

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«__» _____ 2024 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

**на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Економічне обґрунтування ефективності виробництва ТОВ
«Рітейлер компанії»**

Виконав:

студент ІV курсу, групи УЕ-02

Проноза Кірілл Дмитрович _____

Керівник:

к.пед.н., доцент

Андрусь Ольга Іванівна _____

Консультант з економіко-математичного підрозділу:

к.е.н., доцент

Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент:

д.ф.-м.н., професор

Солнцев Сергій Олексійович _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2024 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Пронозі Кіріллу Дмитровичу

1. Тема роботи: «Економічне обґрунтування ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії», керівник роботи Андрусь Ольга Іванівна, к.пед.н., доцент кафедри економіки і підприємництва, затверджена наказом по університету від «30» травня 2024р. №2222-с.

2. Термін подання студентом роботи 13.06.2024

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», нефінансова звітність підприємства за 2021-2023 роки, статистична звітність, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

Розділ I. Теоретичні основи формування ефективності виробництва підприємства.

1.1. Ефективність виробничої діяльності підприємства як категорія господарської практики.

1.2. Чинники впливу на економічну ефективність виробництва.

1.3. Показники ефективності виробництва.

Розділ II. Аналіз та оцінка стану господарської діяльності ТОВ «Рітейлер компанії».

2.1. Господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Рітейлер компанії».

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Рітейлер компанії».

2.3. Аналіз ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз факторів впливу на ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Розділ III. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

3.1. Напрями підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

3.2. Заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

3.3. Обґрунтування витрат на реалізацію заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

3.4. Прогнозування ефективності запропонованих заходів.

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання _____

Календарний план

№ п/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	23.10.2023 р.	
2	1-ий розділ написання д/р	30.01.2024 р.	
3	2-ий розділ написання д/р	20.03.2024 р.	
4	3-й розділ написання д/р	10.04.2024 р.	
5	Попередній захист д/р	15.05.2024 р.	
6	Термін подання дипломної роботи на кафедру	13.06.2024 р.	
7	Захист дипломної роботи	13.06.-27.06.2024 р.	

Студент _____ Кірілл ПРОНОЗА

Керівник _____ Ольга АНДРУСЬ

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота Пронози Кірілла Дмитровича на тему «Економічне обґрунтування ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компані», спеціальність 051 «Економіка», освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства», КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024, Київ.

Обсяг роботи – 103 сторінки друкованого тексту містить 5 рисунків, 33 таблиці та додатків. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Мета роботи полягає в економічному обґрунтуванні заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компані».

Для обґрунтування заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компані» були використані наступні методи: аналіз, синтез, узагальнення, порівняння, кореляційно-регресійний аналіз, спостереження, статистичний та динамічні методи, узагальнення та прогнозування.

Проведений аналіз фінансово-економічного стану підприємства, ефективності виробництва дозволив узагальнити висновки та запропонувати два заходи підвищення ефективності підприємства:

1. Перший захід підвищення ефективності виробництва – впорядкування фінансового стану підприємства, що виявляється у продажу основних фондів, які не використовуються у виробничому процесі;

2. Другий захід підвищення ефективності виробництва стосується автоматизації процесу штукатурно-опоряджувальних робіт шляхом впровадження сучасного високопродуктивного обладнання.

Обидва заходи сприятимуть підвищують ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компані».

Об'єкт дослідження – процес підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компані».

Предмет – сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компані».

Ключові слова: підприємство, ефективність, виробництво, будівельні послуги, будівельна галузь.

Annotation

Pronoza Kirill Dmytrovych's diploma thesis, titled "Economic Justification of the Efficiency of Production of Construction Services LLC 'Retailer Company'," is for the specialty 051 "Economics" within the educational and professional program "Economics of Business Enterprise" at KPI named after Ihor Sikorskyi, Kyiv, 2024.

The thesis comprises – 103 pages of printed text, including 5 figures, 33 tables, and appendices. The structure consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of sources used, and appendices.

The objective of this work is to provide an economic justification for the efficiency of production of construction services at LLC "Retailer Company." To substantiate the directions for enhancing the efficiency of production services at "Retailer Company" LLC, various methods were utilized: analysis, synthesis, generalization, comparison, correlation-regression analysis, observation, statistical and dynamic methods, generalization, and forecasting.

The analysis of the financial and economic state of the enterprise and the efficiency of production led to the following conclusions and recommendations to improve efficiency:

1. Arrange the financial state of the enterprise by selling fixed assets that are not used in the production process.

2. Enhance production efficiency by automating plastering and furnishing processes through the introduction of modern high-performance equipment.

Both measures will streamline the financial state of the enterprise and boost production efficiency.

The study's object is the process of increasing the enterprise's profitability.

The subject encompasses a set of theoretical, methodological, and practical approaches to enhancing the profitability of LLC "Retailer Company."

Key words: enterprise, efficiency, production, construction services, construction industry.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....	10
1.1. Ефективність виробництва як категорія господарської практики.....	10
1.2. Чинники впливу на економічну ефективність виробництва.....	18
1.3. Показники ефективності виробництва.....	23
Висновки до I розділу.....	29
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СТАНУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «РІТЕЙЛЕР КОМПАНІ».....	31
2.1. Господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Рітейлер компанії».....	31
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Рітейлер компанії».....	35
2.3. Аналіз ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».....	46
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз факторів впливу на ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».....	54
Висновки до другого розділу.....	60
РОЗДІЛ III. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «РІТЕЙЛЕР КОМПАНІ».....	61
3.1. Напрями підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».....	61
3.2. Заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».....	68
3.3. Обґрунтування витрат на реалізацію заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».....	71
3.4. Прогнозування ефективності запропонованих заходів.....	79
Висновки до третього розділу.....	81
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Економічна криза через повномасштабні воєнні дії в Україні зумовила різке скорочення ділової активності підприємств, проблеми матеріально-технічного забезпечення, міграції працездатного населення. За таких умов значна кількість підприємств виявилися неприбутковими, що актуалізує проблему підвищення ефективності їх виробництва. Її розв'язання є пріоритетним напрямком в перспективі оновлення виробничого потенціалу як конкретного підприємства, так і будівництва в цілому. Тому проблема підвищення ефективності виробництва будівельних підприємств є актуальною та набуває особливої значущості в складних умовах сьогодення.

Ступінь розробки наукової проблеми. Проблема ефективної діяльності підприємств перебуває в полі зору багатьох економічних досліджень. Так, вивченню методів підвищення ефективності ринкових суб'єктів присвячено наукові праці зарубіжних дослідників як Ю. Бригхема, М. Портера, К. Макконела, С. Брю. Вагомим теоретичним доробком до проблеми підвищення ефективності ринкових суб'єктів є праці вітчизняних учених – В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, С.Ф. Голова, А.М. Поддєрьогіна, Г.В. Савицької. Розкриттю практичних проблем підвищення ефективності діяльності підприємств національної економіки присвячено праці І.М. Бойчик, Н.М. Бондар, О.О. Гетьмана, В.М. Шаповала, І.І. Бершадської, І.В. Макалюк, С.О. Тульчинської, О.С. Солосіча, В.П. Мартиненка. Проблеми ефективного виробництва, пошуку резервів зростання його результатів розкриті в роботах В.М. Марченко, Н.М. Ткаченко. Досвід побудови економіко-математичних моделей підвищення ефективності діяльності підприємств висвітлено у працях Л.М. Дзюбенко, Н.Л. Кузьмінської, В.О. Мец. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, проблема економічної ефективності виробництва будівельної компанії все ще потребує подальшого дослідження та розвитку.

Зв'язок роботи з науково дослідними темами. Дипломна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри економіки і

підприємництва Національного технічного університету України «Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського» за темою: «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення» (номер державної реєстрації 0116U004579), у межах якої автором особисто обґрунтовано теоретичні засади формування ефективності виробництва та розроблено практичні рекомендації щодо її підвищення.

Метою дослідження є економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Для досягнення мети були визначені та послідовно розв'язувалися такі **завдання:**

1. Обґрунтовано теоретичні основи ефективності виробництва.
2. Досліджено ефективність виробництва як категорії господарської практики.
3. Проаналізовано чинники та показники ефективності виробництва.
4. Узагальнено господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Рітейлер компанії».
5. Проаналізовано фінансово-економічний стан ТОВ «Рітейлер компанії».
6. Розраховано та розглянуто ключові показники ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».
7. Виявлено фактори впливу на ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» на основі кореляційно-регресійного аналізу.
8. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».
9. Обґрунтовано заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».
10. Обчислено витрати на реалізацію заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».
11. Спрогнозовано ефективність пропонованих заходів виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Об'єкт дослідження – сукупність процесів підвищення економічної ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Предмет дослідження – комплекс теоретичних, методичних та практичних засад підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Методи дослідження. В межах проведеного дослідження використовувалися загальнонаукові методи наукового пізнання. Так, аналіз, синтез, узагальнення, збір фактів, висновків наукових публікацій, економічних джерел дозволили обґрунтувати теоретичні основи (сутність, класифікацію, методи та показники) економічної ефективності виробництва. Методи графічного аналізу, формування таблиць, діаграм використовувалися для наочності отриманих результатів дослідження. Спостереження та порівняльний аналіз динаміки показників дозволили оцінити фінансовий стан та стан ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії». Статистичний метод кореляційно-регресійного аналізу сприяв виявленню факторів впливу на економічну ефективність виробництва досліджуваного підприємства. А метод логічного аналізу та системний підхід сприяли обґрунтуванню напрямів, заходів підвищення економічної ефективності виробництва та прогнозуванню їх соціально-економічної та практичної значущості для ТОВ «Рітейлер компанії».

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні напрямів та заходів підвищення економічної ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії». Основні результати дослідження отримали позитивний відгук провідних фахівців підприємства та прийняті до використання в його практичній діяльності.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

1.1. Ефективність виробництва як категорія господарської практики

Виробництво, тобто процес створення благ для забезпечення життя та розвитку суспільства, відбувається завдяки виробничій діяльності людей. Розуміння сутності цього поняття є важливим завданням дослідження.

Як зазначає О.О. Кожемяченко, виробнича діяльність є сукупністю цілеспрямованих дій працівників за допомогою засобів праці чи природних процесів, у результаті яких предмети праці перетворюються на готову продукцію [30, с. 19]. З точки зору М.І. Небави, О.О. Адлер, О.Й. Лесько виробнича діяльність як дослідницька категорія є впорядкованою сукупністю елементів, які знаходяться у постійному зв'язку, функціонують у спільному процесі створення певної продукції, виконання робіт або надання послуг за умови підпорядкування кожного елемента суспільній меті системи [37, с. 48-49]. Визначальними рисами виробничої діяльності, на думку Кугук І.О., є її цілісність, багатовимірність, динамічність і взаємозв'язок її різних сторін, які віддзеркалюються через категорію ефективності [31, с. 29-32].

Виробнича діяльність, на думку О.А. Іванової, Є.Ф. Пеліхова, О.М. Сумець, є сукупністю цілеспрямованих процесів перетворення людьми предметів праці на готову продукцію за допомогою засобів праці чи природних процесів. В ході виробничої діяльності предмети праці змінюють свій склад, стан, форму та отримують нові властивості. Метою виробничої діяльності підприємства, наголошують дослідники, є задоволення потреб споживачів та одержання прибутку внаслідок продажу виготовленої продукції, виконання робіт, послуг [29, с. 19-20].

Виробнича діяльність підприємства, зазначає Р.А. Фатхутдінов, як комплексний процес охоплює не тільки безпосередньо виготовлення товарної продукції, але й діяльність щодо обслуговування виробництва –

інструментального, ремонтного, транспортного, складського господарства, а також енергетичного, матеріально-технічного забезпечення [52, с. 289].

Чукіна І.В. визначає виробничу діяльність як комплекс науково обґрунтованих дій із застосування задіяних ресурсів, використання сучасних технологій, спрямованих на максимальне задоволення потреб ринку та забезпечення прибутковості суб'єктів господарської діяльності [54, с. 232].

Виробнича діяльність, на думку Л.Г. Мельник, включає:

– *живу працю* людей як активну частину виробництва, що становить основу трудового процесу. Саме робітники є головними творцями матеріальних і нематеріальних благ;

– *предмети праці*, над якими працює людина для перетворення їх у проміжний чи кінцевий продукт з метою задоволення певних потреб споживачів. У промисловості – це матеріали, сировина, напівфабрикати, тобто все те, на що спрямована праця людей;

– *засоби праці* – частину засобів виробництва (машини, обладнання, інструмент, оснащення тощо), за допомогою яких людина впливає на предмети праці [25, с.76-78].

Виробнича діяльність, зазначають М. І. Небава, О.О. Адлер, О.Й. Лесько, визначається як певний вид господарської діяльності, направлена на організацію та здійснення у просторі та часі процесу створення економічних благ. Основним завданням цієї діяльності є забезпечення випуску основної та побічної продукції *за номенклатурою та фізичними обсягами* на основі використання виробничих потужностей підприємства [37, с. 27].

Отже, виробнича діяльність полягає у цілеспрямованому поєднанні людської праці, засобів виробництва та/або природних процесів для створення готової продукції.

Складність та багатоаспектність організації виробництва відкривають широкі можливості для дослідження феномену ефективності.

Економічна ефективність, на думку Л.Г. Мельник, – провідна категорія економічної науки та господарської практики, основа прийняття економічних

рішень у формуванні матеріально-структурної, функціональної та системної характеристики господарської діяльності. Такі характеристики господарської діяльності, як цілісність, багатосторонність, динамічність, взаємопов'язаність її різних сторін, знаходять своє відображення через категорію ефективності [25, с. 176].

Наукові дослідження підтверджують, що ефективність виробництва є ключовим фактором успіху як для окремого підприємства, так і для економіки країни в цілому. Досягнення високих виробничих показників безпосередньо пов'язане з реалізацією як бізнес-цілей, так і загальносуспільних завдань.

Так, І.О. Бланк виділяє два напрями розробленості теоретичних проблем сутності та змісту основних видів ефективності ринкових суб'єктів – економічну, соціальну, а також обґрунтування критеріїв і показників ефективності, які є засобом вимірювання та порівняння досягнутих результатів [8, с. 154].

С.О. Тульчинська, С.О. Солосіч розглядають ефективність виробничої діяльності підприємства як комплексну категорію, яка відображає її кінцеві результати за визначений проміжок часу, наголошуючи, що в країнах розвинутого ринку для окреслення її результативності використовують такий термін як продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання задіяних ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) у виробництві різноманітних товарів та послуг. Відтак, ефективність виробничої діяльності підприємства характеризує його результативні процеси виробничої системи. При цьому дослідники наголошують, що загальна продуктивність виробничої системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва [51, с. 54-59].

Економічна ефективність виробництва, у своєму найширшому розумінні, відображає співвідношення між отриманими результатами і витратами на ресурси, використані для досягнення цих результатів :

$$E = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати}} \times 100\% \quad (1.1)$$

М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток характеризують результати виробничої діяльності підприємства як найважливіші характеристики ефективності, які визначають як кінцеві результати окремого виробничого процесу, так і економічні результати господарської діяльності підприємства (об'єднання підприємств) в цілому. Перші відображають матеріалізовані результати виробничого процесу, які вимірюються обсягом випуску продукції в натуральній та вартісній формах. Другі включають не тільки кількість виготовленої продукції, але й її споживчу вартість. Кінцевим результатом виробничої діяльності підприємства за певний проміжок часу є новостворена вартість у вигляді чистої продукції, а фінансовим результатом – прибуток [27, с. 234].

Ефективність роботи підприємств (або продуктивність їх діяльності) можна оцінити за допомогою різних показників. Кожен з цих показників характеризує певний аспект ефективності та має практичне значення для аналізу та прийняття управлінських рішень.

М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток зазначають, що відповідні види ефективності виробництва пов'язані з різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства. Передусім результат (ефект) виробництва буває економічним або соціальним [27, с. 191].

Економічний ефект вимірюється за допомогою різних фінансових показників, які характеризують результати виробничої діяльності. Це може бути, наприклад, обсяг виробленої продукції, розмір отриманого прибутку, економія ресурсів або зниження собівартості.

Соціально-економічний ефект проявляється у ширшому контексті і впливає на суспільство в цілому. Він може бути як позитивним (створення нових робочих місць, покращення умов праці, збереження довкілля), так і негативним (зростання безробіття, погіршення екологічної ситуації). Варто зазначити, що багато соціальних наслідків складно виміряти кількісно.

Підприємства прагнуть досягнути як економічної, так і соціальної ефективності своєї діяльності, що в сукупності відображає продуктивність системи.

Залежно від об'єкту дослідження, зазначає В.П. Мартиненко, розрізняють локальний та загальногосподарський ефекти. *Локальний ефект* означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства. Якщо ж виробництво продукції на даному підприємстві вимагає додаткових витрат ресурсів, але її споживання на іншому підприємстві пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то йдеться про *загальний економічний ефект*, тобто спільний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних ресурсів [34, с. 57-61].

Однак, впровадження на підприємстві певних технічних, організаційних, економічних заходів, зазначають О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач, які мають прибутковий характер, свідчить про *первісний (одноразовий) ефект*. Однак, початковий ефект може повторюватися і примножуватися завдяки багатьом напрямкам та чинникам. Саме тому досить важливого практичного значення набуває визначення і оцінка так званого *мультиплікаційного ефекту*, що має свої специфічні форми прояву [36, с.124-126].

Дифузійний ефект виникає, коли нові технології, організаційні рішення або соціальні зміни поширюються з однієї галузі в інші, сприяючи їхньому розвитку. Це може мати значний мультиплікаційний ефект для економіки в цілому.

Резонансний ефект спостерігається, коли поява нововведення в одній галузі стимулює розвиток схожих процесів в інших сферах. Наприклад, створення якісно нового матеріалу може призвести до появи нових технологій його обробки та виробництва готових виробів.

Мультиплікаційна ефективність, на думку Р.А. Фатхутдінова, як ланцюгова реакція можлива в умовах певного стартового вибуху та стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту у тій же або іншій галузі виробництва, наприклад застосування економіко-математичних методів та

моделей в управлінні, виробництві, різних галузях науки. Зрештою у будь-якій діяльності має місце також *ефект акселерації*, що означає позитивний наслідок не лише самого по собі конкретного результату, але й прискорення темпів його поширення і застосування [52, с. 38].

Межі між окремими формами мультиплікаційного ефекту досить умовні, рухомі і відносні, зауважує В.Я. Нусінов. Діалектичний взаємозв'язок цих форм полягає у тому, що усі вони разом формують *загальний інтегральний ефект* від реалізації певного господарського рішення (впровадження нової техніки чи технології, прогресивних методів або форм організації виробництва, нових форм господарювання тощо). Розв'язання певної великомасштабної проблеми з очевидним мультиплікаційним ефектом має охоплювати одночасно усі його специфічні форми. Величина такого ефекту залежить від таких чинників, як економічна ефективність впроваджуваного заходу, масштабів і швидкості його поширення [39, с. 44-49].

Методами аналізу та оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, зазначає Г.В. Савицька, є аналіз забезпеченості та динаміки використання матеріальних ресурсів [49, с. 87]. Економічний аналіз передбачає детальне вивчення техніко-економічних показників у різних розрізах: в динаміці, в розрізі підрозділів або етапів виробництва, за окремими складовими витрат тощо. Така деталізація дозволяє:

- визначити структуру показника та роль кожної складової.
- виявити фактори, які мають найбільший вплив на результат.
- знайти точки застосування зусиль для досягнення максимальної ефективності.

