

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

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття ступеня бакалавра  
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»  
спеціальності 051 «Економіка»  
на тему: «Організація ефективної виробничої діяльності  
ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Виконав:

студент ІV курсу, групи УЕ-02  
Сізов Олександр Ілліч \_\_\_\_\_

Керівник:

к.е.н., доцент  
Кириченко Сергій Олександрович \_\_\_\_\_

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**

**Сізову Олександрю Іллічу**

1. Тема роботи: «Організація ефективної виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», керівник роботи Кириченко Сергій Олександрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, затверджена наказом по університету від «30» травня 2024 р. №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 аспекти ефективної виробничої діяльності

1.1 Поняття про ефективність виробничої діяльності підприємства.

1.2 Фактори впливу на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання.

1.3 Методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства.

Розділ II. Аналіз діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА».

2.1 Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «НВФ ГАНЗА».

2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА».

2.3 Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА».

2.4 Кореляційно-регресійний аналіз виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

Розділ III. Обґрунтування доцільності пропозиції щодо підвищення ефективності виробничої діяльності «НВФ ГАНЗА».

3.1 Напрями та стратегії підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

3.2 Обґрунтування доцільності пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

3.3 Розрахунок витрат на реалізацію пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

3.4 Оцінювання економічної ефективності заходів щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

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 \_\_\_\_\_

Олександр СІЗОВ

Керівник \_\_\_\_\_

Сергій КИРИЧЕНКО

## РЕФРАТ

Дипломна робота Сізова О.І, спеціальності 051 «Економіка», освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства», КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Роботи виконана в обсязі 102 сторінок, містить 7 рисунків, 21 таблиць та додатки. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Метою дипломної роботи є дослідження організації ефективної виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»;

У даній роботі використовувалися різноманітні загальнонаукові та спеціалізовані методи наукового дослідження з метою аналізу економічної природи прибутку, його основних функцій та видів, а також систематизації чинників і резервів для підвищення прибутковості. Серед застосованих методів були аналіз, синтез, класифікація, узагальнення та формалізація, а також абстрактно-логічний метод. Для проведення економічного аналізу використовувався головним чином метод коефіцієнтів, а також для належного представлення отриманих результатів – графічний та табличний методи. Окремо для математичної оцінки прибутковості діяльності підприємства були використані методи економіко-математичного аналізу, зокрема кореляційно-регресійний аналіз.

В роботі ретельно проаналізовано поточний стан ефективності виробничої діяльності, а також надано і обґрунтовано необхідність розширення асортименту продукції шляхом впровадження нових позицій, а також розширення ринків збуту шляхом впровадження більш активної рекламної компанії.

**Об'єкт дослідження** – виробнича діяльність;

**Предмет** – організація ефективної виробничої діяльності.

**Ключові слова:** підприємство, ефективність, виробництво

## REFERENCE

Diploma thesis by Sizov O.I., specialty 051 “Economics”, educational and professional program “Business Enterprise Economics”, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, 2024, Kyiv.

The thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions, a list of references and appendices. The thesis consists of 102 pages of printed text, 7 figures, 21 tables and 1 appendix. The work consists of an introduction, 3 chapters, conclusions, a list of references and appendices.

The purpose of the thesis is to study the organization of effective production activities of GANZA Ltd;

In this work, various general scientific and specialized research methods were used to analyze the economic nature of profit, its main functions and types, as well as to systematize factors and reserves for increasing profitability. The methods used included analysis, synthesis, classification, generalization and formalization, as well as the abstract and logical method. For the economic analysis, the method of coefficients was mainly used, as well as graphical and tabular methods for the proper presentation of the results. Separately, the methods of economic and mathematical analysis, in particular, correlation and regression analysis, were used to mathematically assess the profitability of the enterprise.

The paper thoroughly analyzes the current state of efficiency of production activities, as well as provides and substantiates the need to expand the range of products by introducing new items, as well as expanding sales markets by introducing a more active advertising campaign.

**The object of research** is production activity;

**The subject** - organization of effective production activity.

**Key words:** enterprise, efficiency, production.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	10
1.1 Поняття про ефективність виробничої діяльності підприємства.....	10
1.2 Фактори впливу на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання.....	14
1.3 Методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства.....	18
Висновки до розділу 1.....	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НВФ ГАНЗА»...30	
2.1 Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «НВФ ГАНЗА» .....	30
2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	36
2.3 Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	45
2.4 Кореляційно-регресійний аналіз виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	58
Висновки до розділу 2.....	63
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «НВФ ГАНЗА».....	67
3.1 Напрями та стратегії підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	67
3.2 Обґрунтування доцільності пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	69
3.3 Розрахунок витрат на реалізацію пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	72
3.4 Оцінювання економічної ефективності заходів щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».....	81
Висновки до розділу 3.....	86
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92
ДОДАТКИ.....	96

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** В сучасному економічному середовищі, де конкуренція зростає, ефективна виробнича діяльність стає ключовим фактором успіху для підприємств у будь-якій галузі. Забезпечення високої продуктивності та оптимізація виробничих процесів є критичними завданнями для забезпечення конкурентоспроможності.

Швидкий технологічний прогрес та постійні зміни вимог споживачів створюють необхідність у постійному вдосконаленні виробничих процесів. Ефективна організація виробництва дозволяє підприємствам швидко адаптуватися до змінних умов ринку та забезпечувати високу якість продукції.

Виробничі підприємства стикаються з рядом викликів, таких як зростання цін на енергоресурси, нестабільність ринків сировини та зміни вимог щодо екологічних стандартів. Оптимізація виробничих процесів може сприяти зниженню витрат та підвищенню економічної ефективності підприємства.

На сучасному ринку, де вимоги до швидкості постачання продукції та сервісу надзвичайно високі, ефективне управління виробничою діяльністю дозволяє підприємствам забезпечувати своєчасні поставки та задовольняти потреби споживачів.

Прийняття стратегічних рішень у сфері організації виробничої діяльності має значний вплив на фінансові результати підприємства, його імідж та конкурентоспроможність. Тому вивчення та розробка ефективних методів та стратегій управління виробництвом є важливим завданням для бізнесу у сучасних умовах.

**Мета роботи** полягає у тому щоб дослідити організацію ефективної виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»;

Для виконання мети дипломної роботи ставимо такі **завдання**:

1. Дослідити поняття про ефективність виробничої діяльності підприємства;

2. Визначити фактори впливу на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання;
3. Розглянути методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства;
4. Проаналізувати господарсько-правові засади функціонування та загальну характеристику ТОВ «НВФ ГАНЗА»;
5. Проаналізувати фінансово-економічні показники діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА»;
6. Здійснити аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА»;
7. Виконати кореляційно-регресійний аналіз залежності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»;
8. Окреслити основні проблеми у підвищенні ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»;
9. Провести обґрунтування доцільності пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності;
10. Розробити стратегії та пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

**Об'єктом дослідження** є процес організації ефективної виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних та практичних засад до організації ефективної виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

**Методи дослідження.** У даній роботі використовувалися різноманітні загальнонаукові та спеціалізовані методи наукового дослідження з метою аналізу економічної природи прибутку, його основних функцій та видів, а також систематизації чинників і резервів для підвищення прибутковості. Серед застосованих методів були аналіз, синтез, класифікація, узагальнення та формалізація, а також абстрактно-логічний метод. Для проведення економічного аналізу використовувався головним чином метод коефіцієнтів, а також для

належного представлення отриманих результатів – графічний та табличний методи. Окремо для математичної оцінки прибутковості діяльності підприємства були використані методи економіко-математичного аналізу, зокрема кореляційно-регресійний аналіз.

**Практичне значення отриманих результатів.** Отримані результати дослідження мають високу прикладну цінність, яка виявляє себе у розроблених заходах щодо підвищення ефективності виробничої діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА», продемонструвавши високі позитивні результати практичної імплементації на аналізованому підприємстві.

**Апробація.** Теоретичні засади і практичні шляхи їх застосування доповідались на IV Міжнародній науково-практичній конференції “PERSPECTIVES OF CONTEMPORARY SCIENCE: THEORY AND PRACTICE”, 26-28.05.2024, Львів, Україна. Кириченко С. О., Сізов О. І. Організація ефективної виробничої діяльності.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1 Поняття про ефективність виробничої діяльності підприємства.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, з розширенням глобального ринку, у висококонкурентному та нестабільному середовищі, довгостроковий успіх підприємства, його стабільність та сталий розвиток значною мірою залежать від своєчасного та правильного управління ефективністю його діяльності. Управління ефективністю виробничої діяльності є одним із ключових факторів, що забезпечують виживання, стабільний розвиток бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. Це критично важливо для досягнення високих виробничих результатів, орієнтації на певний конкурентний статус, збільшення виробничих обсягів та підвищення прибутковості.

Ефективне управління виробничою діяльністю вимагає системного підходу, постійного аналізу та підтримки культури безперервного вдосконалення. Підприємства, які не заохочують нові можливості для підвищення ефективності виробництва та не проводять регулярне оцінювання своєї діяльності, ризикують втратити конкурентні позиції та занепасти. Застарілі методи управління не дозволяють зберігати лідерські позиції в бізнесі.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних проблем формування і моделювання ефективності підприємств зробили такі економісти, як В. Андрійчук, М. Білошкурський, О. Воронін, А. Гончарук, І. Світлишин та інші. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню економічної ефективності підприємств, потребують подальшого вивчення теоретичні та практичні аспекти методичного забезпечення моделювання ефективності виробничої діяльності підприємств. Особливу увагу слід приділити моделі виробничої функції Кобба-Дугласа, яка вже понад 90 років залишається актуальною на мікрорівні.

Над теоретичними і практичними аспектами оцінки ефективності виробничої діяльності працювало багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: А.В. Шегда [36], Г.О. Швиданенко [4], П.В. Круш [18], В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк [18], І.В. Ковальчук [17], Проте, варто зазначити, що питання щодо вдосконалення методів оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, його реалізації, а також необхідності актуалізації його складових у процесі стратегічного управління підприємством залишаються досить дискусійними.

Питання ефективності виробничої діяльності вже багато років стає предметом наукових дискусій. Так, наприклад, французький економіст, лауреат Нобелівської премії М. Алле вважає ефективність виробництва джерелом прогресу людства. Економічний зміст цієї категорії відображає можливості виробничої сфери відтворити затрати і створити резерви, необхідні для розв'язання очевидних проблем розвитку підприємства. З цього випливає найголовніше завдання функціонування підприємства, яке полягає у забезпеченні належної ефективності виробничої діяльності.

Як влучно зазначає А. В. Гречко [11], визначення ефективності виробничої діяльності являє собою оцінювання її результатів, саме тому доцільно розглядати питання сутності економічних результатів. При цьому, під результатом розуміють кінцевий результат будь-якого процесу. Якщо діяльність підприємства не приносить результатів, то можна вважати, що мета створення підприємства не досягається.

С. Ю. Кулакова відзначає, що виробнича діяльність є найважливішим аспектом управління на всіх рівнях. Вона розглядає економічну ефективність виробництва як ступінь використання виробничого потенціалу, що виражається у співвідношенні між результатами та витратами суспільного виробництва. Чим більше результат при однакових витратах, тим вища ефективність виробництва [10, с. 122]

Ю.В. Лаврова визначає ефективність виробничої діяльності як показник продуктивності виробництва щодо розподілу та переробки ресурсів для

виробництва товарів. Вона може бути визначена як відношення результатів до витрат або через обсяг та різноманітність випущеної продукції. Таким чином, визначення ефективності виробничої діяльності є різноманітним та включає в себе різні підходи до оцінки. Наприклад, у зарубіжній практиці термін «результативність господарювання» часто тлумачиться як «продуктивність системи виробництва та обслуговування», що відображає ефективне використання ресурсів у виробництві різноманітних товарів і послуг [15, с. 36].

На основі вищевикладеного пропонується визначати ефективність виробничої діяльності як результат діяльності підприємства, який відображається комплексом показників, що узагальнюють співвідношення кінцевого результату з усіма понесеними витратами, які можуть бути як кількісними, так і якісними. Всі підприємства мають ціль досягти ефективної виробничої діяльності. Виявлення факторів, що впливають на цю ефективність, дозволяє встановити їх прямий вплив на будь-який аспект господарювання.

Таблиця 1.1 – Показники експрес-аналізу ефективності виробничої діяльності підприємства

Назва показника	Формула для розрахунку
Показник витрат на одиницю продукції (В)	$V = \text{валові витрати/обсяг випуску продукції};$
Показник віддачі необоротних активів (Н)	$H = \text{вартість виробленої продукції/ середньорічна сума необоротних активів};$
Матеріаломісткість (М)	$M = \text{сума матеріальних витрат/ вартість випуску продукції};$
Рентабельність товарної продукції (РТ)	$RT = \text{Прибуток від реалізації / повна собівартість продукції};$
Продуктивність праці (ПП)	$PP = \text{Обсяг випуску продукції / середньооблікова чисельність робітників}$

*Джерело: складено автором на основі [15]*

При цьому пропонується наступне тлумачення змісту та призначення вказаних показників:

1. Витрати на одиницю продукції – це середні витрати на одиницю продукції за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями, а в одиничному виробництві витрати на виріб формуються як індивідуальні. Вони відображають ефективність витрат при випуску продукції [16, с. 176];

2. Показником віддачі необоротних активів характеризується ефективність використання всіх необоротних активів, показуючи величину виробленої продукції на їх одиницю у вартісних величинах;

3. Матеріаломісткість –показує скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції;

4. Рентабельність–поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Рентабельність товарної продукції характеризує ступінь прибутковості виробництва товару [19, с. 190];

5. Продуктивність праці – це показник її ефективності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та середньосписковою чисельністю працівників, з іншого. Він відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили [20, с. 66]

Отже, ефективність виробничої діяльності підприємства - це міра, яка визначає, наскільки успішно та продуктивно підприємство використовує свої ресурси для виробництва товарів або послуг. Це включає в себе оптимізацію виробничих процесів, зниження витрат, підвищення якості продукції та ефективне використання робочої сили. Ефективне підприємство досягає високих рівнів продуктивності та прибутковості, враховуючи конкурентні умови та вимоги ринку. Визначення ефективності може варіюватися залежно від галузі та стратегії підприємства, але загальним мірником є досягнення максимального результату при мінімальних витратах.

## **1.2 Фактори впливу на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання**

Ефективне функціонування промислових підприємств, в першу чергу, залежить від стану їх операційної (виробничої) системи. Саме виробнича діяльність являє собою основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що забезпечує основну частку доходу і є основним джерелом формування цінності підприємства [12]. А отже, управління ефективністю саме операційної діяльності є пріоритетним напрямком роботи для менеджменту підприємства.

Ефективний розвиток підприємств передбачає використання виробничих ресурсів у найбільш ефективній їх комбінації. Ефективність діяльності підприємства може бути окреслена впливом певної сукупності факторів середовища його функціонування. Фактори формування та розвитку підприємства діляться на дві великі групи – на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні чинники базуються на формуванні системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Вони представляють собою внутрішні процеси та управлінські аспекти, які підприємство може ефективно контролювати. Сюди входять процеси забезпечення діяльності та управління.

Контролювати внутрішні чинники означає керувати процесами забезпечення діяльності та управління підприємством. З іншого боку, зовнішні чинники включають фактори, що стосуються зовнішнього середовища підприємства. Підприємства можуть враховувати ці чинники при розробці стратегій розвитку та виходу на нові ринки. До них належать макро- та мікрооточення підприємства.

Багато вчених розглядають «зовнішнє середовище» як сукупність факторів, що впливають на діяльність підприємства. Наприклад, А. Градова представляє зовнішнє середовище як сукупність факторів, які характеризують оточення підприємства. О. Капліна визначає зовнішнє середовище як сукупність зовнішніх факторів, з якими взаємодіють суб'єкти економічної діяльності і які

вони повинні враховувати у своїй діяльності. М. Клименко та інші зазначають, що зовнішні фактори – це, в основному, неконтрольовані сили, які впливають на рішення менеджерів, їхні дії та, в кінцевому підсумку, на внутрішню структуру і процеси в організації.



Рисунок 1.1 – Фактори зовнішнього середовища

*Джерело: розроблено автором на основі [23]*

Внутрішнє середовище підприємства являє собою сукупність внутрішніх факторів, які безпосередньо впливають на функціонування підприємства [24]. Різними авторами пропонуються різні підходи до формування груп факторів внутрішнього середовища. Так, О. С. Віханський [31] та А. І. Наумов [35] виділяють п'ять основних груп чинників внутрішнього середовища, які відповідають основним 20 напрямам системи управління. Таке формування чинників беззаперечно є змістовним, доцільним та дозволить в подальшому проводити оцінювання за впливом факторів. Проте, дослідження Румянцевої З. П. обґрунтовують доцільність визначення при проведенні факторного аналізу ефективності управління підприємством – організаційної або корпоративної культури [32]. Фактори внутрішнього середовища представлені на рис. 1.2.

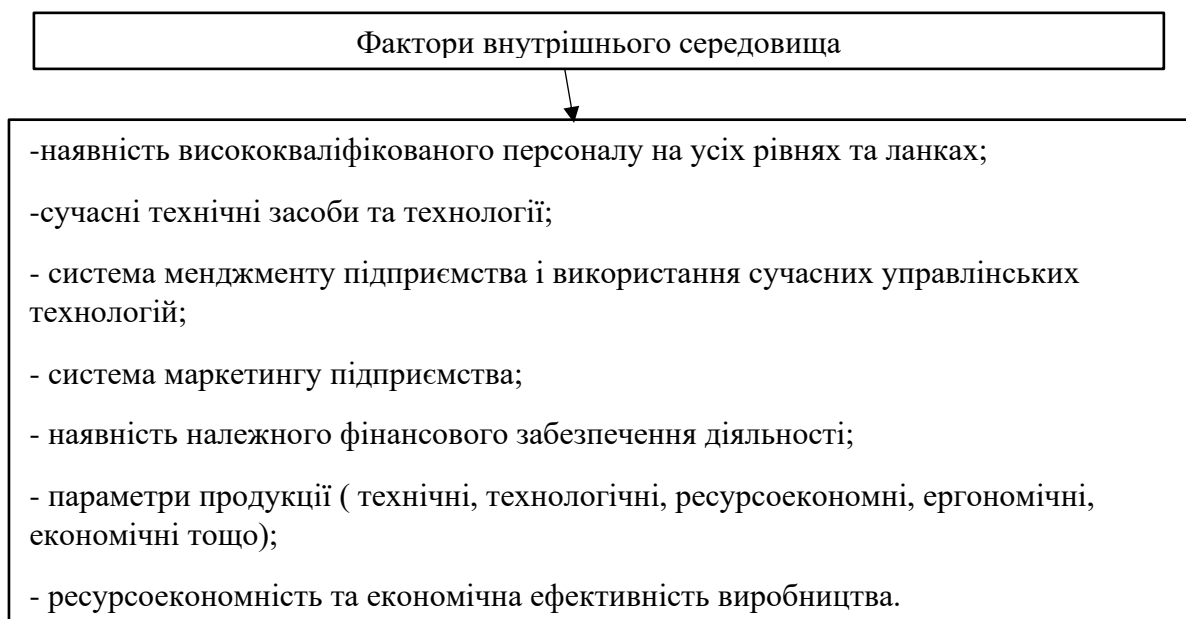


Рисунок 1.2 – Фактори внутрішнього середовища

*Джерело: розроблено автором на основі [32]*

Фактори, що впливають на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання, можуть бути різноманітні і охоплюють різні аспекти функціонування підприємства. Давайте розглянемо основні фактори цього впливу:

### 1. Людські ресурси.

Цей фактор включає кваліфікацію та мотивацію персоналу. Ефективна виробнича діяльність залежить від того, наскільки ефективно керівництво може використовувати навички та знання свого персоналу, а також як персонал мотивований до досягнення цілей підприємства.

### 2. Фінансові ресурси.

Доступ до фінансування, ефективне використання фінансових ресурсів і управління фінансами є ключовими для успішної виробничої діяльності. Цей фактор включає аспекти, такі як бюджетування, контроль витрат та інвестиційні рішення.

### 3. Технології та обладнання.

Використання сучасних технологій і відповідне обладнання можуть підвищити продуктивність та якість виробництва. Ефективне використання технічних засобів може забезпечити конкурентні переваги.

#### 4. Маркетинг та управління продукцією.

Розуміння потреб ринку, ефективне планування та управління продукцією є важливими для забезпечення виробничої діяльності попитом та успіхом продукції на ринку.

#### 5. Управління ланцюгом постачання.

Ефективне управління ланцюгом постачання може покращити ефективність виробничої діяльності шляхом оптимізації постачання сировини та матеріалів, а також зниження витрат.

#### 6. Правове середовище.

Правове регулювання може впливати на виробничу діяльність через обмеження або стимули для бізнесу.

#### 7. Соціокультурні чинники.

Це включає в себе соціальну та культурну ситуацію, наявність робочої сили, демографічні та інші фактори, які можуть впливати на організаційну культуру та ефективність працівників.

Ці фактори взаємодіють між собою та формують умови для ефективної виробничої діяльності суб'єкта господарювання. Управління цими факторами вимагає комплексного підходу та постійного аналізу та удосконалення.

