшення є наслідком зменшення часу при якому зберігається готова продукція. У 2018 році період зберігання становив 4,56 дня. У 2019 році період зберігання готової продукції складав 4,25 дня. У 2020 році – 3,72.

Ми об'єднали всі вище перераховані дані в єдину таблицю і поділили їх за певними групами. У додатку Е наведені зведені показники фінансового стану ТОВ «Надія» за 2018 – 2020 рр., які ми будемо використовувати у подальшому.

### **2.3. Визначення проблем, що виникають на шляху забезпечення ефективності діяльності ТОВ «Надія»**

На підприємствах найбільш всього використовується два шляхи щодо збільшення ефективності діяльності підприємства, а саме: екстенсивний та інтенсивний [34].

Екстенсивний шлях розвитку ґрунтується в кількісному підвищенні факторів виробництва. Даний шлях у так званому чистому виді використовується не часто, адже потребує значних капіталовкладень з боку підприємства.

Інтенсивний шлях розвитку підприємства несе в собі прогресивне та ефективне використання вже існуючих ресурсів та запасів.

На базі досліджуваного нами підприємства ТОВ «Надія» та звертаючи увагу на детальний аналіз фінансово-економічної діяльності товариства, а також загальну систему показників, які характеризують детальний стан підприємства, ми можемо наголосити на тому, що для даного товариства екстенсивний шлях підвищення ефективності не є дієвим. Це пов'язано із відсутністю прибутку протягом останніх трьох років.

Якщо брати до уваги всі результати фінансового аналізу та загального аналізу ринку та виробництва дріжджових продуктів, простежується цілий ряд проблем, які ускладнюють отримати бажаний результат від проведеної господарської діяльності.

Нижче наводиться перелік виявлених проблем.

- 1) недостатньо висока якість продукції через застарілий штам дріжджів;
- 2) відсутність коштів на оновлення штаму;
- 3) низький рівень мотивації персоналу;
- 4) наявність на ринку сильних конкурентів;
- 5) більш висока собівартість порівняно з конкурентами;
- 6) відсутність сертифікату якості на продукцію;
- 7) відсутність чіткої стратегії розвитку;
- 8) неефективна організаційна структура;

- 9) неефективність маркетингової діяльності;
- 10) невикористання всіх можливостей виробничої потужності;
- 11) високий рівень опору змінам;
- 12) відсутність інформування та залучення до змін процесу здійснення господарчої діяльності всіх співробітників;
- 13) недостатність власних обігових коштів та складнощі з отриманням позикових коштів.

Пропонуємо розглянути більш детально кожен з вище визначених проблем.

Недостатньо висока якість продукту через відсутність грошей на оновлення штаму дріжджів. Кожний штамп дріжджів має свій вік, коли він закінчується слід оновити його для підтримки якості вже готової продукції. Сьогодні, штамп який активно використовують на нашому підприємстві, є застарілим. З цього випливає, що споживчі якості продукції не зовсім відповідають попиту. Важлива проблема, яка постає на підприємстві – це оновлення штаму. Дану проблему слід негайно вирішити за для отримання бажаного результату.

Відсутність грошей на оновлення штаму. Для того щоб, оновити штамп дріжджів, підприємству слід витратити близько 300 тис. євро. На даний момент, ТОВ «Надія» не має у вільному доступі такої суми та не може вивільнити їх з власного обороту (даний факт був підтверджений нами в розрахунках). Якість продукції поступово падає, адже через відсутність грошового капіталу, підприємство не може придбати новий штамп дріжджів.

Низький рівень мотивації персоналу. Як нам відомо, діяльність підприємства несе в собі певні зміни, адже неможливо бути конкурентоспроможними, залишаючись при цьому в статичному економічному стані, тому працівників слід постійно мотивувати, з метою отримання більш продуктивної та ефективної діяльності. Коли мотивація

працівників зменшується або взагалі низька, то і їх робота стає пасивною та не ефективною.

Наявність конкурентів робить діяльність підприємства певним чином агонізуючою. У випадках коли простежується невідповідність світовим стандартам якості, завищена собівартість та відсутність прибутку при наявності сильних конкурентів із іноземними інвестиціями робить можливим витиснення або поглинання ТОВ «Надія» конкурентами.

Більш висока собівартість порівняно з конкурентами. В процесі дослідження фінансово-економічної діяльності товариства, нами була простежена динаміка формування фінансового результату підприємств, які займаються дріжджовим виробництвом, тому ми можемо стверджувати, що питома собівартість реалізованої продукції у виручці від реалізації ПрАТ «Харківський дріжджовий завод» за 2020 рік становить 72,13%, в СП ПАТ «Одеські дріжджі» – 58,7%, на ПрАТ «Компанія Ензим» – 64,45%, ТОВ «Надія» – 78,13%. З цього випливає, що ТОВ «Надія» має високу питому вагу собівартості на ряду з іншими проаналізованими підприємствами даної галузі виробництва.

Відсутність сертифіката якості на продукцію. Сертифікат якості продукції несе в собі довіру покупців до продукту, він показує що даний товар відповідає всім стандартам якості, є безпечним та перевіреним для вживання, а також більш конкурентоспроможним.

Дріжджі представляють собою такий продукт, який не обов'язково слід надавати сертифікації. Але з метою отримання відповідного документу, підприємство в змозі підвищити довіру клієнтів, партнерів та дистриб'юторів в декілька разів.

Відсутність чіткої стратегії розвитку підприємства. Для того щоб діяльність підприємства була ефективною та продуктивною, має простежуватися чітка та активна стратегія розвитку. Керівництву товариства слід розробити стратегію розвитку на 3-5 років. При наявності



чіткого стратегічного плану розвитку, в майбутньому підприємство зможе отримати певний грошовий кредит при необхідності.

Жорстка та неефективна оргструктура в разі зменшує оперативність та чіткість прийняття управлінських рішень та є неефективною у кризові періоді.

Відсутність реклами несе в собі негативний вплив на діяльність товариства, адже: не підвищуються обсяги продажів, тим самим зменшується прибуток підприємства. З метою отримання ефективної діяльності слід проводити активну маркетингову діяльність, яка призведе до підвищення збуту продукції та отримання більшого прибутку.

У випадку коли керівництво підприємства не вважає за доцільне направити гроші на маркетингову діяльність, то альтернативним рішенням даної проблеми може стати участь у ярмарках, виставках, де буде відбуватися реклама своєї продукції, а також можливість отримання досвіду від підприємств країн СНГ, які працюють у даній галузі.

Невикористання всіх основних фондів. Підприємство у своєму розпорядженні має велику площу для складської бази, яка в повному обсязі не використовується. Керівництво підприємства, може прийняти рішення щодо надання в оренду чи суборенду невикористану площу, адже це реальний шанс щодо отримання додаткового прибутку. Отриманні кошти від оренди товариство може направити на продовження безперебійного операційного циклу, що значною мірою вплине на діяльність підприємства.