Аналіз наукових досліджень Г.О. Швиданенка, В.Г. Василькова, Н.П. Гончарової [24, с.97], І.М. Бойчик [11, с.98], А. В. Гречко, Б. В. Балагир [17] свідчить, що в економічних джерелах існує складна класифікація об'єктів оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Так, ефективність – багатогранне поняття, яке охоплює різні аспекти, такі як економічні, соціальні, організаційні, технологічні, правові, психологічні, політичні, етичні та

екологічні [1]. Важливо розуміти, що ці види ефективності взаємопов'язані: зміни в одному аспекті можуть впливати на інші, компенсуючи або, навпаки, посилюючи їх (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація видів ефективності підприємства

Класифікаційна ознака	Види ефективності
Залежно від виду витрачених ресурсів або витрат	Ресурсна; витратна.
Залежно від виду витрачених ресурсів	Використання трудових ресурсів; основних виробничих фондів; матеріальних ресурсів й ін.
Залежно від сфери застосування ефективності	Економічна; соціальна; організаційна; технологічна; правова; психологічна; політична; етична; екологічна.
Залежно від взаємодії системи з зовнішнім середовищем	Внутрішня; зовнішня.
З погляду часу	Статична; динамічна.
Залежно від цілі	Споживча; результативна; витратна.
Залежно від виду результатів	Проміжна; кінцева; змішана.

Джерело: узагальнено автором за Г.К. Агаджановим [1, с.178-183]

Для забезпечення ефективності діяльності підприємства необхідно:

1. Провести діагностику поточного стану: оцінити ключові показники роботи підприємства.
2. Проаналізувати кількісні та якісні показники: дослідити динаміку та структуру виробничих і фінансових показників.
3. Порівняти фактичні показники з базовими та нормативними значеннями: визначити відхилення та їх причини.
4. Визначити фактори, що впливають на ефективність: проаналізувати внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на результати діяльності.
5. Спрогнозувати основні тенденції розвитку: розробити прогностичні сценарії з урахуванням визначених факторів та тенденцій.

Класифікаційні ознаки ефективності виробництва узагальнені на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Класифікаційні ознаки економічної ефективності суб'єктів

Джерело: узагальнено автором за Г.В. Савицькою [49, с.234-238]

Головним завданням виробничої діяльності підприємства є забезпечення зовнішніх зв'язків, які дозволять отримувати дохід, а також створення ефективних внутрішніх виробничих відносин.

У цьому розділі ми розглянули ефективність виробництва як важливу складову господарської практики. Сучасне виробництво – це динамічна система, яка складається з низки взаємопов'язаних елементів, серед яких:

- Організаційно-економічна система: забезпечує ефективну взаємодію між підрозділами підприємства.
- Система внутрішньогосподарських зв'язків: регулює рух матеріальних та інформаційних потоків всередині підприємства.
- Система планування та ефективної діяльності підрозділів: дозволяє визначати цілі та завдання для кожного підрозділу та контролювати їх виконання.
- Система контролю й оцінки діяльності підрозділів: забезпечує об'єктивну оцінку роботи кожного підрозділу.
- Система матеріальної відповідальності підрозділів: мотивує працівників до ефективного використання ресурсів та досягнення високих результатів.
- Економічна ефективність виробництва відображає його результативність та може бути виміряна за допомогою різних показників, таких як ефективність використання активів, капіталу, основних та оборотних фондів, а також праці персоналу.

1.2. Чинники та показники впливу на економічну ефективність виробництва

Всі процеси, що відбуваються на підприємстві, тісно взаємопов'язані і взаємозалежні. Кожен елемент системи впливає на інші, і водночас зазнає їхнього впливу. Наприклад, обсяг виробленої продукції безпосередньо залежить від кількості працівників та ефективності їхньої праці. Таким чином, кожен фактор можна розглядати як причину і водночас як наслідок інших факторів.

Результатом зміни обсягу виробництва, рівня собівартості продукції, зазначають О.І. Андрусь, С.Ю. Пятаченко є причини, які зумовили такі зміни – підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, вдосконалення організації праці тощо [4, с. 233-240].

В основу ефективного виробництва покладений їх техніко-організаційний рівень виробництва, який визначається:

- технічною та енергетичною озброєністю праці;
- рівнем концентрації, кооперування і комбінування ресурсів;
- тривалістю виробничого циклу і ритмічністю виробництва;
- рівнем організації виробництва та ефективністю управління;
- якістю продукції;
- ефективністю технологічних процесів [4, с. 233-240].

Технічна сторона виробництва, зазначають Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, безпосередньо не є предметом економічного аналізу, але економічні показники вивчаються в тісній взаємодії з технологією виробництва, його організацією [38, с. 55-62].

Ефективність виробництва – це показник, який відображає, наскільки ефективно підприємство використовує наявні ресурси в процесі виробництва. Оцінити ефективність можна за допомогою різних коефіцієнтів, які співвідносять отримані результати з витраченими ресурсами, або ж аналізуючи обсяги та асортимент виробленої продукції.

Детальний аналіз факторів, що впливають на ефективність, дозволяє

отримати більш точні результати та об'єктивно оцінити діяльність підприємства.

Вивчення факторів допомагає:

- Зрозуміти причини успіхів та невдач.
- Визначити резерви для подальшого зростання.
- Розробити більш ефективні плани та стратегії.
- Прогнозувати наслідки управлінських рішень.

Без глибокого аналізу факторів неможливо зробити обґрунтовані висновки щодо ефективності роботи підприємства.

Фактори впливу, зазначають А.В. Гречко, Б.В. Балагир, є причинами, які визначають певний результат. У такому розумінні економічні чинники носять об'єктивний характер [17].

С.О. Тульчинська, О.О. Солосіч зазначають, що *економічні чинники ефективності* визначаються передусім макроекономічними умовами особливостями фінансової політики досконалістю антимонопольного законодавства, ефективністю податкової, митної, інвестиційно-інноваційної політики країни, рівне розвитку галузей національної економіки, експортоорієнтованістю держави, часткою наукоємної продукції в експорті країни, участю у міжнародних наукових програмах, станом товарних ринків – їх структурою, ємністю, запитами покупців, особливостями ціноутворення тощо [51, с.54-59].

Оцінити ефективність підприємства з точки зору соціально-економічних результатів – завдання не з простих. Потрібно врахувати як ефективність роботи самого підприємства (досягнення власних цілей та інтересів), так і його вплив на соціальну сферу, в якій воно функціонує (місто, регіон). Ускладнює завдання і відсутність єдиної системи показників для оцінки соціально-економічної ефективності.

Різномічність форм, зазначає К. М. Спірідонова, в яких виступають затрати, рівномірність їх використання обумовлюють в економічній літературі двох підходів до розрахунку ефективності: витратного і ресурсного [50].

Існує два основних підходи до оцінки ефективності: витратний та ресурсний.

Витратний підхід фокусується на співвідношенні отриманих результатів і понесених витрат. Ключовим завданням є мінімізація витрат на одиницю продукції. Цей підхід доцільно застосовувати для аналізу підприємств з непрозорими фінансовими потоками, а також для порівняння інвестиційних проектів.

Ресурсний підхід робить акцент на ефективності використання наявних ресурсів. Він дозволяє:

- Оцінити потенціал підприємства шляхом аналізу кожного виду ресурсів та його максимально можливої віддачі.
- Визначити резерви збільшення виробництва, аналізуючи ефективність використання матеріальних ресурсів.
- Встановити економічно обґрунтовані нормативи витрат на одиницю продукції.

І витратний, і ресурсний підходи до оцінки ефективності мають свої обмеження. Вони досить спрощені і не враховують всієї складності сучасного бізнесу. Зокрема, вони не завжди дають чітку відповідь на питання про вплив ресурсного потенціалу на ефективність управління підприємством.

Використання лише одного з цих підходів може призвести до неповних або навіть хибних висновків. Саме тому важливо застосовувати комплексний системний підхід, який враховував би всі аспекти діяльності підприємства та їх взаємозв'язок.

Комплексний системний підхід до аналізу ефективності ґрунтується на розгляді підприємства як цілісної системи, де всі елементи взаємопов'язані і впливають один на одного. Це дозволяє отримати повне та достовірне уявлення про об'єкт дослідження.

Важливою перевагою такого підходу є те, що він дозволяє виявити приховані резерви підвищення ефективності шляхом:

- Аналізу взаємодії різних аспектів діяльності підприємства.

- Виявлення "вузьких місць", які стримують розвиток.
- Розробки комплексних рішень, спрямованих на покращення загальних показників роботи.

Комплексний системний аналіз надає об'єктивну інформацію, необхідну для прийняття ефективних управлінських рішень.

На ефективність виробництва впливає безліч факторів, які можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні.

Внутрішні фактори формуються всередині підприємства. До них належать: фінансова стійкість, організація виробництва, технологічний потенціал, наявні ресурси, якість управління, рівень науково-технічних розробок тощо.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його роботу. Це можуть бути: політична та економічна ситуація в країні, стан законодавства, доступ до ресурсів, конкурентне середовище тощо.

В таблиці 1.2 представлено узагальнений перелік внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на ефективність виробництва.

Таблиця 1.2 – Перелік факторів економічної ефективності виробництва

Фактори	Сутність	Вплив на економічну ефективність виробництва	Вплив на показники виробітку
Технологічні	Використання сучасних ефективних будівельних матеріалів і конструкцій	Підвищення якості будівельних робіт	Позитивний
	Підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт і скорочення питомої ваги робітників, зайнятих ручною працею	Підвищення якості будівельних робіт, зниження трудових витрат	Позитивний
	Впровадження нових, сучасних технологій ведення будівельно-монтажних робіт.	Підвищення якості будівельних робіт	
Організаційні	Вдосконалення організації виробництва і праці.	Підвищення якості будівельних робіт, зниження трудових витрат	Позитивний
	Вдосконалення системи управління будівництвом	Підвищення якості будівельних робіт, зниження трудових витрат	Позитивний

Економічні	Підвищення кваліфікації і культурно-технічного рівня робітників і спеціалістів	Зниження трудових витрат	Позитивний
	Розробка збалансованих з виробничими ресурсами планів будівництва.	Зниження або збільшення трудових витрат	Позитивний або негативний
	Вдосконалення форм оплати та мотивації праці будівельно-виробничого персоналу.	Зниження трудових витрат	Позитивний
	Вдосконалення партнерських відносин між підрозділами будівельного підприємства, підвищення договірної дисципліни.	Підвищення фінансової дисципліни, прискорення обороту обігових коштів	Позитивний
Соціально-економічні	Скорочення плинності кадрів.	Підвищення продуктивності праці, зростання заробітної плати, зниження трудових витрат	Позитивний
	Поліпшення санітарно-гігієнічних умов, безпеки праці, культурно-побутового обслуговування працівників.	Підвищення продуктивності праці	Позитивний
	Розробка і впровадження комплексних планів соціального розвитку колективу.	Підвищення продуктивності праці	Позитивний

Джерело: узагальнено автором за Т. Д. Костенко, Є. О. Підгорою, В. С. Рижиковим, В.

А. Панковим [26, с.118-123]

Сучасне виробництво є складною динамічною системою, яка складається з взаємопов'язаних елементів та процесів. Серед ключових складових можна виділити:

- Організаційну структуру, яка забезпечує ефективну взаємодію між різними рівнями управління та підрозділами.
- Систему внутрішніх зв'язків, що регулює рух інформації, матеріалів та ресурсів всередині підприємства.
- Систему планування, організації та контролю, яка дозволяє визначати цілі, розподіляти ресурси та відстежувати результати.
- Систему матеріальної відповідальності, що мотивує працівників до ефективного використання ресурсів та досягнення високих результатів.

Далі зосередимося на аналізі показників, які дозволяють оцінити ефективність виробництва будівельних послуг.

1.3 Показники ефективності виробництва

Ефективність діяльності підприємства – це важлива економічна категорія, яка відображається в численних показниках звітності. Щоб оцінити ефективність роботи підприємства, використовують різні показники, які мають відображати такі аспекти:

Комплексна оцінка використання ресурсів:

- Повнота обліку витрат: врахування всіх видів ресурсів – трудових, матеріальних, фінансових тощо.
- Виявлення резервів зростання: визначення "вузьких місць" та перспективних напрямків для покращення.
- Стимулювання позитивних змін: створення умов для впровадження ініціатив щодо ефективнішого використання ресурсів.
- Прозорість та доступність інформації: забезпечення відкритого доступу до даних про ефективність для всіх рівнів управління.
- Формування цілісної картини: об'єднання різних аспектів ефективності в єдину систему оцінки.
- Оцінка ефективності за напрямками діяльності:
- Ефективність використання основних фондів: аналіз ефективності експлуатації будівель, споруд, обладнання тощо.
- Ефективність використання оборотних активів: оцінка ефективності управління запасами, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами.
- Ефективність використання трудових ресурсів: вимірювання продуктивності праці та ефективності управління персоналом.
- Ефективність окремих підрозділів/напрямків: аналіз результативності роботи різних складових бізнесу.
- Загальна ефективність діяльності: визначення загальних показників ефективності підприємства (рентабельність, прибутковість тощо).

Оцінити ефективність підприємства з точки зору його впливу на суспільство та економіку можна за допомогою цілої низки підходів та методик.

Так, І.М. Бойчик [11, с. 136] зазначає, що рівень ефективності визначається за допомогою системи загальних та окремих показників. Н.М. Бондар [12, с. 288] до окремих показників відносить продуктивність праці, фондоємність, матеріалоємність продукції, а до загальних – прибуток та рентабельність. Г.В. Савицька [49, с. 486] виділяє більшу кількість показників, а саме до загальних показників відносять темпи зростання виробництва товарної продукції, рентабельність виробництва і темпи зростання прибутку, якість продукції, а приватними показниками є показники використання живої праці, основних виробничих фондів і обігових коштів, ефективності капітальних вкладень, оцінки ефективності управління, рентабельність продаж, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, оцінка ділової активності.

В.Я. Нусінов, Н.О. Шура, Л.А. Буркова пропонують систему оцінки ефективності діяльності підприємства, показники якої об'єднані в чотири групи: I група – показники, що характеризують ефективність поточних витрат; до II групи відносяться індикатори ефективності використання засобів виробництва; до III групи – ефективність використання живої праці; а IV група – це показники, що характеризують ступінь досягнення головної мети підприємства. Г.О. Швиданенко розрізняє загальну (абсолютну) і порівняльну економічну ефективність [24].

Отже, ефективність діяльності підприємства можна оцінити за допомогою системи різноманітних показників. Ці показники поділяються на дві основні категорії:

- Деталізовані (аналітичні): дозволяють проаналізувати окремі аспекти роботи підприємства.
- Зведені (синтетичні): формують загальну картину ефективності.
- Вибір конкретних показників залежить від цілей аналізу, галузі, в якій працює підприємство, його стратегії та інших факторів.

Найчастіше використовуються такі групи показників:

- Виробничо-економічні: демонструють ефективність використання ресурсів, рівень продуктивності, якість продукції тощо.

- Фінансові: характеризують фінансовий стан підприємства, його здатність вчасно розплачуватися за своїми зобов'язаннями, рівень прибутковості тощо.

Основні виробничі фонди становлять значну частину активів підприємства, тому ефективність їх використання має важливе значення для успішної діяльності. Серед ключових показників, що характеризують ефективність використання основних фондів, можна виділити:

- Фондовіддача: показує, скільки продукції виробляється на одиницю вартості основних фондів.

- Фондомісткість: відображає вартість основних фондів, необхідних для виробництва одиниці продукції.

- Рентабельність основних фондів: характеризує рівень прибутковості використання основних фондів.

- Коефіцієнт придатності основних фондів: вказує на частку фондів, придатних до експлуатації.

Ці показники тісно взаємопов'язані і дозволяють оцінити різні аспекти ефективності використання основних фондів.

Більш детальну інформацію про техніко-економічні показники ефективності використання трудових, матеріальних та основних фондів можна знайти в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Техніко-економічні показники діяльності підприємства

Показник	Методика розрахунку
Продуктивність праці за реалізованою продукцією (ПП _р), тис. грн./чол.	$ПП_r = \frac{ЧД}{Ч}$, де ЧД – чистий дохід від реалізації, тис. грн. Ч – чисельність робітників, чол.
Витрати на 1 грн. виручки від реалізації (ВР _{1грн}),	$В_{р_{1грн}} = \frac{СВ_p}{ЧД}$, де СВ _р – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.; де ЧД – чистий дохід від реалізації, тис. грн.
Середньомісячна заробітна плата на підприємстві (ЗП _{ср}), грн.	$ЗП_{ср} = \frac{В_{зп}}{ч*12}$, В _{зп} – витрати на оплату праці на підприємстві, тис. грн.;

Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис.грн.;	$ОВФ = \frac{ОВФ_п + ОВФ_к}{2}$, де $ОВФ_п$ – залишкова вартість основних виробничих фондів на початок року, тис. грн.; $ОВФ_к$ – залишкова вартість основних виробничих фондів на кінець року, тис.грн.
Фондовіддача за реалізованою продукцією ($ФВ_p$), грн./грн.;	$ФВ_p = \frac{ЧД}{ОВФ}$, де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації, тис. грн. $ОВФ$ – середньорічна (залишкова) вартість основних виробничих фондів, тис. грн.
Фондомісткість реалізованої продукції ($ФМ$), грн./грн.	$ФМ = \frac{1}{ФВ}$, де $ФВ$ – фондовіддача за реалізованою продукцією, грн.
Фондорентабельність ($R_{овф}$), грн./грн.	$R_{овф} = \frac{ЧП}{ОВФ}$, де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн.
Коефіцієнт придатності ОВФ (КП)	$КП = \frac{ЗВ}{ПВ}$, де $ЗВ$ – залишкова вартість ОВФ, тис. грн.; $ПВ$ – первісна вартість ОВФ тис. грн
Матеріаловіддача за реалізованою продукцією ($ФВ_p$), грн./грн.;	$МВ_p = \frac{ЧД}{МР}$, де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації, тис. грн. $МР$ – середньорічна вартість матеріальних ресурсів, тис. грн.
Матеріаломісткість реалізованої продукції ($ФМ$), грн./грн.	$ФМ = \frac{1}{ФВ}$, де $ФВ$ – матеріаловіддача за реалізованою продукцією, грн.