Таким чином, фактори, що впливають на ефективну виробничу діяльність суб'єкта господарювання, включають різноманітні аспекти, такі як ефективне управління ресурсами, технологічний рівень виробництва, кваліфікація працівників, інновації та дослідження, якість виробництва, доступ до ринків та клієнтів, конкурентоспроможність продукції, екологічні аспекти та соціальна відповідальність. Оптимальне поєднання цих факторів дозволяє підприємству досягати високої продуктивності, забезпечувати стійкий розвиток та успішну конкуренцію на ринку.

### **1.3 Методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства**

Ключовим аспектом успішного функціонування сучасного підприємства в умовах конкурентного ринку є досягнення ефективності його господарської діяльності. Потреба в оцінці ефективності виробничої діяльності підприємства впливає з необхідності формування нових цілей, принципів та стратегій, спрямованих на задоволення потреб споживачів і вимог ринку.

Оцінка ефективності виробничих процесів є невід'ємною частиною комплексної системи розвитку підприємства, що враховує різні фактори та заходи, визначаючи рівень організації виробництва. Управлінські рішення в цьому випадку спрямовані на раціоналізацію виробництва з урахуванням трудових, технічних і технологічних умов, що забезпечують функціонування підприємства без непередбачуваних і значних витрат, а також виявлення та використання резервів підвищення ефективності виробництва у короткі терміни [4].

Оцінка ефективності відіграє важливу роль в системі управління діяльністю підприємства, бо вона є ефективним інструментом для інформаційного та аналітичного забезпечення діяльності підприємства. Результати оцінки є основою для прийняття управлінських рішень і можуть використовуватися як для визначення стратегічних, так і тактичних цілей. Це дослідження має стати теоретичною основою для проведення оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, пошуку можливих шляхів її удосконалення і, відповідно, прийняття раціональних управлінських рішень в сфері виробництва.

З практики видно, що підприємства, які використовують сучасні методи аналізу ефективності своєї діяльності, досягають вищих рівнів і оптимізують свою діяльність. Ця тенденція особливо помітна у досвіді іноземних країн, таких як США, Німеччина, Франція та Велика Британія. Головною причиною

використання таких підходів у цих країнах є їх спрямованість на підвищення економічної ефективності [27].

З розвитком підприємницької діяльності система методів оцінки ефективності постійно оновлюється, і з'являються більш нові, ефективні та складніші методи. Це створює потребу в класифікації цих методів в залежності від їхньої важливості у розрахунках. Показники діяльності можна розділити наступним чином:[28]

- показники залишкового прибутку;
- показники грошових потоків;
- показники, які сформовані на ринкових оцінках;
- показники зростання.

Перераховані вище групи показників не є широко використовуваними у практиці вітчизняних підприємств. Використання даних показників у вітчизняній практиці має певні перешкоди, а саме [25]:

- проблематичність збору інформації;
- недостатній рівень кваліфікації працівників, які здійснюють розрахунок даних показників;
- нечітка методика щодо здійснення розрахунків сучасних показників.

Не зважаючи на наведені бар'єри щодо використання нової методики оцінки проведення показників, вітчизняні підприємства все ж таки намагаються використовувати нову методику проведення оцінювання, але порівнявши результати вітчизняних підприємств із зарубіжними підприємствами, досягнення не є досить високими. Використання нових, сучасних методів оцінки має як свої переваги, так і недоліки [30].

До переваг можна віднести наступне:

- при використанні сучасних методів аналізу ефективності діяльності функціонування підприємства, враховується досить великий спектр параметрів, які оцінюються;
- при використанні наведених методів краще стає зрозумілою специфіка діяльності функціонування підприємства;

– приділяється значна важливість як фінансовим, так і не фінансовим показникам;

– спостерігається кількісна і якісна узгодженість між різними показниками, що дає змогу більш цілісно визначити ефективність діяльності підприємства. До недоліків можна віднести:

– отримані показники є загальними, а тому не вказують керівництву на конкретні недоліки;

– більша частина даних методів показують недостатність даних фінансової звітності;

– розрахованих показників замало для того, щоб прийняти важливе стратегічне рішення. [29]

Традиційний підхід до оцінки ефективності підприємства ґрунтується на класичній моделі Дюпона, яка визначає рентабельність капіталу і оцінює ефективність на основі двох груп показників. Показники першого рівня узагальнюють ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами всіх ресурсів. Показники другого рівня оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід представлений у науковій економічній літературі, але рідко застосовується на практиці через складність інтерпретації агрегованих індексів ефективності. Через це він не здобув широкого визнання.

Концепція «Performance Management» (управління результативністю) пропонує оцінку ефективності діяльності підприємства за допомогою збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard, BSC). Ця система включає різні фінансові та нефінансові показники, що дозволяє комплексно оцінити вартість підприємства і його ефективність. У цій системі показники рентабельності використовуються як другорядні.

Розглянемо більш детально традиційний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Показниками першого рівня, які оцінюють ефективність використання ресурсів підприємства є:

- *рентабельність активів;*

- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестованого капіталу;
- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності;

Показники другого рівня відображають ефективність використання окремих видів ресурсів, що дозволяє менеджерам зосередитися на оптимізації конкретного ресурсу. Важливо аналізувати їх динаміку, а не абсолютні значення, оскільки абсолютні показники, наприклад, рентабельності основних чи оборотних засобів, не можуть бути порівняні з альтернативною дохідністю, такою як банківські депозити. Це зумовлено тим, що прибуток підприємства є результатом функціонування всієї сукупності активів, а не лише одного виду. Аналізуючи динаміку цих показників, можна виявити, які активи використовуються менш ефективно.

Показниками ефективності використання основних засобів є:

- віддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів.

Ефективність використання трудових ресурсів визначається через відношення обсягу реалізованої продукції або товарообороту, чи прибутку до середньої чисельності працівників або суми витрат на оплату праці. Найважливішими показниками тут є:

- виробіток;
- трудомісткість;
- продуктивність.

Показники стану та ефективності використання основних фондів включають аналіз основних фондів, тобто активів підприємства, які мають вартісну оцінку і не втрачають матеріально-речову форму під час експлуатації. Ці активи формують виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Оцінюючи ефективність виробничої діяльності, варто приділити увагу таким показникам, як «фондовіддача», «фондомісткість» та

«фондоозброєність», що характеризують ефективність використання основних фондів.

Ефективність виробничої діяльності підприємства є узагальнюючим показником ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів. Зобразимо схематично модель оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на рис. 1.3

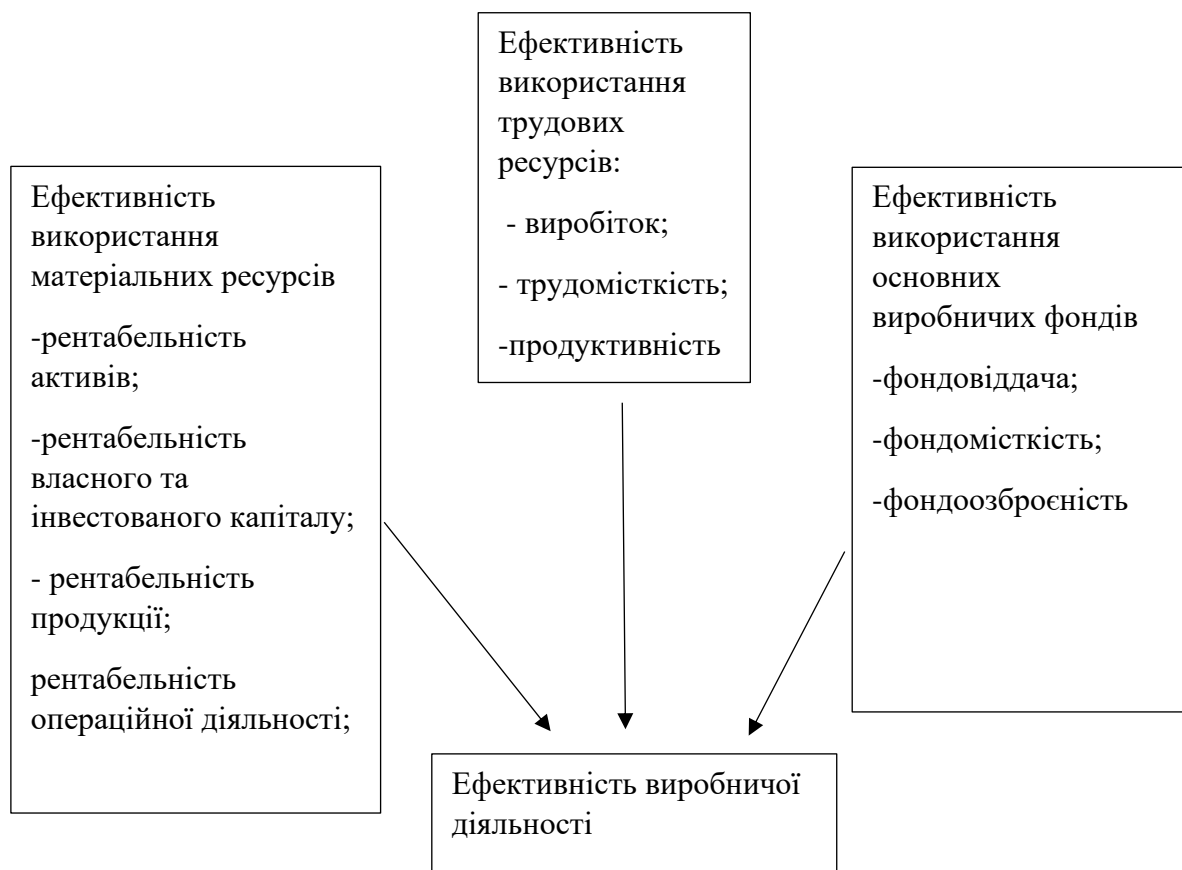


Рисунок. 1.3. – Складові оцінки ефективності виробничої діяльності

*Джерело: розроблено автором на основі [32]*

Більш складний метод оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства полягає в аналізі взаємозв'язків між витратами та результатами, а також між витратами та ресурсами, що включає оцінку взаємозв'язку кінцевих результатів діяльності. Для проведення такого аналізу необхідно використовувати спеціально розроблений математичний інструментарій, зокрема побудову виробничої функції. Аналіз виробничої функції дозволяє

кількісно виміряти вплив різних витрат на кінцевий результат (прибуток) та оцінити вплив різних факторів [22].

Існують різні методи оцінки виробничої діяльності підприємства, що базуються на використанні системного підходу. Одним із таких методів є метод, запропонований американським дослідником-аналітиком Д. Сінком. Цей метод передбачає використання якісних та кількісних показників "параметрів стану", які відображають відповідність організаційно-господарської системи її цілям. Д. Сінк підходить до оцінки організаційно-господарської системи фірми або виробничої діяльності підприємства за результатами семи підсистем, елементи яких у сукупності відображають різні критерії оцінки.

Метод Д. Сінка можна визначити як метод оцінки за результатами (performance). В якості підсистем (критеріїв) Д. Сінк виділяє:

- ефективність (effectiveness);
- економічність (efficiency);
- якість (quality);
- прибутковість (profitability);
- продуктивність (productivity);
- умови праці (quality of work life);
- інновації та оновлення (innovation) [25].

Ці підсистеми як критерії оцінки Д. Сінк розглядає стосовно до різних рівнів управління і видів діяльності фірми, а також до організацій державного і приватного секторів з позначенням значимості кожного критерію для різних рівнів. Для фірми Д. Сінк розглядає критерії:

а) відносно рівнів:

- працівника;
- групи;
- виробничого відділення;
- фірми.

б) стосовно до наступних видів діяльності:

- НДДКР (Науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки); - виробництво та збут;
- обслуговування.

Зміст окремих критеріїв (підсистем) за Д. Сінком визначається наступним чином:

1.Ефективність - це здатність досягати намічених цілей, насамперед, за такими параметрами як виробництво продукції, яка відповідає вимогам споживачів щодо якості, кількості та термінів поставки.

2.Економічність - це ступінь економії ресурсів і, відповідно, витрат; визначається порівнянням запланованих ресурсів із фактично спожитими.

3.Якість - це ступінь відповідності виробленої продукції встановленим вимогам, специфікаціям і стандартам.

4.Прибутковість - це співвідношення між валовими доходами (або кошторисом) і сумарними витратами (іноді фактичними витратами).

5.Продуктивність - це співвідношення вартості продукції до витрат на одиницю продукції.

6.Умови праці (якість трудового життя) - це здатність системи успішно функціонувати, забезпечуючи сприятливі умови для працівників.

7.Інновації та оновлення - це ступінь оновлення асортименту продукції і рівень конкурентоспроможності випущених виробів.

Під час оцінювання за методом Д. Сінка визначаються:

- значимість і відносні ваги кожного критерію;
- вимірювач критерію;
- ув'язка системи вимірювання з підвищенням продуктивності.

Пріоритети та ваги кожного з критеріїв залежать від: [24]

- масштабів системи (фірми);
- напрямків діяльності фірми (маркетинг, НДДКР, виробництво);
- типу виробничої системи (механічний цех, складальний конвеєр, переробне підприємство);

- стану системи (фірми, виробничого відділення, підприємства), включаючи кадровий склад, управління, технологію, організаційні структури і методи.

Вибір і оцінка критеріїв є досить складними і потребують аналітичного підходу з використанням математичних методів. Жодна організаційна система не надає однакової ваги всім критеріям.

При оцінці за результатами використовуються такі поняття: [25]

1.Оцінка (rating) - визначення характеристики або величини параметра порівнянням його з певним еталоном або шкалою (наприклад, при оцінці продуктивності працівника).

2.Оцінка діяльності (performance appraisal) - формальна процедура оцінки роботи співробітника шляхом збору інформації про виконання поставлених завдань.

3.Показник ефективності (результативності) (performance indicator) - спеціальний показник, що характеризує рівень досягнень на шляху реалізації поставлених цілей.

У процесі контролю використовуються поняття: [22]

- ефективність виробництва (operations performance) - ринкова вартість виробленої продукції, поділена на загальні витрати ресурсів організації.

- показники ефективності господарської діяльності фірми (operating performance) включають прибуток, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного і позикового капіталу, дохідність акціонерного капіталу.

- коефіцієнт економії трудових витрат (labor-saving ratio) - відношення обсягів трудових витрат на одиницю продукції при удосконаленні та колишніх методах роботи.

- стандартизація (standardization) - програма, розроблена адміністрацією, яка встановлює критерії або комплекс заходів для забезпечення однорідності методів і умов у межах фірми. Це дозволяє здійснювати контроль шляхом

зіставлення різних аспектів, таких як якість продукції, обсяг виробництва, умови праці, рівень заробітної плати та технологічні методи.

- графік рентабельності (profitgraph) - графічне зображення співвідношення величини валового доходу і витрат при різних рівнях виробництва та реалізації, що дозволяє визначити межі рентабельної та збиткової діяльності підприємства [5].

Ефективність використання матеріальних ресурсів описується за допомогою рентабельності. Рентабельність (від нім. rentabel – корисний, прибутковий) – це економічна категорія, що характеризує ефективність діяльності підприємства та у загальному вигляді розраховується як відношення прибутку до витрат. Виділяють наступні показники рентабельності: Ефективність використання основних виробничих фондів Виробіток Трудомісткість Продуктивність Фондовіддача Фондомісткість Фондоозброєність Ефективність використання трудових ресурсів Ефективність використання матеріальних ресурсів Показники оцінки ефективності виробничої діяльності Рентабельність активів Рентабельність власного капіталу Рентабельність інвестованого капіталу Рентабельність продукції Рентабельність операційної діяльності.

1. Рентабельність активів - характеризує рівень прибутку, який створюється всіма активами підприємства, що перебувають в його використанні згідно з балансом:

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{\sum A}, \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток,  $\sum A$  – сума всіх активів підприємства. 2. Рентабельність власного капіталу - характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного у підприємство і характеризує інвестиційну привабливість підприємства:

$$P_k = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}}; \quad (1.2)$$

де ВК – власний капітал.

3. Рентабельність інвестованого капіталу - характеризує ефективність використання не тільки власного капіталу, а й довгострокових кредитів та позик:

$$P_{1k} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК} + \text{ДЗ}}; \quad (1.3)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання.

4. Рентабельність продукції - дає можливість визначити, яка продукція більш прибуткова, тобто вигідніша для виробництва:

$$P_{\text{прод.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{С}}; \quad (1.4)$$

де С – загальновиробнича собівартість.

5. Рентабельність продажів - показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі виручки від реалізації:

$$P_{\text{продаж}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}; \quad (1.5)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції.

Отже, методичні підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства надають комплексний погляд на його фінансові, економічні та стратегічні аспекти. Вони допомагають зрозуміти поточний стан підприємства, виявити його сильні та слабкі сторони, а також розробити ефективні стратегії для підвищення конкурентоспроможності та досягнення поставлених цілей. Використання цих підходів дозволяє підприємствам не лише оцінити свою поточну ситуацію, а й здійснити обґрунтовані кроки для подальшого розвитку та успіху на ринку.

## Висновки до розділу 1

Ефективність виробничої діяльності це результат діяльності підприємства, який відображається комплексом показників, що узагальнюють співвідношення кінцевого результату з усіма понесеними витратами, які можуть бути як

кількісними, так і якісними. Всі підприємства мають ціль досягти ефективної виробничої діяльності. Виявлення факторів, що впливають на цю ефективність, дозволяє встановити їх прямий вплив на будь-який аспект господарювання.

Правильне функціонування промислових підприємств в значній мірі залежить від стану їх операційної (виробничої) системи. Оскільки виробництво є основною діяльністю підприємства і забезпечує основний дохід, управління ефективністю операційної діяльності є пріоритетним завданням для його керівництва.

Фактори, що впливають на ефективну виробничу діяльність підприємства, різноманітні та включають різні аспекти його функціонування. Такими факторами є людські ресурси, які охоплюють кваліфікацію та мотивацію персоналу; фінансові ресурси, які включають доступ до фінансування та ефективне його використання; технології та обладнання, які можуть підвищити продуктивність та якість виробництва; маркетинг та управління продукцією, важливі для забезпечення попиту та успіху продукції на ринку; управління ланцюгом постачання, яке може оптимізувати постачання та знизити витрати; правове середовище, яке може обмежувати або стимулювати бізнес; соціокультурні чинники, які включають соціальні та культурні умови та можуть впливати на ефективність працівників.

Ці фактори взаємодіють між собою та визначають умови для ефективної виробничої діяльності підприємства. Управління ними вимагає комплексного підходу та постійного аналізу та удосконалення.

Традиційний підхід, заснований на класичній моделі Дюпона, оцінює ефективність підприємства на основі двох груп показників. Узагальнюючі показники першого рівня відображають ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами всіх ресурсів. Показники другого рівня оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід, який представлений в науковій економічній літературі, рідко використовується на практиці. Він передбачає використання

агрегованих індексів ефективності, але ці індекси складні для інтерпретації та не отримали загального визнання.

Більш складний метод оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства полягає в аналізі взаємозв'язку між витратами та результатами, витратами та ресурсами, а також у визначенні взаємозв'язку кінцевих результатів діяльності. Для проведення такого аналізу потрібно використовувати спеціально розроблений математичний інструментарій, а саме побудову виробничої функції. Цей підхід дозволяє кількісно виміряти вплив різних витрат на кінцевий результат, а також оцінити вплив різних факторів. Існують різні методи оцінки виробничої діяльності фірми, що базуються на системному підході. Один з таких методів був запропонований американським дослідником-аналітиком Д. Сінком. Цей метод передбачає використання якісних та кількісних показників «параметрів стану», які відображають відповідність організаційно-господарської системи її цілям.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

### **2.1 Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

ТОВ «НВФ ГАНЗА» є сучасним підприємством, створеним 10 жовтня 2012 року, яке успішно функціонує в економічному середовищі України. Розташоване у місті Кривий Ріг, Дніпропетровської області, компанія зареєстрована за адресою: вул. 50-річчя Перемоги, буд. 27. За роки свого існування ТОВ «НВФ ГАНЗА» зарекомендувало себе як надійний та відповідальний суб'єкт господарювання, що забезпечує стабільний внесок у розвиток місцевої економіки.

Компанія спеціалізується на виробництві виробів із дроту, ланцюгів і пружин, що є її основним видом діяльності. Окрім цього, ТОВ «НВФ ГАНЗА» активно займається посередницькою діяльністю у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами, а також здійснює оптову торгівлю металами та металевими рудами. Це дозволяє підприємству диверсифікувати свої бізнес-активності та адаптуватися до змін на ринку.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» є платником податку на додану вартість (індивідуальний податковий номер 382554704832).

Податковий борг у ТОВ «НВФ ГАНЗА» - відсутній.

Господарська діяльність ТОВ «НВФ ГАНЗА» здійснюється за такими видами діяльності:

25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин (основний);

46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами;

46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

49.41 Вантажний автомобільний транспорт;

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Коди УКТЗЕД/ДКПП, які платник податку подає у таблиці відповідають виду діяльності 25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин, який міститься у даних Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» планує надавати послуги (виконувати роботи) з цими кодами УКТЗЕД/ДКПП іншим суб'єктам господарювання на постійній основі.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» здійснює господарську діяльність в реальному секторі економіки та вчасно і в повному обсязі подає податкову та іншу звітність до контролюючих органів.

Важливою складовою діяльності компанії є вантажний автомобільний транспорт, що забезпечує ефективну логістику і своєчасну доставку продукції клієнтам. Крім того, ТОВ «НВФ ГАНЗА» надає в оренду й експлуатацію власне чи орендоване нерухоме майно, що сприяє оптимізації використання ресурсів і підвищенню рентабельності бізнесу.