Високий рівень опору змінам. Пасивний опір змінам з перебігом часу перетікає в активний опір змінам, тим паче, коли працівник повинен виконувати роботу, яка не входить в його прямі обов'язки та не буде додатково оплачуватися. В процесі трансформації та пристосування підприємства до умов турбулентного зовнішнього середовища таких видів работ виникає досить багато, і працівник, не розуміючи того, що в майбутньому в процесі діяльності підприємства із впровадженими

інноваціями, буде отримано більший чистий дохід, не виконує необхідну роботу.

Відсутність інформування і залучення до трансформації процесу всіх співробітників. Сьогодні процес інформатизації виступає важливим чинником на підприємстві, особливо в умовах впровадження нових методів та процесі діяльності. З метою правильного та чіткого впровадження будь-яких інновацій слід інформувати не тільки керівництво, а і всіх працівників та спеціалістів підприємства. Працівники повинні бути обізнаними з якою ціллю вони виконують ту чи іншу роботу, а особливо якщо в певний момент часу це не приносить їм додаткового прибутку.

Дефіцит власних та складнощі із залученням позикових коштів для здійснення модернізації. Постала проблема в нестачі інвестицій, зростає кредитна ланка на капітал, тим самим простежується підвищення рівня вартості капітального будівництва, при цьому технічне обладнання стає не дієвим для масштабного технічного переоснащення підприємств, які працюють у харчовій сфері. Тому, відновлювати та модернізувати підприємства, які на даний момент є дієвими – потрібно. Альтернативним джерелом фінансування обов'язково мають бути амортизаційні відрахування. З метою підвищення інвестиційної активності слід постійно звертати увагу на амортизації, які існують як головний фінансовий ресурс для майбутніх грошових вкладень.

## **ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ**

Об'єктом дослідження виступає ТОВ «Надія». Було проведено техніко-економічний аналіз даного підприємства, за результатами якого можна зробити наступні висновки.

Протягом аналізованого періоду, а саме 2018-2020 рр. підприємство є неплатоспроможним, про що свідчать розраховані коефіцієнти. Також,

ТОВ «Надія» характеризується збитковим, отже, воно фінансово нестійке. На підприємстві проводиться консервативна політика управління капіталом, тобто, підприємство не має довгострокових кредитів та намагається працювати за рахунок власного капіталу. За рахунок власного капіталу сформовано більше половини загальної вартості майна. Також за рахунок власного капіталу сформовано оборотний капітал, проте наявна негативна тенденція до зменшення величини власного капіталу.

Було виявлено ряд проблем, які прямим чином впливають на економічну ефективність діяльності підприємства, а саме: недостатньо висока якість продукції через застарілий штам дріжджів; відсутність грошей на оновлення штаму; низький рівень мотивації персоналу; наявність на ринку сильних конкурентів; більш висока собівартість порівняно з конкурентами; відсутність сертифікату якості на продукцію; відсутність чіткої стратегії розвитку; жорстка та неефективна оргструктура; відсутність реклами; невикористання всіх основних фондів; високий рівень опору змінам; відсутність інформування та залучення до змін процесу здійснення господарчої діяльності всіх співробітників та дефіцит власних та складнощі з отриманням позикових коштів.

### **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «НАДІЯ»**

#### **3.1. Загальні напрямки та рекомендації щодо підвищення економічної ефективності ТОВ «Надія»**

В попередньому розділі нами було виділено ряд проблем, які значно зменшують ефективність діяльності нашого підприємства, а саме: недостатньо висока якість продукції через застарілий штам; відсутність грошей на оновлення штаму; низький рівень мотивації персоналу; наявність на ринку сильних конкурентів; більш висока собівартість порівняно з конкурентами; відсутність сертифікату якості на продукцію; недоцільність використання цілісної системи сертифікації ISO9000; відсутність чіткої стратегії розвитку; жорстка та неефективна оргструктура; відсутність реклами; невикористання всіх основних фондів; створення запасів; відсутність аналізу згідно філософії LEAN; високий рівень опору змінам; відсутність інформування та залучення до змін процесу здійснення господарської діяльності всіх співробітників; дефіцит власних та складнощі з отриманням позикових коштів.

На рис. 3.1 зображено граф проблем, що наочно демонструє взаємозв'язок виділених проблем.

Згідно рисунку, можна зробити висновок, що основними проблемами на підприємстві виступають: відсутність чіткої стратегії розвитку та відсутність проведення аналізу витрат згідно LEAN.

Отже, головна проблема нашого товариства полягає у відсутності чіткої стратегії розвитку, в результаті чого підприємство знаходиться у

певному «небачені» та не може зорієнтуватися як правильно поводитися на ринку.

В процесі створення чіткої стратегії розвитку, підприємству слід встановити наявні цілі, досягнення яких допоможе вирішити всі ймовірні проблеми [43, с. 14].