Джерело: складено автором за Г.О. Швиданенко [24, с 157-163]

Для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства важливо аналізувати не лише техніко-економічні показники (ефективність використання ресурсів), а й показники фінансового стану. Вони дозволяють оцінити загальну ефективність роботи підприємства (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4 – Показники фінансового стану підприємства

Показник	Методика розрахунку
Станом на кінець відповідного року	
<i>Коефіцієнти ліквідності</i>	
Коефіцієнт покриття (Кп)	$Кп = \frac{ПА}{ПЗ}$, де $ПА$ – поточні активи, тис. грн.; $ПЗ$ – поточні короткострокові зобов'язання, тис. грн.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($К_a$)	$К_a = \frac{Гр}{ПЗ}$, де $Гр$ – грошові кошти, їх еквіваленти, короткострокові фінансові вкладення, тис. грн.;

<i>Коефіцієнти довгострокової платоспроможності</i>	
Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової незалежності) ($K_{в.к.}$)	$K_{в.к.} = \frac{ВК}{А}$, де ВК – власний капітал підприємства, тис. грн.; А – сума активів підприємства, тис. грн.
Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу ($K_{з.к.}$)	$K_{з.к.} = \frac{ДЗ+ПЗ}{А}$, де ДЗ – довгострокові зобов'язання, тис. грн.; ПЗ – поточні зобов'язання, тис. грн.;
Співвідношення запозиченого й власного капіталу ($C_{з.в.к.}$)	$C_{з.в.к.} = \frac{ДЗ+ПЗ}{ВК}$,
<i>Показники рентабельності</i>	
Рентабельність продажу (РП), грн/грн	$РП = \frac{ЧП}{ЧД}$, де ЧП – чистий прибуток, тис. грн.; ЧД – чистий дохід від реалізації, тис. грн.
Рентабельність активів (РА),%	$РА = \frac{ЧП}{(Ап+Ак):2} * 100$, де Ап – активи на початок періоду, тис. грн.; Ак – активи на кінець періоду, тис. грн.
Рентабельність власного капіталу (РВК),%	$РВК = \frac{ЧП}{(ВКп+ВКк):2} * 100$, де ВКп – власний капітал на початок періоду, тис. грн.; ВКк – власний капітал на кінець періоду, тис.грн.
Коефіцієнт оборотності запасів (Ко.з.)	$Ко.з. = \frac{СВ}{[Зп+Зк]:2}$, де СВ – собівартість реалізації, тис.грн.; Зп – запаси на початок періоду, тис.грн.; Зк – запаси на кінець періоду, тис.грн.– запаси на кінець періоду, тис.грн.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кд.з.)	$Кд.з. = \frac{Д}{[ДЗп+ДЗк]:2}$ де ДЗп – дебіторська заборгованість на початок періоду, тис.грн.; ДЗк – дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис.грн.; Д – дохід(виручка від реалізації, тис.грн.
Коефіцієнт оборотності активів (Ко.а.)	$Ко.а. = \frac{ЧД}{[Ап+Ак]:2}$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{к.з.}$)	$K_{д.з.} = \frac{Д}{[КЗ_{п+кзк}]:2}$ де $КЗ_{п}$ – кредиторська заборгованість на початок періоду, тис.грн.; $КЗ_{к}$ – кредиторська заборгованість на кінець періоду, тис.грн.; $Д$ – дохід(виручка від реалізації, тис.грн.
Коефіцієнт забезпеченості за кредитами ($K_{з.к.}$)	$K_{з.кр.} = \frac{Прзв + ФЗ}{ФЗ}$ де $K_{з.кр.}$ – коефіцієнт забезпеченості за кредитами; $Прзв$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.; $ФЗ$ – витрати на виплату процентів (фінансові витрати), тис. грн.

Джерело: складено автором за Г.О. Швиданенко [24, с 157-163]

Для комплексної оцінки ефективності підприємства використовують різні фінансові коефіцієнти, які можна поділити на кілька груп.

Показники ліквідності (здатності вчасно розплатитися за зобов'язаннями):

- Коефіцієнт швидкої ліквідності ("кислотний тест") – показує, чи вистачить у підприємства найбільш ліквідних активів для погашення короткострокових зобов'язань.

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності – відображає здатність негайно погасити поточну заборгованість.

Показники фінансової стійкості (залежності від позикових коштів):

- Коефіцієнт концентрації власного капіталу (автономії) – вказує на частку власних коштів у загальному обсязі джерел фінансування.

- Коефіцієнт концентрації позикового капіталу – показує, яку частину активів профінансовано за рахунок позикових коштів.

Показники рентабельності (прибутковості):

- Показник рентабельності виробництва – характеризує ефективність використання всіх ресурсів підприємства.

- Показник рентабельності продажів – показує, скільки прибутку приносить кожна гривня виручки.

- Показник рентабельності активів (ROA) – відображає ефективність

використання всіх активів підприємства.

- Показник рентабельності капіталу (ROE) – характеризує ефективність використання власного капіталу.

Показники ділової активності (ефективності використання ресурсів):

- Коефіцієнт оборотності запасів: показує, як швидко підприємство реалізує свої запаси.

- Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: відображає, як швидко підприємство отримує кошти від покупців.

- Коефіцієнт оборотності активів: характеризує ефективність використання всіх активів підприємства для генерації виручки.

Комплексна оцінка ефективності дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, визначити фактори, що впливають на його дохідність, а також знайти шляхи подальшого розвитку.

У цьому розділі ми розглянули ключові показники, що характеризують ефективність діяльності підприємства у різних аспектах:

- Ефективність використання основних засобів – фондівіддача.
- Ефективність використання оборотних засобів – матеріалоємність.
- Ефективність використання трудових ресурсів – продуктивність праці.
- Ефективність окремих видів діяльності – виробничої, комерційної, управлінської тощо.
- Загальна прибутковість – абсолютний прибуток та рентабельність.

Висновки до розділу 1

Економічна ефективність підприємства визначається його здатністю досягати поставлених бізнес-цілей в умовах ринку. Сучасне виробництво – це складна система, що складається з взаємопов'язаних елементів:

- Організаційної структури: визначає взаємодію між підрозділами та рівнями управління.
- Системи планування та організації: забезпечує узгоджену роботу всіх

підрозділів.

- Системи контролю та оцінки: дозволяє відстежувати результати та вносити корективи.

- Системи матеріально-технічного забезпечення та збуту: відповідає за рух матеріальних потоків.

- Системи відповідальності: мотивує працівників до досягнення високих результатів.

Ефективність виробництва можна виміряти шляхом співвідношення отриманих результатів та понесених витрат.

На ефективність впливають як внутрішні (фінансування, ресурси, технології, управління), так і зовнішні (інституційні, економічні, політичні) фактори.

Для оцінки ефективності використовуються різні показники: фондівіддача, матеріалоємність, продуктивність праці, ефективність окремих видів діяльності, прибутковість тощо.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СТАНУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «РІТЕЙЛЕР КОМПАНІ»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Рітейлер компанії»

Компанія, яка з'явилася на ринку в кінці 2019 року, ТОВ «Рітейлер компанії» стала основою нашого дослідження. Будівництво житлових і нежитлових будівель є його основним видом господарської діяльності.

Нині ТОВ «Рітейлер компанії» може вирішувати завдання в сфері будівництва на регіональному рівні. За свою історію на ринку будівництва компанія заслужила довіру та належну репутацію відповідального виконавця.

ТОВ «Рітейлер компанії» спеціалізується на будівництві якісного житла та нежитлових приміщень «під ключ». Його мета - задовольнити суспільні потреби в надійних та комфортних просторах, пропонуючи оптимальне співвідношення ціни та якості на сучасному будівельному ринку. Дана компанія - це підприємство яке динамічно розвивається та прагне досягти успіху, забезпечуючи високий рівень обслуговування та пропонуючи клієнтам широкий спектр послуг:

1. Будівництво всіх типів житлових будівель, всіх типів нежитлових будівель.
2. Різноманітні монтажні типи робіт.
3. Інженерні роботи.
4. Оздоблювальні роботи.
5. Роботи, необхідні для завершення будівництва (внутрішні роботи, зовнішні роботи, монтаж систем зв'язку, монтаж систем безпеки, сантехнічні роботи тощо).
6. Перевезення вантажів.
7. Продаж автозапчастин оптом.

Згідно з українським законодавством, дана будівельна компанія є

юридичною особою, має статутний фонд і несе повну відповідальність за свої борги перед кредиторами. Товариство з обмеженою відповідальністю має право змінювати статутний фонд.

У таблиці 2.1 ми можемо бачити інформацію про організаційно-правові аспекти діяльності досліджуваного підприємства:

Таблиця 2.1 – Загальні відомості про діяльність ТОВ «Рітейлер компанії»

	Відомості
Повне найменування емітента	ТОВ «Рітейлер Компані»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ	39889714
Місцезнаходження	50000, м. Кривий Ріг, вул. Олександра Поля, буд.186 офіс 12
Керівник	Чумаченко Дмитро Сергійович, тел. (067) 609 48 95
Міжміський код, телефон, факс	(099) 796 53 13
Електронна поштова адреса	Riteilercompany@gmail.com

Складено автором за даними ТОВ «Рітейлер компанії»

ТОВ «Рітейлер Компані» використовує лінійно-функціональну структуру управління, де кожен підрозділ спеціалізується на певних завданнях. Це дає змогу охопити всі сфери діяльності та ефективно адаптуватися до змін, зокрема, до диверсифікації виробництва. Система ґрунтується на сформульованому А. Файолем принципі єдності розподілу доручень, за яким накази віддаються тільки вищим керівництвом. Всі підрозділи працюють в рамках єдиної системи управління, яка охоплює планування, виконання та контроль за результатами роботи. [5, 138].

На рисунку 2.1 зображено організаційну структуру досліджуваного підприємства.

Головним управлінцем в компанії є директор, який несе повну відповідальність за її діяльність. Він представляє інтереси підприємства у всіх установах та організаціях, укладає та підписує договори, в тому числі трудові угоди з працівниками. Директор має право відкривати в банках поточні та розрахункові рахунки, розпоряджається фінансовими засобами підприємства, затверджує штатний розпис та посадові інструкції для кожної посади. Крім того, директор видає накази та розпорядження, які виконують всі працівники.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Рітейлер компанії»

Джерело: складено автором за даними сайту підприємства

Управління ТОВ «Рітейлер компанії» здійснюється відповідно до чинного законодавства України та Статуту, забезпечуючи прозорість та законність діяльності.

Важливою фігурою в управлінні є головний бухгалтер, який відповідає за ведення бухгалтерського обліку всієї господарсько-фінансової діяльності підприємства. Він здійснює контроль за цільовим використанням коштів, отриманих за договорами підряду, здійснює організацію обліку будівництва за договорами підряду, облік будівельних матеріалів та обладнання, облік заробітної плати працівникам будівельних спеціальностей.

Ця людина також активно взаємодіє з іншими відділами підприємства – займається наданням інформації керівництву та іншим підрозділам компанії для прийняття управлінських рішень, співпрацює з виробничим відділом з питань обліку витрат на будівництво, з відділом постачання - з питань оприбуткування будматеріалів, з юридичним відділом - з питань договірної роботи.

Комерційний директор забезпечує стабільну роботу підприємства, займаючись комплексом завдань від закупівлі до збуту. Він організовує постачання будматеріалів та контролює їх якість та відповідність проектним

вимогам. Також він відповідає за реалізацію послуг компанії: знаходить замовників, укладає договори, контролює дотримання термінів та умов виконання робіт. Крім того, він аналізує ринок та потреби клієнтів, формуючи портфель замовлень.

Така система управління забезпечує ефективну роботу підприємства та досягнення поставлених цілей.

Майно обраного підприємства формується за рахунок Статутного фонду, сформованого за рішенням засновника.

Джерелами формування майна є:

– Внески засновників: початковий капітал, який вносять засновники при створенні підприємства.

– Прибуток від господарської діяльності: фінансовий результат від реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, а також інших видів господарської діяльності.

– Кредити: позикові кошти, отримані від банків та інших кредиторів на умовах повернення та платності.

ТОВ «Рітейлер Компані» володіє таким майном: основні фонди, оборотні кошти, цінності та фінансові ресурси. Вартість усього цього майна відображається в його балансі. Підприємство має повне право розпоряджатися своїм майном, включаючи вироблену продукцію та отримані прибутки.

Товариство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім своїм майном, пропорційно до часток внеску учасників.

Резервний фонд у розмірі десяти відсотків статутного капіталу створюється та постійно підтримується товариством. Щорічні відрахування до резервного фонду встановлюються зборами учасників, але не можуть перевищувати 10% чистого прибутку. Підприємство також може створювати додаткові фонди за рішенням зборів учасників, які також визначають розмір і порядок відрахувань.

Згідно з чинним законодавством України ТОВ «Рітейлер компані» веде оперативний бухгалтерський облік, веде облік результатів своєї діяльності та

складає статистичну звітність. Бухгалтерський облік проводиться відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) і відповідно до наказу про облікову політику компанії.

У цьому розділі ми розглянули господарсько-правові основи діяльності ТОВ «Рітейлер компанії». Компанія бачить свою місію у зведенні якісного житла та комерційної нерухомості «під ключ», пропонуючи послуги на сучасному будівельному ринку за оптимальним співвідношенням ціни та якості.

Основна мета діяльності підприємства - отримання прибутку шляхом реалізації наступних видів робіт: Будівництво всіх типів житлових будівель , всіх типів нежитлових будівель , різноманітні монтажні типи робіт, інженерні роботи, оздоблювальні роботи, роботи, необхідні для завершення будівництва (внутрішні роботи, зовнішні роботи, монтаж систем зв'язку, монтаж систем безпеки, сантехнічні роботи тощо) та інших робіт.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Рітейлер компанії»

Фінансовий стан підприємства тісно пов'язаний з майновим станом. Аналіз структури та складу майна дозволяє отримати чітке розуміння діяльності компанії, відстежувати зміни в джерелах фінансування та складі активів і виявити зв'язки між основними фінансовими показниками.

Для того, щоб отримати повну картину, досліджуються співвідношення між різними статтями активу та пасиву балансу, визначається їх питома вага та визначається динаміка змін у структурі основних статей балансу в порівнянні з попередніми періодами.

Фінансова звітність ТОВ «Рітейлер компанії» за 2021-2023 роки дозволяє оцінити результати господарської діяльності підприємства та проаналізувати його фінансовий стан за вказаний період. На основі цих даних ми зможемо зробити висновки щодо ефективності роботи компанії.

Щоб оцінити структуру та динаміку основних і оборотних активів ТОВ «Рітейлер компанії», що забезпечують його виробничу діяльність, проаналізуємо

ключові техніко-економічні показники:

1. Валовий прибуток;
2. Собівартість реалізованої продукції;
3. Фондовіддача;
4. Фондомісткість;
5. Продуктивність праці;
6. Середньомісячна заробітна плата одного працівника;
7. Рентабельність продукції.

Проаналізуємо ключові техніко-економічні показники діяльності підприємства за 2021-2023 роки, представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Ключові техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «Рітейлер компанії» за 2021-2023 рр. , тис грн.

Показник	2021	2022	2023	Зміна 2021-2022		Зміна 2022-2023	
				абс., тис. грн.	відн., %	абс., тис. грн.	відн., %
Дохід від реалізації продукції	3395	2293	3012	-2302	-67,8	1919	175,6
Інші операційні доходи	3	7	2	4	133,3	-5	-71,46
Доходи всього	3398	1100	3014	-2298	-67,6	1914	174
Собівартість реалізованої продукції	2897	1857	2368	-1864	-64,3	1892	183,2
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	588,11	279,42	623,16	-434	-86,6	22	92,8
Податок на прибуток від операційної діяльності	89,712	42,624	95,058	-78,12	-86,6	3,96	92,8
Чистий прибуток (збиток) звітнього періоду	498,4	236,8	528,1	-355,9	-86,6	18,04	92,8

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Дохід підприємства у 2021 році становив 3395 тис. грн, але вже у 2022 році скоротився до 2293 тис. грн. У 2023 році спостерігається деяке відновлення, дохід зріс до 3012 тис. грн. Така нестабільна динаміка основної діяльності, ймовірно, пов'язана з початком повномасштабної війни в Україні.

Собівартість реалізованої продукції у 2022 році знизилася на 64% порівняно з 2021 роком та склала 1857 тис. грн. Проте у 2023 році цей показник знову демонструє зростання - до 2368 тис. грн, що на 83% більше за попередній

період. Ефективність виробничої діяльності також залишається нестабільною, оскільки темпи зростання собівартості випереджають темпи зростання виручки.

Валовий прибуток підприємства протягом аналізованого періоду змінювався нерівномірно. У 2021 році він становив 588,11 тис. грн, але вже у 2022 році скоротився на 86,65% - до 279,42 тис. грн. У 2023 році спостерігається зростання до 623,16 тис. грн, що на 92,8% більше, ніж у 2022 році.

В цілому, динаміка основних фінансових показників свідчить про нестабільність діяльності підприємства, що пов'язано з зовнішніми економічними факторами.

Показники чистого прибутку демонструють аналогічну тенденцію. Так, компанія отримала чистий прибуток у 2021 році в розмірі 498,4 млн грн. У наступному 2022 році він становив лише 236,8 тис. грн., що на 86,65% менше, ніж за попередній період. Чистий прибуток у 2023 році зріс на 92,8% до 528,1 млн грн. Ми зв'язуємо нестабільність показників чистого прибутку з кризою, спричиненою повномасштабною війною в Україні.

Проаналізуємо фінансові результати ТОВ «Рітейлер компанії» (таблиця 2.3).

Згідно з даними, представленими в таблиці 2.3, виручка від реалізації продукції у 2022 році досягла позначки 2293 тис. грн., що на 1102 тис. грн., або на 32,46% менше, ніж за аналогічний період попереднього року. Проте, у 2023 році спостерігалось зростання виручки від продажу продукції з 2293 тис. грн. до 3012 тис. грн., що на 719 тис. грн. більше у порівнянні з минулим роком.

У 2021 році прибуток від операційної діяльності склав 498,4 тис. грн., але вже у 2022 році відбулося його скорочення на 52,49 %, досягнувши рівня 236,8 тис. грн. У 2023 році спостерігається позитивна динаміка - прибуток від операційної діяльності знову зріс до 528,1 тис. грн., що на 123% перевищує показник за аналогічний період.

Що стосується обсягу виробництва продукції, то тут прослідковується нестабільна динаміка. Так, у 2021 році обсяг виробництва продукції становив 3168 000 грн, тоді як у 2022 році він знизився до 2314 000 грн, що на 43,47%

менше, ніж у попередньому періоді. Однак, у 2023 році зафіксовано зростання обсягу виробництва продукції на 29% - до 2985 тис. грн.

Таблиця 2.3 – Фінансові результати ТОВ «Рітейлер компанії» за 2022-2023рр.

Показники	2021	2022	2023	Зміна			
				2021-2022		2022-2023	
				абс., тис. грн.	відн., %	абс., тис. грн.	відн., %
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3395	2293	3012	-1102	-32,46	719	31,36
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	498,4	236,8	528,1	-261,60	-52,49	291,30	123,02
Обсяг продукції, тис. грн	3168	1791	2314	-1377,00	-43,47	523,00	29,20
Амортизація, тис. грн	179,8	236,2	248,8	56,40	31,37	12,60	5,33
Матеріальні витрати, тис. грн	2896,6	2056,2	2483,9	-840,40	-29,01	427,70	20,80
Чиста продукція, тис. грн	4395	2793	3812	-2302,00	-67,81	1919,00	175,57
Первісна вартість ОЗ на початок року, тис. грн.	899	1181	1244	282,00	31,37	63,00	5,33

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Рітейлер компанії»

Матеріальні витрати у 2021 році склали 2896,6 тис. грн., але у 2022 році вони зменшилися на 29,01% до 2056,2 тис. грн. У 2023 році спостерігається зростання матеріальних витрат на 20,8%, досягнувши рівня 2483,9 тис. грн.