Завдяки відповідальному підходу до ведення бізнесу та дотриманню всіх податкових і юридичних норм, ТОВ «НВФ ГАНЗА» успішно виконує свої обов'язки перед державою та партнерами. Компанія є платником податку на додану вартість і не має податкових боргів, що підтверджує її фінансову стабільність і надійність.

Забезпечуючи високу якість продукції та послуг, ТОВ «НВФ ГАНЗА» прагне до постійного розвитку та вдосконалення. Підприємство активно розширює свої ринкові позиції та надає послуги іншим суб'єктам господарювання на постійній основі, що свідчить про його конкурентоспроможність та професіоналізм.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, яке регулює господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Основою правового статусу компанії є її реєстрація як товариства з обмеженою відповідальністю, що відбулася 10 жовтня 2012 року. Це юридичне утворення функціонує на підставі установчих документів, затверджених засновниками, та відповідно до законів України, таких як

Господарський кодекс України та Закон України «Про товариства з обмеженою відповідальністю».

ТОВ «НВФ ГАНЗА» має право здійснювати широкий спектр видів діяльності, що зазначені в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. Основним видом діяльності є виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин, який визначений кодом КВЕД 25.93. Додатково, компанія здійснює діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами, оптову торгівлю металами та металевими рудами, неспеціалізовану оптову торгівлю, вантажний автомобільний транспорт, а також надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Важливою частиною господарсько-правових засад функціонування ТОВ «НВФ ГАНЗА» є податкове законодавство. Компанія є платником податку на додану вартість (ПДВ), що підтверджується її реєстрацією у відповідному органі та наявністю індивідуального податкового номера. Відповідно до законодавства, ТОВ «НВФ ГАНЗА» зобов'язане своєчасно подавати податкову звітність та сплачувати належні податки. Важливо відзначити, що компанія не має податкових боргів, що свідчить про її фінансову дисципліну та добросовісність у виконанні податкових обов'язків.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» також дотримується вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що є необхідною умовою для прозорості та ефективності її діяльності. Компанія регулярно подає фінансову звітність до відповідних контролюючих органів, забезпечуючи таким чином свою фінансову прозорість перед державними органами та партнерами.

Загалом, господарсько-правові засади функціонування ТОВ «НВФ ГАНЗА» базуються на строгому дотриманні норм чинного законодавства України, що регулює різні аспекти підприємницької діяльності. Це включає відповідність правовому статусу товариства з обмеженою відповідальністю, дотримання податкових зобов'язань, ведення бухгалтерського обліку та

фінансової звітності, а також забезпечення прозорості та відповідальності у здійсненні господарської діяльності.

Щодо матеріально-технічної бази.

*а) Щодо нерухомого майна.*

ТОВ «НВФ ГАНЗА» має у користуванні наступне нерухоме майно:

- Комплекс будівель та споруд загальною площею 1 279,0 м<sup>2</sup> (частина будівлі тракторного цеху №1 (інв. №1061) площею 835,0 м<sup>2</sup>; частина будівлі тракторного цеху №2 (інв. №1060) площею 126,0 м<sup>2</sup>; будівля автогаражу з червоним куточком (інв. №11091) площею 276,0 м<sup>2</sup>; будівля руд. магазину з підвалом ПТ №6 (інв. №1064) площею 42,0 м<sup>2</sup>), який знаходиться на території шахти «Родіна» за адресою: м. Кривий Ріг, вул. Світлогорська, 89д.

Користування здійснюється на підставі Договору оренди нерухомого майна №1026 від 30 серпня 2022 року, укладеного із Акціонерним товариством «КРИВОРІЗЬКИЙ ЗАЛІЗОРУДНИЙ КОМБІНАТ» (код ЄДРПОУ 00191307).

- Нежитлове приміщення – офіс, який знаходиться за адресою: 50085, Дніпропетровська обл., м. Кривий Ріг, вул. 50-річчя Перемоги, буд. 27.

Інформацію про нерухоме майно відображено у Повідомленнях про об'єкти оподаткування або об'єкти, пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність за формою №20-ОПП від 10 серпня 2021 року та від 31 січня 2023 року.

Наявність вищевказаного нерухомого майна надає ТОВ «НВФ ГАНЗА» можливість здійснювати господарську діяльність за вказаними у таблиці даних платника податку на додану вартість кодами.

*б) Щодо рухомого майна.*

ТОВ «НВФ ГАНЗА» у господарській діяльності використовує як власне так і орендоване рухоме майно:

Транспортні засоби (перебувають у користуванні).

1. Автомобіль марки КАМАЗ, модель 353213, державний номер 05011АА.

Користування здійснюється на підставі Договору піднайму (суборенди) транспортного засобу №55 від 01 листопада 2013 року, який укладено із Товариством з обмеженою відповідальністю «ГАНЗА» (код ЄДРПОУ 38255395).

2. Автомобіль марки BMW, модель 5301, державний номер АЕ4850ЕІ.

Користування здійснюється на підставі Договору піднайму (суборенди) транспортного засобу №54 від 01 листопада 2013 року, який укладено із ТОВ «ГАНЗА».

3. Автомобіль марки MERCEDES-BENZ, модель Е 200, державний номер АЕ6585ЕІ.

Користування здійснюється на підставі Договору найму (оренди) транспортного засобу від 13 жовтня 2016 року, який складено на нотаріальному бланку серії НВХ №295440, що укладено із ЄРШОВИМ ЯРОСЛАВОМ ОЛЕКСІЙОВИЧЕМ (РНОКПП 2658905919).

4. Автомобіль марки LEXUS, модель LX 570, державний номер АЕ4077НХ.

Користування здійснюється на підставі Договору найму (оренди) транспортного засобу від 13 жовтня 2016 року, який складено на нотаріальному бланку серії НВХ №295438, що укладено із ЄРШОВИМ Я. О.

5. Автомобіль марки MITSUBISHI, модель LANCER, державний номер ВА5200АА.

Користування здійснюється на підставі Договору піднайму (суборенди) транспортного засобу №53 від 01 листопада 2013 року, який укладено із ТОВ «ГАНЗА».

Обладнання (перебуває у власності).

1. Вібросито марки ВС-01.00.000 УХЛ 4;
2. Правильно-обрізувальний станок марки ПРА-4;
3. Змішувач інтенсивний СІО2-00-000 УХЛ 4;
4. Прес брикетувальний марки ПБГ0075.00.00.000УХЛ4;
5. Прес електрообмазувальний марки ПГ01.000.000УХЛ4;
6. Живильник прутковий марки ПАО100.000.000УХЛ4;

7. Машина зачисна марки АО3002.000.00УХЛ4;
8. Піч сушильна марки 11152.00.000ПС;
9. Машина пакувальна марки 15Т-ПА.

Використання вищевказаного обладнання для виробництва електродів підтверджується Довідкою від 28 жовтня 2022 року №371, яка підписана директором ТОВ «НВФ ГАНЗА».

Інформацію про рухоме майно відображено у Повідомленнях про об'єкти оподаткування або об'єкти, пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність за формою №20-ОПП від 10 серпня 2021 року та від 31 січня 2023 року.

Також, окрім рухомого та нерухомого майна вказаного вище, ТОВ «НВФ ГАНЗА» має у приватній власності усе необхідне для здійснення господарської діяльності офісне приладдя і знаряддя для виробництва, що відображено Оборотно-сальдовій відомості по рахунку 10 за 1 квартал 2023 року.

Наявність вищевказаного рухомого майна надає ТОВ «НВФ ГАНЗА» можливість здійснювати господарську діяльність за вказаними у таблиці даних платника податку на додану вартість кодами.

#### *Використання найманої праці.*

ТОВ «НВФ ГАНЗА» має достатню для здійснення господарської діяльності кількість найманих працівників.

Штат працівників ТОВ «НВФ ГАНЗА» становить 45 штатних одиниць, про що свідчить Штатний розпис, введений в дію з 01 жовтня 2022 року та затверджений директором ТОВ «НВФ ГАНЗА».

Через повномасштабну військову агресію росії проти України, постійні ворожі обстріли м. Кривий Ріг, існуючу загрозу для життя та здоров'я працівників ТОВ «НВФ ГАНЗА» зараз не має можливості використовувати найману працю 45 найманих працівників, але все одно має достатню для здійснення господарської діяльності їх кількість.

Заробітна плата нараховується вчасно, податки, інші обов'язкові збори та платежі утримуються, нараховуються та сплачуються до бюджету, що

відображається у Відомостях про суми нарахованого доходу, утриманого та сплаченого податку на доходи фізичних осіб та військового збору за 4 квартал 2022 року.

## **2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

Аналізу фінансово-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА», яке є важливою складовою для розуміння його поточного стану та перспектив розвитку. Ефективність роботи будь-якого підприємства визначається через комплекс показників, які відображають його фінансовий стан, результати операційної діяльності та загальний економічний потенціал. У цьому контексті аналіз фінансово-економічних показників дозволяє не тільки оцінити досягнуті результати, але й виявити слабкі сторони та потенційні загрози.

Аналіз фінансово-економічних показників підприємства включає в себе вивчення таких аспектів, як рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість, оборотність активів та капіталу. Кожен з цих показників надає інформацію про різні аспекти діяльності підприємства, дозволяючи зробити комплексну оцінку його фінансового стану. Наприклад, рентабельність відображає ефективність використання ресурсів підприємства, тоді як ліквідність показує здатність своєчасно виконувати зобов'язання.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» має специфічну структуру та бізнес-модель, які визначають особливості його фінансово-економічної діяльності. Підприємство працює в умовах ринкової економіки, що вимагає постійного моніторингу ринкових умов та адаптації до змін. Тому важливо не лише аналізувати поточні фінансові показники, але й враховувати зовнішні фактори, які можуть вплинути на майбутню діяльність підприємства.

При аналізі фінансово-економічних показників ТОВ «НВФ ГАНЗА» важливо враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, які впливають на

результати діяльності. Внутрішні чинники включають ефективність управління, структуру витрат, технологічні процеси та кадрову політику. Зовнішні чинники охоплюють економічну ситуацію в країні, зміни в законодавстві, конкуренцію та коливання ринкових цін.

Ретельний аналіз фінансово-економічних показників дозволяє керівництву підприємства приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності. Це, в свою чергу, сприяє покращенню фінансових результатів та зміцненню конкурентних позицій на ринку. В умовах високої конкуренції та швидких змін на ринку, здатність швидко реагувати на зміни та приймати стратегічно важливі рішення є ключовим фактором успіху.

Таблиця 2.1 – Техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», тис грн

Показники	Значення показників			Відхилення показників			
	2021	2022	2023	у 2022 р.		у 2023 р.	
				абсолютне, (+/-)	відносне (%)	абсолютне, (+/-)	відносне (%)
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	53796,4	37931,7	52479,6	-15864,7	-29,5%	14547,9	38,3%
Собівартість реалізованої продукції	26779,3	18905,1	26155,8	-7873,2	-29,4 %	7250,7	38,4%
Валовий прибуток	27017,1	19026,6	26323,8	-7990,5	-29,6%	7297,2	38,3 %
Чистий прибуток	237,8	121,5	168	-116,3	-48,9%	46,5	38,3 %
Середньорічна вартість основних засобів	1113,8	1256,4	1220,1	142,6	12,8 %	-36,3	-2,9%
Середньорічна вартість оборотних активів	5000	5200	5300	200	4%	100	1,9 %

Джерело: складено автором відповідно балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Таблиця 2.1 демонструє техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Результати

показують значні зміни у фінансових показниках компанії протягом цього тримісячного періоду.

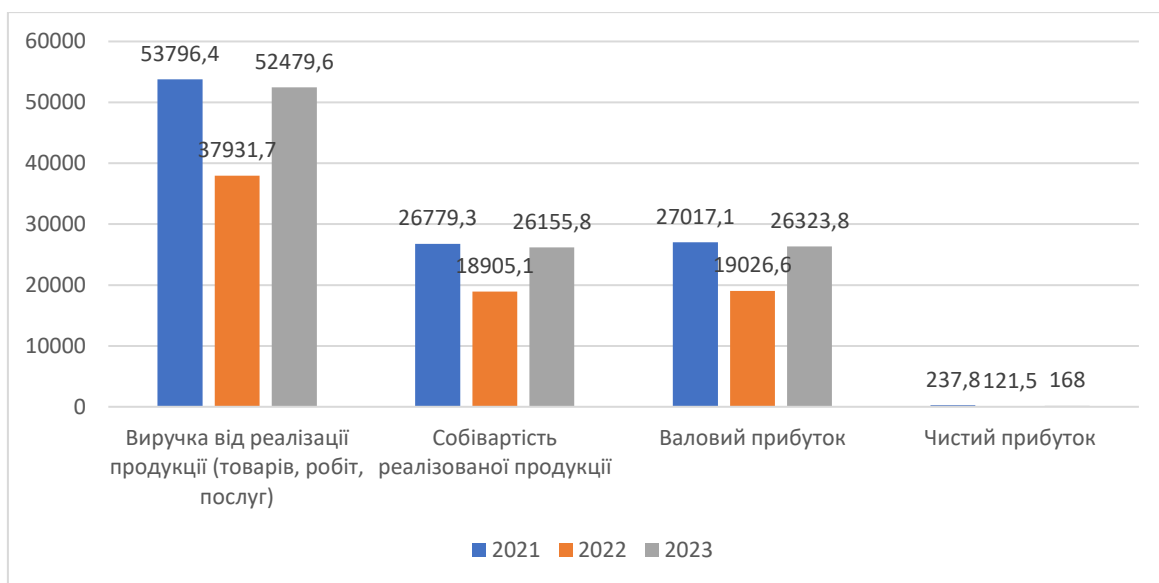


Рисунок 2.1 - показники господарської діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», тис. грн.

*Джерело: Побудовано автором на основі балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Перше, важливе спостереження полягає в тому, що виручка від реалізації продукції зросла на 38,3% у 2023 році в порівнянні з 2022 роком, досягнувши значення 52 479,6 тис. грн. Таке значуще зростання вказує на успішну стратегію виробництва та маркетингу.

Друге, собівартість реалізованої продукції також зросла на 38,4%, досягнувши 26 155,8 тис. грн у 2023 році. Це може бути результатом збільшення витрат на виробництво або зміни в ціновій політиці компанії.

Третє, валовий прибуток також показав значний зріст на 38,3%, досягнувши 26 323,8 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про те, що компанія змогла ефективно збільшити свій прибуток, не дивлячись на зростання собівартості.

Четверте, чистий прибуток зменшився на 48,9% у 2023 році порівняно з 2022 роком, досягнувши 168 тис. грн. Це може бути зумовлено збільшенням витрат або іншими факторами, що впливають на прибутковість компанії.

П'яте, середньорічна вартість основних засобів зросла на 12,8%, досягнувши 1220,1 тис. грн у 2023 році. Це може вказувати на зростання обсягів виробництва або на інвестиції в нове обладнання.

І нарешті, середньорічна вартість оборотних активів також зросла на 4%, досягнувши 5300 тис. грн у 2023 році. Це може свідчити про збільшення запасів або інших оборотних активів компанії.

У цілому, хоча були виявлені деякі позитивні тенденції у фінансових показниках компанії, такі як зростання виручки та валового прибутку, необхідно також вивчити причини зменшення чистого прибутку та визначити можливі шляхи його покращення.

Таблиця 2.2 – Аналіз динаміки складу активів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

Показники	Фактичні дані балансу			Зміна			
	2021	2022	2023	Абс. різн. 21/22	Абс. різн. 22/23	Темпи росту 21/22, %	Темпи росту 22/23, %
1. Необоротні активи, тис грн.							
2. Нематеріальні активи:	-	-	-	-	-	-	-
первісна вартість	-	-	-	-	-	-	-
накопичена амортизація	-	-	-	-	-	-	-
2. Основні засоби й необоротні активи	349,1	217,0	205,0	-132,1	-12,0	37%	5,5%
первісна вартість	1113,8	1168,4	1220,1	54,6	51,7	4,6 %	4,23 %
Знос	764,7	950,6	1015,1	185,9	19,56%	64,5	6,3 %
3. Оборотні активи							
3.1. Матеріальні запаси	4873,0	7137,0	9535,6	2264	31,7 %	2398,6	25,1%
3.2. Оборотні кошти							
3.3. Дебіторська заборгованість за товари	4128,2	5668,3	6897,6	1540,1	27,17 %	1229,3	17,8 %
3.4. Інша поточна дебіторська заборгованість	3210,1	1620,5	1777,0	-1589,6	-49,5 %	156,7	8,8 %
3.5. Гроші та їх еквіваленти	-	-	-				
3.6. Інші оборотні активи	1282,1	2046,2	-	764,1	37,34 %	-	-

Джерело: складено автором відповідно балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Таблиця 2.2 надає аналіз динаміки складу активів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Дані показують значні зміни в структурі активів компанії протягом цього тримісячного періоду.

Перше, варто звернути увагу на основні засоби й необоротні активи. Загальна сума цих активів зростає на 5,5% у 2022 році порівняно з 2021 роком, а в 2023 році цей ріст становить 4,23%. Це може вказувати на поступове збільшення інвестицій в основні засоби компанії.

Друге, матеріальні запаси виявили значне збільшення на 31,7% у 2022 році в порівнянні з попереднім роком і на 25,1% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Це може свідчити про збільшення обсягів виробництва або закупівлю додаткових запасів для майбутнього використання.

Третє, дебіторська заборгованість за товари також зростає на 27,17% у 2022 році і на 17,8% у 2023 році порівняно з попередніми роками. Це може бути зумовлено збільшенням обсягів продажів та відстроченими платежами від клієнтів.

Четверте, інша поточна дебіторська заборгованість спочатку значно зменшилась на 49,5% у 2022 році, але потім зростає на 8,8% у 2023 році. Це може відображати зміни в умовах сплати боргів або управління кредиторською заборгованістю компанії.

У цілому, аналіз показників структури активів компанії свідчить про її динамічний розвиток та зміни в стратегії управління активами протягом оглянутого періоду.

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки джерел фінансування ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

Джерело капіталу	Фактичні дані балансу			Відхилення			
	2021	2022	2023	абс. 21/22	абс. 22/23	відн. 21/22, %	відн. 22/23, %
1. Загальна сума фінансових ресурсів	13877,4	16742	19043,6	2864,6	2301,6	17,11%	12,08%
2. Власний капітал							
2.1. Зареєстрований капітал	2,0	2,0	2,0	0	0	0	0
2.2. Нерозподілений прибуток	722,1	901,3	1190,8	179,2	289,5	19,88%	24,31
3. Позиковий капітал	-	-	-	-	-	-	-

## Продовження табл. 2.3

4. Довготермінові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
5. Поточні зобов'язання	13 153,3	15838,7	18850,8	2685,4	3012,1	16,95%	15,97%

*Джерело: розроблено автором відповідно балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.3 надає аналіз динаміки джерел фінансування ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Дані показують зміни у структурі капіталу компанії та загальну динаміку фінансових ресурсів протягом цього тримісячного періоду.

Перше, загальна сума фінансових ресурсів зросла на 17,11% у 2022 році порівняно з 2021 роком, а в 2023 році цей ріст становить 12,08%. Це свідчить про збільшення загального обсягу доступних фінансових ресурсів компанії протягом двох останніх років.

Друге, власний капітал компанії показав стабільний ріст. Зареєстрований капітал залишився стабільним на протязі усього періоду, тоді як нерозподілений прибуток збільшився на 19,88% у 2022 році та на 24,31% у 2023 році порівняно з попередніми роками. Це може вказувати на успішну фінансову діяльність компанії та її здатність генерувати прибуток.

Третє, поточні зобов'язання також зросли на 16,95% у 2022 році та на 15,97% у 2023 році порівняно з попередніми роками. Це може свідчити про збільшення зовнішніх фінансових зобов'язань компанії, що може виникнути через зростання обсягів виробництва або інвестиційні проекти.

У цілому, аналіз показників джерел фінансування свідчить про певну стабільність та зростання фінансової стійкості компанії, але вимагає уваги щодо управління поточними зобов'язаннями для забезпечення фінансової стійкості.

Таблиця 2.4 надає співвідношення власних та залучених фінансових засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Дані показують розподіл активів та пасивів компанії за різні роки.

На 31 грудня 2021 року активи компанії склалися з основних засобів та інших необоротних активів у сумі 349,1 тис. грн та поточних активів у сумі 13 528,3 тис. грн. Джерела власних коштів становили 724,1 тис. грн,

короткострокові залучені кошти - 520,9 тис. грн.

Таблиця 2.4 – Співвідношення власних та залучених фінансових засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

Баланс 31.12.21			
Актив		Пасив	
Основні засоби та інші необоротні Активи	349,1	Джерела власних коштів	724,1
Поточні активи	13528,3	Короткострокові залучені кошти	520,9
Баланс	13877,4	Баланс	1245
Баланс 31.12.22			
Актив		Пасив	
Основні засоби та інші необоротні Активи	217,8	Джерела власних коштів	903,1
Поточні активи	16524,2	Короткострокові залучені кошти	159,7
Баланс	16742	Баланс	1062,8
Баланс 31.12.23			
Актив		Пасив	
Основні засоби та інші необоротні Активи	205,0	Джерела власних коштів	1024,8
Поточні активи	18850,8	Короткострокові залучені кошти	-
Баланс	19055,8	Баланс	1024,8

*Джерело: складено автором на основі балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА».*

На 31 грудня 2022 року активи склалися з основних засобів та інших необоротних активів у сумі 217,8 тис. грн та поточних активів у сумі 16 524,2 тис. грн. Джерела власних коштів зросли до 903,1 тис. грн, короткострокові залучені кошти скоротилися до 159,7 тис. грн.