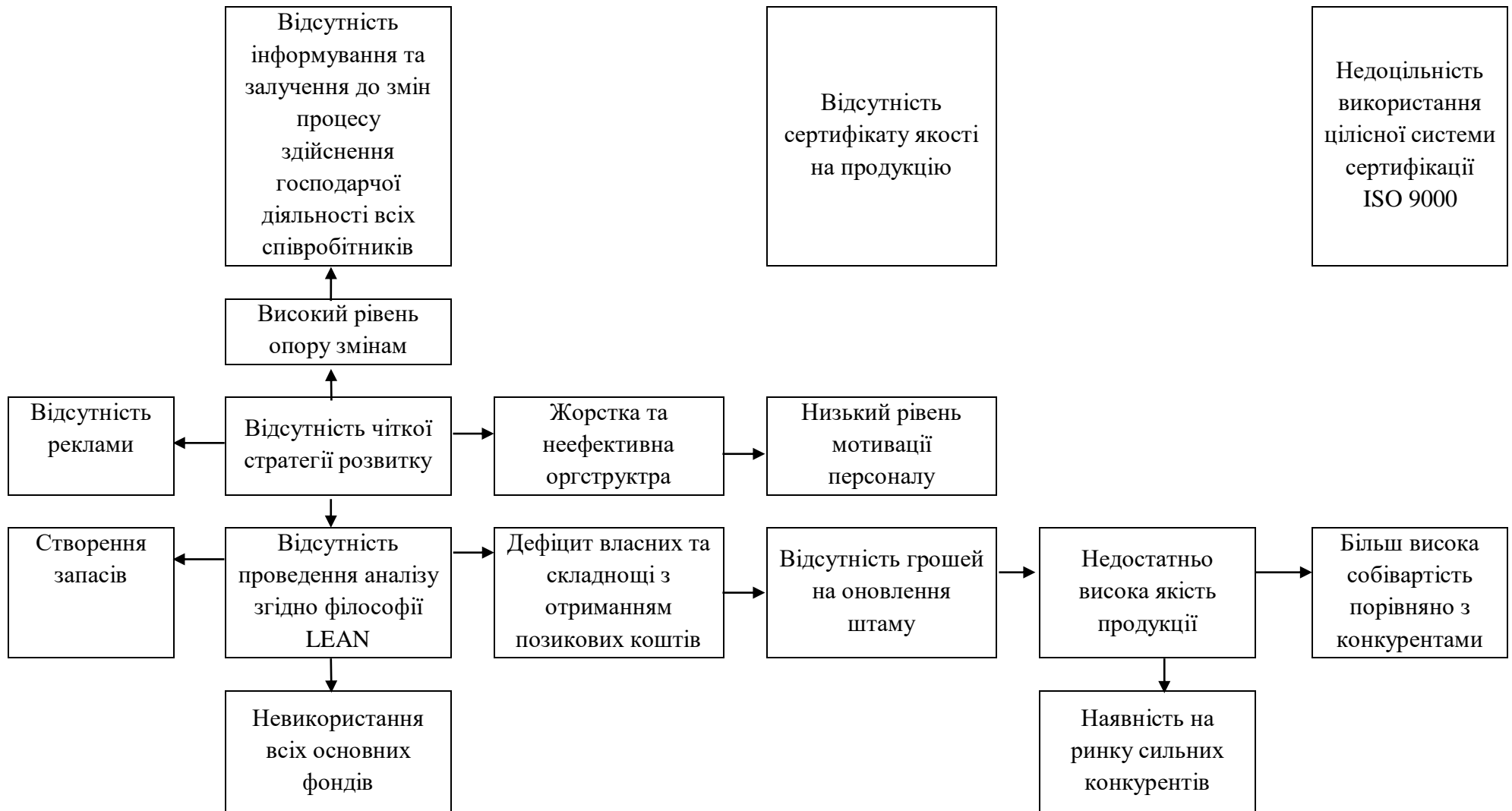


Рис. 3.1 Граф виділених проблем для ТОВ «Надія»

При створенні досконалої стратегії розвитку, слід звертати увагу на додавання таких елементів, як: інноваційні процеси та методи, які націлені на збільшення ефективності роботи, яскравий приклад цьому «бережливе виробництво» розпочнеться аналіз витрат опираючись на впровадженні моделі виробництва. Після проведення даного аналізу, будуть вилучені певні запаси, які виступають як «заморожені» кошти, на зберігання яких потребуються додаткові вкладення [3, с. 76].

Звільнивши кошти із власних запасів, у підприємства з'явиться шанс направити їх на підтримку та забезпечення циклу для операційного процесу, можливість покриття певних зобов'язань (особливо короткострокових), а також на придбання нового оновленого штаму дріжджів [42, с. 10].

Одразу після оновлення штаму дріжджів, є великі шанси до залучення нових споживачів, адже якість продукції збільшиться в декілька разів.

Для того щоб зайняти панівне місце на ринку та бути більш конкурентоспроможним, мало підвищити якість свого продукту, але тим самим підприємство зможе отримати стійке місце на ринку. А в перспективі, при умові збільшення та розширення діяльності підприємства, а також підтримки постійної якості продукту, є можливість стати більш конкурентоспроможним та зайняти на регіональному ринку місце монополіста [30, с. 14].

Також, підприємство має прямий вихід на деякі іноземні ринки, що є позитивним аспектом. При наявності якісного продукту високого рівня, підприємство може збільшити список іноземних партнерів та розширити ринок збуту.

В найближчий час, керівництву підприємства, слід переглянути деякі моменти у сфері економічних відносин із своїми прямими постачальниками, з метою зменшення питомої ваги собівартості продукту. Тому, пропонується переукласти відповідні договори та прописати в них нові умови, які будуть більш вигідними та дієвими, або знайти інших постачальників, які будуть згодні на такі умови співпраці.

Якщо керівництво перегляне та змінить якість свого продукту шляхом зниження собівартості товару та позбувшись запасів, то в власному розпорядженні у підприємства з'являться грошові запаси, які можна буде націлити на проведення маркетингової діяльності [12, с. 126].

Паралельно слід здійснювати пояснювальні бесіди із працівниками підприємства всіх рівнів управління, з метою зниження опору змінам. Слід постійно інформувати їх про будь-які зміни, залучати до трансформаційних процесів, етапів модернізації, які повинні відповідати всім стандартам. Головним залишається для підприємства – це мотивація працівників, яка може проявлятися матеріальною або нематеріальною вигодою для працівників.

З вище перерахованого слід зробити висновок, що основним аспектом в підвищенні ефективності діяльності підприємства є розробка стратегії розвитку.

В межах стратегічного розвитку першим завданням постає створення та реалізація принципу «бережливого виробництва» для того, щоб позбавитися від всього, що не додає доданої вартості продукту.

Підводячи підсумок стосовно напрямків впровадження інноваційних технологій підвищення ефективності діяльності підприємства за результатами проведеного аналізу фінансово–економічного стану підприємства, можна відмітити, що єдиним доцільним напрямком буде застосування інтенсифікаційного напрямку підвищення ефективності, що в повному обсязі реалізується методикою LEAN.

### **3.2. Розробка механізму підвищення економічної ефективності підприємства**

Методика LEAN має на меті позбавити підприємства від всіх запасів. Але оскільки специфіка діяльності підприємства не дозволяє повністю позбавитися від запасів у зв'язку з тим, що поживне середовище (мелясу) можна купити лише двічі на рік для реалізації повного виробничого циклу, в



рамках впровадження заходів буде запропоновано мінімізацію величини запасів та впровадження системи ролінгового планування у зв'язку з неможливістю впровадження системи «точно в строк» за причинами сезонності процесу виробництва.

В результаті цього, ми пропонуємо певний механізм, який сприяє підвищенню ефективності діяльності ТОВ «Надія». Даний механізм націлений на зниження величини витрат, собівартості та підвищення прибутку (рис. 3.2.).

При розробці добре спланованої стратегії діяльності товариства, слід звернути увагу на головні напрямки подальшої його роботи, які будуть сприяти до кращих змін на підприємстві. Стратегія передбачає подальший розвиток підприємства на певний період часу. Тобто, це певне бачення керівництва та траєкторія руху підприємства на ринку з метою отримання більш ефективного результату.

Головне завдання стратегії ТОВ «Надія» - це отримання стійкого фінансового положення, а також дотримання всіх необхідних заходів, що наведені нижче, які сприяють до ефективної діяльності підприємства.

Інформування та залучення до процесу трансформації виробничої діяльності всіх співробітників. Із працівниками необхідно провести роз'яснення щодо нових напрямків розвитку товариства. Обов'язково, слід виділити значення, роль та функції кожного підрозділу в рамках нової стратегії розвитку.

Важливим кроком виступає посилення мотивації працівників. В процесі нашого дослідження, ми з'ясували, що працівники виконують свою роботу за інерцією, тим самим вони не досягають основної мети підприємства, що є негативним моментом. Головним мотиваційним поштовхом для них є отримання щомісячної заробітної плати. Пропонуємо, після проведення інформування працівників, збільшити їх рівень мотивації до роботи.

Коли співробітники знають, що вони роблять, для чого вони це роблять, та що їх очікує в результаті їх діяльності, пасивний та активний опір змінам зникає, що полегшує процес трансформації, роблячи його менш «болісним».