Середньорічна вартість основних фондів компанії у 2021 році становила 1040 тис. грн, а у 2022 році збільшилася до 1212,5 грн, що на 16,59% більше, ніж роком раніше. У 2023 році вартість основних фондів продовжила зростати і склала 1225 грн, що на 1,03% більше, ніж у 2022 році.

Амортизаційні відрахування в аналізованому періоді становили: 179,8 тис. грн. у 2021 році, 236,2 тис. грн. у 2022 році та 248,8 тис. грн. у 2023 році, що на

5,33% більше, ніж у попередньому періоді. Такі показники свідчать про позитивну тенденцію до оновлення основних засобів підприємства.

У 2021 році знос основних засобів становив 730 тис. грн., у 2022 році він зріс до 831 тис. грн., а у 2023 році продовжив зростати і досяг 834 тис. грн., що на 3,6% більше, ніж у попередньому періоді.

Що стосується середньорічної кількості працівників, то цей показник демонструє стабільну динаміку. Так, у 2021 році чисельність працівників становила 137 осіб, у 2022 році – 142 особи, а у 2023 році – 140 осіб.

Таким чином, аналіз фінансових результатів компанії продемонстрував, що в цілому прослідковуються схожі тенденції. У 2022 році спостерігається помітне зниження ключових фінансових показників, тоді як у 2023 році, незважаючи на кризові явища в економіці, спричинені повномасштабною агресією Російської Федерації проти України, простежується тенденція до стабілізації.

Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Рітейлер компанії» дозволяє оцінити здатність компанії своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Для оцінки ліквідності ми порівняли поточні активи (оборотні кошти) з короткостроковою кредиторською заборгованістю (поточними зобов'язаннями). Це дозволило визначити, чи достатньо у підприємства оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань.

Наступним кроком стала оцінка платоспроможності – здатності підприємства погашати свої борги за рахунок наявних грошових коштів на банківських рахунках та в касі. Фінансова служба компанії приділяє особливу увагу підтримці платоспроможності, забезпечуючи відповідність грошових активів поточним фінансовим зобов'язанням.

Оцінка платоспроможності ґрунтується на аналізі коефіцієнтів ліквідності, критеріїв банкрутства підприємства. Ці коефіцієнти показують, скільки поточних пасивів підприємство може негайно покрити за допомогою своїх поточних активів. Таблиця 2.4 містить дані аналізу платоспроможності ТОВ

«Рітейлер компанії».

Багато показників визначають платоспроможність компанії. До них відносяться:

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, наскільки добре компанія може покрити свої короткострокові зобов'язання за допомогою всіх своїх поточних активів. Його норма перевищує 2. У 2022 році цей коефіцієнт становив 667, що значно перевищує норму та вказує на значний запас ліквідності. Коефіцієнт зріс до 893 у 2023 році, що свідчить про те, що є резерви для покриття можливих збитків.

Таблиця 2.4 – Оцінка платоспроможності ТОВ «Рітейлер компанії» в 2022-2023рр.

Найменування	Алгоритм розрахунку				Коефіцієнт платоспроможності		Нормативне значення
	чисельник		знаменник		2022 р.	2023р.	
	2022 р.	2023 р.	2022 р.	2023 р.			
Коефіцієнт поточної ліквідності	667	893	351	425	1,9	2,1	2
Коефіцієнт швидкої ліквідності; фінансове покриття	370	467	351	425	1,05	1,1	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності; грошове покриття	77,2	110,5	351	425	0,22	0,26	0,25
Коефіцієнт "критичної" оцінки	370	467	351	425	1,05	1,1	-

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

На відміну від попереднього, цей коефіцієнт швидкої ліквідності враховує тільки найбільш ліквідні активи (без запасів). Нормативне значення має перевищувати 1. Коефіцієнт, який становив 370 у 2022 році та 467 у 2023 році, значно перевищив норму, що свідчить про ефективний контроль дебіторської заборгованості.

Найбільш суворим показником є коефіцієнт абсолютної ліквідності, який враховує лише грошові кошти та їх еквіваленти. Його стандартне значення становить від 0,2 до 0,25. У 2022 році він становив 77,2. Однак у 2023 році він зріс до 110,5. Такі високі значення вказують на те, що компанія дуже

платоспроможна та має великі грошові резерви. В цілому аналіз ліквідності ТОВ «Рітейлер компанії» показує, що компанія має достатню фінансову стійкість і здатність виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Рітейлер компанії» доповнить загальну характеристику фінансового стану підприємства. Для оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати систему відносних показників, тобто фінансових коефіцієнтів, які варто розглядати на основі даних балансу підприємства, щоб гарантувати його постійну платоспроможність компанії. Аналіз наведених вище розрахунків показав, що компанія має достатню платоспроможність. Однак для того, щоб визначити рівень фінансової стійкості, було б корисно підтвердити це іншими показниками. Підсумок розділу III активів балансу описує найбільш ліквідні активи. У їх аналізі необхідно відняти витрати, які не покриваються розрахунками залучених позик і фондами цільового фінансування.

Надлишок або нестача джерел формування запасів та витрат є важливим показником фінансової стійкості підприємства. Щоб оцінити цей аспект, використовується наступна формула:

$$\text{Надлишок (нестача)} = \text{Джерела} - \text{Запаси}$$

Оцінюючи фінансову стійкість підприємства, можна виділити чотири типові ситуації, які визначаються значеннями показників забезпеченості запасами:

1. Абсолютної стійкості: Усі показники додатні, що свідчить про відмінну фінансову стійкість та наявність власних коштів для фінансування запасів.
2. Нормальної стійкості: Перший показник від'ємний, тоді як другий і третій - додатні. Це свідчить про певну залежність від позикових коштів, проте загальний рівень фінансової стійкості залишається прийнятним.
3. Нестійкого стану: Перший та другий показники від'ємні, а третій - додатний. Це сигналізує про високу залежність від позикових коштів, що може спричинити труднощі у разі погіршення фінансових умов.

4. Кризового стану: Усі три показники від'ємні. Це означає, що підприємство не в змозі фінансувати свої запаси навіть за рахунок позикових коштів, що є вкрай небезпечним сигналом.

Кожен з цих станів потребує уваги з боку керівництва та вжиття відповідних заходів для покращення фінансової ситуації.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості підприємства, як показано в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Рітейлер компанії»

Найменування показника	2021 р.	2022 р.	2023р.
Співвідношення позикового і власного капіталу (фактичного)	1,32	0,565	0,317
Рівень власного капіталу (фактичного)	0,431	0,639	0,589
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом (фактичним)	2,9	1,357	2,209
Коефіцієнт покриття забезпеченості власними коштами	0,332	0,318	0,633
Коефіцієнт покриття зобов'язань припливом грошових коштів	0,076	0,382	0,301

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Рітейлер компанії» показує, що підприємство має значний запас міцності. Це обумовлено високим рівнем власного капіталу, який на кінець 2022 року становив 0,639, а на кінець 2023 року зріс до 0,759 (при рекомендованому значенні не менше 0,6).

Такий високий рівень власного капіталу свідчить про те, що у підприємства є достатній простір для залучення додаткових позикових коштів без ризику для фінансової стабільності. Зростання обсягу власного капіталу протягом аналізованого періоду позитивно вплинуло на загальну фінансову стійкість компанії.

Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом демонструє динаміку зі змінами. На кінець 2022 року він становив 2,9, але до кінця періоду знизився до 1,357. Проте вже на кінець 2023 року спостерігається позитивна тенденція - коефіцієнт зріс до 2,209, що перевищує рекомендоване значення (>1). Це означає, що довгострокові активи фінансуються переважно за рахунок

власних джерел, що позитивно впливає на платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт маневреності капіталу, який показує частку власних оборотних коштів у власному капіталі, демонструє тенденцію до зниження. На початку 2022 року він становив 1,32, а на кінець року знизився до 0,565. На початку 2023 року коефіцієнт зберігся на рівні 0,565, але до кінця року знизився до 0,317. Хоча значення коефіцієнта не перевищує рекомендований максимум (0,7), його зниження свідчить про певне зниження маневреності власного капіталу.

Загалом, незважаючи на деякі коливання, ТОВ «Рітейлер компанії» демонструє високий рівень фінансової стійкості та здатності ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами.

Коефіцієнт Бівера відображає здатність компанії покривати свої боргові зобов'язання за рахунок операційних грошових потоків. На кінець 2022 року він становив 0,382 (на початок року -0,076), а на кінець 2023 року – 0,301 (на початок – 0,074). За міжнародними стандартами рекомендоване значення знаходиться в інтервалі 0,170 - 0,400. Отримані значення свідчать про те, що підприємство знаходиться в зоні середнього ризику втрати платоспроможності.

Інтервал самофінансування показує, протягом якого часу підприємство може фінансувати свої витрати за рахунок власних коштів, не залучаючи додаткового фінансування. На кінець 2022 року цей інтервал становив 16 днів (на початок року - 9 днів), а на кінець 2023 року - 20 днів (на початок - 17 днів). Такі невисокі значення свідчать про обмежені резерви підприємства для фінансування операційної діяльності та потенційну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Для порівняння, у міжнародній практиці нормальним вважається інтервал самофінансування понад 360 днів.

Важливим аспектом аналізу фінансового стану є оцінка запасу фінансової стійкості (зони безпеки). Інформація про структуру запасів підприємства представлена в таблиці 2.6.

Показник коефіцієнта маневреності власного капіталу демонструє позитивну динаміку, зростаючи протягом аналізованого періоду. Це означає, що компанія все більше фінансує свій оборотний капітал за рахунок власних коштів,

що свідчить про підвищення фінансової незалежності та позитивно впливає на її платоспроможність. Така тенденція є позитивним сигналом для кредиторів.

Таблиця 2.6 – Аналіз структури фінансової стійкості підприємства в 2022-2023рр.

Показник, рекомендовані значення	2022	2023	Відхилення			
			абс., 20/21	відн. 21/22	абс. 20/21	відн. 21/22
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), $K_{\text{фін.нез}} > 0,5$	0,36	0,69	0,26	58,1	0,33	191,6
Коефіцієнт фінансування, $K_{\text{фін.}} < 1$	1,77	0,45	-1,14	281	-1,32	25,4
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами, $K_{\text{фін.}} > 0,1$	0,05	1,03	0,09	35,7	0,98	206
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{\text{маневр}} > 0$	0,09	0,31	-0,02	128,	-0,22	344
Коефіцієнт оборотності товарних запасів, $K_{\text{об тов зап}} > 3,2$	3,02	3,02	0,33	90,2	0	

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Проте, незважаючи на позитивну динаміку коефіцієнта маневреності, деякі інші показники фінансової стабільності не досягають нормативних значень. Це сигнал для підприємства про необхідність подальшого зміцнення фінансової стійкості шляхом збільшення частки власного фінансування та зменшення залежності від позикових коштів.

Щоб оцінити ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, проаналізуємо їх стан на основі даних, наведених у таблиці 2.7.

Кредиторська заборгованість:

– Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості знизився на 8,89 пункта до 4,07 у 2022 році, а потім зріс до 6,12 у 2023 році. Це свідчить про збільшення кредиторської заборгованості на одиницю чистого доходу від продажу у 2022 році та її зниження у 2023 році.

– Термін погашення кредиторської заборгованості зріс на 143,78 дні у 2022 році порівняно з 2021 роком, досягнувши 168,3 дні. Це вказує на зростання залежності від кредиторського фінансування. Проте у 2023 році термін погашення скоротився до 63,2 дня, що є позитивною тенденцією.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Рітейлер компанії» в 2021-2023рр.

Показники	Норм. знач.	2021	2022	2023	Відхилення	
					2020/2021	2021/2022
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зростання	10,93	2,05	6,12	-8,89	4,07
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зростання	1131,7	273,3	92,4	-854,4	-192,9
Термін погашення дебіторської заборгованості (днів)	Зниження	0,32	1,34	4,00	1,01	2,66
Термін погашення кредиторської заборгованості (днів)	Зниження	33,38	168,3	63,2	143,78	-118,4

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Рітейлер компанії» виявив наступні тенденції.

Дебіторська заборгованість:

– Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості суттєво знизився – на 854,4 дні у 2022 році та продовжив зниження на 192,9 дні у 2023 році, досягнувши 92,4 дня.

– Термін погашення дебіторської заборгованості збільшився з 1,01 дня у 2022 році до 2,66 дня у 2023 році.

Зниження коефіцієнта оборотності та збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості є негативною тенденцією. Це означає, що підприємство все довше чекає на отримання коштів від боржників, що може негативно вплинути на його платоспроможність у майбутньому. Зростання дебіторської заборгованості потребує уваги з боку менеджменту та вжиття заходів щодо її скорочення.

2.3. Аналіз ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії»

Війна в Україні та її вплив на будівельний ринок призвели до суттєвого скорочення доходів як підприємств, так і населення. Це негативно позначилося на ефективності господарської діяльності багатьох компаній, призвівши до зниження прибутків або навіть збитків.

Ефективність виробництва є ключовим чинником успіху для будь-якого будівельного підприємства, оскільки від неї залежить його конкурентоспроможність та можливості для сталого розвитку.

Проаналізуємо ефективність використання основних фондів ТОВ «Рітейлер компанії», їх продуктивність, фізичний та моральний знос, а також вплив цих факторів на прибутковість підприємства. Для цього використаємо дані, наведені в таблиці 2.8, які дозволять нам оцінити динаміку руху основних виробничих засобів.

Таблиця 2.8– Вихідні дані для аналізу основних засобів ТОВ «Рітейлер компанії»

Показники	2021	2022	2023
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3395	2293	3012
Балансовий прибуток від операційної діяльності, тис. грн	588,112	279,424	623,158
Обсяг продукції, тис. грн	3168	1791	2314
Амортизація, тис. грн	58	75	44
Матеріальні витрати, тис. грн	2087	884	1373
Чиста продукція, тис. грн	1023	832	897
Первісна вартість ОЗ на початок року, тис. грн.	899	1181	1244
Первісна вартість ОЗ на кінець року, тис. грн.	1181	1244	1206
Середньорічна вартість ОФ, тис. грн	1040	1212,5	1225
Знос основних засобів, тис. грн.	730	831	834
Середньорічна кількість працівників, осіб	137	142	140

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Проаналізуємо динаміку оновлення основних засобів підприємства за допомогою коефіцієнта оновлення. У 2021 році він становив 24%, у 2022 році – 15%, а у 2023 році знизився до 12,5%. Спостерігається чітка тенденція до

сповільнення темпів оновлення основних засобів.

Розглянемо інші показники ефективності використання основних засобів, які відображені в таблиці 2.9.

Коефіцієнт зносу демонструє рівень спрацювання основних фондів і розраховується як відношення величини зносу до їх первісної вартості. У 2021 році коефіцієнт зносу становив 62%, у 2022 році він зріс до 67%, а у 2023 році досяг 69%. Зростання коефіцієнта зносу підтверджує висновок про недостатні темпи оновлення основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних фондів відображає частку їх залишкової вартості відносно первісної. У 2021 році він становив 0,38, тобто лише 38% основних виробничих фондів були придатні для використання. У 2022 році цей показник знизився до 33%, а у 2023 році - до 31%. Таким чином, спостерігається тенденція до скорочення частки придатних до експлуатації основних засобів, що може негативно вплинути на ефективність діяльності підприємства в майбутньому.

Таблиця 2.9 – Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «Рітейлер компанії»

Показник	Формула розрахунку	2021	2022	2023
Фондовіддача по валовій продукції, грн./грн.:	Обсяг продукції / Первісна вартість основних засобів	3,53	2,52	1,86
Фондовіддача по чистій продукції, грн./грн.:	Вартість чистої продукції / Первісна вартість основних засобів	1,14	0,83	0,72
Коефіцієнт віддачі спожитих основних фондів, (К _{від}) грн./грн.;	Обсяг продукції / Річні амортизаційні відрахування	54,62	23,88	52,59
Коефіцієнт оновлення ОЗ (К _{он ОЗ})	Вартість ОЗ, що поступили за рік / Первісна вартість ОЗ на кінець року	0,24	0,05	0,01
Коефіцієнт вибуття ОЗ, (К _{виб ОЗ})	Вартість вибутих за рік ОЗ / Первісна вартість ОЗ на початок року	0,00	0,00	0,05
Коефіцієнт зносу ОЗ (К _{зн ОЗ})	Величина зносу ОЗ/Первісна вартість ОЗ	0,62	0,67	0,69
Коефіцієнт придатності ОЗ, (К _{придат ОЗ})	Залишкова вартість ОЗ/Первісна вартість ОЗ	0,38	0,33	0,31

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Фондовіддача – ключовий показник ефективності використання основних

засобів – демонструє негативну динаміку. У 2021 році вона становила 3,53, тобто кожна гривня, вкладена в основні засоби, приносила 3,53 грн доходу. У 2022 році фондвіддача знизилася до 2,52, а у 2023 році – до 1,86. Це свідчить про зниження ефективності використання основних засобів підприємства.

Тепер розглянемо динаміку використання оборотних засобів, вихідні дані для аналізу яких представлені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз використання оборотних коштів в 2021-2023рр., тис. грн.

Показники	2021	2022	2023
Виробничі запаси	279	239	165
Грошові кошти та їх еквіваленти	348	411	325
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	3395	2293	3012
Оборотні засоби на початок року, тис. грн.	508	268	877
Оборотні засоби на кінець року, тис. грн.	268	877	311
Середньорічний залишок оборотних засобів, тис. грн.	388	572,5	594
Матеріальні витрати, тис. грн.	2897	1857	2368
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	498,4	236,8	528,1
Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$), грн./грн.	8,75	3,91	5,07
Тривалість одного обороту ($T_{об}$), діб	41,14	188,56	71,00
Коефіцієнт використання оборотних засобів, грн./грн.	1,63	1,24	2,19
Коефіцієнт ефективності використання оборотних засобів, грн./грн.	0,21	0,01	0,02

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Аналіз коефіцієнта оборотності оборотних активів показує нестабільну динаміку. У 2021 році він становив 8,75, у 2022 році спостерігається значне зниження до 3,91, а у 2023 році – зростання до 5,07.

Хоча коефіцієнт оборотності оборотних активів демонструє нестабільну динаміку, період їх оборотності значно збільшився. У 2021 році він становив 41,14 дня, у 2022 році зріс до 188,56 дня, а у 2023 році скоротився до 71 дня.

Коефіцієнт використання оборотних засобів також змінювався нерівномірно. У 2021 році він становив 1,63, у 2022 році знизився до 1,24, а у 2023 році зріс до 2,19%. Такі коливання свідчать про недостатньо ефективне використання оборотних засобів та потребують вдосконалення системи управління ними. Зокрема, рекомендується звернути увагу на планування та контроль руху оборотних коштів, наприклад, шляхом впровадження

бюджетування та контролінгу.

Ефективність діяльності підприємства визначається його здатністю досягати максимальних результатів при мінімальних витратах ресурсів. Одним із ключових показників ефективності є рентабельність. Проаналізуємо показники ефективності та ділової активності ТОВ «Рітейлер компанії» на основі даних, наведених у таблицях 2.11 та 2.12.

Таблиця 2.11 – Аналіз ділової активності діяльності ТОВ «Рітейлер компанії» за 2022 – 2023рр.