На 31 грудня 2023 року активи склалися з основних засобів та інших необоротних активів у сумі 205,0 тис. грн та поточних активів у сумі 18 850,8 тис. грн. Джерела власних коштів зросли до 1 024,8 тис. грн, короткострокові залучені кошти відсутні.

Ця таблиця показує, як компанія змінювала свій баланс між власним та залученим капіталом протягом трьох років. Вона демонструє ріст власних коштів та зменшення короткострокових залучених коштів, що може свідчити про певну фінансову стійкість та збільшення довгострокового планування компанії.

Таблиця 2.5 представляє показники ліквідності ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Дані включають коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал.

Таблиця 2.5 – Показники ліквідності ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Показники	Формула розрахунку	Нормативні значення	2021	2022	2023	Відхилення	
						2022/2021	2023/2022
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	> 1	1,05	1,04	1,04	0,99	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи-Запаси і затрати)/Поточні зобов'язання	0,6-0,8	0,25	0,05	1,03	0,2	20,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти/Поточні зобов'язання	> 0,25-0,5 збільшення	0,055	0,057	0,054	1,03	0,0947
Чистий оборотний капітал (тис. грн.)	Власний капітал+Дебіторська заборгованість-Необоротні активи	> 0 збільшення	13,90	30,2	38,6	2,1	1,26

*Джерело: складено автором відповідно балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Перший, коефіцієнт покриття, що вказує на здатність компанії погасити свої поточні зобов'язання за допомогою оборотних активів, залишався стабільним навколо значення 1 від 2021 до 2023 року.

Другий, коефіцієнт швидкої ліквідності, що відображає здатність компанії погасити свої поточні зобов'язання без урахування запасів і затрат, значно зросли від 0,05 у 2021 році до 1,03 у 2022 році, але в 2023 році вони раптово зменшилися до 0,2. Це може свідчити про недостатню ліквідність компанії.

Третій, коефіцієнт абсолютної ліквідності, що вказує на здатність компанії погасити свої поточні зобов'язання за рахунок наявних грошових коштів, також зріс з 0,055 у 2021 році до 0,057 у 2022 році, але в 2023 році знову зменшився до 0,054.

Четвертий, чистий оборотний капітал зросли з 13,90 тис. грн у 2021 році до 38,6 тис. грн у 2023 році. Це може свідчити про збільшення ліквідності компанії, але значення збільшилося менш на 2,1 в 2022 році порівняно з 2021 роком і на 1,26 в 2023 році порівняно з 2022 роком.

У цілому, ці показники ліквідності свідчать про зміни в фінансовому стані компанії, індикуючи на те, що вона може зазнати певних труднощів у погашенні зобов'язань в 2023 році.

Таблиця 2.6 – Показники фінансового стану ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Показник, рекомендовані значення	Формула розрахунку	2021	2022	2023	Відхилення	
					абс., 21/22	абс. 21/22
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), $K_{\text{фін.нез}} > 0,5$	Власний капітал/ підсумок балансу	0,55	0,57	0,54	0,02	-0.03
Коефіцієнт фінансування, $K_{\text{фін.}} < 1$	Власний капітал/Необоротні активи	2,07	4,16	4,99	2,13	0,83
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами, $K_{\text{фін.}} > 0,1$	(Власний капітал-Необоротні активи)/Запаси та витрати	0,27	0,41	0,41	0,14	0
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{\text{маневр}} > 0$	Власні оборотні активи/ Власний капітал	6,9	5,7	5,17	-1,2	-0,53

*Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.6 надає показники фінансового стану ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Дані включають коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами та коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Перший, коефіцієнт фінансової незалежності, що вказує на відсоток власних коштів у загальній структурі фінансування, зменшився з 0,55 у 2021 році до 0,54 у 2023 році. Це може свідчити про зменшення здатності компанії фінансувати свою діяльність за рахунок власних коштів.

Другий, коефіцієнт фінансування, що вказує на відношення власного капіталу до необоротних активів, значно зросли з 2,07 у 2021 році до 4,99 у 2023 році. Це може свідчити про збільшення залежності компанії від власних коштів для фінансування своєї діяльності.

Третій, коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами залишився стабільним на рівні 0,41 від 2022 до 2023 року.

Четвертий, коефіцієнт маневреності власного капіталу, що вказує на відношення власних оборотних активів до власного капіталу, зменшився з 6,9 у 2021 році до 5,17 у 2023 році. Це може свідчити про зменшення гнучкості використання власного капіталу компанією.

У цілому, ці показники свідчать про певні зміни в фінансовому стані компанії протягом оглянутого періоду, які можуть вказувати на певні тенденції в її фінансовому здоров'ї та стратегії управління фінансами.

Таким чином, розділ 2.2 надає комплексний аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», що є необхідною основою для прийняття ефективних управлінських рішень та стратегічного планування. Аналіз фінансового стану дозволяє не лише оцінити поточний стан підприємства, але й прогнозувати його майбутній розвиток, враховуючи можливі ризики та виклики.

### **2.3 Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

Компанія ТОВ «НВФ Ганза» спеціалізується на виробництві та оптовому продажу електродів для різних видів зварювання та зварювального дроту. Усі зварювальні електроди виготовляються у суворій відповідності до чинних в Україні державних стандартів.

Згідно з чинним законодавством України діяльність з виробництва зварювальних електродів для ручного електродугового зварювання підпадає під сертифікацію

Для здійснення своєї діяльності підприємство орендує виробничі та складські приміщення у ПАТ «КЗРК»( договір оренди №1026 від 30.08.2022р. додається.)

Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» є важливим для розуміння продуктивності підприємства, визначення його конкурентних переваг та виявлення можливих напрямків для покращення. Компанія спеціалізується на виробництві виробів із дроту, ланцюгів і пружин, що є її основним видом діяльності.

#### **1. Оцінка виробничих потужностей.**

ТОВ «НВФ ГАНЗА» володіє сучасними виробничими потужностями, що дозволяють виготовляти продукцію високої якості. Ефективність використання

виробничих потужностей визначається співвідношенням фактичного випуску продукції до максимально можливого за умови повного завантаження обладнання. Високий коефіцієнт завантаження обладнання свідчить про раціональне використання виробничих ресурсів і оптимізацію виробничих процесів.

## 2. Продуктивність праці.

Продуктивність праці на підприємстві вимірюється кількістю виготовленої продукції на одного працівника за певний період. Висока продуктивність праці свідчить про ефективну організацію виробничих процесів, високу кваліфікацію працівників та використання сучасних технологій. Важливим фактором, що впливає на продуктивність, є мотивація працівників, яка може бути покращена за допомогою системи матеріального і нематеріального стимулювання.

## 3. Якість продукції.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» приділяє велику увагу якості своєї продукції, що є ключовим фактором конкурентоспроможності на ринку. Впровадження системи управління якістю, відповідно до міжнародних стандартів, дозволяє знизити рівень дефектності продукції та збільшити задоволеність клієнтів. Регулярні аудити та контрольні перевірки на всіх етапах виробництва забезпечують високу якість кінцевої продукції.

## 4. Інновації та модернізація.

Для підтримання високого рівня ефективності виробничих процесів, ТОВ «НВФ ГАНЗА» інвестує в інновації та модернізацію виробничих потужностей. Використання новітніх технологій та автоматизація виробництва дозволяють зменшити витрати на виробництво, підвищити точність та швидкість виготовлення продукції. Постійне вдосконалення виробничих процесів є основою для довгострокового розвитку підприємства.

## 5. Витрати на виробництво.

Аналіз витрат на виробництво включає оцінку собівартості продукції, що складається з витрат на сировину, матеріали, енергію, оплату праці та інші

виробничі витрати. Оптимізація витрат на кожному етапі виробництва дозволяє знизити загальну собівартість продукції, що підвищує рентабельність підприємства. Важливим аспектом є контроль за витратами та впровадження заходів з енергозбереження і раціонального використання матеріальних ресурсів.

Виробництво здійснюється на власному устаткуванні (довідка про основні засоби та ОСВ за рахунком 10 додається), а саме :

Етап 1.

Дріт у бухтах на правильно-обрізувальному станку (правильно-обрізувальному автоматі) рубається на прутки довжиною 350-450 мм в залежності від діаметру.

Етап 2.

Компоненти шихти (Рутиловий концентрат, вапняк, мармур, плавиковий шпат, феромарганець, слюда, феросиліцій, ферросилікомарганець та ін.) подрібнюються у шаровому млині , а потім до потрібного розміру (тонини помелу) за допомогою вібросита.

Етап 3.

У відповідності до технологічних інструкцій компоненти шихти переміщуються до змішувача інтенсивного , де ретельно змішуються.

Етап 4.

Компоненти сухої шихти змішують з рідким склом ( натрієвим, калієвим або натрієво-калієвим в залежності від марки зварювальних електродів)в другому інтенсивному змішувачі і отримують електродообмазувальну масу.

Етап 5.

За допомогою брикетувального пресу під тиском електродообмазувальну масу перетворюють на брикети.

Етап 6. Прутки потрапляють до електродообмазувального преса за допомогою живильника пруткового.

Брикети подаються на електродообмазувальний прес, де під тиском 150-300 атмосфер , прутки опресуються шихтою.

#### Етап 7.

За допомогою механізму подачі електродів , відбувається переміщення електродів на рамки.

Етап 8. Через певний час рамки з електродами переміщуються в електричну сушильну піч, де відбувається прокалювання електродів при температурах від 100 до 380 градусів.

#### Етап 9.

Готові електроди сортуються та пакуються в пачки.

#### Етап 10.

За допомогою машини пакувальної пачки з електродами покриваються плівкою, яка захищає електроди від вологи.

Обслуговування виробничого процесу здійснюється найманими працівниками відповідних спеціальностей згідно зі штатним розкладом. (Додається). На жаль у зв'язку зі різким падінням обсягів виробництва працює тільки третина працівників.

На підставі укладених договорів поставки складається потреба у сировині та матеріалах для виробництва електродів на найближчий період (місяць, квартал) з урахуванням виробничих потужностей та невикористаних запасів. Договори на закупівлю сировини та матеріалів на 90% довгострокові та на підставі цих договорів здійснюються закупівлі необхідних компонентів та зварювального дроту. Вся сировина, що надійшла на підприємство, має сертифікати якості підприємства-виробника.

Таблиця 2.7 – Дані для аналізу ефективності використання виробничих ресурсів ТОВ «НВФ ГАНЗА», тис. грн.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023р.
Собівартість виготовленої продукції	26155,8	18905,1	26779,3
Первісна вартість основних виробничих фондів на початок року:			
Залишкова вартість основних фондів на кінець року	349,1	217,9	205,0
Поступило у звітному році – всього	1113,8	1168,8	1220,1
Вибуло у звітному році – всього	764,7	950,6	1015,1
Сума зносу основних фондів (ОФ) на кінець періоду	950,6	1220,1	1089,7

## Продовження таблиці 2.7

Первісна вартість основних фондів на кінець року	1168,4	1015,1	1256,4
Чисельність працівників	40	35	32

*Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.17 представляє дані для аналізу ефективності використання виробничих ресурсів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період 2021-2023 років. Аналіз цих даних дозволяє оцінити динаміку зміни основних показників, які характеризують виробничу діяльність підприємства та його здатність ефективно використовувати наявні ресурси.

Собівартість виготовленої продукції коливалась протягом трьох років. У 2021 році вона становила 26155,8 тис. грн, у 2022 році знизилась до 18905,1 тис. грн, а у 2023 році знову зросла до 26779,3 тис. грн. Зниження собівартості у 2022 році може свідчити про підвищення ефективності виробництва або зменшення витрат на виробництво. Однак, зростання собівартості у 2023 році вказує на можливі збільшення витрат або інші фактори, що вплинули на цей показник.

Аналіз основних фондів показує, що залишкова вартість основних фондів на кінець року зменшувалась з 349,1 тис. грн у 2021 році до 205,0 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про зношеність та необхідність оновлення основних фондів. Поступлення нових основних фондів зростало щороку, досягнувши 1220,1 тис. грн у 2023 році. Це позитивна тенденція, яка свідчить про інвестування у виробничі потужності та модернізацію обладнання.

Вибуття основних фондів також зростало, що може свідчити про списання зношеного або морально застарілого обладнання. У 2021 році вибуло 764,7 тис. грн, у 2022 році – 950,6 тис. грн, а у 2023 році – 1015,1 тис. грн. Це вказує на активне оновлення виробничих фондів, але також на високий рівень зносу існуючого обладнання.

Сума зносу основних фондів на кінець періоду зросла з 950,6 тис. грн у 2021 році до 1089,7 тис. грн у 2023 році. Це підтверджує необхідність оновлення основних фондів, адже зростання зносу свідчить про інтенсивне використання і старіння обладнання. Незважаючи на це, первісна вартість основних фондів на

кінець року демонструє зростання у 2023 році до 1256,4 тис. грн після зниження у 2022 році.

Чисельність працівників поступово зменшувалась з 40 осіб у 2021 році до 32 осіб у 2023 році. Це може бути наслідком оптимізації виробничих процесів, автоматизації, або скорочення виробничих обсягів. Зменшення чисельності працівників разом із зростанням собівартості продукції у 2023 році вимагає детальнішого аналізу, щоб визначити, чи сприяли ці зміни підвищенню ефективності, чи вони є ознакою інших проблем.

Таким чином, аналіз даних Таблиці 2.10 демонструє змішані тенденції в діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА». Позитивні зрушення в інвестуванні в основні фонди і зменшення чисельності працівників можуть свідчити про спроби підвищити ефективність. Проте, зростання собівартості продукції та суми зносу основних фондів вказують на необхідність подальших заходів для стабілізації фінансово-економічного стану підприємства.

Таблиця 2.8 – Вихідні дані для аналізу основних засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Показники	2021	2022	2023
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	25951,0	19965,0	27653,7
Балансовий прибуток від операційної діяльності, тис. грн	5	4	12
Обсяг продукції, тис. грн	19416,5	20 456,9	26567,1
Амортизація, тис. грн	356	544	667
Матеріальні витрати, тис. грн	21965,4	19342,3	25766
Чиста продукція, тис. грн	1253,6	1465,6	1356
Первісна вартість ОЗ на початок року, тис. грн.	1113,8	1168,4	1220,1
Первісна вартість ОЗ на кінець року, тис. грн.	1168,4	1220,1	1256,4
Середньорічна вартість ОФ, тис. грн	1113,8	1168,4	1220,1
Знос основних засобів, тис. грн.	764,7	950,6	1015,1
Середньорічна кількість працівників, осіб	40	35	32

*Джерело: Складено автором відповідно даних балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.8 містить дані для аналізу основних засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021-2023 роки. Ці дані включають виручку від реалізації продукції, балансовий прибуток від операційної діяльності, обсяги продукції, амортизацію,

матеріальні витрати, чисту продукцію, первісну вартість основних засобів (ОЗ) на початок та кінець року, середньорічну вартість основних фондів (ОФ), знос основних засобів та середньорічну кількість працівників.

Аналіз виручки від реалізації продукції показує, що у 2021 році виручка становила 25951,0 тис. грн, у 2022 році вона знизилася до 19965,0 тис. грн, а у 2023 році знову зросла до 27653,7 тис. грн. Це свідчить про тимчасове зниження доходів у 2022 році, можливо через зовнішні або внутрішні чинники, з подальшим відновленням у 2023 році.

Балансовий прибуток від операційної діяльності протягом аналізованого періоду залишався низьким: 5 тис. грн у 2021 році, 4 тис. грн у 2022 році та 12 тис. грн у 2023 році. Незначне зростання у 2023 році вказує на деяке поліпшення операційної ефективності, але загальний рівень прибутковості залишається дуже низьким.

Обсяг продукції зростав з 19416,5 тис. грн у 2021 році до 20456,9 тис. грн у 2022 році і досяг 26567,1 тис. грн у 2023 році. Збільшення обсягів продукції відображає позитивну динаміку виробництва, що може бути результатом розширення виробничих потужностей або підвищення попиту на продукцію підприємства.

Амортизація збільшувалася щороку, з 356 тис. грн у 2021 році до 667 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про інтенсивне використання основних засобів та їх зношення. Збільшення амортизаційних витрат може також вказувати на додаткові інвестиції в нове обладнання, яке потребує амортизації.

Матеріальні витрати коливалися від 21965,4 тис. грн у 2021 році до 19342,3 тис. грн у 2022 році і зросли до 25766 тис. грн у 2023 році. Зниження витрат у 2022 році та їх зростання у 2023 році можуть бути пов'язані з коливаннями цін на матеріали або змінами в обсягах виробництва.

Чиста продукція також демонструвала коливання: зросла з 1253,6 тис. грн у 2021 році до 1465,6 тис. грн у 2022 році, але знизилася до 1356 тис. грн у 2023 році. Це вказує на певні зміни в ефективності використання ресурсів підприємства та в його операційній діяльності.

Аналіз основних засобів показує, що первісна вартість ОЗ на початок року збільшувалася з 1113,8 тис. грн у 2021 році до 1220,1 тис. грн у 2023 році. Це відображає інвестиції в основні засоби, що є позитивним аспектом. Водночас знос основних засобів зростає, що свідчить про їх активне використання та потребу в оновленні. Середньорічна кількість працівників зменшувалася з 40 осіб у 2021 році до 32 осіб у 2023 році, що може свідчити про оптимізацію трудових ресурсів.

Загальний аналіз даних Таблиці 2.11 показує, що ТОВ «НВФ ГАНЗА» демонструє позитивні тенденції у збільшенні обсягів продукції та інвестуванні в основні засоби, але стикається з викликами у підтриманні стабільного прибутку та ефективному управлінні матеріальними витратами. Збільшення амортизаційних витрат та зносу основних засобів вказує на необхідність подальших інвестицій у модернізацію обладнання для підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2.9 – Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Показник	Формула розрахунку	2021	2022	2023
Фондовіддача по валовій продукції, грн./грн.:	Обсяг продукції / Первісна вартість основних засобів	17,4	17,4	20,9
Фондовіддача по чистій продукції, грн./грн.:	Вартість чистої продукції / Первісна вартість основних засобів	1,12	1,25	1,11
Коефіцієнт віддачі спожитих основних фондів, (К <sub>від</sub> ) грн./грн.:	Обсяг продукції / Річні амортизаційні відрахування	54,5	37,6	39,83
Коефіцієнт оновлення ОЗ (К <sub>он ОЗ</sub> )	Вартість ОЗ, що поступили за рік / Первісна вартість ОЗ на кінець року	0,95	0,957	0,97
Коефіцієнт зносу ОЗ (К <sub>зн ОЗ</sub> )	Величина зносу ОЗ/Первісна вартість ОЗ	0,68	0,81	0,83

*Джерело: Складено автором відповідно даних балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.9 містить показники ефективності використання основних засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період з 2021 по 2023 рік. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої основні засоби для досягнення виробничих і фінансових результатів.

Фондовіддача по валовій продукції демонструє, як ефективно використовуються основні засоби для створення валової продукції. У 2021 та 2022 роках цей показник залишався стабільним на рівні 17,4 грн./грн., але у 2023 році зріс до 20,9 грн./грн. Це свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів, що дозволило збільшити обсяг валової продукції відносно вартості основних засобів.

Фондовіддача по чистій продукції відображає ефективність використання основних засобів для створення чистої продукції. У 2021 році цей показник становив 1,12 грн./грн., у 2022 році він зріс до 1,25 грн./грн., але у 2023 році знизився до 1,11 грн./грн. Це зниження може свідчити про зменшення ефективності використання основних засобів для створення чистої продукції або про збільшення витрат на виробництво.

Коефіцієнт віддачі спожитих основних фондів ( $K_{\text{від}}$ ) показує, як ефективно підприємство використовує амортизаційні відрахування. У 2021 році цей показник становив 54,5 грн./грн., у 2022 році знизився до 37,6 грн./грн., а у 2023 році зріс до 39,83 грн./грн. Зниження у 2022 році може бути наслідком збільшення амортизаційних відрахувань, але зростання у 2023 році вказує на поліпшення ефективності використання амортизаційних витрат.

Коефіцієнт оновлення основних засобів ( $K_{\text{он ОЗ}}$ ) показує частку нових основних засобів у загальній вартості основних засобів на кінець року. У 2021 році цей коефіцієнт становив 0,95, у 2022 році – 0,957, а у 2023 році зріс до 0,97. Це свідчить про стабільне оновлення основних засобів, що є позитивним для підтримки сучасного рівня виробничих потужностей.

Коефіцієнт зносу основних засобів ( $K_{\text{зн ОЗ}}$ ) відображає рівень зносу основних засобів відносно їх первісної вартості. У 2021 році цей показник становив 0,68, у 2022 році зріс до 0,81, а у 2023 році досяг 0,83. Зростання коефіцієнта зносу вказує на підвищення рівня зношеності основних засобів, що може вимагати збільшення інвестицій у їх оновлення.

Загальний аналіз показників ефективності використання основних засобів ТОВ «НВФ ГАНЗА» свідчить про змішані тенденції. З одного боку, збільшення

фондовіддачі по валовій продукції та покращення коефіцієнта віддачі спожитих основних фондів свідчать про підвищення ефективності використання основних засобів. З іншого боку, зниження фондівіддачі по чистій продукції та зростання коефіцієнта зносу основних засобів вказують на необхідність подальших заходів для підтримання ефективності та збереження виробничих потужностей.