На підприємстві активно діє лінійна організаційна структура. Зараз така структура є не актуальною для сучасних підприємств. Тому, одним із важливих кроків для збільшення рівня ефективності діяльності ТОВ «Надія» буде перехід до нової організаційної структури – лінійно-функціональної. Така структура націлена на «розвантаження» всіх лінійних керівників для того щоб вони займалися вирішенням завдань, які стосуються їх спеціалізації.

Після переходу до нової структури, слід перейти до розробки та повного впровадження технологій «бережливого виробництва». Така технологія несе в собі наступні принципи: зменшення запасів, впровадження ролінгового планування, зниження собівартості шляхом переукладання або укладання нових договорів із постачальниками та здачу в оренду невикористовуваних основних фондів.

На сьогоднішній день на підприємстві в складі проблеми витрат можна виділити наступні моменти: закупівельна діяльність підприємства орієнтується на мінімальну закупівельну ціну партії, та неефективне управління запасами.

Закупник, виступає основною особою в процесі матеріально-технічного постачання для підприємств, які працюють у промисловій галузі. Тому, в процесі затвердження рішення про вибір остаточного постачальника, слід звертати увагу на мінімальну закупівельну вартість обсягів поставок. Даний аспект є головним у виборі правильного та вигідного постачальника. При визначенні мінімальної ціни закупівлі орієнтовані також тендерні процедури (враховуються рівень якості, здатність постачальника виконати замовлення в потрібному обсязі, віддаленість та ін.).

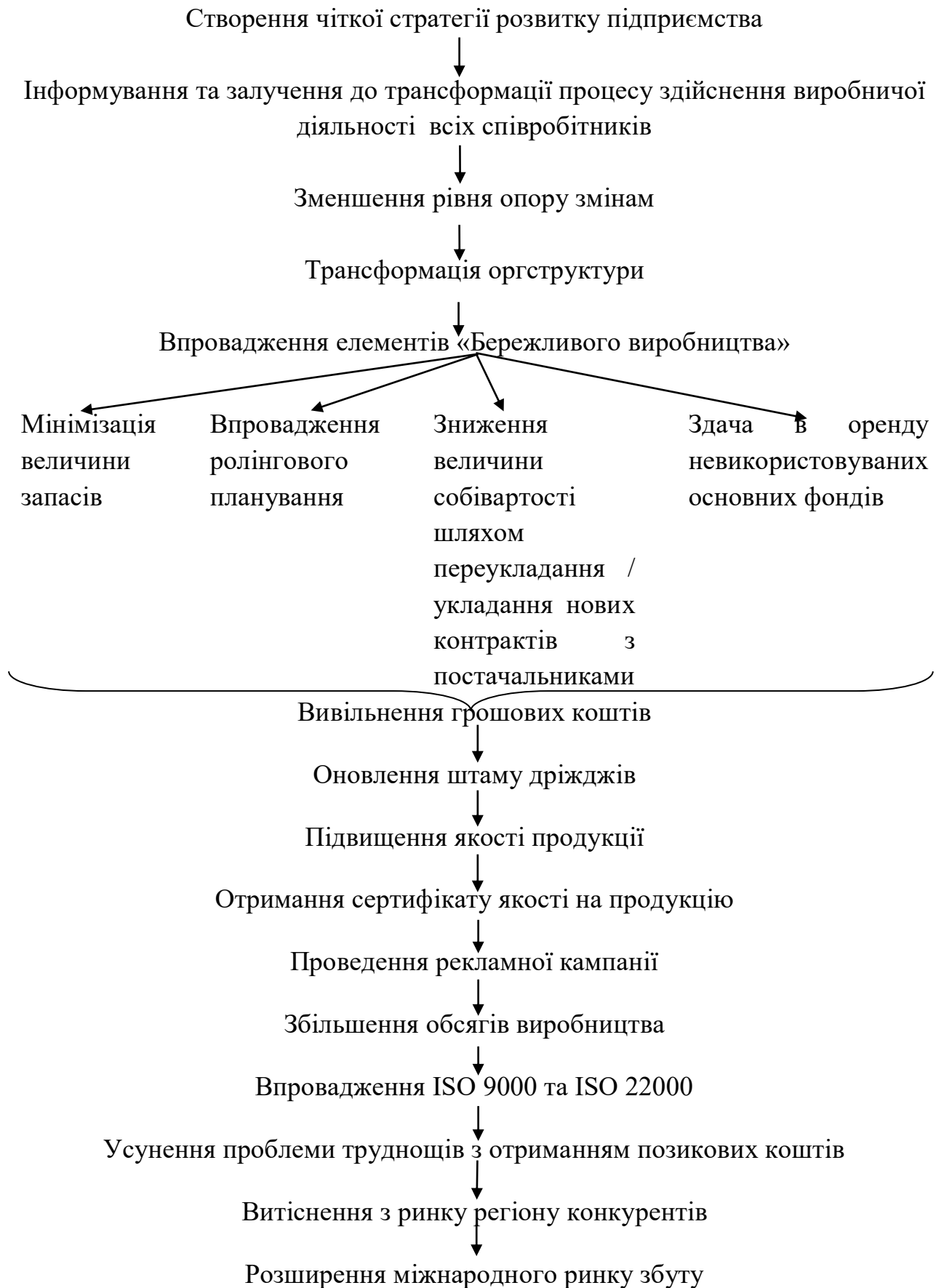


Рис. 3.2. Механізм підвищення ефективності діяльності ТОВ «Надія»

Джерело: складено автором

При цьому, обов'язково слід враховувати наступні критерії: зручність вантажно-розвантажувальних робіт, транспортування та забезпечення збереження на території підприємства, що істотно підвищує кінцеву вартість закупаваних партій при доставці в цехи.

В процесі усунення цієї проблеми, можливість зменшення витрат може досягати 5-7% від загальних операційних витрат в межах постачання продукції. Управління запасами віддано на відкуп закупникам. Основне їх завдання полягає у забезпеченні виробництва достатньою кількістю сировини, матеріалів, обладнанням і запчастинами для основної діяльності та своєчасного здійснення капітального та поточного ремонту технологічного обладнання [18, с. 51].

Чи повинні вони вміти управляти запасами залежить від розмірів підприємства та системи мотивації, індивідуальної для кожного підприємства. Фактом залишається те, що в даний час, на більшості підприємств функція управління запасами ТМЦ на етапі постачання віддана закупникам, але методам вони не навчені, а система мотивації або відсутня в принципі, або далека від досконалості.

Як наслідок, закупівельники можуть перестраховуватися зберігаючи на своїх складах значні обсяги ТМЦ, а це означає що вони «заморожують» оборотні кошти, які вкрай потрібні підприємствам з метою подальшого розвитку та більш продуктивної діяльності. Поступово значна частина ТМЦ стає неліквідною та не актуальною для виробництва. Вони залишаються зберігатися в складовських приміщеннях, витрачаючи електроенергію та опалення, тим самим підвищуються щорічні витрати на інвентаризацію, а також збільшується ймовірність для розкрадань.