Найменування статей	2022 р.	2023 р.	Відносне відхилення
Рентабельність активів за прибутком до оподаткування,%	0,022	0,360	0,339
Рентабельність виробничих активів за результатами від основної діяльності,%	0,118	0,375	0,256
Рентабельність основної діяльності,%	0,040	0,036	-0,004
Рентабельність власного капіталу,%	-0,54	0,474	0,458

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Ефективність підприємства тісно пов'язана з його прибутковістю та діловою активністю. Для оцінки ефективності використовують різноманітні фінансові коефіцієнти оборотності та рентабельності, які відображають ефективність використання ресурсів та досягнення фінансових результатів.

Ділова активність підприємства проявляється у швидкості обороту його активів та капіталу. Висока швидкість обороту свідчить про ефективне використання ресурсів та здатність швидко генерувати дохід. Аналіз показників ТОВ «Рітейлер компанії» вказує на зростання ділової активності у порівнянні з базовим роком.

Зокрема, спостерігається позитивна динаміка оборотності активів, яка відображає швидкість повного циклу виробництва та обігу. Протягом аналізованого періоду значення цього показника суттєво зросло - з 2,648 до 8,934. Це свідчить про збільшення ефективності використання активів та позитивно впливає на рентабельність. Більш висока швидкість обороту активів також зменшує потребу у залученні додаткового фінансування.

Тепер перейдемо до детальнішого аналізу показників ефективності

виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» за 2022-2023 роки на основі даних, наведених у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Рітейлер компанії» за 2022 – 2023рр.

Найменування статей	2022 р.	2023 р.	Відносне відхилення
Рентабельність активів,%	0,071	0,182	0,141
Рентабельність основної діяльності,%	0,025	0,021	-0,004
Рентабельність власного капіталу,%	0,046	0,211	0,165
Оборотність активів, 5	1,705	6,819	5,114
Оборотність виробничих активів, дні	1,971	7,495	5,524
Оборотність запасів та інших оборотних активів, дні	6,891	25,634	18,743
Тривалість обороту запасів та інших оборотних активів, дні	13,061	14,044	0,983
Оборотність короткострокової дебіторської заборгованості, дні	8,792	23,710	14,918
Тривалість обороту короткострокової дебіторської заборгованості, дні	10,236	15,183	4,947
Оборотність кредиторської заборгованості, дні	4,460	16,406	11,946
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	20,180	21,944	1,764
Тривалість обороту короткострокової кредиторської заборгованості, дні	19,326	21,764	2,438
Чистий виробничий оборотний капітал	96,390	231,367	134,977
Тривалість обороту чистого виробничого оборотного капіталу, дні	3,118	7,284	4,166
Чистий оборотний капітал	329,227	388,281	459,054

Джерело: складено автором відповідно даних балансу ТОВ «Рітейлер компанії»

Рентабельність виробничих активів, що відображає прибутковість кожної гривні, інвестованої у виробництво, на початку аналізованого періоду становила 11,83%, а на кінець зросла до 37,45%. Таке зростання обумовлене як підвищенням рентабельності продажів (до 24,60% на кінець періоду), так і прискоренням оборотності виробничих активів (до 16,403 обороту на квартал).

Зниження рентабельності продажів вказує на необхідність вжиття заходів щодо оптимізації витрат, зокрема, собівартості продукції.

Позитивною тенденцією є зростання рентабельності власного капіталу - з 0,046 у 2022 році до 0,211 у 2023 році.

Однак спостерігається негативна тенденція збільшення тривалості обороту

запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Так, тривалість обороту запасів та інших оборотних активів зростає з 13,061 дня у 2022 році до 14,044 дня у 2023 році. Термін обороту дебіторської заборгованості збільшився з 19,3 дня до 21,8 дня, а кредиторської - з 20,18 дня до 23 днів. Збільшення цих показників свідчить про погіршення ефективності управління оборотними активами та збільшення ризику касових розривів.

Показник тривалості обороту короткострокової заборгованості грошових платежів на кінець періоду не перевищував 180 днів, що є позитивним моментом. Це може означати, що підприємство вчасно виконує свої зобов'язання або має достатньо ресурсів для їх погашення у встановлений термін.

В цілому, підприємство демонструє позитивну динаміку за окремими показниками ефективності, однак існують також негативні тенденції, які потребують уваги з боку менеджменту та вжиття заходів щодо їх усунення.

Рентабельність активів за прибутком до оподаткування демонструє, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку. Протягом аналізованого періоду цей показник коливався від 4,080% до 18,170%, що вказує на певну нестабільність, але загалом свідчить про прийнятний рівень ефективності. Високе значення рентабельності активів (18,170%) на кінець періоду досягнуто завдяки як високій оборотності активів (6,819 обороту на квартал), так і прийнятній прибутковості операцій (2,670%).

Позитивною тенденцією є суттєве зростання оборотності активів - з 1,705 до 6,819. Це означає, що компанія значно прискорила повний цикл виробництва та обігу, що свідчить про підвищення ефективності використання активів та зменшення потреби в додатковому фінансуванні.

Рентабельність виробничих активів, яка відображає прибутковість кожної гривні, інвестованої безпосередньо у виробництво, зростає з 4,950% на початку періоду до 16,14% на кінець. Це позитивна динаміка, проте зниження рентабельності продажів до 2,15% вказує на необхідність оптимізації витрат, особливо собівартості продукції.

Цікаво, що рентабельність всіх операцій (2,67%) перевищує

рентабельність продажів (2,15%), що свідчить про більшу ефективність інших видів діяльності компанії порівняно з основною.

Рентабельність власного капіталу, яка відображає прибутковість інвестицій власників, демонструє вражаюче зростання - з 0,046 у 2022 році до 21,1% у 2023 році. Це робить компанію більш привабливою для потенційних інвесторів.

Що стосується тривалості обороту оборотних активів, то на кінець періоду вона становить: запаси – 14 днів, дебіторська заборгованість - 15 днів, кредиторська заборгованість – 22 дні. Тривалість обороту чистого виробничого оборотного капіталу скоротилася з 7 днів на початку періоду до 3 днів на кінець.

В цілому, компанія демонструє позитивну динаміку за багатьма показниками ефективності, що свідчить про ефективну роботу. Проте є й певні проблемні моменти, які потребують уваги та вдосконалення.

Середня тривалість обороту чистого виробничого оборотного капіталу за аналізований період є дуже низькою, що сигналізує про потенційні проблеми з ліквідністю. Компанії необхідно переглянути свою політику управління запасами та дебіторською заборгованістю з метою прискорення їх оборотності.

Скорочення тривалості обороту чистого виробничого оборотного капіталу на один день може звільнити для компанії значні кошти - до 63,266 тис. грн, враховуючи, що його обсяг на кінець періоду становив 231,367 тис. грн. Для цього можна розглянути такі заходи, як оптимізація розміру запасів, скорочення термінів їх зберігання, прискорення виробничого циклу, зменшення відстрочок платежів покупцям, а також розширення використання комерційного кредиту від постачальників.

Незважаючи на загальне зростання ділової активності, компанія зіткнулася з нестачею власних оборотних коштів (-239346 грн) та вільних грошових коштів. Це пов'язано зі сповільненням оборотності поточних активів (з 12 до 11,6 обороту на рік), тоді як оборотність матеріальних активів навпаки прискорилося (з 21 до 31 обороту на рік). Оборотність дебіторської заборгованості знизилася (з 62 до 37 оборотів), як і оборотність грошових коштів (з 50 до 41 обороту). Період

обороту поточних активів збільшився з 30 до 31 дня. Водночас оборотність кредиторської заборгованості зросла з 18 до 25 оборотів.

Позитивним моментом є перевищення коефіцієнтом забезпеченості власними коштами нормативного значення (0,1). На кінець періоду він досяг 0,51, демонструючи стабільне зростання.

Рентабельність основної діяльності знизилася на 1,45% порівняно з попереднім періодом, незважаючи на зростання прибутку та виручки від реалізації (на 2% та 70% відповідно). Це сигналізує про необхідність подальшого аналізу та оптимізації витрат для підвищення ефективності основної діяльності.

Економічна рентабельність підприємства знизилася на 1,53% порівняно з попереднім періодом, що свідчить про зростання витрат на кожну гривню виручки (з 0,96 грн до 0,98 грн).

Ефективність використання основних засобів знизилася з 314,4% у 2022 році до 67,7% у поточному періоді. Таке різке падіння пов'язане зі значними інвестиціями в основні засоби - зокрема, в обчислювальну техніку та вимірювальні прилади.

Спостерігається також зниження рентабельності основного капіталу - з 26,6% до 13,1%, а також рентабельності власного капіталу - з 45,6% до 21,7%. Це пов'язано зі значним збільшенням обсягу основного та власного капіталу на фоні помірного зростання прибутку (на 2%).

Незважаючи на отримання прибутку, підприємство зіткнулося з низкою проблем, які негативно впливають на його ефективність:

- Зростання дебіторської заборгованості, яке не компенсується зростанням кредиторської, призводить до відтоку оборотних коштів.

- Збільшення обсягу складських запасів та відсутність вільних грошових коштів ускладнюють своєчасне виконання зобов'язань, зокрема, із заробітної плати, враховуючи пріоритетність податкових платежів.

- Зниження рентабельності потребує пошуку внутрішніх резервів та оптимізації витрат.

Для покращення фінансового стану підприємству рекомендується:

- Розробити ефективну систему управління дебіторською заборгованістю з метою її скорочення.
- Оптимізувати розмір складських запасів для звільнення оборотних коштів.
- Переглянути умови договорів з партнерами, передбачивши чіткі терміни платежів та штрафні санкції за їх порушення.
- Провести комплексний аналіз витрат та визначити резерви для їх скорочення та підвищення рентабельності діяльності.

2.4 Кореляційно-регресійний аналіз факторів впливу на ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компані»

Метод кореляційно-регресійного аналізу дозволяє визначити, як зміна одного показника (результативного) пов'язана зі зміною інших показників (факторних).

Кореляційний аналіз допомагає виявити та оцінити наявність зв'язку між показниками, тоді як регресійний аналіз дозволяє описати форму та характер цього зв'язку.

Для визначення факторів, що впливають на ефективність виробництва ТОВ «Рітейлер компані», сконструюємо модель множинної (багатофакторної) регресії та кореляції. В цій моделі будемо розглядати зв'язок між трьома незалежними змінними (вартість основних фондів, вартість оборотних активів, середньооблікова чисельність персоналу) та результативним показником (чистий прибуток підприємства).

Для побудови рівняння множинної регресії будуть використані найбільш значущі незалежні змінні, які будуть відібрані на основі коефіцієнтів кореляції.

Загальний вигляд рівняння множинної регресії, яке описує зв'язок між трьома і більше показниками, такий:

$$Y_{\text{теор}} = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_kX_k \quad (2.1)$$

У рівнянні множинної регресії:

- $Y_{\text{теор}}$ – це розрахункове значення залежного показника (у нашому випадку – чистого прибутку). Воно показує, яким буде значення Y при певних фіксованих значеннях факторів X .
- $X_1 \dots X_k$ – це незалежні змінні (фактори), що впливають на Y . У нашому випадку - це вартість основних фондів та фондівіддача.
- a_0 – це вільний член рівняння, який враховує вплив на Y інших факторів, що не увійшли до моделі.
- $a_1 \dots a_k$ – це коефіцієнти регресії, які показують, наскільки зміниться значення Y при зміні відповідного фактора X на одну одиницю, за умови, що всі інші фактори залишаються незмінними.

Створення математичної моделі допомагає визначити фактори, що впливають на формування чистого прибутку як ключового показника ефективності виробництва будівельних послуг. Виявлені фактори будуть включені до моделі, для побудови якої було використано інструменти пакета "Аналіз даних" програми MS Excel. За допомогою цього пакету проведено необхідні економіко-математичні розрахунки та створено відповідні багатофакторні моделі.

В результаті аналізу стану ефективності виробництва будівельних послуг ТОВ "Рітейлер компанії" було виділено такі фактори:

- чистий прибуток;
- середньооблікова чисельність персоналу;
- вартість основних засобів;
- вартість оборотних активів.

На основі поточного стану підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу було обґрунтовано значення коефіцієнтів регресії моделі (табл. 2.13).

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу було обрано залежність показника чистого прибутку (Y) від наступних факторів: середньооблікова чисельність персоналу за рік X_1 , вартість основних засобів на кінець року (X_2) та вартість оборотних активів на кінець року (X_3).

Таблиця 2.13 – Вихідні дані кореляційно-регресійного аналізу

Період	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	Вартість основних засобів, тис. грн.	Вартість оборотних активів, тис. грн.	Чистий прибуток (Y), грн.
	X_1	X_2	X_3	Y
2018	9	21	325,7	59,6
2019	15	21	794	112
2020	20	21	510,6	221,3
2021	38	29,8	44297,2	98313,5
2022	12	29,8	15560,9	542,1
2023	21	4778,7	18258	1638,1

Джерело: складено автором за даними ТОВ «Рітейлер компанії»

Парні коефіцієнти кореляції, наведені в таблиці 2.14, відображають силу зв'язку між двома показниками. Зв'язок вважається сильним, якщо значення коефіцієнта парної кореляції перевищує 0,7. В нашому випадку лише дві незалежні змінні мають сильний зв'язок із залежною змінною, тобто з чистим прибутком підприємства.

Таблиця 2.14 – Результати кореляційного аналізу

	X_1	X_2	X_3	Y
X1	1			
X2	0,088258	1		
X3	0,846521	0,143347	1	
Y	0,899199	-0,18485	0,889067	1

Джерело: сформовано автором на основі використання MS Excel засобів

Як видно з таблиці 2.14, найбільш тісний зв'язок спостерігається між чистим прибутком та такими показниками, як середньооблікова чисельність персоналу та вартість оборотних активів. Водночас, взаємозв'язок між вартістю необоротних активів та чистим прибутком є слабким та оберненим. Іншими словами, зростання вартості основних засобів підприємства супроводжується скороченням обсягу чистого прибутку.

Така кореляція пояснюється тим, що ТОВ "Рітейлер компанії" у 2018-2022 роках практично не мало власних основних засобів, користуючись орендованими. Збільшення вартості основних засобів у 2023 році відповідало зростанню чистого прибутку у 2023 році порівняно з 2022 роком. Проте, чистий

прибуток у 2023 році все ще був значно меншим, ніж у 2021 році, коли підприємство мало незначну вартість основних засобів.

Отже, доцільно виключити показник вартості основних засобів з подальших розрахунків параметрів економетричної моделі. Це пояснюється тим, що він не відображає реальної ефективності виробничої діяльності підприємства, оскільки компанія може використовувати орендовані основні засоби, які не відображаються у фінансовій звітності. Це ускладнює ідентифікацію основних засобів, що фактично використовуються підприємством та формують його виробничий потенціал.

Крім того, існує сильна залежність і між самими незалежними змінними. Так, між середньообліковою чисельністю персоналу та вартістю оборотних активів простежується тісний кореляційний зв'язок.

Для визначення функціональної залежності зміни результуючого показника від змін кількох факторів було проведено розрахунок показників кореляційно-регресійного аналізу в MS Excel. Результати розрахунків представлені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Результати регресійного аналізу

Показник	Значення
Множинний R	0,930730342
R-квадрат	0,866258969
Нормований R-квадрат	0,777098282
Стандартна похибка	18852,18826
Спостереження	6

Джерело: обґрунтовано автором з використанням надбудови «аналіз даних/регресія» MS Excel

Коефіцієнт множинної детермінації дорівнює 0,8663. Це означає, що варіація результативного показника (чистого прибутку) на 86,63% пояснюється зміною двох факторів: середньооблікової чисельності персоналу (X_1) та вартості оборотних активів на кінець року (X_3). Решта 13,37% варіації припадають на інші фактори, не враховані в моделі.

Проаналізуємо значення коефіцієнта множинної кореляції (R), щоб зробити висновок про силу зв'язку між досліджуваними показниками:

- якщо $R \leq 0,3$, зв'язок практично відсутній. Це може бути пов'язано з тим, що не всі суттєві фактори враховані в моделі, або обрано некоректну форму рівняння регресії. В такому випадку необхідно переглянути змінні моделі.

- якщо $0,3 < R \leq 0,5$, спостерігається слабкий зв'язок між досліджуваними показниками.

- якщо $0,5 < R \leq 0,7$, між показниками існує помірний зв'язок.

- якщо $R > 0,7$, зв'язок вважається сильним.

В даному випадку множинний коефіцієнт кореляції дорівнює 0,9307. Це свідчить про наявність дуже сильного зв'язку між незалежними змінними та результуючим показником.

Таблиця 2.16 – Дисперсний аналіз розрахунків регресії

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	6906020580	3453010290	9,715705375	0,048909925
Залишок	3	1066215006	355405002,2		
Всього	5	7972235586			

Джерело: обчислено автором на основі MS Excel

Проведений дисперсійний аналіз розрахованих показників регресії (табл. 2.16) підтверджує статистичну значущість отриманих результатів при рівні значущості $\alpha=0,05$. Це означає, що зв'язок між показниками, включеними до двофакторної регресійної моделі, є суттєвим (невипадковим).

За результатами розрахунків коефіцієнтів рівняння регресії (див. табл. 2.17) багатofакторна лінійна регресійна модель має наступний вигляд:

$$Y = -35528,86 + 2004,45X_1 + 1,04766X_3 \quad (2.6)$$

У рівнянні регресії:

- Y – розрахункове значення показника чистого прибутку підприємства ТОВ «Рітейлер компанії», яке є оцінкою очікуваного значення Y при фіксованих значеннях ознак X_1, X_3 ;

- X_1 – середньооблікова чисельність персоналу;

- X_3 – вартість оборотних активів на кінець року.

Результати розрахунків коефіцієнтів рівняння регресії (табл. 2.17) показують, що багатofакторна лінійна регресійна модель має наступний вид:

Таблиця 2.17 – Аналіз показників рівняння регресії

Показник	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Чистий прибуток	-35528,86	21597,4374	-1,6450	0,1985	-104261,54	33203,83
Середньооблікова чисельність персоналу	2004,46	1537,025701	1,3041	0,2832	-2887,04	6895,96
Вартість оборотних активів	1,04766	0,920878801	1,1377	0,3379	-1,88	3,98

Джерело: обчислено автором з використанням засобів MS Excel

Згідно з отриманою моделлю, збільшення середньооблікової чисельності персоналу на одного працівника призведе до зростання чистого прибутку на 2004,46 тис. грн. Збільшення вартості оборотних активів на кінець року на 1 тис. грн. спричинить зростання чистого прибутку на 1,04766 тис. грн. За умови нульових значень середньооблікової чисельності персоналу та вартості оборотних активів прогнозується від'ємне значення чистого прибутку на рівні -35528,86 тис. грн.

Розроблена модель дозволяє підприємству прогнозувати зміну чистого прибутку в залежності від змін середньооблікової чисельності персоналу та вартості оборотних активів. Отримані результати свідчать про можливість використання побудованої моделі для аналізу та прогнозування ключових показників діяльності ТОВ "Рітейлер компанії".

Отже, кореляційно-регресійний аналіз допоміг визначити систематичні та випадкові фактори, які впливають на ефективність виробництва будівельних послуг та формування чистого прибутку. Найбільш вагомими факторами є чисельність персоналу та вартість оборотних активів, які необхідно враховувати в процесі аналізу та прогнозування.

Висновки до розділу 2

Об'єктом нашого дослідження стало ТОВ «Рітейлер компанії» - будівельна компанія, місією якої є зведення якісного житла та комерційної нерухомості "під ключ" за оптимальним співвідношенням ціни та якості.