Таблиця 2.10 – Вихідні дані для обчислення показників рентабельності витрат та доходів діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», тис. грн.

Показники	2021	2022	2023
Фінансові результати операційної діяльності	15473,5	3071,7	3693,9
Собівартість+адміністративні витрати+витрати на збут+інші операційні витрати	41132,3	22786,3	31068
Чистий фінансовий результат: прибуток	5432,4	6546,4	6751,4

*Джерело: Складено автором відповідно даних балансу ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

Таблиця 2.10 містить вихідні дані для обчислення показників рентабельності витрат та доходів діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» за період 2021-2023 років. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої витрати для генерування доходів і прибутків, що є ключовим аспектом для аналізу фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства.

Фінансові результати операційної діяльності показують значне коливання протягом аналізованого періоду. У 2021 році цей показник становив 15473,5 тис. грн, у 2022 році він різко знизився до 3071,7 тис. грн, а у 2023 році зріс до 3693,9 тис. грн. Зниження у 2022 році може бути пов'язане з високими витратами або зниженням доходів, тоді як зростання у 2023 році свідчить про деяке відновлення операційної діяльності.

Сукупні витрати (собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати) протягом аналізованого періоду також змінювалися. У 2021 році вони становили 41132,3 тис. грн, у 2022 році знизилися до 22786,3 тис. грн, а у 2023 році знову зросли до 31068 тис. грн. Зниження витрат у 2022 році може свідчити про оптимізацію витрат або зменшення виробничої діяльності, а їх зростання у 2023 році може бути результатом відновлення виробничих процесів або збільшення витрат на ресурси.

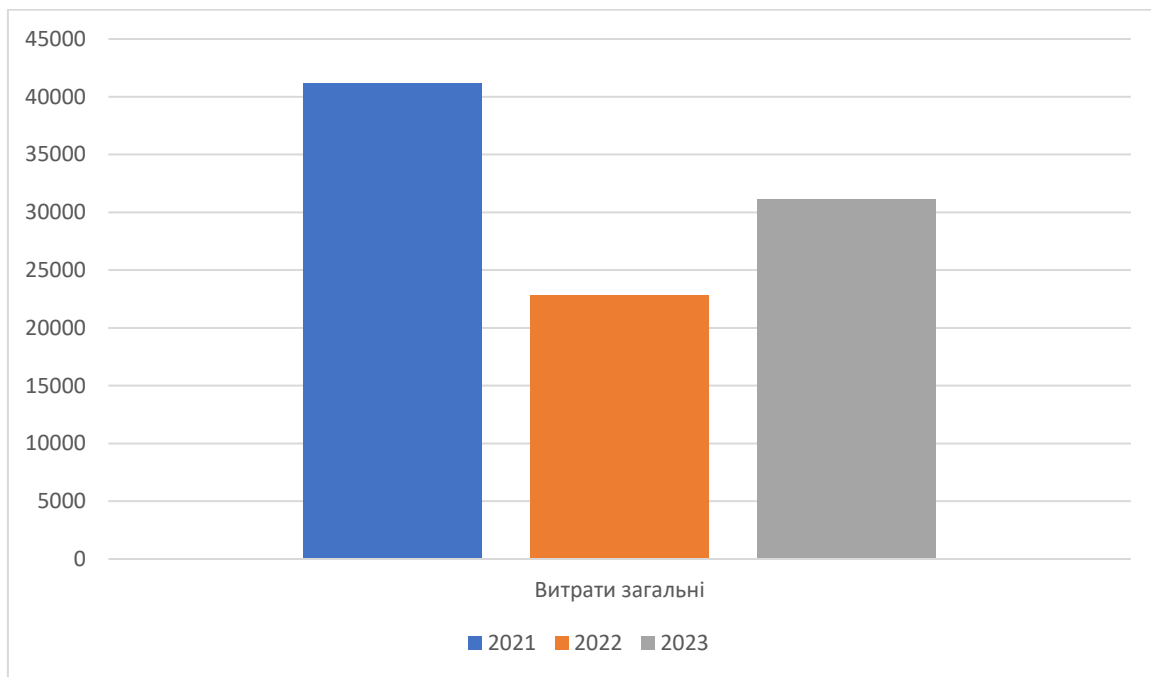


Рисунок 2.2 – Загальні витрати підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021-2023 рр.

*Джерело: Створено автором відповідно таблиці 2.10*

Чистий фінансовий результат (прибуток) показує позитивну динаміку. У 2021 році прибуток становив 5432,4 тис. грн, у 2022 році зріс до 6546,4 тис. грн, а у 2023 році досяг 6751,4 тис. грн. Це свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток, незважаючи на коливання в операційних витратах та доходах.

Рентабельність витрат можна розрахувати як відношення фінансових результатів операційної діяльності до сукупних витрат. У 2021 році рентабельність витрат становила приблизно 0,38 (15473,5 / 41132,3), у 2022 році – 0,13 (3071,7 / 22786,3), а у 2023 році – 0,12 (3693,9 / 31068). Це свідчить про значне зниження рентабельності у 2022 та 2023 роках порівняно з 2021 роком, що може бути пов'язано зі збільшенням витрат або зниженням ефективності операційної діяльності.

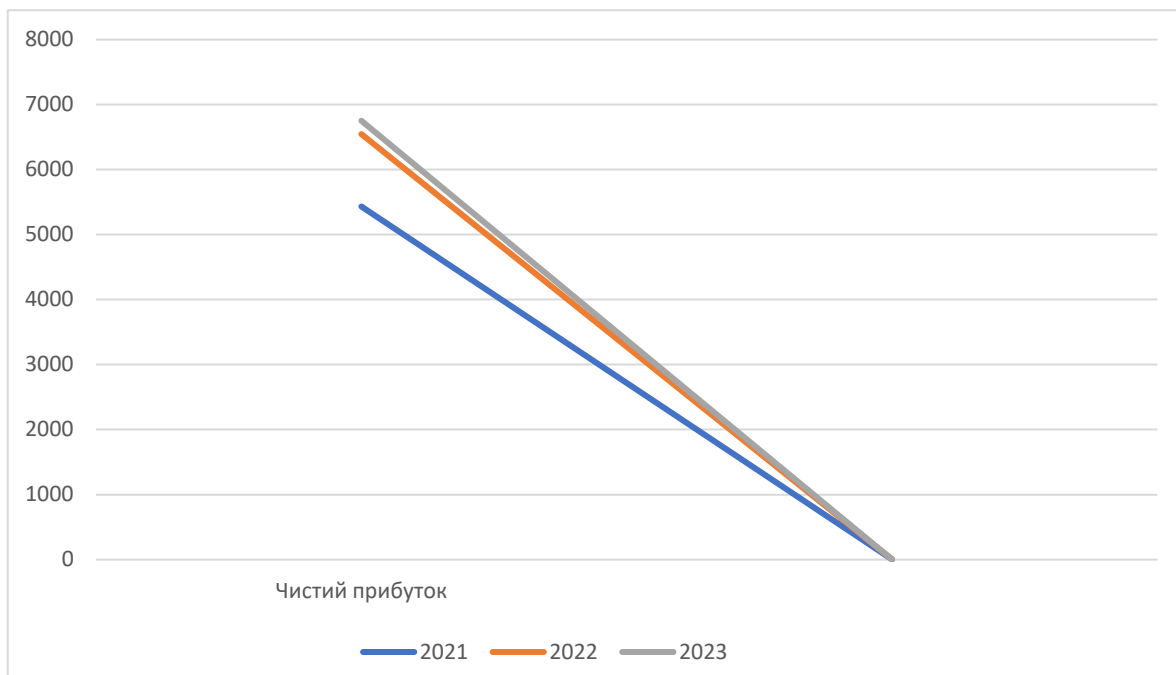


Рисунок 2.1 – Чистий прибуток підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА» за 2021-2023 рр.

*Джерело: Створено автором*

Рентабельність доходів можна розрахувати як відношення чистого фінансового результату до фінансових результатів операційної діяльності. У 2021 році рентабельність доходів становила приблизно 0,35 (5432,4 / 15473,5), у 2022 році – 2,13 (6546,4 / 3071,7), а у 2023 році – 1,83 (6751,4 / 3693,9). Високий рівень рентабельності доходів у 2022 та 2023 роках вказує на здатність підприємства ефективно конвертувати доходи в прибуток, незважаючи на зниження рентабельності витрат.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» є невеликим підприємством, яке демонструє стабільну фінансову динаміку, про що свідчать позитивні показники прибутку за останні три роки. Незважаючи на невеликі масштаби, компанія успішно генерує прибуток, забезпечуючи високу рентабельність доходів. Це свідчить про здатність підприємства ефективно управляти своїми ресурсами та витратами, а також адаптуватися до ринкових умов.

Чистий фінансовий результат (прибуток) демонструє позитивну тенденцію. У 2021 році прибуток становив 5432,4 тис. грн, у 2022 році

збільшився до 6546,4 тис. грн, а в 2023 році досяг 6751,4 тис. грн. Це свідчить про здатність компанії генерувати прибуток, незважаючи на зміни в операційних витратах та доходах.

Собівартість виготовленої продукції зазнавала коливань протягом трьох років. У 2021 році вона становила 26155,8 тис. грн, у 2022 році знизилась до 18905,1 тис. грн, а у 2023 році знову зросла до 26779,3 тис. грн. Зниження собівартості у 2022 році може вказувати на підвищення ефективності виробництва або зменшення витрат на виробництво. Однак зростання собівартості у 2023 році свідчить про можливе збільшення витрат або інші фактори, що вплинули на цей показник.

Аналіз показників рентабельності ТОВ «НВФ ГАНЗА» показує, що підприємство зуміло зберегти прибутковість навіть в умовах значних коливань витрат і доходів. Висока рентабельність доходів у 2022 та 2023 роках є позитивним сигналом, хоча зниження рентабельності витрат вимагає додаткової уваги до оптимізації витрат і підвищення ефективності операційної діяльності.

Загалом, ефективність виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» характеризується високим рівнем продуктивності праці, якістю продукції, раціональним використанням виробничих потужностей та оптимізацією витрат. Постійні інвестиції в інновації та модернізацію забезпечують конкурентоспроможність компанії на ринку. Для подальшого підвищення ефективності виробничих процесів компанії рекомендується продовжувати впровадження сучасних технологій, удосконалювати систему управління якістю та мотивацію працівників.

Однак для подальшого зростання і розвитку ТОВ «НВФ ГАНЗА» необхідно розширювати асортимент продукції та освоювати нові ринки збуту. Розширення асортименту дозволить залучити нових клієнтів і збільшити обсяги продажів, що сприятиме зростанню доходів і підвищенню конкурентоспроможності. Вихід на нові ринки збуту відкриє додаткові можливості для збільшення частки ринку, що також позитивно позначиться на фінансових показниках компанії.

Таким чином, невелике підприємство, таке як ТОВ «НВФ ГАНЗА», має значний потенціал для зростання через диверсифікацію продукції та географічне розширення ринків збуту. Реалізація цих стратегій дозволить збільшити ефективність виробничої діяльності, підвищити стабільність і забезпечити довгостроковий розвиток компанії.

#### **2.4 Кореляційно-регресійний аналіз ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

Для виявлення, аналізу та вимірювання впливу різних факторів на ефективність виробничої діяльності підприємства пропонується використання кореляційно-регресійного аналізу. Цей метод дозволяє створити та проаналізувати економіко-математичну модель, яка відображає залежність результативної ознаки від факторних змінних, а також визначити міру щільності зв'язку між ними.

На основі проведеного аналізу економічного стану ТОВ «НВФ ГАНЗА» було обрано кілька ключових факторів для визначення їх впливу на чистий дохід від реалізації продукції. Серед обраних факторів – обсяг виробництва, собівартість продукції та знос основних засобів. Ці фактори були визначені як найсуттєвіші для оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє оцінити, як зміни в обсязі виробництва, собівартості продукції та зносу основних засобів впливають на чистий дохід підприємства. За допомогою цього методу можна побудувати багатофакторні моделі, які допоможуть виявити закономірності та визначити найбільш впливові фактори на результати діяльності підприємства.

Припустимо, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (2.1)$$

де  $y$  – чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн),

$x_1$  – собівартість продукції (тис. грн),

$x_2$  – обсяг виробництва (тис. грн.),

$x_3$  – знос основних засобів (тис. грн.),

$a_0$  – вільний член рівняння регресії,

$a_i$  – коефіцієнти регресії вказують на те, як зміна у значенні певного фактору на одиницю виміру впливає на зміну результативного показника в кількісному виразі ( $i = 1,4$ ).

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Основні фінансові показники діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» 2018 – 2023 рр

	Роки					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції	13345,1	14 432,5	13673,3	16454,4	16434,5	18453,4
Собівартість продукції	25565,3	24124,5	26,134,2	26155,8	18905,1	26779,3
Обсяг виробництва	19349,3	25345	22345,6	19416,5	20456,9	26567,1
Знос основних засобів	564,1	567,3	678.5	764,7	950,6	1015,1

*Джерело: створено автором на основі звіту ТОВ «НВФ ГАНЗА»*

З метою виявлення основних факторів, що впливають на чистий прибуток діяльності підприємства, потрібно провести кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності підприємства. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»), результати представлено у таблиці 2.12.

За шкалою Чеддока та на основі отриманих результатів можна оцінити тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Таблиця 2.12 – Результати кореляційного аналізу прибутковості ТОВ «НВФ ГАНЗА»

	Чистий дохід від реалізації продукції	Собівартість продукції	Обсяг виробництва	Знос основних засобів
Чистий дохід від реалізації продукції	1			
Собівартість продукції	0,026811436	1		
Обсяг виробництва	0,162527077	0,361417824	1	
Знос основних засобів	0,869047302	0,216763861	0,017659037	1

*Джерело: створено автором*

Таблиця 2.13 – Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Характеристика тісноти зв'язку
Собівартість продукції	Дуже слабкий або відсутній
Обсяг виробництва	Слабкий
Знос основних засобів	Сильний

*Джерело: створено автором*

Для собівартості продукції тіснота зв'язку з чистим доходом від реалізації продукції дуже слабка або відсутня. Це свідчить про те, що зміни в собівартості продукції практично не впливають на чистий дохід, або ж інші фактори мають значно більший вплив на цей показник. Можливо, ринкові умови або інші фінансові чинники відіграють більш важливу роль у визначенні чистого доходу.

У випадку обсягу виробництва спостерігається слабкий зв'язок з чистим доходом від реалізації продукції. Це означає, що збільшення або зменшення обсягу виробництва має певний вплив на чистий дохід, але цей вплив не є значним. Можливо, інші фактори, такі як ринковий попит, ціни на продукцію або ефективність продажів, можуть мати більш вагоме значення для визначення чистого доходу.

Найсильніший зв'язок спостерігається між зносом основних засобів і чистим доходом від реалізації продукції. Високий кореляційний коефіцієнт

вказує на те, що основні засоби активно використовуються у виробничому процесі, і їх знос прямо пропорційно пов'язаний із чистим доходом. Це може свідчити про високу ефективність використання основних засобів, де їх інтенсивне використання сприяє збільшенню доходу, або про те, що високий знос є наслідком активної виробничої діяльності, що, в свою чергу, веде до збільшення реалізації продукції.

Результати кореляційного аналізу не свідчать про наявність мультиколінеарності, тому розглянемо множинний регресійний аналіз.

Таблиця 2.14 – Регресійна статистика

Множинний R	0,92597857
R-квадрат	0,857436313
Нормований R-квадрат	0,643590782
Стандартна помилка	1182,590808
Спостереження	6

*Джерело: створено автором*

Таблиця 2.15 – Результати дисперсійного аналізу

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	3	16822554,58	5607518,192	4,009605945	0,206032349
Залишок	2	2797042,038	1398521,019		
Всього	5	19619596,61			

*Джерело: створено автором*

Таблиця 2.16 – Результати регресійного аналізу

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Чистий дохід від реалізації продукції	4182,864861	5880,054945	0,71136493	0,5506358	-21116,97	29482,7
Собівартість продукції	0,105523575	0,197731547	0,53367091	0,6469396	-0,7452466	0,956294
Обсяг виробництва	0,067400242	0,186358933	0,36166896	0,7522353	-0,7344375	0,869238
Знос основних засобів	9,496585091	3,027263491	3,13701966	0,0883565	-3,5286784	22,52185

*Джерело: створено автором*

Надійні інтервали для параметра парної лінійної регресії мають такий вигляд:

$$-0,7452 \leq a_1^* \leq 0,9563;$$

$$-0,7344 \leq a_2^* \leq 0,8692;$$

$$-3,5287 \leq a_3^* \leq 22,5218.$$

Тоді рівняння регресії набуває вигляду:

$$\hat{y} = 4182,864861 + 0,1055x_1 + 0,0674x_2 + 9,4966x_3 \quad (2.2)$$

Рівняння регресії дозволяє оцінити вплив різних факторів на чистий дохід. На основі довірчих інтервалів можна сказати, що з 95% впевненістю вплив собівартості продукції та обсягу виробництва може бути несуттєвим (оскільки інтервали включають 0). Знос основних засобів має широкий діапазон, але в середньому позитивний вплив на чистий дохід. Модель регресії можна використовувати для прогнозування чистого доходу, враховуючи, що певні параметри можуть мати несуттєвий вплив.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній потрібно визначити коефіцієнт еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\overline{x_i}}{y}, i = \overline{1,4}, \quad (2.3)$$

Тоді:  $\varepsilon_1 = 0,042$ ;  $\varepsilon_2 = 0,0019$ ;  $\varepsilon_3 = -0,6655$

Собівартість продукції ( $\varepsilon_1=0.042$ ): Вплив на чистий дохід є позитивним, але незначним. Збільшення собівартості на 1% призводить до незначного збільшення чистого доходу. Обсяг виробництва ( $\varepsilon_2=0.0019$ ): Вплив на чистий дохід є дуже малим. Збільшення обсягу виробництва на 1% майже не змінює чистий дохід. Знос основних засобів ( $\varepsilon_3=-0.6655$ ): Вплив на чистий дохід є значним та негативним. Збільшення зносу основних засобів на 1% суттєво зменшує чистий дохід. Коефіцієнти еластичності дозволяють зробити висновок, що з усіх розглянутих факторних ознак знос основних засобів має найбільший і найсуттєвіший вплив на чистий дохід, причому цей вплив є негативним.

Збільшення зносу основних засобів призводить до значного зменшення чистого доходу.

## Висновки до розділу 2

ТОВ «НВФ ГАНЗА» — сучасне підприємство, що було засноване 10 жовтня 2012 року і успішно функціонує в економічному середовищі України. Розташоване у місті Кривий Ріг, Дніпропетровської області, воно визначається за адресою: вул. 50-річчя Перемоги, буд. 27. Протягом років свого існування воно зарекомендувало себе як надійний суб'єкт господарювання, що забезпечує стабільний внесок у розвиток місцевої економіки.

Спеціалізація компанії полягає у виробництві виробів із дроту, ланцюгів і пружин, яке є її основним видом діяльності. Окрім цього, ТОВ "НВФ ГАНЗА" активно займається посередницькою діяльністю у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами, а також здійснює оптову торгівлю металами та металевими рудами. Це дозволяє підприємству диверсифікувати свої бізнес-активності та адаптуватися до змін на ринку.

ТОВ «НВФ ГАНЗА» є платником податку на додану вартість (ПН 382554704832) і не має податкових боргів. Господарська діяльність підприємства включає виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин, посередницьку діяльність у торгівлі, оптову торгівлю металами та металевими рудами, неспеціалізовану оптову торгівлю, вантажний автомобільний транспорт, та надання в оренду й експлуатацію нерухомого майна.

Підприємство забезпечує ефективну логістику і своєчасну доставку продукції клієнтам за допомогою вантажного автомобільного транспорту. Крім того, воно надає в оренду й експлуатацію власне чи орендоване нерухоме майно, що сприяє оптимізації використання ресурсів і підвищенню рентабельності бізнесу.

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» дозволяє отримати важливу інформацію щодо фінансового стану та

результативності підприємства. Перш за все, він включає в себе оцінку фінансових результатів, таких як прибуток, обороти, прибутковість і ліквідність. Це дає можливість зрозуміти, наскільки успішно підприємство виконує свої фінансові цілі та завдання. Другий аспект аналізу полягає у вивченні фінансової стабільності підприємства. Це включає в себе оцінку його здатності виплачувати поточні зобов'язання, уникати банкрутства та забезпечувати стійкість у фінансовій діяльності. Аналіз стабільності фінансів є важливим для визначення ризиків та забезпечення тривалої діяльності підприємства. Третім важливим елементом є оцінка ефективності використання ресурсів. Це означає аналіз витрат, рентабельності та ефективності вкладених коштів у виробництво. Важливо з'ясувати, як підприємство використовує свої фінансові ресурси для досягнення максимально можливих результатів. Четвертий аспект - порівняння фінансових показників ТОВ «НВФ ГАНЗА» з аналогічними показниками інших підприємств у галузі. Це дозволяє визначити конкурентні переваги чи слабкі моменти підприємства порівняно зі своїми конкурентами. Нарешті, аналіз фінансово-економічних показників надає підставу для розроблення стратегій та планів подальшого розвитку підприємства. Він допомагає виявити потенційні проблеми та можливості для покращення, а також розробити конкретні кроки для досягнення поставлених цілей.

Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» є критичним для розуміння рівня продуктивності підприємства, визначення його конкурентних переваг та ідентифікації можливих шляхів для поліпшення. Підприємство спеціалізується на виготовленні виробів із дроту, ланцюгів і пружин, що становить його основний напрям діяльності.