Потенціал зменшення витрат становить 15-25% від поточних витрат, пов'язаних змістом запасів.

Принцип «бережливого виробництва» ставить собі на меті ліквідацію всіх витрат, а запаси починають розглядатися як важливий елемент. Звертаючи увагу на сьогоднішній економічний стан України, започаткування

нової системи «точно в строк» в умовах, коли всі записи відсутні та поступають в розпорядження підприємства тільки при необхідності, а також враховуючи специфіку діяльності підприємства, а саме те, що сировину для виготовлення дріжджів можна закупити лише двічі на рік, доцільним буде впровадити систему ролінгового планування, тобто постійну корекцію величини запасів [4].

При умові успішного започаткування вищеперерахованих принципів, підприємство зможе вивільнити значну суму грошей. За приблизними підрахунками, мінімізація надлишкових запасів вивільнить близько 2 млн. грн.

В процесі оновлення та впровадження нового штаму дріжджів, якість готової продукції в разі збільшиться. Як відомо, продукт який несе в собі якість, автоматично задовольняє певні потреби споживачів. Документальною необхідністю для його існування виступає сертифікат якості ISO серії 9000. Наявність такого сертифікату у продукту підвищує рівень довіри покупців, тим самим продукт стає більш конкурентоспроможним.

Важливою необхідністю для підприємства, після отримання сертифікату якості, стає проведення рекламних заходів з метою залучення нових клієнтів. Рекламна діяльність повинна ґрунтуватися на наявності у продукту відповідного сертифікату, який засвідчує його якість.

Після підвищення якості готової продукції та проведення чітко спланованих рекламних заходів підприємство зможе залучити нових споживачів, що дозволить збільшити обсяги виробництва [37, с. 33].

Після підвищення обсягів виробництва та затвердження своїх позицій на регіональному ринку, підприємству необхідно отримати сертифікат якості на систему менеджменту та сертифікат якості з екологічної безпеки з метою майбутнього розширення діяльності підприємства та можливістю укладання нових договорів з іноземними партнерами.

Якщо підприємство зможе отримати міжнародні сертифікати, то одразу проблема з отриманням позикових коштів зникне. Дані сертифікати,

служать надійною запорукою успішності та стійкості підприємства на ринку.

За наявних позитивних тенденцій успішного впровадження та реалізації стратегії підвищення ефективності діяльності ТОВ «Надія» в змозі витіснити з ринку регіону прямих конкурентів, а також – розширити свої наявні іноземні ринки.

### **3.3. Перспективи розвитку галузі та ТОВ «Надія»**

Для того щоб бути успішними на ринку компанія має забезпечити ефективне корпоративне управління та дотримуватись культури цінностей, що відтворюють зразок ведення підприємницької діяльності, з метою отримання бажаного результату. Система цінностей включає в себе: досягнення цілей підприємством, в першу показує його ефективність та раціональне ведення бізнесу, відношення до своїх партнерів, працівників, покупців, а також відповідальність за якість за відповідність товару або послуг за вимогами та державними стандартами. Всі вище перераховані цінності сприяють до створення позитивного враження та іміджу підприємства, надає повагу, надійність та стабільність з боку підприємства по відношенню до своїх партнерів.

Дріжджовий ринок тісно пов'язаний з ринком хліба та хлібобулочних виробів, який характеризується стабільним попитом на продукцію, проте останніми роками обсяги виробництва хліба знижуються, що пов'язано, насамперед, із скороченням населення країни та змінами в культурі харчування. Зниження обсягів виробництва хліба протягом останніх років зумовлює скорочення обсягу споживання на ринку України пресованих хлібопекарських дріжджів [33, с. 252-253].

Якщо розглядати оцінку наповненості ринку дріжджового виробництва в межах України, то слід виділити, що цей ринок в повній мірі націлений на сегмент промислового хлібопечення. В свою чергу, це консервативний

ринок, і оцінити його об'єктивно дуже важко. Адже, протягом останніх 10-ти років ємність національного ринку дріжджів знаходилась на постійному зменшенні, при цьому втрачаючи кожного року приблизно від 3 до 5%. В ході нашого дослідження, ми прийшли висновку, що загальна ємність ринку за вказаний період часу зменшилась на 28-30%.

На фоні даної ситуації, яка утворилася на дріжджовому ринку, всі основні виробники поступово намагалися збільшувати виробничі потужності. Тому, на теперішній час, ринок дріжджів в Україні вирізняється умовами, коли обсяг загального споживчого ринку дріжджів скорочується, зростає жорстка конкуренція за долю ринку між заводами-виробниками, які мають виробничі потужності, що значно перевищують потреби споживачів на теперішній час. Слід зауважити що головна конкуренція, утворилася за останні пару років, саме на ринку промислового та домашнього хлібопечення.

На сьогоднішній день, супермаркети виступають сучасним та головним каналом збуту будь-якого товару, а зокрема і пресованих та сухих дріжджів в області промислового та домашнього хлібопечення. Даний канал збуту продукції, активно розвивається з динамікою приблизно у 20% кожного року. Про це свідчить той факт, що всі основні виробники прагнуть представляти свої вироби на полицях в магазинах, які позиціонують себе як сучасні та прогресивні канали для збуту продукції.

Якщо брати до уваги, все вище перераховане, то головним завданням підприємства є збільшити економічну ефективність за для отримання максимального прибутку від продажу. Така стратегія має на меті довгострокове зростання бізнесу, впровадження та розвиток інноваційних технологій у виробництві, розширенні й зміцненні партнерської мережі, задоволення попиту споживачів на продукцію найвищої якості [10].

Збільшення прибутків, є метою будь-якого бізнесу, але жорсткі умови конкуренції на тлі скорочення купівельної спроможності кінцевих споживачів хлібобулочних виробів змушує виробників поступатися своїми

прибутками з метою утримання долі ринку і обсягів продажів. Слід виділити, що це залежить від обсягів виробництва, які взаємопов'язані з собівартістю продуктів, адже, якщо простежується збільшення виробленого продукту, то зменшується його собівартість. Підвищення цін завжди пов'язане із ризиком втрати долі ринку і тоді економічний ефект буде прямо пропорційним очікуванням щодо збільшення прибутків [29].

Підприємство ставить за мету залишатися провідним постачальником продукції для харчової промисловості; за рахунок інновацій надати найбільш передові технологічні рішення; створити гнучкі, надійні в експлуатації системи, що стабільно виробляють високоякісну продукцію. Підприємство прагне встановити довгострокові ділові стосунки зі своїми клієнтами, ставши перевіреним партнером, який здатний допомогти у зміцненні чи покращенні лідерських позицій на кожному ринку.