Компанія спеціалізується на наступних видах робіт:

- Будівництво всіх типів житлових будівель, всіх типів нежитлових будівель.
- Різноманітні монтажні типи робіт.
- Інженерні роботи.
- Оздоблювальні роботи.
- Роботи, необхідні для завершення будівництва (Внутрішні роботи, зовнішні роботи, монтаж систем зв'язку, монтаж систем безпеки, сантехнічні роботи тощо).
- інші роботи.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Рітейлер компанії» показав, що підприємство має достатній запас міцності завдяки високому рівню власного капіталу. Однак, виявлено також низку проблемних моментів:

- Низький рівень резервів для фінансування операційної діяльності за рахунок власних коштів. Необхідність підвищення ефективності використання запасів та прискорення оборотності оборотних коштів. В свою чергу позитивним моментом є висока ділова активність підприємства, яка свідчить про ефективне використання активів.

- Для подальшого зміцнення фінансового стану та підвищення ефективності діяльності ТОВ «Рітейлер компанії» рекомендуємо звернути увагу на такі напрямки: детальніше планувати фінансові потреби та шукати резерви для збільшення прибутку; оптимізувати роботу з запасами та дебіторською заборгованістю з метою прискорення оборотності оборотних коштів;

- Підвищувати продуктивність праці персоналу.

РОЗДІЛ III. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «РІТЕЙЛЕР КОМПАНІ»

3.1. Напрями підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії»

Для підвищення ефективності виробництва важливо застосовувати системний підхід, який передбачає комплексний контроль усіх етапів – від планування до аналізу результатів.

Ключовими елементами ефективного виробництва є:

- Оптимізація роботи структурних підрозділів.
- Вдосконалення управлінських процесів.
- Налагодження ефективних комунікацій як всередині колективу, так і з зовнішніми партнерами (постачальниками та клієнтами).

Як зазначає І.О. Бланк, система забезпечення ефективності діяльності підприємства складається з двох взаємопов'язаних підсистем - керуючої та керованої.

Системний підхід до підвищення ефективності виробництва передбачає реалізацію ряду взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення планових показників та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Проаналізувавши фінансово-економічний стан та показники ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії», ми виділили основні напрями для подальшого їх покращення (рис. 3.1). Ці напрямки ляжуть в основу розробки конкретних пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності компанії та забезпечення її динамічного розвитку.

Ресурсний напрям підвищення ефективності виробництва передбачає оптимізацію використання всіх видів ресурсів - як матеріальних, так і трудових.



Рисунок 3.1 – Напрями підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії»

Джерело: розробка автора

Ключовими завданнями в рамках цього напрямку є:

- Підвищення ефективності використання обладнання (наприклад, шляхом збільшення часу його роботи).
- Оптимізація структури собівартості будівельних послуг (зокрема, за рахунок зменшення частки матеріальних витрат та амортизації).
- Забезпечення своєчасного постачання необхідних ресурсів у потрібній кількості та якості.
- Підвищення продуктивності праці та фондівіддачі.
- Скорочення тривалості обороту оборотних коштів.
- Підвищення ефективності інвестицій.

Щодо оборотних засобів, то важливо зосередитись на прискоренні їх обороту. Це можна досягти за рахунок:

- Скорочення обсягів незавершеного виробництва.
- Оптимізації систем формування матеріально-технічних запасів.
- Впровадження систем, що прискорюють реалізацію нерухомості (наприклад, активізація маркетингової діяльності).
- Скорочення дебіторської заборгованості.

Кадровий напрям є надзвичайно важливим для підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії», оскільки від кваліфікації та мотивації працівників залежить якість прийнятих рішень – технічних, виробничих, організаційних, управлінських, кадрових та маркетингових.

Формування згуртованої команди висококваліфікованих та продуктивних працівників, здатних ефективно реагувати на зміни ринку та досягати стратегічних цілей компанії, є одним з пріоритетних завдань керівництва.

Для підвищення продуктивності праці важливо оптимізувати використання основних фондів та виробничих потужностей. Одним із шляхів досягнення цієї мети є скорочення тривалості виробничого циклу та оптимізація запасів матеріалів без втрати якості продукції.

Вдосконалення економічних відносин на підприємстві та створення умов для гармонійного поєднання інтересів суспільства, колективу та окремих працівників може суттєво підвищити продуктивність праці та загальну ефективність виробництва. Розширення економічної самостійності підрозділів, покращення умов праці та стимулювання творчої ініціативи співробітників також сприятимуть підвищенню ефективності діяльності ТОВ «Рітейлер компанії».

Ключовими джерелами підвищення ефективності є:

- Зростання продуктивності праці.
- Раціональне та економне використання всіх видів ресурсів.
- Збільшення обсягів виробництва.
- Підвищення якості будівельних послуг.

Організаційно-управлінський напрям підвищення ефективності передбачає створення оптимальної організаційної структури, яка сприятиме сталому розвитку підприємства, зміцненню його іміджу та конкурентоспроможності. Це дозволить збільшити обсяг замовлень, залучити нових клієнтів, підвищити якість послуг, розширити можливості для розвитку бізнесу та забезпечити стабільне зростання прибутків.

В рамках організаційного напрямку важливо проводити ретельний аналіз

ефективності реалізованих проєктів. Необхідно постійно працювати над оптимізацією виробничих процесів на всіх рівнях - від окремих робочих місць до підприємства в цілому.

Підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» з технологічної точки зору включає два аспекти:

- Матеріальний: модернізація технічної бази підприємства.
- Нематеріальний: удосконалення організаційних та управлінських процесів.

Багато експертів вважають, що для подолання технологічного відставання недостатньо просто впровадити нове обладнання. Необхідно сформувати корпоративну культуру, яка орієнтована на інновації та постійне вдосконалення, спираючись на досвід провідних світових компаній.

Оцінка ринкових можливостей для підвищення ефективності виробництва повинна базуватися на аналізі конкурентного середовища та попиту на нерухомість. Пріоритетними завданнями є:

- Максимальне задоволення потреб споживачів.
- Активне залучення працівників до розробки та впровадження програм підвищення якості продукції та розширення її асортименту.
- Зміцнення репутації компанії та її продукції на ринку.

Кінцевою метою є підвищення якості життя споживачів, що призведе до зростання попиту на різні типи нерухомості.

Війна в Україні актуалізувала проблему забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб. Будівництво доступного соціального житла може стати новим напрямком діяльності для ТОВ «Рітейлер компанії», що дозволить не тільки допомогти людям, які втратили свої домівки, але й покращити імідж компанії та зміцнити її позиції на ринку.

Важливо також розглянути роль інформаційної складової у підвищенні ефективності ТОВ "Рітейлер компанії" :

Оптимізація виробничої діяльності ТОВ "Рітейлер компанії" неможлива без урахування інформаційного аспекту. Впровадження комплексної системи, що

об'єднує інформаційні ресурси, сучасні технології, технічні засоби та програмне забезпечення, відіграє ключову роль у досягненні цієї мети.

Ефективний збір, детальний аналіз (як якісних, так і кількісних показників) та подальша інтерпретація отриманих даних дозволяють сформуванню комплексного уявлення про всі сфери діяльності підприємства. Це, в свою чергу, стає фундаментом для прийняття виважених, своєчасних та ефективних управлінських рішень, які сприяють підвищенню злагодженості та продуктивності роботи всіх підрозділів.

Дослідження вказують на наявність багатьох шляхів підвищення ефективності бізнесу. Проте, для ТОВ "Рітейлер компанії", що характеризується багатопрофільністю та великою кількістю взаємопов'язаних аспектів діяльності, фокусування лише на окремих напрямках не принесе бажаних результатів. Точкові зміни не забезпечать відчутного прогресу. Комплексний підхід до підвищення ефективності, який охоплює всі сфери діяльності підприємства - єдиний вірний шлях до досягнення поставленої мети.

Важливим аспектом аналізу ефективності діяльності є оцінка якості виробництва. Цей показник безпосередньо впливає на фінансові результати ТОВ "Рітейлер компанії". Оскільки головною метою підприємства є отримання прибутку та забезпечення його динаміки, то ключовим індикатором ефективності стають показники рентабельності, які відображають співвідношення між досягнутими фінансовими результатами та обсягом використаних ресурсів.

Визначення ефективності виробництва ТОВ "Рітейлер компанії" вимагає комплексного аналізу, що базується не лише на розрахунку абсолютних показників, але й на вивченні динаміки відповідних коефіцієнтів. Дослідники рекомендують використовувати систему критеріїв, що враховує результативність, ефективність та узгодженість управлінських рішень.

Важливо розуміти, що абсолютні значення показників не завжди дають повну картину. Визначення тренду (напрямку) їх змін є більш інформативним, адже дозволяє оцінити динаміку розвитку та сформулювати об'єктивні висновки

про якість діяльності підприємства.

Окремої уваги заслуговує аспект узгодженості інтересів усіх зацікавлених сторін: власників, споживачів, постачальників тощо. Кожна група оцінює діяльність підприємства, виходячи з власних інтересів. Наприклад, власників цікавить прибутковість та інвестиційна привабливість, працівники очікують гідної оплати праці та комфортних умов, а постачальники — стабільності та своєчасної оплати. Баланс інтересів є запорукою сталого розвитку та підвищення ефективності діяльності.

Отже, для підвищення ефективності виробництва ТОВ "Рітейлер компанії" необхідно зосередити увагу на кількох ключових напрямках:

- Ресурсний, що включає в себе оптимізацію використання матеріальних, фінансових та кадрових ресурсів.
- Організаційно-управлінський, спрямований на вдосконалення системи управління, підвищення кваліфікації персоналу та делегування повноважень.
- Технологічний, що передбачає впровадження сучасних технологій, автоматизацію виробництва та вдосконалення бізнес-процесів.
- Ринковий, що орієнтований на розширення ринків збуту, зміцнення позицій на існуючих ринках та задоволення потреб споживачів.
- Інформаційний, що передбачає створення ефективної системи інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Комплексна робота за вказаними напрямками дозволить підвищити ефективність діяльності ТОВ "Рітейлер компанії" та зміцнити його позиції на ринку.

3.2. Заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії»

Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, скорочення непродуктивних втрат, зниження трудомісткості продукції та зростання продуктивності праці, які можна досягнути різними шляхами.

Найбільш значущими серед них є скорочення непродуктивних методів виробництва, його механізація та автоматизація, використання сучасних прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю якості сировини, яка надходить від постачальників та матеріалів, комплектуючих виробів та напівфабрикатів.

Аналіз поточного стану та динаміки запасів ТОВ «Рітейлер компанії» показав, що перевищення планованих обсягів запасів у порівнянні з фактичним обсягом виробництва зумовлює наявність непродуктивних ресурсів, що знижує фінансово-економічну ефективність, створює дефіцит вільних грошових коштів на придбання дефіцитних матеріалів, неплатежі по зобов'язанням та, як наслідок, зниження ефективності виробництва будівельних послуг підприємства. У ході аналізу була виявлена *частина основних засобів підприємства, яка практично не використовуються у виробничому процесі*. Тому *перший захід підвищення ефективності виробництва* ТОВ «Рітейлер компанії» полягає у їх реалізації (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Основні засоби, які не використовуються у виробничому процесі ТОВ «Рітейлер компанії»

№ п/п	Найменування	Кількість, од.
1	Віброплита прямохідна EnerSol EPC-064H	2
2	Затирочна машина по бетону Palme PP900b	1
3	Люлька будівельна ZLP 630 електрична для виконання зовнішніх оздоблювальних робіт	1
4	Машина паркетношліфувальна СО-206	1
5	Риштування будівельні (комплект)	1

Джерело: розробка автора

Аналіз стану виробничої діяльності підприємства також показав, що підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» можливе внаслідок автоматизації ряду виробничих процесів. Так, проведений аналіз ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» впродовж 2020 – 2022 років дозволив виявити такі проблеми: ручне проведення штукатурних робіт морально застаріле, трудомістке через низьку продуктивність праці (обумовленої великою

кількістю ручних операцій). Для досягнення якісних показників використовується велика кількість ручної праці. Тому забезпечення технологічного процесу потребує значних термінів часу та значних фінансових витрат.

Означені недоліки зумовили необхідність аналізу стану виробничої діяльності підприємства, який показав, що підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» можливе внаслідок автоматизації ряду виробничих процесів. Так, проведений аналіз ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» впродовж 2020 – 2022 років дозволив виявити такі проблеми: ручне проведення штукатурно-опоряджувальних робіт морально застаріле, трудомістке через низьку продуктивність праці (обумовленої великою кількістю ручних операцій). Для досягнення якісних показників використовується велика кількість ручної праці. Тому забезпечення технологічного процесу потребує значних термінів часу та значних фінансових витрат.

А вдосконалення процесу проведення штукатурно-оздоблювальних робіт шляхом *впровадження сучасного високопродуктивного обладнання* (таблиця 3.2) дозволить виконувати роботи із сухими будівельними сумішами машинного нанесення, такими як: гіпсова, вапняно-гіпсова, вапняна, цементна, вапняно-цементна штукатурка, розчини для (кам'яної) кладки для заливки щілин, армуючі та клейові розчини, самовирівнюючі розчини для наливної підлоги.

Таблиця 3.2 – Види обладнання для підвищення ефективності штукатурно-опоряджувальних робіт

№ п/п	Проектні затрати	Кількість
1	Штукатурна станція MIXXMANN S7 400W	1
2	Пневмотранспортна установка PFT SILOMAT trans plus	1
3	Компактний змішувальний насос PFT RITMO	1

Джерело: розробка автора

Так, придбання *штукатурної станції MIXXMANN S7 400W*, яка відповідає сучасним технологічним вимогам та забезпечує високу якість штукатурно-опоряджувальних робіт, дозволить підвищити продуктивність праці. Обладнання *мобільне, містке, має високі економічні, ергономічні та*

експлуатаційні показники. Зокрема, висока надійність та продуктивність посилена рядом технологічних удосконалень на ринку аналогічного обладнання.

Автоматизована пневмотранспортна установка PFT SILOMAT trans plus, дозволяє транспортувати сухі будівельні суміші до місця приготування розчину – штукатурної станції без утворення пилу.

Компактний змішувальний насос PFT RITMO дозволяє розпилювати та наносити будівельні суміші сухих розчинів, пастоподібних матеріалів та інших сумішей на оздоблювані поверхні.

Залучення означеного обладнання дозволить:

- значно знизити трудомісткість виконання штукатурно-опоряджувальних робіт;
- підвищити продуктивність праці у ході виконання штукатурно-опоряджувальних робіт, оскільки швидкість машинного виконання робіт в 5-6 разів перевищує швидкість ручного нанесення, тому за короткий час можна обробити велику площу поверхні;
- підвищити якість виконання будівельних робіт внаслідок рівномірного нанесення шару штукатурки без нерівностей, яке нерідко виявляється при ручному нанесенні будівельних сумішей;
- більш економічно використовувати будівельні суміші, оскільки їх витрати практично наполовину нижчі, ніж витрати будівельних сумішей під час їх ручного нанесення;
- забезпечити високу міцність оброблених поверхонь, відсутність їх усадки, що дозволяє отримувати ідеально рівні поверхні, гладкі стіни, готові до фінішної обробки, які не піддаються тріщинам;
- більш ефективно виконувати графік виконання будівельних робіт.

Модернізація технологічного процесу виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» на основі пропонованих заходів потребує проведення техніко-економічного обґрунтування. Для раціональної модернізації оздоблювальних робіт, впорядкування фінансово-економічного стану підприємства доцільно придбати вище зазначене обладнання за рахунок власних коштів без залучення

кредитних засобів. Оплата придбання зазначеного обладнання може бути здійснена за рахунок власних коштів. Водночас, внаслідок реалізації обладнання, яке не використовується будуть вивільнені необхідні кошти, які не тільки сприятимуть впорядкування фінансового стану підприємства, але й доцільно використати для пропоновану модернізацію виконання штукатурно-опоряджувальних робіт.

Таким чином, *першим заходом підвищення ефективності виробництва* ТОВ «Рітейлер компанії» полягає у вдосконаленні такого виробничого процесу як штукатурно-опоряджувальних роботи шляхом *впровадження ряду одиниць сучасного високопродуктивного обладнання:*

- *штукатурної станції MIXXMANN S7 400W;*
- *автоматизованої пневмотранспортної установки PFT SILOMAT trans plus* для транспортування сухих будівельних сумішей до місця приготування розчину – вищезазначеної штукатурної станції;
- *компактного змішувального насоса PFT RITMO*, який дозволяє наносити будівельні суміші сухих розчинів, пастоподібних матеріалів та інших сумішей на оздоблювані поверхні.

Залучення означеного обладнання дозволить:

- значно знизити трудомісткість виконання штукатурно-опоряджувальних робіт;
- підвищити продуктивність праці у ході виконання штукатурно-оздоблювальних робіт;
- підвищити якість виконання штукатурно-оздоблювальних робіт внаслідок рівномірного нанесення шару будівельних сумішей, що складно забезпечити при ручному їх нанесенні;
- більш економічно використовувати будівельні суміші;
- забезпечити високу міцність оброблених поверхонь;
- скорочувати графік виконання штукатурно-оздоблювальних робіт.

Для раціональної модернізації оздоблювальних робіт, впорядкування фінансово-економічного стану підприємства доцільно придбати вище зазначене обладнання за рахунок власних коштів без залучення кредитних засобів.

Водночас, у ході дослідження було виявлено, що на балансі підприємства є частина основних засобів, яка практично не використовується у виробничому процесі. Тому *другим заходом підвищення ефективності виробництва* ТОВ «Рітейлер компанії» є продаж частини основних засобів, яка практично не використовується у виробничому процесі. Відтак, внаслідок їх реалізації будуть вивільнені необхідні кошти, які доцільно використати для пропоновану модернізацію штукатурно-оздоблювальних робіт.

3.3. Обґрунтування витрат на реалізацію заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії»

Важливим етапом розробки та втілення заходів підвищення ефективності будь-якого підприємства незалежно від цілей їх упровадження є обґрунтування витрат на їх практичну реалізацію, яке виявляється в детальному обчисленні витрат підприємства на окремих управлінських пропозицій у господарську практик. Обґрунтуємо витрати на втілення кожного з пропонованих заходів підвищення прибутковості підприємства та сформуємо підсумкові кошториси кожної пропозиції.

Обґрунтування витрат, пов'язаних з реалізацією заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» пропонується здійснити у двох напрямках. По-перше, модернізацію штукатурно-оздоблювальних робіт доцільно провести за рахунок власних коштів без залучення кредитних засобів, за рахунок чистого фінансового результату – прибутку, який є у розпорядженні підприємства.

По-друге, реалізація частини основних засобів, яка практично не використовується у виробничому процесі та є на балансі підприємства сприятиме упорядкуванню фінансово-економічному стану підприємства та

вивільнить частину витрат, які необхідні для пропонованої модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт.

Виконання штукатурно-опоряджувальних робіт виконуються спеціалізованою бригадою кількістю з особи потоково – роздрібним методом з використанням штукатурної станції MIXXMANN S7 400W в одну зміну. Продуктивність станції MIXXMANN S7 400W складає 36 м²/год., тоді як швидкість ручних штукатурно-опоряджувальних робіт складає лише 5 м²/год. Роботи виконуються по секціям зверху вниз і по поверхах потоком.