Оцінка виробничих потужностей полягає в аналізі використання сучасних засобів виробництва, які дозволяють створювати продукцію високої якості. Важливим аспектом є визначення ефективності використання цих потужностей через порівняння фактичного випуску продукції з максимально можливим при повному завантаженні обладнання. Високий рівень завантаження свідчить про

раціональне використання виробничих ресурсів та оптимізацію виробничих процесів.

Продуктивність праці визначається кількістю виготовленої продукції на одного працівника за певний період. Висока продуктивність свідчить про ефективну організацію виробничих процесів, використання сучасних технологій та високу кваліфікацію працівників. Мотивація працівників також грає важливу роль у досягненні високого рівня продуктивності.

Якість продукції визначається стандартами якості, що впроваджуються відповідно до міжнародних вимог. Регулярні аудити та контрольні перевірки на всіх етапах виробництва забезпечують високу якість кінцевої продукції та задоволеність клієнтів.

Чистий фінансовий результат (прибуток) показує позитивну динаміку. У 2021 році прибуток становив 5432,4 тис. грн, у 2022 році зріс до 6546,4 тис. грн, а у 2023 році досяг 6751,4 тис. грн. Це свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток, незважаючи на коливання в операційних витратах та доходах.

Собівартість виготовленої продукції коливалась протягом трьох років. У 2021 році вона становила 26155,8 тис. грн, у 2022 році знизилась до 18905,1 тис. грн, а у 2023 році знову зросла до 26779,3 тис. грн. Зниження собівартості у 2022 році може свідчити про підвищення ефективності виробництва або зменшення витрат на виробництво. Однак, зростання собівартості у 2023 році вказує на можливі збільшення витрат або інші фактори, що вплинули на цей показник.

Інвестиції в інновації та модернізацію виробничих потужностей дозволяють зберігати високий рівень ефективності виробничих процесів. Використання новітніх технологій та автоматизація сприяють зменшенню витрат на виробництво та підвищенню точності та швидкості виготовлення продукції.

Підсумовуючи, ефективність виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» характеризується високим рівнем продуктивності, якістю продукції та оптимізацією витрат. Для подальшого підвищення ефективності рекомендується продовжувати впровадження сучасних технологій, покращувати систему управління якістю та мотивацію працівників.

## **РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «НВФ ГАНЗА»**

### **3.1 Напрями та стратегії підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

На сьогоднішній день, ефективність виробничої діяльності стає ключовою характеристикою для будь-якого підприємства. У контексті активності на ринку, компанії мусять оперативно реагувати на зміни економічного середовища та постійно шукати нові можливості для покращення своєї ефективності.

За висловом С.Ф. Покропивного, підвищення ефективності виробничої діяльності можливе лише шляхом удосконалення кожного з її процесів. Це передбачає проведення комплексного аналізу всіх аспектів функціонування підприємства з метою зменшення ресурсних витрат, забезпечення стабільної якості продукції та підвищення продуктивності праці.

Згідно з відомостями В.М. Кузьомка та І.В. Онищенко, вибір стратегії підвищення ефективності виробничої діяльності залежить від етапу життєвого циклу підприємства. Наприклад, у випадку ТОВ «НВФ ГАНЗА», яке перебуває на етапі зрілості, коли досягнута максимальна рівень прибутковості і стабілізовані обсяги продажів, основною метою є підвищення рентабельності, продуктивності та ефективного використання капіталу. Тому, основними шляхами підвищення ефективності виробничої діяльності для цієї компанії можуть бути модернізація основних активів, науково-технічний розвиток, розширення ринків збуту та диверсифікація продукції.

Для ТОВ «НВФ ГАНЗА» актуальним шляхом розвитку може бути інтеграція цифрових технологій у виробничі процеси та управління. Це включає в себе впровадження систем автоматизації та цифровізації, які дозволять оптимізувати виробничі процеси, підвищити їхню ефективність та знизити витрати. Застосування інтернету речей (IoT) та аналітики даних допоможе в

реальному часі контролювати роботу обладнання, виявляти несправності та уникати витрат на неплановий ремонт.

Крім цього, активне використання інноваційних матеріалів та технологій виробництва може стати ключовим фактором успіху. Розвиток нових матеріалів з високими технічними характеристиками та меншими витратами на виробництво дозволить підприємству створити конкурентні переваги на ринку.

Також важливим напрямком для ТОВ «НВФ ГАНЗА» може стати розвиток екологічно чистих технологій та виробництво екологічно безпечної продукції. При цьому компанія може активно співпрацювати з урядовими та неприбутковими організаціями для впровадження енергоефективних заходів та зменшення викидів в атмосферу.

Розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів може стати ще одним ключовим аспектом розвитку. Заходи з маркетингу та просування допоможуть підприємству проникнути на нові ринки та збільшити обсяги продажів. Також варто розглянути можливості для розширення асортименту продукції, адаптуючи її до потреб різних сегментів ринку.

Крім того, розширення асортименту продукції може виявитися ключовим для привертання нових клієнтів та збільшення обсягів продажів. Однак цей процес може бути пов'язаний із значними витратами на дослідження та розробку нових продуктів, модернізацію виробництва та маркетингову підтримку нових товарів.

Для забезпечення сталого розвитку важливо також враховувати соціальну відповідальність підприємства. ТОВ «НВФ ГАНЗА» може активно впроваджувати програми корпоративної соціальної відповідальності, спрямовані на покращення умов праці, захист довкілля та підтримку спільноти.

Загалом, розвиток ТОВ «НВФ ГАНЗА» має базуватися на комплексному підході, що об'єднує в собі інноваційні технології, розширення асортименту продукції, екологічну стійкість, розширення ринків збуту та соціальну відповідальність. Такий підхід дозволить компанії зберегти

конкуреноспроможність та забезпечити стабільний розвиток в умовах постійних змін на ринку та суспільстві.

В сучасному економічному середовищі підприємствам, зокрема ТОВ «НВФ ГАНЗА», доводиться постійно адаптуватися до змін, шукати нові можливості для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку. У цьому контексті важливо розглянути пропозиції щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

По-перше, в умовах швидкозмінного ринкового середовища, підприємство повинно постійно вдосконалювати свої виробничі процеси та технології, щоб забезпечити оптимальне використання ресурсів і підвищити продуктивність.

По-друге, в умовах зростаючих вимог щодо якості продукції та середовища, важливо акцентувати увагу на впровадженні нових екологічно чистих технологій та матеріалів, що сприятиме покращенню якості продукції та зменшенню негативного впливу на довкілля.

По-третє, диверсифікація виробничих потужностей та розширення асортименту продукції можуть сприяти залученню нових клієнтів та збільшенню обсягів продажів.

По-четверте, впровадження систем автоматизації та цифровізації у виробничі процеси допоможе оптимізувати робочі процеси, знизити витрати на виробництво та підвищити загальну продуктивність.

По-п'яте, надання пріоритетного значення кадровій політиці та розвитку персоналу сприятиме підвищенню кваліфікації працівників та створенню команди, яка готова до викликів сучасного ринку.

По-шосте, посилення контролю за якістю продукції та оптимізація логістичних процесів допоможе забезпечити високу якість продукції та швидку доставку клієнтам.

Оглянувши всі категорії підвищення ефективності виробничої діяльності на підприємстві ТОВ «НВФ ГАНЗА», беремо розширення асортименту продукції та ринків збуту.

### **3.2 Обґрунтування доцільності пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

Розширення асортименту продукції та ринків збуту є двома ключовими напрямками підвищення ефективності виробничої діяльності на ТОВ «НВФ ГАНЗА». У сучасному бізнес-середовищі, де конкуренція постійно зростає, важливо постійно розширювати свій асортимент продукції та шукати нові можливості для збуту.

Розширення асортименту продукції дозволяє підприємству виходити на нові ринки та задовольняти різноманітні потреби споживачів. Введення нових товарів або покращення існуючих може підвищити привабливість бренду та забезпечити додаткові джерела прибутку.

Одночасно, розширення ринків збуту дозволяє знайти нових клієнтів та розширити географію продажів. Це може бути досягнуто шляхом введення продукції на нові ринки, укладення партнерських угод з додатковими дистриб'юторами або розвитку онлайн-продажів.

В цілому, розширення асортименту продукції та ринків збуту є стратегічними кроками для ТОВ "НВФ ГАНЗА", які сприятимуть збільшенню обсягів продажів та підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

#### *Розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів*

Важливим аспектом стратегії розвитку підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно вкласти значні зусилля у маркетингові заходи та просування продукції.

Першим кроком у розширенні ринків збуту може бути дослідження потенційних ринків та аналіз їхнього попиту на продукцію компанії. Це включає в себе проведення маркетингових досліджень, вивчення конкурентної ситуації та виявлення можливостей для розширення або введення нових продуктів на ринок.

Для проникнення на нові ринки та привертання уваги потенційних клієнтів необхідно розробити ефективну маркетингову стратегію. Це може включати в себе проведення рекламних кампаній, участь у виставках та ярмарках, створення

інформаційних матеріалів та рекламних брошур, а також активне використання інтернет-маркетингу та соціальних медіа.

Загалом, розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів вимагає значних витрат на маркетингові та рекламні заходи, дослідження ринкових можливостей та розробку нових продуктів. Однак ці витрати можуть виявитися виправданими, оскільки вони сприятимуть збільшенню обсягів продажів та розширенню ділових можливостей підприємства.

#### *Розширення асортименту продукції*

Розширення асортименту продукції є стратегічно важливим для підприємства, такого як ТОВ «НВФ ГАНЗА», оскільки це може відкрити нові ринки збуту, привернути нових клієнтів та збільшити загальний обсяг продажів. Однак цей процес може вимагати значних витрат на дослідження та розробку нових продуктів, модернізацію виробництва та маркетингову підтримку. Давайте детальніше розглянемо кожен з цих аспектів:

##### 1. Дослідження та розробка нових продуктів:

А. Цей етап включає в себе проведення досліджень ринку та аналізу потреб споживачів для ідентифікації можливостей для нових продуктів.

Б. Розробка нових продуктів може вимагати значних інвестицій у науково-технічні розробки, моделювання та тестування продуктів.

##### 2. Модернізація виробництва:

А. Запровадження нових продуктів може потребувати модернізації виробничих процесів або навіть придбання нового обладнання.

Б. Це може бути пов'язано зі значними капіталовкладеннями та перервами у виробництві для впровадження нових технологій.

##### 3. Маркетингова підтримка:

А. Запуск нових продуктів на ринок вимагає ефективної маркетингової стратегії для їх успішного впровадження.

Б. Це може охоплювати рекламні кампанії, участь у виставках та інші маркетингові заходи.

Отже, враховуючи вищезазначене, пропозиції щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» є важливим кроком для забезпечення стабільного розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

### **3.3 Розрахунок витрат на реалізацію пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

Враховуючи необхідність оптимізації виробничих процесів та підвищення конкурентоспроможності, детальний розрахунок витрат на впровадження пропозицій щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» стає невід'ємною складовою стратегії підприємства. Аналіз поточних витрат, визначення оптимальних рішень та обґрунтування їх ефективності дозволить виявити потенційні джерела економії та підвищення продуктивності.

Перехід до конкретних розрахунків витрат передбачає дослідження та аналіз існуючих процесів та можливостей оптимізації з метою забезпечення належного ефекту від запропонованих змін. Цей процес включатиме в себе оцінку витрат на обладнання, технологічні зміни, навчання персоналу та інші необхідні витрати для впровадження нових підходів та ініціатив.

Таблиця 3.1 – Витрати на розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів

Позиція	Сума, тис. грн.
Рекламні компанії в ЗМІ	20 тис. грн.
Інтернет маркетинг	50 тис. грн.
Участь у виставках	50 тис. грн.
Замовлення маркетингових досліджень	60 тис. грн.
Витрати на дослідження та розробку нових продуктів	100 тис. грн.
Всього:	280 тис. грн.

*Джерело: створено автором*

Розглянуті витрати на просування і реалізацію розширення ринку та пошуку нових клієнтів, зокрема рекламні компанії в ЗМІ, інтернет-маркетинг, участь у виставках, замовлення маркетингових досліджень та витрати на

дослідження та розробку нових продуктів, є важливими для успішного розвитку підприємства.

Реклама в ЗМІ та інтернет-маркетинг допоможуть привернути увагу потенційних клієнтів та підвищити обізнаність про продукцію компанії. Участь у виставках дозволить презентувати продукцію широкій аудиторії та здійснювати прямий контакт з потенційними клієнтами. Замовлення маркетингових досліджень та витрати на дослідження та розробку нових продуктів сприятимуть адаптації продукції до потреб ринку та розширенню асортименту, що може збільшити конкурентоспроможність підприємства та залучити нових клієнтів.

У контексті обсягу виробленої продукції на рік, який складає 26 567 000 грн, ці витрати можуть бути виправданими, оскільки допоможуть залучити нових клієнтів та розширити ринки збуту. Однак для максимальної ефективності важливо планувати та використовувати ці ресурси стратегічно та узгоджено з метою підвищення обсягів продажів та збільшення прибутку.

Давайте розрахуємо обсяг продажів на кожний рік:

$$\text{ОП} = \frac{19416,5}{25} = 776,66 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ОП} = \frac{20456,9}{25} = 818,28 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ОП} = \frac{26567,1}{25} = 1062,68 \text{ тис. грн.}$$

Щоб розрахувати покращення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» за рахунок розширення ринків збуту та пошуку нових клієнтів, спочатку розрахуємо зростання обсягу продажів та чистого прибутку у відсотках за період з 2021 по 2023 рік:

Зростання обсягу продажів:

У 2021 році обсяг продажів становив 776.66 тис. грн.

У 2023 році обсяг продажів становив 1062.68 тис. грн.

Зростання обсягу продажів(ЗОП):

$$\text{ЗОП} = \frac{1062,68 - 776,66}{776,66} * 100\% = 36,83\%$$

Зростання чистого прибутку:

У 2021 році чистий прибуток становив 5432.4 тис. грн.

У 2023 році чистий прибуток становив 6751.4 тис. грн.

Зростання чистого прибутку (ЗЧП):

$$\text{ЗЧП} = \frac{6751,4 - 5432,4}{5432,4} * 100\% = 34,24\%$$

Таким чином, за період з 2021 по 2023 рік ефективність виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» покращилася на:

36.83% за рахунок зростання обсягу продажів.

24.24% за рахунок зростання чистого прибутку

Таблиця 3.2 – Показники продажів та прибутку підприємства у 2021-2023 рр.

Рік	Обсяг продажів	Чистий прибуток	Приріст у % за 3 роки ОП	Приріст у % за 3 роки ЧП
2021	776,66	5432,4	36,83 %	24,24%
2022	818,28	6546,4		
2023	1062,68	6751,4		

Джерело: створено автором

Зростання обсягу продажів та чистого прибутку за останні три роки вказує на успішну діяльність підприємства. Тепер давайте розрахуємо очікуване зростання обсягу продажів та чистого прибутку за наступні три роки (2024-2026) враховуючи витрати на рекламу та маркетинг.

1. Обсяг продажів:

У 2023 році обсяг продажів становив 1062.68 тис. грн.

Прогнозується зростання обсягу продажів на 10% щорічно. Прогнозований обсяг продажів розрахуємо для 3 років (2024-2026):

$$\text{ПОП}(2024) = 1062,68 * (1 - 0,1) = 1168,948 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПОП}(2025) = 1168,948 * (1 - 0,1) = 1285,8428 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПОП}(2026) = 1285,8428 * (1 - 0,1) = 1414,42 \text{ тис. грн.}$$

## 2. Чистий прибуток:

У 2023 році чистий прибуток становив 6751.4 тис. грн.

Прогнозується зростання чистого прибутку (ЗСП) на 6% щорічно в період з 2024-2026 рр.

$$\text{ЗЧП}(2024) = 6751,4 * (1 + 0.06) = 7155,564 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗЧП}(2025) = 7155,564 * (1 + 0.06) = 7587,92 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗЧП}(2026) = 7587,92 * (1 + 0.06) = 8048,20922 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.3 – Прогнозовані показники продажів та прибутку підприємства ТОВ «НВФ ГАНЗА» у 2024-2026 рр.

Рік	Обсяг виробництва	Чистий прибуток	Приріст у %, ОП за 3 роки	Приріст у % ЧП за 3 роки
2024	1168,948	7155,564	30 %	18%
2025	1285,8428	7587,92		
2026	1414,42	8048,20922		

Джерело: створено автором

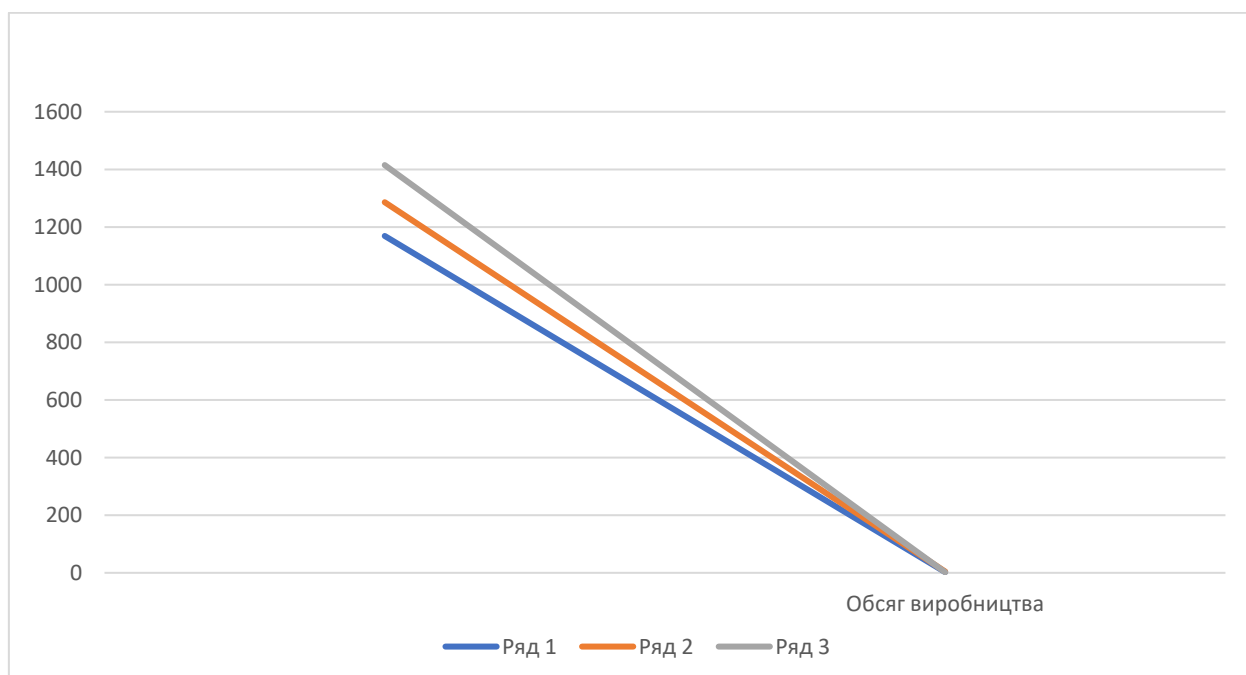


Рисунок 3.1 – Прогнозований обсяг виробництва на 2024-2026 рр.

Джерело: створено автором

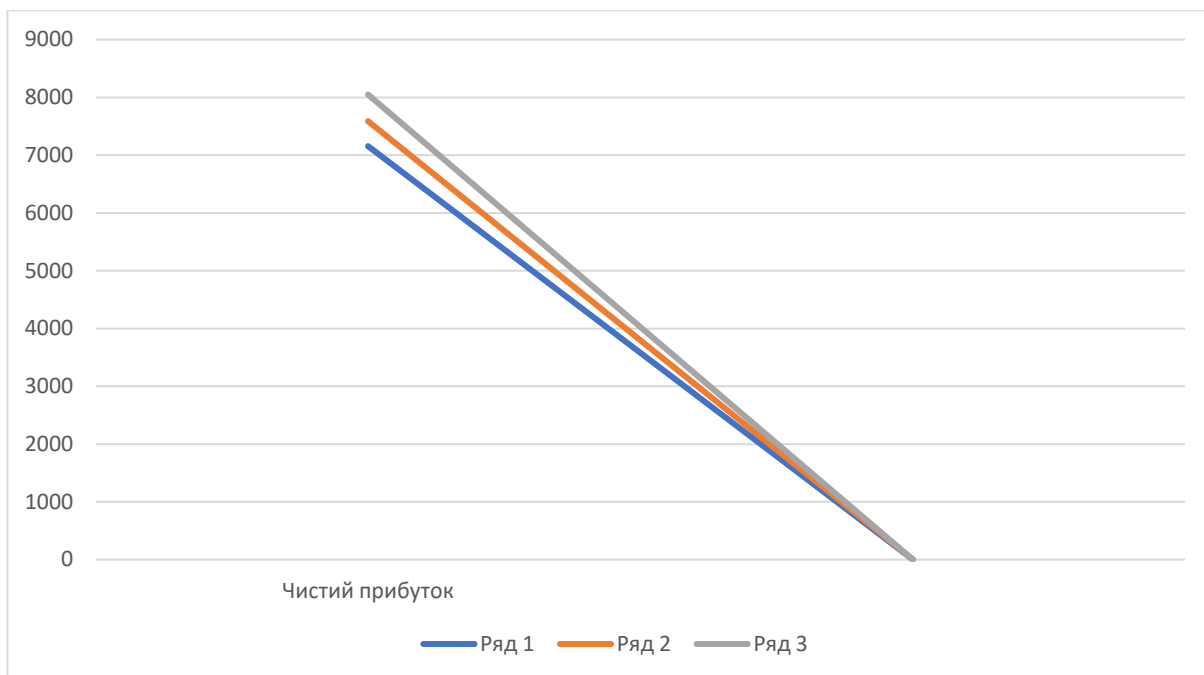


Рисунок 3.2 – Прогнозований чистий прибуток на 2024-2026 рр.