## **ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ**

Отже, у даному розділі було виділено ряд проблем, що знижують ефективність діяльності підприємства ТОВ «Надія». До головних проблем було віднесено: недостатньо висока якість продукції через застарілий штам; відсутність грошей на оновлення штаму; низький рівень мотивації персоналу; наявність на ринку сильних конкурентів; більш висока собівартість порівняно з конкурентами; відсутність сертифікату якості на продукцію; недоцільність використання цілісної системи сертифікації ISO9000; відсутність чіткої стратегії розвитку; жорстка та неефективна оргструктура; відсутність реклами; невикористання всіх основних фондів; створення надлишкових запасів; відсутність аналізу згідно філософії LEAN; високий рівень опору змінам; відсутність інформування та залучення до змін процесу здійснення господарської діяльності всіх співробітників; дефіцит власних та складнощі з отриманням позикових коштів.



Також, були запропоновано механізм підвищення економічної ефективності на підприємстві, який складається із переліку необхідних дій, а саме: впровадження у виробництво нового штаму дріжджів, в результаті якість готової продукції значно підвищиться. Якісний продукт, що задовольняє потреби споживачів, повинен мати документальне підтвердження своєї якості (сертифікат якості продукту).

Визначено перспективні напрямки розвитку як дріжджової галузі, так і ТОВ «Надія». З'ясовано, що за останні роки ринок дріжджів постійно скорочувався, приблизно на 3-5% в рік. Отже, за останні 5 років скорочення ємності ринку відбулося на 28-30%. У даному випадку перспективними напрямками розвитку підприємств даної галузі можуть стати пошуки закордонних ринків збуту, диверсифікація виробництва, впровадження інноваційних технологій, підвищення якості продукції, створення надійних партнерських зав'язків і розширення партнерської мережі, впровадження здобутків сучасного менеджменту тощо.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі нами було зроблено спробу дослідити та узагальнити теоретичні аспекти, що стосуються ефективності діяльності підприємства як економічної категорії. Ми визначили показники і фактори, які характеризують і впливають на ефективну діяльність сучасних підприємств, що дало нам змогу розробити певний механізм та надати рекомендації для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Надія».

У першому розділі ми дослідили теоретичні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства, розглянули «ефективність» як економічну категорію.

Дійшли висновку, що економічна ефективність або ефективність виробництва – це співвідношення кінцевого результату господарської діяльності та витрат економічних ресурсів, які використані у процесу виготовлення продукту (товарів, послуг, робіт).

Розглянули показники за допомогою яких визначається ефективність.

Як будь-який економічний показник, ефективність повинна вимірюватися. Загальна методологія визначення ефективності діяльності підприємства полягає в оцінюванні співвідношення результату виробництва до витрачених ресурсів. Частіше всього, з метою оцінки ефективності, використовують методику комплексного аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства та методику GAAP.

З'ясовано, що ефективність господарської діяльності характеризується достатньо невеликим набором показників, але, в свою чергу, на кожен з цих показників, впливає ціла купа факторів. Отже, доведено, що ефективність господарської діяльності залежить від багатьох факторів. Фактори – це рушійні сили розвитку процесів та явищ, які необхідні для здійснення господарських процесів.

Фактори, від яких залежить можливість підвищення ефективності господарської діяльності в загалі, можуть бути класифіковані за певними ознаками та характеризуватися декількома показниками.

Встановлено, що ефективність діяльності певного підприємства залежить як від зовнішніх (екзогенних) та і від внутрішніх (ендогенних) чинників.

З'ясовано, що сучасні економісти-дослідники виділяють різні критерії, за якими групують фактори економічної ефективності. Проте єдиного підходу до виділенні угруповань факторів ми не виявили. Ми пояснюємо цей факт тим, що набір факторів також залежить і від специфіки бізнесу (галузевої приналежності, рівня прибутковості бізнесу, рівня конкуренції, розміру бізнесу, асортименту продукції, частки ринку, наявності експортної (імпоротної діяльності) тощо.

Доведено, що наявність певних факторів – це звісно запорука успіху, але як свідчать результати теорії й практики господарювання, ефективний результат залежить від ефективного менеджменту, за допомогою якого розробляється та реалізується механізм досягнення і/або підвищення економічної ефективності бізнесу

Другий розділ дослідження присвячено питанням, щодо розгляду основних тенденцій, якими характеризується дріжджова галузь в Україні.

У 1996 році в Україні було 16 дріжджових заводів, зараз залишилися чотири основні гравці: ПрАТ «Компанія Ензим», Харківський дріжджовий завод, СП ПАТ «Одеські дріжджі» та ТОВ «Надія».

Ми дійшли висновку, що специфіка бізнесу, рівень конкуренції в галузі, новітні тенденції в харчуванні сучасних українців, значно вплинули на ефективність бізнесу вітчизняних виробників дріжджів.

Надано загальну характеристику ефективності діяльності підприємства ТОВ «Надія» та оцінено ефективність її господарської діяльності.

ТОВ «Надія» – це підприємство, яке належить до дріжджової галузі, яке має власні виробничі потужності та на яких виробляє пресовані хлібопекарські та спиртові дріжджі.

Опираючись на результати проведеного комплексного аналізу фінансово-економічної діяльності даного товариства, завдяки якому ми отримали систему показників, що ТОВ «Надія» не отримувало прибутку протягом останніх трьох років, тобто є збитковим. У цьому випадку мова про ефективність йти не може. Отже, господарська діяльність підприємства є неефективною.

Завдяки отриманим результатам, після проведеного фінансового аналізу та аналізу основних тенденцій, якими ілюструються галузь дріжджового виробництва, нами виділено перелік проблем, які, на наш погляд, заважають підприємству результат проведення господарчої діяльності характеризувати як ефективний.

Доведено, що основні проблеми аналізованого підприємства полягають у відсутності комплексу заходів, які мають у комплексі дати позитивний результат.

Отже, нами розроблено механізм підвищення економічної ефективності ТОВ «Надія», що має на меті зменшення величини витрат та збільшити доходи, що буде сприяти отриманню прибутку від діяльності товариства.

Визначено перспективні напрямки розвитку як дріжджової галузі в загалі, так і ТОВ «Надія» зокрема. З'ясовано, що у даному випадку перспективними напрямками розвитку підприємств даної галузі можуть стати пошуки закордонних ринків збуту, диверсифікація виробництва, впровадження інноваційних технологій, підвищення якості продукції, створення надійних партнерських зав'язків і розширення партнерської мережі, впровадження здобутків сучасного менеджменту тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Агентство «Маяк-мониторинг». Производство дрожжей: делаем бизнес. URL: <http://www.mayak.zp.ua/review-analysis/1307-proizvodstvo-drozhzhye-delaem-biznes> (дата звернення: 25.04.2021).
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. К.: КНЕУ, 2005. 292 с.
3. Баранов В. Виникнення, розвиток та сучасні підходи лін-менеджменту. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»*. № 1. 2021. С. 76-82.
4. Бережливого виробництва «LEAN». URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/lean-manufacturing> (дата звернення: 15.10.2021).
5. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу. *Економіка України*. 2007. № 10. С. 29-37.
6. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія. Харків: Вид-во «ІНЖЕК», 2008. 520 с.
7. Гончарук А.Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Одеса, 2010. 37 с.
8. Горлачук В.В. Економіка підприємства: навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
9. Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 10 (42). С. 141-146.
10. Гречко А.В., Мельнікова О.В. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. № 11. 2017. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5862> (дата звернення: 15.10.2021).

11. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2005. 347 с.
12. Діброва Т.Г. Рекламний менеджмент: теорія і практика: підручник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. 300 с.
13. Друкер П. Эффективное управление. М.: Изд-во «Астрель», 2004. 284 с.
14. Економіка підприємства: підручник. / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2001. 449 с.
15. Економічна енциклопедія. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 508 с.
16. Економічний аналіз (практикум): навч. посіб. Львів: «Магнолія 2006», 2010. 320 с.
17. Журнал *Статус. Економічні новини*. «Дрожжевой магнат». URL: <http://statuspress.com.ua/bigman/drozhzhevoj-magnat.html> (дата звернення: 25.04.2021)
18. Завитій О., Дідоренко Т., Кондрюк Л. Логістичні витрати виробничих підприємств як об'єкти обліку та контролю. *Міжнародний науковий журнал*. Випуск 1-2. 2019. С. 49-59.
19. Капінос Г.І. Організація та планування виробництва: метод. посібник. Хмельницький: ХНУ, 2009. 204 с.
20. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави*. 2010. № 1. С. 61-62.
21. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: підруч. 3-є вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 487 с.
22. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_3\\_1/pdf/121-124.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf) (дата звернення: 17.04.2021).

23. Кравченко О. А. Удосконалення класифікації факторів впливу на економічну ефективність діяльності підприємства. Міжнар. українсько-японська конференція з питань науково-промислового співробітництва (Одеса, ОНПУ, 24 - 25 жовтня 2013 р.). Одеса: ОНПУ, 2013. С. 85-89.
24. Кравченко О.А. Забезпечення результативності і ефективності виробничої діяльності підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 3. С. 29-35.
25. Красняк О.П., Амонс С.Е. Ринок цукру: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. №1. 2020. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2020/66.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2020/66.pdf) (дата звернення: 20.10.2021).
26. Кривов'язюк, І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. Книга. 456 с.
27. Купріна Н. М. Удосконалення механізму управління оборотним капіталом в харчовій промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості». Одеса, 2006. 19 с.
28. Кушваха Р.А. Ефективність – одна з найважливіших категорій в економіці та її значення в процесі господарювання. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/15\\_2/227\\_Kuszwacha\\_15\\_2.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/15_2/227_Kuszwacha_15_2.pdf) (дата звернення: 09.11.2021)
29. Ліщинська В.В. Аналіз конкурентного середовища хлібопекарської промисловості України. *Ефективна економіка*. №4, 2018. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2018/163.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/163.pdf) (дата звернення: 15.11.2021)
30. Лупак Р.Л., Васильців Т.Г. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: Видавництво ЛКА, 2016. 484 с
31. Мельничук Л.Ю. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємств. *Економічні*

науки. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 4. Т. 4. 2010. С. 41-46

32. Навольська Н.В., Груб'як С.В. Маркетинговий підхід до формування ефективної системи збуту продукції. *Маркетинг і ціноутворення. Інноваційна економіка*. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2011. С. 180-185.

33. Ніколаєнко С.М., Куліш С.Г., Янченко А.В. Аналіз виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 3(20), 2020. С. 252-257.

34. Паламаренко Я.В. Заходи щодо підвищення економічної ефективності діяльності підприємств спиртової галузі України в контексті сьогодення. *Ефективна економіка*. № 10. 2016. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5196> (дата звернення: 17.12.2020)

35. Пахомська О.В. Сучасний стан і перспективи розвитку борошняних кондитерських виробів в Україні. Сучасні тенденції виробництва борошняних кондитерських виробів. Матеріали міжвузівської студентської науково-практичної конференції. Вінниця: ВТЕК КНТЕУ, ТОВ «Вінницька міська друкарня», 2019. С. 16-18.

36. Посилаєва К.І. Факторний аналіз у дослідженні показників господарської діяльності. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/faktorniy-analiz-u-doslidzhenni-pokaznikiv-gospodarskoi-diyalnosti.html> (дата звернення 14.11.2021)

37. Романченко Н.В., Кожемякіна Т.В., Пічик К.В. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ: НаУКМА, 2018. 343 с.

38. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємства: монографія. Запоріжжя: ЗЦНТІ, 2005. 180 с.

39. Система показників ефективності виробництва. URL: [https://vuzlit.ru/753189/sistema\\_pokaznikiv\\_efektivnosti\\_virobnitstva](https://vuzlit.ru/753189/sistema_pokaznikiv_efektivnosti_virobnitstva) (дата звернення: 24.04.2021).



40. Ситник Н.С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с.
41. Сороко В.М. Результативність та ефективність державного управління і місцевого самоврядування: навч. посіб. К.: НАДУ, 2012. 260 с.
42. Ступницька Т.М. Підвищення ефективності використання основного капіталу підприємств харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Одеса, 2007. 18 с.
43. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент: підручник. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.
44. Тебенко В.М. Взаємозв'язок категорій «ефективність» та «результативність» господарської діяльності підприємства. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. № 3 (27). С. 7-10.
45. Терлецька І. В. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 87-90.
46. Фактори підвищення ефективності виробництва. URL: [https://lubbook.org/book\\_557\\_glava\\_11\\_2.3\\_Faktorip%D1%96dvishhennja\\_e.html](https://lubbook.org/book_557_glava_11_2.3_Faktorip%D1%96dvishhennja_e.html) (дата звернення: 15.11.2021).
47. Фінансовий менеджмент. Методичні рекомендації до виконання індивідуального завдання здобувачами вищої освіти. Миколаїв, 2017. 23 с.
48. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка* № 5. 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727> (дата звернення: 14.05.2021 року).
49. Чернишевський Л. М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: підруч. К.: Хай-Тек-Прес, 2009. 640 с.

50. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 20. Частина 3. 2018. С. 174-177.