Проведемо оцінку доходу від реалізації обладнання, яке не використовується. Результати оцінки узагальнимо в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Дохід від реалізації обладнання, яке не використовується

№ п/п	Найменування	Економія коштів, грн
1	Віброплита прямохідна EnerSol EPC-064H (1 од.)	158680
2	Затирочна машина по бетону Palme PP900b (1 од.)	112080
3	Люлька будівельна ZLP 630 електрична для виконання зовнішніх опоряджувальних робіт	78000
4	Машина паркетшлифувальна СО-206 (1 од)	123600
5	Риштування будівельні (комплект)	68270
6	Загальна сума доходу	540630

Джерело: розробка автора

Другим кроком є оцінка проектних витрат, які пов'язані з придбанням нового обладнання для модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 – Витрати на придбання устаткування для модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт, грн.

№ п/п	Проектні затрати	Кількість	Сума, грн
1	Штукатурна станція MIXXMANN S7 400W	1	178750
2	Пневмотранспортна установка PFT SILOMAT trans plus	1	86000
3	Компактний змішувальний насос PFT RITMO	1	164800
4	Загальна сума витрат		429550

Джерело: розробка автора

Визначимо також потреби в електроенергії та необхідні для цього витрати у ході технологічного використання обладнання для проведення штукатурно-

опоряджувальних робіт (таблиця 3.5). Зазначимо, що організація праці виробничого персоналу підприємства здійснюється у дві зміни. Відтак, обладнання для оздоблювальних робіт буде працювати по сім годин на зміну .

Таблиця 3.5 – Потреба в електроенергії на технологічні цілі

Обладнання	К-сть, од.	Потужність, кВт/год	К-сть роб. годин на день, год.	Кількість робочих днів в	Потреба ел./ен. на міс., ВТ /міс.	Тариф, грн за 1 кВт	Потреба в ел. ен. на рік, кВт / рік	Витрати на ел./ен. в міс., грн	Витрати на ел./ен. грн / рік
Штукатурна станція MİXXMANN S7 400W	1	9	14	22	2772	1,68	33264	4657	55883,5
Пневмотранспортна установка PFT SILOMAT trans plus	1	1,9	14	22	585,2	1,68	7022,4	983,1	11797,6
Компактний змішувальний насос PFT RITMO	1	1	4	14	22	1232	1,68	14784	2069,8
Всього витрат	3	11,9	32	58	3379	1235,4	40288	20424	69751

Складено автором на основі [34]

Визначимо обсяг споживання та необхідні витрати на водопостачання для виробних цілей на місяць та на рік.

Впродовж місяця потреби холодної води для проведення штукатурно-оздоблювальних робіт становлять 120 м³.

Тоді, потреби у холодній воді на місяць становитимуть:

$$120 \times 13,34 = 1600,8 \text{ грн./міс.}$$

А річні потреби у холодній воді складуть:

$$1600,8 \times 12 = 19209,6 \text{ грн./рік}$$

Обчислимо витрати на фонд оплати праці операторів вказаного обладнання (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6 – Фонд оплати праці виробничого та обслуговуючого персоналу дільниці штукатурно-опоряджувальних робіт, грн.

№ П/П	Посада	Форма оплати	К-сть прац., осіб	Заробітна плата (грн.)	
				за місяць	за рік
Оплата праці основного виробничого персоналу					
1	Майстер дільниці виконання штукатурно-оздоблювальних робіт	відрядна	2	30000	360000
2	Оператор обслуговування штукатурної станції MIXXMANN S7 400W	відрядна	2	34000	408000
3	Оператор пневмотранспортної установки PFT SILOMAT trans plus	відрядна	2	30000	360000
4	Оператор компактного змішувального насоса PFT RITMO	відрядна	2	30000	360000
Всього				124000	1488000
Соціальні відрахування до Пенсійного фонду				27280	327360
ФОП виробничого персоналу				151280	1815360
Оплата праці обслуговуючого персоналу					
5	Механік	відрядна	1	10000	120000
6	Слюсар	відрядна	1	10000	120000
7	Електрик	відрядна	1	10000	120000
Всього				30000	360000
Соціальні відрахування до Пенсійного фонду				6600	79200
ФОП обслуговуючого персоналу				36600	439200
ФОП дільниці виконання штукатурно-оздоблювальних робіт				187880	2254560

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Роботи проводяться протягом двох робочих змін. Для кожної зміни необхідний такий персонал: 2 майстри дільниці виконання штукатурно-оздоблювальних робіт, 2 оператори обслуговування штукатурної станції MIXXMANN S7 400W, 2 оператори пневмотранспортної установки PFT SILOMAT trans plus та 2 оператори компактного змішувального насоса PFT RITMO. Крім того, дільницю обслуговують 3 працівники обслуговуючого персоналу.

Визначмо також вартість одноразових витрат на навчання виробничого та обслуговуючого персоналу (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7 – Вартість навчання персоналу

№ п/п	Посада	К-сть персон., осіб	Вартість навчання, грн
1	Майстер дільниці	2	10000
2	Оператор штукатурної станції MIXXMANN S7 400W	2	10000
3	Оператор пневмотранспортної установки PFT SILOMAT	2	10000
	Оператор компактного змішувального насоса PFT RITMO	2	10000
1	Механік	1	4000
2	Слюсар	1	4000
3	Електрик	1	4000
	Всього		52000

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Обґрунтуємо витрати на утримання та експлуатацію задіяного будівельного обладнання (табл. 3.8). Амортизацію основних засобів обчислимо прямолінійним методом.

Таблиця 3.8 – Витрати на утримання та експлуатацію задіяного будівельного обладнання

№ п/п	Назва	К-сть, од.	Вартість, грн	Норма аморти.,%	Аморт. відрах., грн.	
					місяць	за рік
1	Штукатурна станція MIXXMANN S7 400W	1	178750	20	2979,17	35750
2	Пневмотранспортна установка PFT SILOMAT trans plus	1	86000	20	1433,33	17200
3	Компактний змішувальний насос PFT RITMO	1	164800	20	2746,67	32960
Всього витрат			429550		7159,17	85910

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Узагальнимо необхідні витрати на фінансування придбання необхідного обладнання для вдосконалення штукатурно- опоряджувальних робіт (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9 – Загальні витрати на фінансування придбання необхідного обладнання для штукатурно-опоряджувальних робіт, грн.

№ п/п	Перелік витрат	Всього витрат
1	Витрати на придбання устаткування для модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт	429550
2	Потреба в електроенергії на технологічні цілі	69751
3	Річні потреби у холодній воді	19209,6
4	Фонд оплати праці виробничого та обслуговуючого персоналу дільниці штукатурно-опоряджувальних робіт	2254560
5	Вартість навчання персоналу	52000
6	Витрати на утримання та експлуатацію будівельного обладнання	85910
	Всього	2910981

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Визначимо витрати на скорочення 4 із 10 задіяних працівників дільниці штукатурно-опоряджувальних робіт внаслідок автоматизації виробничого процесу. Витрати на 2-х місячну компенсацію фонду оплати праці, звільнених за погодженням сторін складуть:

Витрати по компенсації ФОП = $(18650 \times 4 \times 2) \times 1,22 = 182024$ грн.

Економія по фонду оплати праці внаслідок звільнення 4 працівників наступних 8 місяців упродовж наступного року становитиме:

Економія ФОП = $(18650 \times 4 \times 8) \times 1,22 = 728096$ грн.

Отже, загальна вигода від скорочення 4 працівників до кінця року складе:

Вигода від скорочення 4 працівників = $728096 - 182024 = 546072$ грн.

Оцінимо економію витрат від продажу обладнання, яке не застосовується у виробничому процесі (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10 – Економія витрат від продажу незадіяного обладнання

Найменування	Економія витрат
Віброплита прямохідна EnerSol EPC-064H	158680
Затирочна машина по бетону Palme PP900b	112080
Люлька будівельна ZLP 630 електрична для виконання зовнішніх опоряджувальних робіт	78000
Машина паркетощліфувальна СО-206	123600
Риштування будівельні	168270
Амортизація обладнання, яке не використовується	128126
Всього доходів	768756

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Обчислимо загальний економічний ефект від впровадження пропонованих заходів у виробництво ТОВ «Рітейлер компанії» (таблиця 3.11).

Таблиця 3.11 – Загальний економічний ефект від впровадження пропонованих заходів у виробництво ТОВ «Рітейлер компанії»

Статті витрат	Сума витрат виробництва, грн.		
	2023 рік	Після впровадження пропонованих заходів	Відхилення у витратах
Економія витрат на використанні будівельних суміше	2568538	2322703	-245835
Витрати на придбання обладнання для штукатурно-опоряджувальних робіт	-	429550	429550
Фонд оплати праці	3164680	2254560	-910120
Потреба в електроенергії на технологічні цілі	378625	448376	69751
Витрати на утримання та експлуатацію задіяного будівельного обладнання	1198688	1284598	85910
Річні потреби у холодній воді	19209,6	19209,6	-
Вартість навчання персоналу	-	52000	52000
Доходи від продажу незадіяного обладнання			-768756
Економічний ефект	7329741	6810997	-1287500

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Визначимо обсяг виробництва без та із застосуванням пропонованого обладнання. Обґрунтуємо обсяг виконання робіт впродовж року. Кількість робочих днів у 2024 році складає – 262 днів. Тривалість зміни – 8 годин. Підготовчий час роботи – 1,5 години. Продуктивний час роботи обладнання – 6,5 годин. Організація роботи у дві зміни. Продуктивний час роботи за день (2 зміни):

Продуктивний час роботи за рік 6 працівників = $6,5 \times 2 \times 6 \times 262 = 20436$ годин.

Обчислимо обсяг виробництва при ручному виконанні штукатурно-опоряджувальних робіт та з використанням пропонованого обладнання (таблиця 3.12). Продуктивність станції MIXXMANN S7 400W складає 36 м²/год., тоді як швидкість ручних штукатурно-опоряджувальних робіт складає лише 4 м²/год.

Таблиця 3.12 – Обсяг виробництва при ручному виконанні штукатурно-опоряджувальних робіт та з використанням пропонованого обладнання

Показники	Ручним способом, 1 людина	З використанням станції MIXXMANN S7 400W
Продуктивність виконання штукатурно-опоряджувальних робіт, м ² /год	4	36
Обсяг виробництва на рік, м ² /рік	4 × 20436 = 81744	36 × 20436 = 735696

Джерело: розробка автора на основі розрахунків

Визначимо приріст продуктивності праці проведення штукатурно-опоряджувальних робіт за формулою:

$$П = \frac{Q}{Ч}$$

де Q – обсяг випуску продукції;

Ч – чисельність задіяного виробничого персоналу.

Тоді річна продуктивність праці при ручному виконанні робіт складе:

$$P_{\text{ручн}} = \frac{81744 \times 10}{10} = 81744 \text{ м}^2/\text{ос. В рік}$$

Продуктивність праці з використанням задіяного обладнання:

$$P_{\text{авт}} = \frac{735696 \times 6}{10 - 4} = 1103544 \text{ м}^2/\text{ос. В рік}$$

Визначимо зростання продуктивності праці внаслідок впровадження пропонованих заходів:

$$\text{Зростання продуктивності праці} = 1103544 / 81744 = 13,5 \text{ разів}$$

Таким чином, внаслідок автоматизації штукатурно-опоряджувальних робіт та скорочення кількості працівників продуктивність праці зросте в 13.5 разів.

Отже, в параграфі, обґрунтовані витрати на реалізацію пропонованих заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії». Встановлено, що для реалізації *першого заходу* підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» - придбання обладнання для штукатурно-опоряджувальних робіт витрати склали 429550 грн. Водночас збільшились витрати на амортизаційні відрахування на 85910 грн. Витрати на споживання електроенергії внаслідок впровадження пропонованого обладнання зросли на 69751 грн. Витрати споживання холодної води на технологічні цілі не змінилися. Вартість навчання персоналу для роботи на новому обладнанні становила 52000

грн. Впровадження пропонованого обладнання дозволило вивільнити 4 працівників ділянки виконання штукатурно-опоряджувальних робіт, що сприяло економії фонду оплати праці на 910120 грн. Водночас. В реалізації другого заходу підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» було впорядковано фінансовий стан підприємства шляхом продажу незадіяного обладнання, внаслідок чого підприємство не тільки впорядкувало стан основних засобів, але й отримало економію фінансових ресурсів обсягом 768756 грн. загальний економічний ефект від реалізації означених заходів становить 1287500 грн. Водночас, впровадження пропонованого обладнання дозволило підвищити продуктивність праці в 13.5 разів.

3.4.Прогнозування ефективності запропонованих заходів

Проведемо прогнозну оцінку ефективності потенційного впровадження пропонованих заходів на виробництво досліджуваного підприємства. Для цього порівняємо основні показники ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» до та після впровадження пропонованих заходів, а саме, до та після придбання та впровадження на підприємстві обладнання для ведення штукатурно-опоряджувальних робіт, а також до і після впорядкування фінансового стану підприємства шляхом продажу незадіяного обладнання (таблиця 3.13).

Проведені розрахунки ефективності впровадження пропонованих заходів виявляють такий вплив на ефективність виробництва досліджуваного підприємства.

Чистий дохід від реалізації продукції підприємства зростає на 246 тис. грн. Собівартість продукції знизиться на 182, тис. грн. Валовий прибуток підприємства підвищиться на 428, тис. грн. При цьому чистий також матиме позитивну тенденцію до зростання на 350,94 тис. грн. Внаслідок впровадження пропонованих заходів скоротиться середньооблікова чисельність робітників на 4 особи.

Таблиця 3.13. Оцінка ефективності впровадження пропонованих заходів та їх вплив на виробництво підприємства

Показники	Значення		Відхилення (+, -)
	до впровадження	після впровадження	
Узагальнюючі показники ефективності виробництва досліджуваного підприємства			
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	3012	3258	+246
Собівартість продукції, тис. грн.	2368	2186	-182
Валовий прибуток, тис. грн.	644	1072	+428
Чистий прибуток, тис. грн.	528,1	879,04	+350,94
Середньооблікова чисельність робітників, осіб	140	136	-4
Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, тис. грн.	1225	1892	+667
Середні залишки оборотних коштів, тис. грн.	753	828	+75
Матеріальні витрати, тис. грн.	2368	2276	-92
Показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства			
Продуктивність праці за рік (виробіток у вартісному вимірі), тис. грн./особу	16,9	84,6	+67,7
Середньомісячна продуктивність праці, тис. грн./особу	1,4	1,6	+0,2
Показники ефективності виробництва			
Рентабельність активів, %	0,10	0,13	+0,03
Рентабельність основних фондів, %	0,43	0,46	+0,03
Фондоозброєність, тис. грн./особу	8,75	13,91	+5,16
Фондовіддача,	1,86	2,57	+0,71
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	5,07	8,48	+3,41
Тривалість обороту оборотних коштів, днів	71,00	43,04	-27,96
Рентабельність оборотних коштів, %	70,10	106,40	+36,30
Рентабельність підприємства, %	28,40	32,80	+4,40
Рентабельність виробництва продукції, %	56,80	69,70	+12,90

Джерело: складено автором

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства зростає на 667 тис. грн. А середньорічні залишки оборотних коштів також збільшаться на 75 тис. грн. Водночас, показники матеріальних витрат скоротяться на 92 тис. грн. А продуктивність праці за рік у вартісному вимірі збільшиться на 67,7 тис.

грн./особу. При цьому середньомісячна продуктивність праці зростає на 0,2, тис. грн./особу. Показники ділової активності також мають позитивну динаміку. Так, рентабельність активів, як і рентабельність основних фондів підвищуються на 3 %. Фондоозброєність виробничої діяльності зростає на 5,16 тис. грн./особу. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшиться до 3,41, а тривалість їх обороту скоротиться на 27,96 днів. При цьому рентабельність оборотних коштів збільшиться на 36,30 %. Рентабельність підприємства зростає на 4,4 %, як і рентабельність виробництва продукції на 12,9 %.. Таким чином, запропоновані заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» є доцільними і матимуть позитивний мультиплікаційний ефект від їх впровадження.

Висновки до розділу 3

В розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності виробництва будівельних послуг ТОВ «Рітейлер компанії». До них належать *ресурсний (в тому числі кадровий), організаційно-управлінський, технологічний, ринковий та інформаційний*, які дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства.

Аналіз ефективності виробництва будівельних послуг ТОВ «Рітейлер компанії» довів неефективність використання оборотних коштів, скорочення їх оборотності в 2021 – 2023 роках. Тому *перший захід* підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» полягає у вдосконаленні виробничого процесу штукатурно-опоряджувальних робіт шляхом придбання такого *високопродуктивного обладнання як: штукатурної станції MIXXMANN S7 400W, автоматизованої пневмотранспортної установки PFT SILOMAT trans plus та компактного змішувального насоса PFT RITMO*. Придбання обладнання забезпечить: підвищення продуктивності праці та якості виконання штукатурно-опоряджувальних робіт; економію використання будівельних сумішей, скоротить графік виконання штукатурно- опоряджувальних робіт, а також

сприятиме скороченню персоналу низької продуктивності праці.

Другим заходом підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» є продаж частини основних засобів, яка практично не використовується у виробничому процесі. Це дозволить упорядкувати фінансовий стан підприємства та вивільнить необхідні кошти для реалізації першого заходу пропонуваної модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт.

У ході дослідження були обґрунтовані витрати на реалізацію пропонуваних заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії». Так, загальні витрати на реалізацію *першого заходу* підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» - фінансування придбання необхідного обладнання для штукатурно-опоряджувальних робіт становлять 2910981 грн. Впровадження пропонуваного обладнання дозволило вивільнити 4 працівники дільниці виконання штукатурно-опоряджувальних робіт, що сприяло економії фонду оплати праці на 910120 грн. В реалізації *другого заходу* підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» було впорядковано фінансовий стан підприємства шляхом продажу незадіяного обладнання, внаслідок чого підприємство отримало економію фінансових ресурсів обсягом 768756 грн. Загальний економічний ефект від реалізації означених заходів становить 1287500 грн. Разом із тим, впровадження пропонуваного сприяло підвищенню продуктивності автоматизованої праці проти ручної в 13,5 разів.

Проведені розрахунки ефективності впровадження пропонуваних заходів виявляють такий вплив на ефективність виробництва досліджуваного підприємства:

Чистий дохід від реалізації продукції підприємства зростає на 246 тис. грн. Собівартість продукції знизиться на 182, тис. грн. Валовий прибуток підприємства підвищиться на 428, тис. грн. При цьому чистий також матиме позитивну тенденцію до зростання на 350,94 тис. грн. Внаслідок впровадження пропонуваних заходів скоротиться середньооблікова чисельність робітників на 4 особи. Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства зростає

на 667 тис. грн. А середньорічні залишки оборотних коштів також збільшаться на 75 тис. грн. Водночас, показники матеріальних витрат скоротяться на 92 тис. грн. А продуктивність праці за рік у вартісному вимірі збільшиться на 67,7 тис. грн./особу. При цьому середньомісячна продуктивність праці зросте на 0,2, тис. грн./особу. Показники ділової активності також мають позитивну динаміку. Так, рентабельність активів, як і рентабельність основних фондів підвищаться на 3 %. Фондоозброєність виробничої діяльності зросте на 5,16 тис. грн./особу. Фондовіддача зросте на 0,71. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшиться до 3,41, а тривалість їх обороту скоротиться на 27,96 днів. При цьому рентабельність оборотних коштів збільшиться на 36,30%. Рентабельність підприємства зросте на 4,4, %, як і рентабельність виробництва продукції на 12,9 %.. Таким чином, пропоновані заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» є доцільними і матимуть позитивний мультиплікаційний ефект від їх впровадження.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Економічна ефективність це здатність підприємства в умовах ринку ставити господарські цілі та досягати їх. *Сучасне виробництво* це – складна, динамічна сукупність виробничих систем потокових процесів:

- організаційно-економічної як системи вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром управління та горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами;
- системи планування, організації та ефективної взаємодії між підрозділами;
- системи контролю й оцінки результатів діяльності підрозділів;
- системи матеріального забезпечення та збуту готової продукції;
- відповідальності підрозділів.