Джерело: створено автором

Протягом трьох років, з 2021 по 2023 рік, ТОВ «НВФ ГАНЗА» продемонструвало значне покращення ефективності своєї виробничої діяльності. Обсяг продажів зріс на 36.83%, а чистий прибуток збільшився на 24.24%. Це свідчить про успішне управління підприємством і його здатність генерувати більше прибутку при збільшенні обсягів продажу.

З урахуванням зростання обсягу продажів та чистого прибутку за останні три роки, прогнозовані показники для наступних трьох років (2024-2026) також свідчать про позитивну динаміку. Прогнозований обсяг продажів і чистий прибуток очікуються зростати відповідно на 30% та 18% за три роки. Це вказує на продовження успішної діяльності підприємства та його здатність досягати стабільного росту у майбутньому.

Крім основних видів продукції (ланцюги, дрiт і пружини), підприємство може розширити свій асортимент у наступних напрямках:

1. Виробництво деталей з металу
- 1.1. Металеві конструкції:

1.1.1 Кріпильні елементи: виробництво болтів, гайок, гвинтів, шайб та інших кріпильних деталей.

1.2 Металеві профілі та балки: виготовлення різних видів металевих профілів та балок для будівництва і промислових потреб.

2. Деталі для машинобудування:

2.1 Шестерні та зубчасті колеса: виробництво різноманітних шестерень для механічних передач.

2.2 Вали та осі: виготовлення валів і осей для різних видів обладнання.

3. Виробництво металевих сіток та решіток

3.1 Зварні та плетені сітки: виготовлення зварних та плетених сіток для будівельних, сільськогосподарських та промислових застосувань.

3.2 Решітки та огорожі: виробництво металевих решіток та огорож для безпеки та декоративного використання.

4. Металеві труби та трубопроводи

4.1 Стандартні труби: виготовлення металевих труб різного діаметру для водопостачання, газопостачання та інших потреб.

4.2 Спеціальні трубопроводи: виробництво труб для високотемпературних та високотискових систем.

5. Металеві контейнери та ємності

5.1 Ємності для рідин: виробництво металевих баків і резервуарів для зберігання рідин, включаючи нафтові та хімічні продукти.

5.2 Контейнери для зберігання: виготовлення металевих контейнерів для зберігання та транспортування різних вантажів.

6. Виробництво металевих виробів для побуту

6.1 Меблі: виготовлення металевих меблів, таких як столи, стільці, шафи та полиці.

6.2 Кухонне обладнання: виробництво металевих кухонних аксесуарів, таких як раковини, кухонні витяжки, каструлі та сковорідки.

7. Електротехнічні вироби

7.1 Кабельні лотки та кронштейни: виробництво металевих лотків для прокладання кабелів та кронштейнів для їх фіксації.

7.2 Корпуси для електроніки: виготовлення металевих корпусів для різноманітних електронних пристроїв та обладнання.

## 8. Металеві вироби для будівництва

8.1 Арматура та армопояси: виробництво арматурних стрижнів та армопоясів для будівельних конструкцій.

8.2 Будівельні кріплення: виготовлення анкерних болтів, шпильок та інших будівельних кріплень.

## 9. Виробництво металевих компонентів для автомобільної промисловості

9.1 Автомобільні пружини: виготовлення пружин для підвіски автомобілів та інших автомобільних компонентів.

9.2 Каркасні елементи: виробництво металевих каркасних елементів для автомобілів.

Розширення асортименту продукції у цих напрямках потребує інвестицій у нове обладнання, модернізацію виробництва та навчання персоналу. Проте, такі кроки дозволять ТОВ «НВФ ГАНЗА» диверсифікувати свою продукцію, залучити нових клієнтів та зміцнити позиції на ринку.

Таблиця 3.4 – Можливе розширення асортименту на ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Напрямок розширення асортименту	Вид продукції	Орієнтовна вартість обладнання в (USD)	Постачальник обладнання
Виробництво деталей металу з	Кріпильні елементи	50000	Böllhoff (Німеччина)
	Металеві профілі та балки	74 325	Voortman Steel Machinery (Нідерланди)
Виробництво металевих сіток та решіток	Зварні та плетені сітки	54 500	EVG (Австрія)
	Решітки та огорожі	20 300	Direct Metals (США)
Металеві труби та трубопроводи	Стандартні труби	18 500	SMS Group (Німеччина)
Металеві контейнери та ємності	Контейнери для зберігання	19 000	Thermatool (США)

Продовження табл 3.4

Вироби для побуту	Меблі	10 000	Vallourec (Франція)
Електротехнічні вироби	Кабельні лотки та кронштейни	30 000	SSI Schäfer (Німеччина)
	Корпуси для електроніки	55 000	AMADA (Японія)
Металеві вироби для будівництва	Арматура та армопояси	65 000	IKEA Suppliers (Швеція)
Автомобільні компоненти	Автомобільні пружини	55 500	Legrand (Франція)

*Джерело: розробка автора*

Таблиця 3.4 демонструє можливе розширення асортименту продукції ТОВ «НВФ ГАНЗА», що охоплює кілька напрямків виробничої діяльності. Аналізуючи цю таблицю, можна зробити висновок про перспективи та необхідні інвестиції для впровадження нових видів продукції.

Перш за все, розширення виробництва деталей з металу, таких як кріпильні елементи та металеві профілі і балки, вимагає значних інвестицій. Орієнтовна вартість обладнання для виготовлення кріпильних елементів становить 50 000 USD, що включає співпрацю з німецькою компанією Böllhoff, а для виробництва металевих профілів та балок – 74 325 USD від Voortman Steel Machinery (Нідерланди). Ці інвестиції забезпечать підприємству можливість випуску високоякісних металевих виробів, що є важливими для будівництва та машинобудування.

У напрямку виробництва металевих сіток та решіток підприємство планує виготовляти зварні та плетені сітки з обладнанням від EVG (Австрія) за 54 500 USD, а також решітки та огорожі з обладнанням від Direct Metals (США) вартістю 20 300 USD. Ці продукти мають широке застосування у будівництві та промислових об'єктах, що може суттєво розширити клієнтську базу компанії.

Виробництво металевих труб та трубопроводів є ще одним важливим напрямком. Для виготовлення стандартних труб підприємство планує закупити обладнання від SMS Group (Німеччина) за 18 500 USD. Це дозволить компанії зайняти свою нішу у сфері постачання труб для різних інженерних систем.

Металеві контейнери та ємності для зберігання також входять до планів розширення асортименту. Зокрема, інвестиції в обладнання від Thermatool (США) становлять 19 000 USD. Такі контейнери мають попит у багатьох галузях, включаючи логістику, агропромисловий комплекс та інші.

Вироби для побуту, такі як меблі, планується виготовляти за допомогою обладнання від Vallourec (Франція) вартістю 10 000 USD. Це дозволить компанії зайняти свою частку на ринку меблів, де постійно зростає попит на металеві конструкції через їх міцність та довговічність.

Нарешті, виробництво автомобільних компонентів, зокрема автомобільних пружин, планується здійснювати за допомогою обладнання від Legrand (Франція) за 55 500 USD. Враховуючи зростання автомобільної промисловості, цей напрямок може стати стратегічно важливим для ТОВ «НВФ ГАНЗА», сприяючи збільшенню продажів та підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

Загалом, запропоновані інвестиції в розширення асортименту продукції відображають стратегічний підхід ТОВ «НВФ ГАНЗА» до диверсифікації своєї діяльності та підвищення конкурентоспроможності. Це сприятиме зміцненню позицій компанії на ринку та залученню нових клієнтів, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на її фінансових показниках та розвитку.

### **3.4 Оцінювання ефективності заходів щодо підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»**

З метою оцінки ефективності пропозицій з підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», необхідно провести глибокий аналіз потенційних переваг та витрат, пов'язаних з їх впровадженням. Оцінка буде зосереджена на здатності запропонованих заходів досягти поставленої мети з максимальною ефективністю.

Цей процес включатиме в себе збір та аналіз інформації щодо поточного стану виробничих процесів, ідентифікацію потенційних проблем та можливостей для оптимізації, а також оцінку конкретних заходів, які можуть бути впроваджені.

Далі буде проведено порівняння різних пропозицій щодо їх потенційного впливу на виробничу діяльність компанії, враховуючи фінансові, технічні та організаційні аспекти.

Результатом оцінки буде розробка рекомендацій щодо впровадження конкретних заходів з метою підвищення ефективності виробничої діяльності. Ці рекомендації будуть підготовлені на основі об'єктивних даних та аналізу, що дозволить забезпечити максимальний позитивний вплив на діяльність компанії.

#### *Доцільність витрат на розширення асортименту продукції*

Для оцінки доцільності впровадження запропонованих інвестицій у розширення асортименту продукції на ТОВ «НВФ ГАНЗА», необхідно розглянути такі аспекти: потенційні доходи, витрати на обладнання, окупність інвестицій та стратегічні переваги для компанії.

Аналіз кожного напрямку

1. Виробництво деталей з металу:

Кріпильні елементи:

Орієнтовна вартість обладнання: 50 000 USD (Böllhoff, Німеччина)

Потенційні доходи: кріпильні елементи мають високий попит у будівельній та машинобудівній галузях. Очікується значний обсяг продажів.

2. Металеві профілі та балки:

Орієнтовна вартість обладнання: 74 325 USD (Voortman Steel Machinery, Нідерланди)

Потенційні доходи: металеві профілі та балки використовуються у будівництві, тому можливість значного доходу висока.

Виробництво металевих сіток та решіток:

3. Зварні та плетені сітки:

Орієнтовна вартість обладнання: 54 500 USD (EVG, Австрія)

Потенційні доходи: попит на сітки для огорож, будівельних конструкцій і промислових цілей є стабільним.

#### 4.Решітки та огорожі:

Орієнтовна вартість обладнання: 20 300 USD (Direct Metals, США)

Потенційні доходи: решітки та огорожі використовуються у багатьох інфраструктурних проектах.

#### 5.Металеві труби та трубопроводи:

Стандартні труби:

Орієнтовна вартість обладнання: 18 500 USD (SMS Group, Німеччина)

Потенційні доходи: стандартні труби застосовуються у різних інженерних системах, що забезпечує стабільний попит.

#### 6.Металеві контейнери та ємності:

Контейнери для зберігання:

Орієнтовна вартість обладнання: 19 000 USD (Thermatool, США)

Потенційні доходи: контейнери затребувані у логістиці, агропромисловості та багатьох інших галузях.

#### 7.Вироби для побуту:

Меблі:

Орієнтовна вартість обладнання: 10 000 USD (Vallourec, Франція)

Потенційні доходи: металеві меблі стають все більш популярними завдяки їх міцності та сучасному дизайну.

#### 8.Електротехнічні вироби:

Кабельні лотки та кронштейни:

Орієнтовна вартість обладнання: 30 000 USD (SSI Schäfer, Німеччина)

Потенційні доходи: використання в інфраструктурних та будівельних проектах гарантує стабільний попит.

#### 7.Корпуси для електроніки:

Орієнтовна вартість обладнання: 55 000 USD (AMADA, Японія)

Потенційні доходи: корпуси мають високий попит у виробництві електроніки та електротехніки.

#### 8.Металеві вироби для будівництва:

Арматура та армопояси:

Орієнтовна вартість обладнання: 65 000 USD (IKEA Suppliers, Швеція)

Потенційні доходи: застосування у будівництві робить ці вироби важливими для інфраструктурних проектів.

#### 9.Автомобільні компоненти:

Автомобільні пружини:

Орієнтовна вартість обладнання: 55 500 USD (Legrand, Франція)

Потенційні доходи: пружини є критично важливими для автомобільної промисловості, що забезпечує постійний попит.

#### *Оцінка доцільності*

1.Витрати на обладнання: загальна вартість обладнання для всіх напрямків становить 502 125 USD. Це значна інвестиція, яка потребує ретельного планування і можливого залучення кредитних ресурсів або інвесторів.

2.Потенційні доходи: всі обрані напрями виробництва мають високий попит на ринку. Очікується, що доходи від продажів покриють витрати на обладнання і забезпечать прибуток.

3.Окупність інвестицій: враховуючи стабільний попит на запропоновані види продукції, окупність інвестицій може бути досягнута протягом 3-5 років, залежно від обсягів продажів та ефективності маркетингової стратегії.

4.Стратегічні переваги: розширення асортименту дозволить ТОВ «НВФ ГАНЗА» зайняти нові ніші на ринку, підвищити конкурентоспроможність і зменшити залежність від окремих видів продукції.

5.Ризики: основні ризики включають можливі коливання цін на матеріали, зміни попиту на продукцію та технічні складнощі при впровадженні нового обладнання. Для зменшення ризиків важливо провести детальний аналіз ринку та забезпечити технічну підготовку персоналу.

Інвестиції у розширення асортименту продукції є доцільними для ТОВ «НВФ ГАНЗА», оскільки це відкриє нові можливості для розвитку компанії, забезпечить стабільний дохід і зміцнить її позиції на ринку.

### *Доцільність витрат на розширення ринків збуту*

Оцінюючи доцільність цих витрат на розширення ринків збуту та пошук нових клієнтів необхідно враховувати їх вплив на різні аспекти суспільства та співвідношення витрат до користі, яку вони можуть принести.

1. Рекламні компанії в ЗМІ: ці витрати можуть стимулювати економічний розвиток, сприяючи збільшенню обсягів продажів та створенню нових робочих місць. Вони також можуть допомогти покращити свідомість споживачів про продукти та послуги компанії. Однак, враховуючи підвищену вартість рекламних кампаній у традиційних ЗМІ, їх соціальна ефективність може бути обмеженою у порівнянні з іншими способами залучення клієнтів.

2. Інтернет-маркетинг: витрати на цю позицію можуть бути соціально ефективними через потенційну доступність та глобальний охоплюючий ефект Інтернету. Інтернет-маркетинг може сприяти залученню нових клієнтів та сприяти розвитку малих підприємств та стартапів. Однак слід враховувати питання доступності Інтернету для різних груп населення.

3. Участь у виставках: ці витрати можуть сприяти не лише збільшенню обсягів продажів, але й сприяти встановленню контактів з іншими підприємствами та партнерами. Участь у виставках також може сприяти підвищенню престижу компанії та її продуктів.

4. Замовлення маркетингових досліджень: ці витрати можуть бути соціально ефективними, оскільки дослідження дозволяють компанії краще розуміти потреби та побажання своїх клієнтів. Це може призвести до створення продуктів та послуг, які краще задовольняють потреби споживачів.

5. Витрати на дослідження та розробку нових продуктів: ці витрати можуть бути важливим кроком у покращенні якості продукції та розширенні асортименту компанії, що в свою чергу може сприяти задоволенню потреб споживачів та конкурентоспроможності компанії.

Визначення окупності впровадження стратегій підвищення ефективності виробничої діяльності треба:

Щоб перевести суму в доларах у гривні, скористаємось поточним курсом обміну на момент написання роботи, 1 долар = 40 гривень.

Отже, сума в 502 тисячі доларів еквівалентна:

$$502000 * 40 = 20080,000 \text{ тис. грн.}$$

Додавши до цього рекламні витрати у 280 тисяч гривень:

$$20080,0 + 28,0 = 20108,000 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, загальна сума витрат для підприємства складає 21 108 000 гривень.

Порахуємо за скільки років відбудеться окупність нововведень, для цього скористаємось даними з таблиці 3.2.

Для розрахунку окупності нововведень необхідно провести розрахунок періоду протягом якого сума чистого прибутку покриє загальну вартість нововведень. Для цього ми порахуємо суму чистого прибутку за майбутні роки і віднімем вартість нововведень.

$$\text{Період окупності} = \frac{\text{Початкові інвестиції}}{\text{Планові щорічні прибуткові надходження}}$$

$$\text{Період окупності} = \frac{20108 \text{ тис. грн}}{7597 \text{ тис. грн}} = 2,65 \text{ років}$$

Таким чином, період окупності проєкту у рамках практичної реалізації запропонованих рекомендаційних заходів складає 2,65 років.

Отже, окупність нововведень відбудеться менше ніж за 3 роки, оскільки загальний чистий прибуток за цей період 22790 тис. грн перевищує вартість нововведень 20108 тис. грн.

Далі пропонуємо розглянути перспективні ефекти реалізації запропонованих вдосконалень у частині організації виробничої діяльності досліджуваного підприємства проаналізувавши перспективні рівні параметрів чистого прибутку та чистого доходу ТОВ «НВФ ГАНЗА», подані на рис. 3.3 та рис. 3.4.

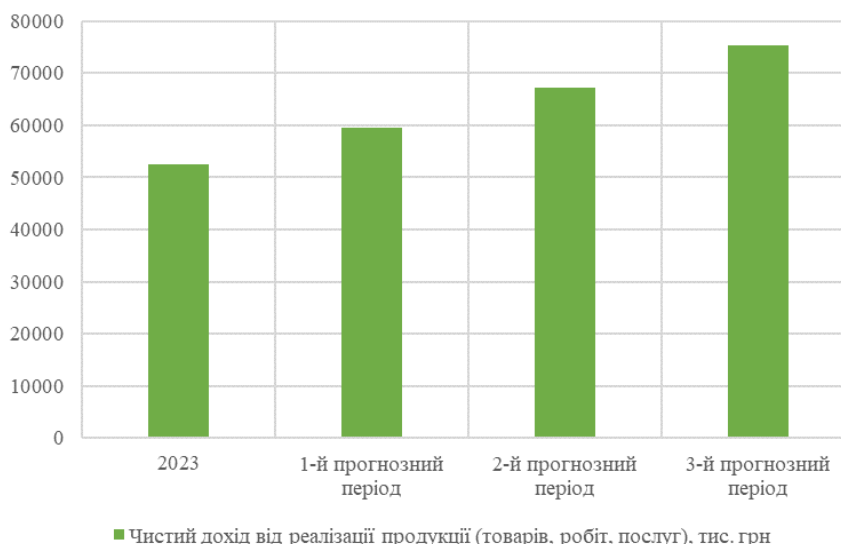


Рисунок 3.3 – Прогнозні показники зміни чистого доходу ТОВ «НВФ ГАНЗА» в результаті впровадження рекомендаційних заходів

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*



Рисунок 3.4 – Прогнозні показники зміни чистого прибутку ТОВ «НВФ ГАНЗА» в результаті впровадження рекомендаційних заходів

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Представлені у рисунках вище дані свідчать про високий рівень економічної ефективності запропонованих заходів, що відповідним чином позитивно впливають на структурні та динамічні показники ефективності організації виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА».

Додатково пропонуємо проаналізувати інвестиційну ефективність проектних заходів, результати розрахунку якої подані у табл. 3.5 нижче.

Таблиця 3.5 – Розрахунок показників інвестиційної ефективності проєктних заходів щодо вдосконалення організації виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА»

Показник	2019	1 рік	2 рік	3 рік
Сума інвестицій, грн.	20 108,000 ₴	-	-	-
Амортизаційні відрахування, грн.	-	1954,20	1954,20	1954,20
Ставка дисконту, %	-	13,5%	13,5%	13,5%
Чистий прибуток, грн.	-	7155,00	7587,00	8048,00
CF	-	9109,20	9541,20	10002,20
NPV	1636,58			
IRR	20%			
PI	1,255			

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Подані вище розрахунки свідчать про високу ефективність рекомендаційних заходів щодо підвищення ефективності організації виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», про що свідчать додатні параметри чистої приведеної вартості (1636,58 грн); значення внутрішньої норми прибутковості (20 %), що перевищує рівень ставки дисконтування, а також рівень індексу прибутковості – 1,255.

У цілому, ці витрати мають потенціал позитивного впливу на суспільство через стимулювання економічного розвитку, підвищення рівня конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Однак важливо також враховувати ефективне використання ресурсів та максимізацію соціальної користі від цих витрат.

### Висновки до розділу 3

У сучасних умовах економіки, компанії, зокрема ТОВ «НВФ ГАНЗА», мають адаптуватися до змін та шукати шляхи для підвищення конкурентоспроможності. Для цього важливо впроваджувати ефективніші виробничі процеси та нові технології, спрямовані на оптимізацію ресурсів і збільшення продуктивності. Крім того, акцент на екологічно чисті технології та

матеріали є важливим для поліпшення якості продукції та зменшення негативного впливу на довкілля. Розширення асортименту продукції та ринків збуту також є ключовими напрямками розвитку.

Протягом трьох років, від 2021 до 2023 року, ТОВ «НВФ ГАНЗА» показало значне покращення результативності своєї виробничої діяльності. Обсяг продажів зріс на 36.83%, а чистий прибуток збільшився на 24.24%. Це свідчить про успішне управління компанією та її здатність генерувати більше прибутку при зростанні обсягів продажу.

З урахуванням збільшення обсягу продажів та чистого прибутку за останні три роки, прогнозовані показники наступних трьох років (2024-2026) також показують позитивну динаміку. Прогнозується зростання обсягу продажів і чистого прибутку на 30% та 18% відповідно протягом трьох років. Це свідчить про продовження успішної роботи підприємства та його здатність досягати стійкого зростання у майбутньому.