## Додаток А

## Формування фінансового результату підприємств дріжджової промисловості за 2019-2020 рр.

Показник	ТОВ «Надія»				ПрАТ «Харківський дріжджовий завод»				СП ЗАТ «Одеські дріжджі»				ПрАТ «Ензим»			
	2019 р.		2020 р.		2019 р.		2020 р.		2019 р.		2020 р.		2019 р.		2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Виручка від реалізації	42358	100	47017	100	64024	100	77961	100	127279	100	136813	100	450362	100	489739	100
ПДВ	6630	15,65	7564	16,09	7171	11,2	8149	10,45	10849	8,52	12425	9,08	64348	14,29	71398	14,58
Чистий дохід	35609	84,07	39453	83,91	56833	88,77	69604	89,28	116429	91,48	124387	90,92	385845	85,67	417974	85,35
Собівартість реалізованої продукції	33526	79,15	36734	78,13	48356	75,53	56312	72,23	74420	58,47	80306	58,7	282229	62,67	300958	61,45
Валовий прибуток	2083	4,92	2719	5,78	8477	13,24	13292	17,05	42009	33,0	44081	32,22	103616	23,0	117016	23,89
Адміністративні витрати	2148	5,07	2055	4,37	2005	3,13	2159	2,77	7728	6,07	7662	5,6	21944	4,87	22924	4,68
Витрати на збут	3791	8,95	4049	8,61	5636	8,8	6642	8,52	19079	14,99	19642	14,36	56124	12,46	69651	14,22
Фінансові результати від операційної діяльності	-4618	10,9	-4473	9,51	452	0,7	3456	4,43	13679	10,75	19096	13,96	23656	5,25	19586	3,99
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-4692	11,08	-4567	9,71	213	0,33	3099	3,98	23578	18,52	19009	13,89	9171	2,04	3244	0,66
Чистий прибуток (збиток)	-4692	11,08	-4567	9,71	24	0,04	2647	3,39	21242	16,69	14617	10,68	2720	0,6	1276	0,26

Додаток Б

## Ущільнений аналітичний баланс-нетто ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр.

Показник	2018 р.		2019 р.		Відхилення		2020 р.		Відхилення		
	тис. грн.	% ВБ	тис. грн.	% ВБ	тис. грн.	% ВБ	тис. грн.	% ВБ	тис. грн.	% ВБ	
<b>Актив</b>											
1. Нерухомість, всього	25109	71,56	23051	75,62	-2058	+4,06	21277	65,9	-1774	-9,72	
2. Поточні активи, всього	9979	28,44	7430	24,38	-2549	-4,06	11011	34,1	+3581	+9,72	
в т.ч.:											
запаси	32,89	9,37	1810	5,94	-1479	-3,43	4214	13,13	+2404	+7,19	
НЗВ	283	0,81	258	0,85	-25	+0,04	243	0,75	-15	-0,72	
ГП	418	1,19	449	1,47	+31	+0,28	253	0,78	-196	-0,1	
ДЗ	4546	12,95	4132	13,56	-414	+0,61	4830	14,96	+698	+1,4	
грошові кошти	965	2,75	700	2,3	-265	-0,45	949	2,94	+249	+0,64	
<b>Пасив</b>											
3. Власний капітал	29907	85,23	25340	83,13	-4567	-2,1	24698	76,49	-642	-6,64	
4. Позиковий капітал, всього	5181	14,77	5141	16,87	-40	+2,1	7590	23,51	+2449	+6,64	
в т.ч.:											
довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	401	1,24	+401	+1,24	
короткострокові зобов'язання	5181	14,77	5141	16,87	-40	+2,1	7189	22,27	+2048	+5,4	
Валюта балансу:	35088	100	30481	100	-4607	-	32288	100	+1807	-	

**Аналіз задовільності структури балансу ТОВ «Надія» за 2018-2020 рр.**

А	2018 р.	2019 р.	2020 р.	П	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відмітка про виконання умови ліквідності балансу		
								2018 р.	2019 р.	2020 р.
A1	1077	700	949	П1	4673	5141	6640	-	-	-
A2	11306	6391	9297	П2	508	569	549	+	+	+
A3	288	259	250	П3	-	-	401	+	+	-
A4	25109	23051	21277	П4	29907	25430	24698	+	+	+

**Зведена таблиця системи показників фінансової стійкості ТОВ****«Надія» 2018-2020 рр.**

Найменування показника	Результати розрахунків			Рекомендовані значення
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Коефіцієнт незалежності	0,85	0,83	0,76	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	0,83	0,78	0,8-0,9
Коефіцієнт фінансування	5,77	4,95	3,25	$\geq 1$
Коефіцієнт інвестування	1,19	1,1	1,16	$\geq 1$
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	0,137	0,075	0,12	-

**Система показників ділової активності підприємства ТОВ «Надія»  
за 2018-2020 рр.**

Найменування показника	Розрахункове значення			Відхилення	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019 – 2018 р.	2020 – 2019 р.
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності сукупних активів	0,96	1,2	1,32	+0,24	+0,12
Середній період обороту сукупних активів	375	300	272,73	-75	-27,27
Коефіцієнт оборотності поточних активів	3,5	4,53	4,49	+1,03	-0,04
Середній період обороту поточних активів	102,86	79,47	80,18	-23,39	+0,71
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	21,11	21,54	17,3	+0,43	-4,24
Період погашення дебіторської заборгованості	17,05	16,71	20,81	-0,34	+4,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,08	8,54	7,38	+0,46	-1,16
Період погашення кредиторської заборгованості	44,55	42,15	48,78	-2,4	+6,63
Коефіцієнт оборотності ТМЦ	8,98	10,57	8,69	+1,59	-1,88
Період зберігання ТМЦ	40,1	34,06	41,43	-6,04	+7,37
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	11,78	14,41	11,29	+2,63	-3,12
Період зберігання виробничих запасів	30,56	24,98	31,89	-5,58	+6,91
Коефіцієнт оборотності готової продукції	78,88	84,74	96,85	+5,86	+12,11
Період зберігання готової продукції	4,56	4,25	3,72	-0,31	-0,53
Тривалість операційного циклу	57,15	50,77	62,24	-6,38	+11,47
Тривалість фінансового циклу	12,6	8,62	13,46	-3,98	+4,84

**Зведена таблиця показників фінансового стану ТОВ «Надія»  
за 2018 – 2020 рр.**

Найменування показника	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4
<b>1. Ліквідність підприємства</b>			
1.1 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,208	0,14	0,13
1.2 Уточнений коефіцієнт ліквідності	1,085	0,94	0,8
1.3 Загальний коефіцієнт ліквідності	1,926	1,44	1,53
1.4 Загальний коефіцієнт ліквідності	4798	2289	3828
1.4 Оборотний капітал, тис грн.	0,16	0,09	0,15
1.5 Коефіцієнт маневреності			
1.6 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,48	0,31	0,31
<b>2. Фінансова стійкість підприємства</b>			
2.1 Коефіцієнт незалежності	0,85	0,83	0,76
2.2 Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	0,83	0,78
2.3 Коефіцієнт фінансування	5,77	4,95	3,25
2.4 Коефіцієнт інвестування	1,19	1,1	1,16
2.5 Коефіцієнт прогнозу банкрутства	0,137	0,075	0,12
<b>3. Оборотність</b>			
3.1 Середній період обороту поточних активів, днів	102,86	79,47	80,18
3.2 Середній період погашення дебіторської заборгованості, днів	17,05	16,71	20,81
3.3 Середній період погашення кредиторської заборгованості, днів	44,55	42,15	48,78
3.4 Середній термін зберігання ТМЦ	40,1	34,06	41,43
<b>4. Рентабельність, %</b>			
4.1 сукупних активів	-	-	-
4.2 власного капіталу	-	-	-
4.3 інвестицій	-	-	-
4.4 реалізованої продукції	-	-	-
4.5 продаж	-	-	-