В загальному вигляді *ефективність виробництва* це – кількісне співвідношення результатів господарської діяльності до виробничих витрат.

Фактори ефективності виробництва поділяються на внутрішні та зовнішні. *Внутрішні фактори ефективності виробництва* це – фінансування, його ресурси – матеріальні – основні та оборотні засоби, трудові та управлінські ресурси, стан технології, науково-дослідних та проектно-конструкторських розробок. *Зовнішніми факторами* впливу на ефективність виробництва належать: інституційні, економічні, політичні.

Показниками ефективності виробництва є: використання основних засобів – *фондовіддача*; використання оборотних засобів – *матеріалоємність*; використання трудових ресурсів – продуктивність праці; окремих видів діяльності – ефективність виробничої, комерційної, управлінської тощо діяльності; узагальнюючі – показники прибутковості (абсолютний – прибуток, відносний - рентабельність значенні.

Базою дослідження обрано ТОВ «Рітейлер компанії», *місією* якого є виробництво будівельних послуг, допомога замовникам здійснити найбільш вигідне рішення в будівництві якісного житла, нежитлових приміщень «під ключ» та обрати найкраще на сучасному будівельному ринку у співвідношенні ціна / якість. *Метою* діяльності підприємства є будівництво житлових та

нежитлових будівель і споруд; електромонтажні роботи; монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування; інші будівельно-монтажні роботи, штукатурні роботи тощо.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Рітейлер компанії» підтвердив достатній запас міцності, обумовлений значним рівнем власного капіталу. Однак, в аналізованому періоді спостерігається низький рівень резервів підприємства у фінансуванні власних витрат в складі собівартості та інших витрат на основі власних наявних грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень та своєчасного погашення дебіторської заборгованості.

Динаміка оборотності активів відобразила достатній рівень ділової активності підприємства, оскільки у підприємства достатньо власних коштів для підтримки активів. Однак для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства підприємству необхідно активізувати власне виробництво та:

- виявити цільову потребу у фінансових коштах, які можуть забезпечити збільшення прибутку;
- підвищити ефективність використання запасів, час обороту обігових коштів;
- підвищити продуктивність праці персоналу підприємства;
- досягнути високого рівня прибутку.

В розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності виробництва будівельних послуг ТОВ «Рітейлер компанії». До них належать *ресурсний (в тому числі кадровий), організаційно-управлінський, технологічний, ринковий та інформаційний*, які дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства.

Аналіз ефективності виробництва будівельних послуг ТОВ «Рітейлер компанії» довів неефективність використання оборотних коштів, скорочення їх оборотності в 2021 – 2023 роках. Тому, в межах технологічного напрямку підвищення ефективності виробництва *перший захід* підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» полягає у вдосконаленні виробничого процесу штукатурно-опоряджувальних робіт шляхом придбання такого

високопродуктивного обладнання як: штукатурної станції *MIXXMANN S7 400W*, автоматизованої пневмотранспортної установки *PFT SILOMAT trans plus* та компактного змішувального насоса *PFT RITMO*. Придбання обладнання забезпечить: підвищення продуктивності праці та якості виконання штукатурно-опоряджувальних робіт; економію використання будівельних сумішей, скоротить графік виконання штукатурно-опоряджувальних робіт, а також сприятиме скороченню персоналу низької продуктивності праці.

В межах ресурсного (в тому числі кадрового) напряму напряму підвищення ефективності виробництва *другим заходом підвищення ефективності виробництва* ТОВ «Рітейлер компанії» є продаж частини основних засобів, яка практично не використовується у виробничому процесі. Це дозволить упорядкувати фінансовий стан підприємства та вивільнить необхідні кошти для реалізації першого заходу запропонованої модернізації штукатурно-опоряджувальних робіт.

У ході дослідження були обґрунтовані витрати на реалізацію запропонованих заходів підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії».

Загальні витрати на реалізацію *першого заходу* становлять 2910981 грн.

Впровадження запропонованого обладнання дозволило вивільнити 4 працівники дільниці штукатурно-опоряджувальних робіт, забезпечити економію фонду оплати праці на 910120 грн. та підвищити продуктивність автоматизованої праці проти ручної в 13,5 разів.

Економія фінансових ресурсів продажу незадіяного обладнання обсягом 768756 грн. дозволила впорядкувати фінансовий стан підприємства.

Загальний економічний ефект від реалізації означених заходів становить 1287500 грн.

Проведені розрахунки мають такий вплив на ефективність виробництва досліджуваного підприємства:

Чистий дохід від реалізації продукції підприємства зростає на 246 тис. грн. Собівартість продукції знизиться на 182, тис. грн. Валовий прибуток

підприємства підвищиться на 428, тис. грн. При цьому чистий також матиме позитивну тенденцію до зростання на 350,94 тис. грн. Внаслідок впровадження пропонованих заходів скоротиться середньооблікова чисельність робітників на 4 особи. Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства зросте на 667 тис. грн. А середньорічні залишки оборотних коштів також збільшаться на 75 тис. грн. Водночас, показники матеріальних витрат скоротяться на 92 тис. грн. А продуктивність праці за рік у вартісному вимірі збільшиться на 67,7 тис. грн./особу. При цьому середньомісячна продуктивність праці зросте на 0,2, тис. грн./особу. Показники ділової активності також мають позитивну динаміку. Так, рентабельність активів, як і рентабельність основних фондів підвищаться на 3 %. Фондоозброєність виробничої діяльності зросте на 5,16 тис. грн./особу. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшиться до 3,41, а тривалість їх обороту скоротиться на 27,96 днів. При цьому рентабельність оборотних коштів збільшиться на 36,30 %. Рентабельність підприємства зросте на 4,4, %, як і рентабельність виробництва продукції на 12,9 %.. Таким чином, пропоновані заходи підвищення ефективності виробництва ТОВ «Рітейлер компанії» є доцільними і матимуть позитивний мультиплікаційний ефект від їх впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агаджанов Г. К. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств: навч. посіб. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. 2-е вид., перероб. та доп. Харків : ХНАМГ, 2010. 392 с.
2. Андрусь О. І. Аналіз цілей, завдань, принципів та методів управління результатами діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 20.12.2023)
3. Андрусь О. І., Скоробогатий О. І. Прибутковість підприємств роздрібної торгівлі як засіб забезпечення їх господарських результатів. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти*. Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції 30-31 березня 2017 р. Дніпро : НМетАУ. 2017. С. 395-398.
4. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство*. Вісник мукачівського державного університету. 2022. С. 233-240. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2\(60\).105-112](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2(60).105-112) (дата звернення: 11.12.2023)
5. Базові дефініції з економіки: навчальний посібник / П. І. Юхименко, О. М. Загурський, А. М. Гура та ін. / За заг. ред. д.е.н., професора П. І. Юхименка, д.е.н., професора О. А. Шуст. Біла Церква : Білоцерківський навчально-науково-виробничий комплекс «Освіта». 2017. 269 с.
6. Батракова Т. І. Сутність поняття «економічна ефективність» діяльності підприємства в ринкових умовах. *Економіка, організація і управління підприємством*. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2015. № 1 (69). ч. 1. С. 172-178.
7. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посібн. Львів : Вид-во «Магнолія 2006». 2008. 383 с.
8. Бланк І. О. Управління активами. Київ : Ніка-Центр Ельга. 2006. 720 с.

9. Бланк І. О. Управління прибутком. 2-е вид., розшир. та доп. Київ : Ніка-Центр Ельга. 2004. 752 с.
10. Блонська В. І., Нагірна А. Я. Стратегічне управління прибутком підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20. С. 145-152.
11. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ : Видавництво Кондор. 2016. 378 с.
12. Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. 2. вид., доп. Київ : А.С.К. 2016. 400 с.
13. Гаєвська Л. М., Фурманюк О. Л., Паєнтко Т. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. ВНЗ. 2-ге вид., доп. та перероб. Ірпінь : Національна академія ДПС України. 2006. 117 с.
14. Газукін А. Г. Шляхи підвищення ефективності управління інноваційним розвитком будівельних підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2022. С.10-14. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-2675/2023-56-2> (дата звернення: 23.12.2023)
15. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге видання. Київ : Центр учбової літератури. 2010. 488 с.
16. Господарський кодекс України. Верховна Рада України. *Голос України* : № 18, № 19-20, № 21-22. 2003. 144 с.
17. Гречко А. В., Балагир Б. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства України *Ефективна економіка*. № 2. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780>. (дата звернення: 20.12.2023)
18. Дикань В. Л., Дейнека О. Г. Організація виробництва. Х.: ТОВ «Олант», 2012. 288 с.
19. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів вищої освіти : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 Економіка, ОПІ Економіка бізнес-підприємства / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А. В. Гречко, В. М. Марченко, Н. Л. Кузьмінська, О. В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 66 с.

20. Економіка підприємства. Книга 1. [підручник для студ. вищих навч. закладів]; / за заг. ред. П. В. Круша, К. В. Шелехова. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети». 2014. 676 с.
21. Економіка підприємства. Книга 2. [підручник для студ. вищих навч. закладів] / за заг. ред. П. В. Круша, К. В. Шелехова. Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети». 2014. 624 с.
22. Економіка підприємства. Навчальний посібник. За заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвігіної, Б. М. Сердюка Київ : Ельга КНТ. 2007. 780 с.
23. Економіка підприємства: навч. посіб. за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». 2011. 208 с.
24. Економіка підприємства: підручник; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. Київ : КНЕУ. 2009. 598 с.
25. Економіка сучасного підприємства: Підручник для студ. вищих навч. закл., які навч. за освітньо-проф. програмою бакалавра з напрямку «Економіка і підприємництво». Суми : ВТД «Університетська книга». 2014. 656 с.
26. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів; Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков, В. А. Панков. Центр навчальної літератури. Львів. 2015. 398 с.
27. Економічний аналіз: навч. посіб. За ред. акад. НАНУ М. Г. Чумаченка. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ. 2017. 556 с.
28. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. [для студ. вищ. навч. Київ : Центр учбової літератури. 2009. 728 с.
29. Іванова О. А. Економіка підприємства: навч. посіб. Нар. укр. акад. 2-е вид., випр. Харків: Вид-во НУА. 2017. 312 с.
30. Кожемяченко О. О. Організація виробництва: курс лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка»/ КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: О. О. Кожемяченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 233 с.

31. Кривда О. В., Братченко А. І. Управління формуванням прибутку в системі стратегічного управління підприємством. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2018. Вип. №1. С. 48-53.
32. Кугук І. О. Управління виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства: теоретичний аспект. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 29-32.
33. Лич В. М., Кондратюк Ю. В. Вплив інтелектуального капіталу на управління знаннями будівельних підприємств. *Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал*. 2021. № 3 (64). С. 39–43.
34. Мартиненко В. П., Григоренко О. В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки *Формування ринкових відносин в Україні*. Вип.2 (261). Київ. 2023. С. 57-61.
35. Марченко В. М., Харитоненко Д. В. Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. № 18. 2021. С. 63-72.
36. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. №25. С. 123-126.
37. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч.2. Організація виробництва: навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ. 2011. 131 с.
38. Норкіна Т. П., Скарбун З. О. Вдосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2013. Вип. 9. № 1. С. 55–62.
39. Нусінов В. Я., Шура Н. О., Буркова Л. А. Комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств у системі публічного управління. *Ефективна економіка*. 2016. № 6. С.44-49.

40. Основи підприємницької діяльності: підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563> (дата звернення: 20.12.2023)
41. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2000. 528 с.
42. Пинда Ю. В. Тенденції розвитку та структурних зрушень у будівельному комплексі Львівського регіону. *Регіональна економіка*. 2008. № 3. С. 167–174.
43. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. Київ : КНЕУ, 2012. 198 с.
44. Податковий кодекс України N 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями від 01.01.2017. URL: <http://rada.gov.ua>
45. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» зі змінами і доповненнями, внесеними наказом Мінфіну України від 11.12.2006 р. № 1176.
46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Затверджено Наказом Міністерства фінансів України N 290 від 29.11.1999 із змінами і доповненнями № 1591 від 09.12.2016.
47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» зі змінами і доповненнями, внесеними наказом Мінфіну України від 11.12.2006 р. № 1176.
48. Портер М. Е. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів. Київ : Наш формат, 2019. 650 с.
49. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб.; 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.
50. Спірідінова К. М. Аналіз витрат підприємств будівельної галузі. *Економічний аналіз*. 2011. № 8. С. 184–87.
51. Тульчинська С. О., Солосіч О. О. Актуальні проблеми підвищення прибутковості комунальних підприємств як фактору економічної безпеки. *Агросвіт*. 2019. № 22. С. 54-59.
52. Фатхутдінов Р. А. Управління конкурентоздатністю організації. Київ : Вид-во «Кондор», 2009. 470 с.

53. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, І. Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 6-те вид., перероб. та допов. Київ : КНЕУ, 2006. 552 с.

54. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю. *Економічний аналіз*. 2014. № 3. Т. 15. С. 230-236.

55. Шашина М. В., Недзельський А. О. Взаємодія організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості та сталого розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2022. Том 21. № 3(52). С. 298-306. DOI: 10.18524/2413-9998.2022.3(52).275812 (дата звернення: 11.12.2023)

56. Porter M. E. On Competition: Updated and Expanded Edition. *Harvard Business Review*. 2008. 668 p.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	52	60	60
первісна вартість	1001	197	226	226
накопичена амортизація	1002	145	166	166
Незавершені капітальні інвестиції	1005	184	28	28
Основні засоби:	1010	5929	8784	8784
первісна вартість	1011	15260	21166	21166
знос	1012	9331	12382	12382
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	6165	8872	8872
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	121167	154221	167221
Виробничі запаси	1101	55	105	105
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	638	877	1588
Товари	1104	81112	94116	177968
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18776	26715	38609
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	360	763	10763
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	844	844
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	-	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11801	5451	5451
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30505	29427	9427
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	30184	24224	4224
Витрати майбутніх періодів	1170	248	327	327
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	306	275	275
Усього за розділом II	1195	183163	218023	412925
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	179328	226895	421797

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	18000	15390
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	39611	56990	114312
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	60186	75065	129887
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	24879	36379	119201
за розрахунками з бюджетом	1620	8814	238	238
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	267	267
за розрахунками з оплати праці	1630	0	0	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	17346	21173	34756
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	428	733	733
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	77675	93040	135705
Усього за розділом III	1695	129142	151830	291891
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	189328	226895	421797

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2023 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	599506	474888
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(410025)	(313947)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	189481	160941
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6805	5571
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7229)	(7401)
Витрати на збут	2150	(34196)	(29119)
Інші операційні витрати	2180	(14344)	(15458)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	140517	114534
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	177	67
Інші доходи	2240	17	51
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(17221)	(17495)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(8)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	123507	97157
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	22231,3	17491
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	101275,7	79666
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	60
первісна вартість	1001	0	0	226
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	40,7	183,8	0
Основні засоби:	1010	6154,4	5980,5	0
первісна вартість	1011	13004,1	15457,0	183,8
знос	1012	6849,7	9476	5980,5
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	15457,0
первісна вартість	1016	0	0	9476
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	6165	6164,5	6164,5
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	88647,5	121167,3	121167,3
Виробничі запаси	1101	143	55,1	55,1
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	853	638	1628
Товари	1104	88504,5	121112,2	121112,2
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13171,1	18775,4	18775,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	6271,2	359,8	359,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	4950,5	-	-
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	-	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8950,6	11801,4	11801,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30750	30505	10505
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	28755	30184	10184
Витрати майбутніх періодів	1170	134,5	248,2	248,2
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	175,5	306,2	306,2
Усього за розділом II	1195	148100,8	183163,3	163163,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	154295,9	189327,6	169327,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	17500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12837,3	39611,4	39611,4
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	15412,3	57186,4	40186,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	33984,1	28306,1	24878,7
за розрахунками з бюджетом	1620	1402,4	8813,9	8813,9
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	8813,9	8813,9
за розрахунками зі страхування	1625	0,3	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	15,8	0	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	17346	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	85100,5	95021,1	95021,1
Усього за розділом III	1695	120503,1	132141,2	128713,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	154295,9	189327,6	169327,6

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2022 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	474887,6	350734,1
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(313946,9)	(230577,5)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	160941	120156,6
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5571	2059,4
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7404)	(13444,7)
Витрати на збут	2150	(29119)	(33658)
Інші операційні витрати	2180	(15458)	(19202)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	114534	58908,3
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	67	67
Інші доходи	2240	51	81,9
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(17495)	(9763)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	97157	49226
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	17491	5036,5
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	79666	44189,8
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	(0)

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17,1	40,7	40,7
Основні засоби:	1010	7017,9	6154,4	0
первісна вартість	1011	11439,4	13004,1	183,8
знос	1012	4421,5	6849,7	5980,5
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	6154,4
Усього за розділом I	1095	7035,0	6165	13004,1
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	109466,8	78647,5	0
Виробничі запаси	1101	108,4	143	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	692	853	0
Товари	1104	108358,4	88504,5	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15890	13171,1	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	4884,8	6271,2	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	4882,7	4950,5	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1255,1	8950,6	8950,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30464,1	30750	10750
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	26925	28755	8755
Витрати майбутніх періодів	1170	295,0	134,5	134,5
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:	1181	0	0	0
резервах довгострокових зобов'язань				
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	8082,8	175,5	175,5
Усього за розділом II	1195	164539,2	148100,8	128100,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	171574,2	154295,9	134295,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату перех. на міжнар. ст. фін. звіт.
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	17500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49567,2	16217,7	12837,3
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	70142,2	33792,7	13412,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	23992,1	33984,1	33984,1
за розрахунками з бюджетом	1620	286,3	1402,4	1402,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0,3	0,3
за розрахунками з оплати праці	1630	0	15,8	15,8
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	-
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	77153,6	85100,5	85100,5
Усього за розділом III	1695	101432,0	120503,1	120503,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	171574,2	154295,9	134295,9

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	350734,1	298615,8
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(230577,5)	(224617,9)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	120156,6	73997,9
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2059,4	2010,9
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(13444,7)	(7260,3)
Витрати на збут	2150	(33658)	(19948,1)
Інші операційні витрати	2180	(19202)	(11021)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	58908,3	37779,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	67	2
Інші доходи	2240	81,9	78,6
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(9763)	(12182,9)
Витрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	49226	25675,1
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5036,5	1295,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	44189,8	24379,3
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)