Визначення окупності нововведень у стратегіях підвищення ефективності виробничої діяльності включає кілька кроків. Спочатку, потрібно перевести суму витрат з доларів у гривні за поточним курсом обміну. За поточним курсом на момент написання роботи, 1 долар = 40 гривень, то 502 тисячі доларів дорівнюють 20 080 000,00 гривень. Після цього додаються рекламні витрати у 280 тисяч гривень, що в сумі становить 20 360 000,00 гривень.

Далі, для розрахунку окупності застосовують річний чистий прибуток за кожен з трьох років. Після цього від цієї суми віднімають вартість нововведень. Наприклад, якщо чистий прибуток у 2024, 2025 і 2026 роках становить відповідно 7155, 7587 і 8048 тисяч гривень, а вартість нововведень - 20 108 000 гривень, то окупність становитиме близько 2,9 років.

Ці витрати можуть мати позитивний вплив на суспільство, стимулюючи економічний розвиток і підвищуючи конкурентоспроможність. Однак, важливо ефективно використовувати ресурси та максимізувати соціальну користь від цих витрат.

## ВИСНОВКИ

Ефективність виробничої діяльності є ключовим аспектом успішності будь-якого підприємства, оскільки вона визначає, наскільки ефективно воно використовує свої ресурси для досягнення поставлених цілей. Цей ефект може бути виміряний різними показниками, які узагальнюють відношення між результатами та витратами.

Одним із ключових факторів, що впливають на ефективність виробничої діяльності, є стан операційної системи підприємства. Оскільки виробництво є основною діяльністю, управління його ефективністю стає пріоритетним завданням для керівництва.

Фактори, що впливають на ефективність виробничої діяльності, різноманітні та охоплюють різні аспекти функціонування підприємства. Серед них можна виділити людські ресурси, фінансові ресурси, технології та обладнання, маркетинг та управління продукцією, управління ланцюгом постачання, правове середовище та соціокультурні чинники.

Управління цими факторами потребує комплексного підходу та постійного аналізу та удосконалення. Традиційний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності, оснований на моделі Дюпона, оцінюється на основі двох груп показників. Перша група відображає ефективність діяльності в цілому, порівнюючи результативність з витратами ресурсів, а друга група оцінює використання окремих видів ресурсів.

Багатофакторний підхід, який використовує агреговані індекси ефективності, рідко використовується на практиці через складність їх інтерпретації. Більш складний метод оцінки полягає в аналізі взаємозв'язку між витратами, результатами та ресурсами, що вимагає використання спеціальних математичних інструментів, таких як виробнича функція.

Важливо відзначити, що успішне управління ефективністю виробничої діяльності вимагає постійного аналізу та вдосконалення, а також гнучкості для адаптації до змін у середовищі.

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА» надає важливу інформацію щодо фінансового стану та результативності підприємства. Цей аналіз включає оцінку фінансових результатів, таких як прибуток, обороти, прибутковість і ліквідність. Він дозволяє зрозуміти, наскільки успішно підприємство виконує свої фінансові цілі та завдання. Другий аспект аналізу полягає у вивченні фінансової стабільності підприємства. Оцінка стабільності фінансів є важливою для визначення його здатності виплачувати поточні зобов'язання, уникати банкрутства та забезпечувати стійкість у фінансовій діяльності. Третім важливим елементом є оцінка ефективності використання ресурсів. Це означає аналіз витрат, рентабельності та ефективності вкладених коштів у виробництво. Важливо з'ясувати, як підприємство використовує свої фінансові ресурси для досягнення максимально можливих результатів. Четвертий аспект - порівняння фінансових показників ТОВ «НВФ ГАНЗА» з аналогічними показниками інших підприємств у галузі. Це дозволяє визначити конкурентні переваги чи слабкі моменти підприємства порівняно зі своїми конкурентами.

Нарешті, аналіз фінансово-економічних показників надає підставу для розроблення стратегій та планів подальшого розвитку підприємства. Він допомагає виявити потенційні проблеми та можливості для покращення, а також розробити конкретні кроки для досягнення поставлених цілей.

Аналіз ефективності виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» є критичним для зрозуміння рівня продуктивності підприємства, визначення його конкурентних переваг та ідентифікації можливих шляхів для поліпшення. Оцінка виробничих потужностей полягає в аналізі використання сучасних засобів виробництва, які дозволяють створювати продукцію високої якості.

Продуктивність праці визначається кількістю виготовленої продукції на одного працівника за певний період. Висока продуктивність свідчить про ефективну організацію виробничих процесів, використання сучасних технологій та високу кваліфікацію працівників.

Якість продукції визначається стандартами якості, що впроваджуються відповідно до міжнародних вимог. Регулярні аудити та контрольні перевірки на всіх етапах виробництва забезпечують високу якість кінцевої продукції та задоволеність клієнтів. Інвестиції в інновації та модернізацію виробничих потужностей дозволяють зберігати високий рівень ефективності виробничих процесів. Використання новітніх технологій та автоматизація сприяють зменшенню витрат на виробництво та підвищенню точності та швидкості виготовлення продукції. Аналіз витрат на виробництво включає оцінку всіх складових собівартості продукції, що дозволяє знизити загальну собівартість та підвищити рентабельність підприємства.

Підсумовуючи, ефективність виробничих процесів ТОВ «НВФ ГАНЗА» характеризується високим рівнем продуктивності, якістю продукції та оптимізацією витрат. Для подальшого підвищення ефективності рекомендується продовжувати впровадження сучасних технологій, покращувати систему управління якістю та мотивацію працівників.

Основними викликами, які впливають на ефективність виробничої діяльності ТОВ «НВФ ГАНЗА», є недостатня автоматизація процесів та неоптимальне використання виробничих потужностей. Відсутність сучасного обладнання та технологій призводить до підвищених трудових витрат і зниження якості продукції, що робить підприємство менш конкурентоспроможним. Нерівномірне завантаження обладнання та простої через технічні проблеми збільшують собівартість продукції. Вирішення цих проблем передбачає впровадження автоматизованих систем та оптимізацію виробничих процесів.

Управління кадровими ресурсами та планування виробництва є ще однією важливою проблемою. Низька мотивація працівників та недостатність системи підвищення кваліфікації знижують продуктивність праці. Невідповідність між плануванням виробництва та фактичним попитом призводить до перевиробництва або недовиробництва, що збільшує витрати. Необхідно вдосконалювати систему управління персоналом, впроваджувати мотиваційні програми та точніше прогнозувати потреби ринку.

У сучасних умовах економіки підприємства, такі як ТОВ "НВФ ГАНЗА", повинні пристосовуватися до змін та розвиватися для підвищення своєї конкурентоспроможності. Це означає впровадження новітніх виробничих процесів і технологій для ефективного використання ресурсів та підвищення продуктивності. Крім того, акцент на екологічно чисті технології та матеріали важливий для поліпшення якості продукції і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Розширення асортименту продукції і ринків збуту також є ключовими стратегіями розвитку.

Протягом останніх трьох років, з 2021 по 2023 рік, ТОВ "НВФ ГАНЗА" показало значне поліпшення у своїй виробничій діяльності. Обсяг продажів зріс на 36.83%, а чистий прибуток збільшився на 24.24%. Це свідчить про успішне керівництво компанією та її здатність генерувати більше прибутку при збільшенні обсягів продажу.

З урахуванням збільшення обсягу продажів та чистого прибутку за останні три роки, прогнозовані показники наступних трьох років (2024-2026) також показують позитивну динаміку. Прогнозується зростання обсягу продажів і чистого прибутку на 30% та 18% відповідно протягом трьох років. Це свідчить про продовження успішної роботи підприємства та його здатність досягати стійкого зростання у майбутньому.

Для визначення окупності нововведень у стратегіях підвищення ефективності виробничої діяльності, спочатку необхідно конвертувати суму витрат з доларів у гривні за поточним курсом обміну. Потім до цієї суми додаються рекламні витрати. Далі, розраховують річний чистий прибуток за кожен з трьох років і віднімають вартість нововведень. Ці витрати можуть мати позитивний вплив на суспільство, сприяючи економічному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності. Однак важливо ефективно використовувати ресурси та максимізувати соціальну користь від цих витрат.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тульчинська С. О., Кириченко С. О. Савіцький Н. Ю. Застосування сучасних інструментів маркетингу в умовах інноваційної економіки. *Агросвіт*. 2019. №3. С. 19-23.
2. Шашина М. В., Харитоненко Д. В. Концепція оцінювання та підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. *Наука і техніка*. 2023. № 13(27). С. 417-426. DOI: 10.52058/2786-6025-2023-13(27)-417-426.
3. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. Київ: Знання - Прес, 2007. 719 с.
4. Білошкурський М. В. Методичні аспекти максимізації прибутку шляхом моделювання виробничої функції в системі антикризового управління підприємствами. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Чернівці: Книги-XXI, 2008. Вип. II. С. 143-151.
5. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1.
6. Мартиненко В. П., Григоренко В. П. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. Вип. 2 (261). 2023. С. 57-61.
7. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва. *Економіст*. 2007. № 4(246). С. 57-62.
8. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2015.
9. Гончарук А. Г. Моделювання комплексного показника економічної ефективності промисловості України. *Економіка промисловості*. 2005. № 4. С. 52-55.
10. Макалюк І. В., Кривда О. В., Лайкова А. О. Якісний аналіз ризиків вітчизняних підприємств в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3950>

11. Гречко А. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2016.
12. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. №3. С. 189–192.
13. Покровська Н. М. Фінансовий стан та тенденції розвитку машинобудівної галузі України. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 41. С. 128–134.
14. Захожай В. Б., Казак О. О. Моделювання управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств на базі виробничих функцій. *Наукові праці МАУП*. 2016. №48. С. 143–153.
15. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
16. Капліна О., Зайченко Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на основі процесного підходу. *Маркетинг*. 2005. № 4. С. 24–38.
17. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. К. : Знання, 2008. 680 с.
18. Круш П. В. Економіка підприємства: Навчальний посібник / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін. К.: Ельга-Н: КНТ, 2007. 777 с.
19. Кулакова С. Ю. Економічний зміст ефективності виробничої діяльності підприємства та чинники, що її забезпечують. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. №3. С. 121–124.
20. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій. Харків: ХНАДУ, 2012. 133 с.
21. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
22. Морщенок Т. С. Продуктивність праці: економічна сутність та фактори її підвищення на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету*. 2014. №2(23). С. 63–71.

23. Марченко В. М., Харитоненко Д. В. Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Економічний вісник НТУУ "КПІ"*. № 18. 2021. |

24. Kryvda O., Boichuk N., Vovchenko A. Mechanism of management of the foreign economic activity of the enterprise. *Інфраструктура ринку*. 2024. № 76. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/76-2024>. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct76-4>

25. 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 12.03.2024)

26. Шашина М. В., Мосійчук Д. О. Управління плануванням стратегічного менеджменту на рівні підприємства в умовах економіки війни. *Economic Synergy*. 2022. № 4 (6). С. 92-103. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-4-7>

27. Кириченко С., Забіяка В. 2023. Управління фінансовою політикою підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. №56. 2023. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-127> (дата звернення 13.03.2024)

28. Наумов С. С. Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства. *Економічний простір : зб. наук. пр. Донецьк: ПДАБА, 2012. № 60. С. 207 – 219.*

29. Петрович І. М. Економіка виробничого підприємства: Навчальний посібник. Київ: Знання, 2001. 405 с.

30. Підлісна О. А. Систематизація підходів до вибору галузі підприємницької діяльності. *Економіка: проблеми теорії і практики*. 2003. С. 662-670.

31. Покровська Н. М. Машинобудування України: сучасний стан та тенденції розвитку. *Альманах науки*. 2018. № 3 (12). С. 15-19.

32. Румянцева З. П. Загальні основи керівництва підприємством. Теорія та практика.: підручник: ИНФРА-М, 2001. 304 с.

33. Свірко С. В. Обліковий аспект управління загальнопромисловими витратами великих промислових підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 2(29). С. 172–182.

34. Світличин І. І. Теоретико-методологічні аспекти оцінки ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 3(24). С. 438-445.

35. Ткаченко Т. П., Підлісна О. А. Українська модель підприємництва. *Економіка: проблеми теорії і практики*. С. 983-997.

36. Шегда А. В. Економіка підприємства: Навч. посібник. Київ: Знання, 2006. 614 с.

37. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20(3). С. 174-177.

38. Ястремський О. І. Основи мікроекономіки. 2-ге вид., перероб. і доп., з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску Київ : Знання-Прес, 2007. 579 с.

39. Тульчинська С. О., Вовк О. М. Методологічні засади модернізації підприємств інфраструктурної сфери. Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення: колективна монографія. Київ, ФОП Маслаков. 2020. С. 33-40.

40. Костюнік О. В., Чайковська Т. С. Економічна сутність необоротних активів та їх роль у підприємницькій діяльності. *Virtus*. 2019. № 36. С. 233- 235.

41. Тульчинський Р. В., Тульчинська С. О., Кириченко С. О. Макроекономічні зміни на ринку праці, викликані воєнними діями на території України. *Economic Synergy*. 2022. № 3. С. 6-16. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-3-1>.

42. Кириченко, С. О., Тульчинський Р. В., Ружицький А. В., Тульчинська С. О. Обмежувальні чинники системи стратегічного антикризового управління підприємством. *Агросвіт*. 2021. № 5-6. С. 42-46.

43. Тульчинська С.О., Солосіч О.С. Проблеми забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2023. № 3 (83). С. 135-139. DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-666X/2023-83-18>.

44. Тульчинська С. О., Солосіч О. С., Чорній В. В. Вплив діджиталізації управлінських процесів на систему забезпечення економічної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 9. С. 54–58.

45. Кириченко С.О., Баранніков М.О. Система автоматичних закупівель як інструмент підвищення ефективності матеріально-технічного забезпечення. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XXII Міжнародної науково-практичної конференції*. (м. Київ, 22 листопада 2023 року), 2023. С. 110-111. URL: <https://conf-keip.kpi.ua/article/view/284071>.

46. Солосіч О. С., Сінайко М. Д. Аналіз параметрів макроекономічної безпеки України в умовах воєнного стану. *Economic Synergy*. 2024. № 1. С. 154-166. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2024-1-11>.

47. Кириченко С. О., Забіяка В. В. Діагностика кредитоспроможності підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-56>.

48. Tulchynska S. O., Solosich. O. S. Intellectual economy as an imperative for the development of systems for ensuring the economic security of economic entities. *Економічний вісник Державного вищого навчального закладу «Український державний хіміко-технологічний університет»*. 2023. №1. С. 247-257. DOI: <https://doi.org/10.32434/2415-3974-2022-17-1-247-257>.

49. Tulchynska S., et al. Artificial intellectualization in the assessment system of the safe development of economic entities. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*. 2024. Vol. 102. No 8. URL: <https://www.jatit.org/volumes/Vol102No8/6Vol102No8.pdf>.

50. Кириченко С. О., Забіяка В. В. Управління фінансовою політикою підприємства з метою підвищення стабільності діяльності. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-127>.

# ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НВФ ГАНЗА"	за ЄДРПОУ	2023	01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ 1	38255479	
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	UA12060170010065850	
Вид економічної діяльності Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин	за КВЕД	240	
Середня кількість працівників, осіб	35	25.93	
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон вулиця 50 РІЧЧЯ ПЕРЕМОГИ, буд. 27, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50085		0979961999	

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	217,8	205,0
первісна вартість	1011	1 168,4	1 220,1
знос	1012	( 950,6 )	( 1 015,1 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	217,8	205,0
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	7 137,0	9 535,6
у тому числі готова продукція	1103	89,5	112,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 668,3	6 897,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	52,2	21,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	52,2	21,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 620,5	1 777,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	1 438,5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 046,2	-
Усього за розділом II	1195	16 524,2	19 670,6
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
Баланс	1300	16 742,0	19 875,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	901,3	1 022,8
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Усього за розділом I	1495	903,3	1 024,8
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	159,7	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13 909,3	13 661,8
розрахунками з бюджетом	1620	28,4	173,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	36,0	162,5
розрахунками з оплати праці	1630	124,7	62,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 580,6	4 791,2
Усього за розділом III	1695	15 838,7	18 850,8
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Баланс	1900	16 742,0	19 875,6

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2022 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 965,0		25 951,0
Інші операційні доходи	2120	3 071,7		15 473,5
Інші доходи	2240	-		-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	23 036,7		41 424,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 18 905,1 )		( 26 779,3 )
Інші операційні витрати	2180	( 3 881,1 )		( 14 133,7 )
Інші витрати	2270	( 107,1 )		( 293,0 )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 22 893,3 )		( 41 206,0 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	143,4		218,5
Податок на прибуток	2300	( 21,9 )		( 39,3 )
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	121,5		179,2

Керівник

Головний бухгалтер



ЕП Клевакін  
Григорій  
Сергійович

Клевакін Григорій Сергійович  
(ініціали, прізвище)

Клевакін Григорій Сергійович  
(ініціали, прізвище)

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НВФ ГАНЗА"	Дата (рік, місяць, число)	2022	01	01
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРНОУ	38255479		
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КАТОТТГ	UA12060170010065850		
Вид економічної діяльності	Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	40	за КВЕД	25.93		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця 50 РІЧЧЯ ПЕРЕМОГИ, буд. 27, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50085		0979961999		

I. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД		1801006
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	349,1	217,8
первісна вартість	1011	1 113,8	1 168,4
знос	1012	( 764,7 )	( 950,6 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>349,1</b>	<b>217,8</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	4 873,0	7 137,0
у тому числі готова продукція	1103	40,3	89,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 128,2	5 668,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	32,1	52,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	32,1	52,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 210,1	1 620,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	2,8	-
Інші оборотні активи	1190	1 282,1	2 104,8
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>13 528,3</b>	<b>16 582,8</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>13 877,4</b>	<b>16 800,6</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	722,1	959,9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>724,1</b>	<b>961,9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	520,9	159,7
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	11 420,2	13 909,3
розрахунками з бюджетом	1620	40,0	28,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	60,1	36,0
розрахунками з оплати праці	1630	224,6	124,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	887,5	1 580,6
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>13 153,3</b>	<b>15 838,7</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>13 877,4</b>	<b>16 800,6</b>

## 2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2021 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25 951,0	18 847,1
Інші операційні доходи	2120	15 473,5	12 349,8
Інші доходи	2240	-	3,9
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>41 424,5</b>	<b>31 200,8</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 26 779,3 )	( 18 140,5 )
Інші операційні витрати	2180	( 14 062,2 )	( 12 796,0 )
Інші витрати	2270	( 293,0 )	( 45,8 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 41 134,5 )</b>	<b>( 30 982,3 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	290,0	218,5
Податок на прибуток	2300	( 52,2 )	( - )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>237,8</b>	<b>218,5</b>

ЕП Клевакін  
Григорій  
Сергійович

Керівник \_\_\_\_\_

(підпис)

Клевакін Григорій Сергійович

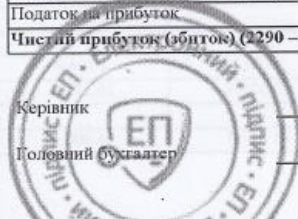
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_

(підпис)

Клевакін Григорій Сергійович

(ініціали, прізвище)



## ДОДАТОК В

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
<b>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НВФ ГАНЗА"</b>	за ЄДРПОУ	<b>2024</b>	<b>01</b>	<b>01</b>
Територія <u>ДНІПРОПЕТРОВСЬКА</u>	за КАТОТТГ <sup>1</sup>	38255479		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	UA12060170010065850		
Вид економічної діяльності <u>Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин</u>	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб <u>32</u>		25.93		
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>				
Адреса, телефон <u>вулиця 50 РІЧЧЯ ПЕРЕМОГИ, буд. 27, м. КРИВИЙ РІГ, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 50085</u>		0979961999		

І. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	-	-	-
Первісна вартість	1001	-	-	-
Накопичена амортизація	1002	( - )	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	-
Основні засоби :	1010	205,0	166,7	166,7
первісна вартість	1011	1 220,1	1 256,4	1 256,4
знос	1012	( 1 015,1 )	( 1 089,7 )	( 1 089,7 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>205,0</b>	<b>166,7</b>	<b>166,7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси :	1100	9 535,6	9 288,1	9 288,1
у тому числі готова продукція	1103	112,3	98,5	98,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 897,6	5 972,0	5 972,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	21,9	36,9	36,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	21,9	36,9	36,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 777,0	2 929,2	2 929,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 438,5	1 650,7	1 650,7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>19 670,6</b>	<b>19 876,9</b>	<b>19 876,9</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>19 875,6</b>	<b>20 043,6</b>	<b>20 043,6</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,0	2,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 022,8	1 190,8
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 024,8</b>	<b>1 192,8</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13 661,8	11 961,6
розрахунками з бюджетом	1620	173,3	36,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	162,5	16,7
розрахунками з оплати праці	1630	62,0	41,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 791,2	6 794,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>18 850,8</b>	<b>18 850,8</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>19 875,6</b>	<b>20 043,6</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2023 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27 653,7	19 965,0
Інші операційні доходи	2120	3 693,9	3 071,7
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	31 347,6	23 036,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 26 155,8 )	( 18 905,1 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 913,3 )	( 3 881,1 )
Інші витрати	2270	( 73,6 )	( 107,1 )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 31 142,7 )	( 22 893,3 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	204,9	143,4
Податок на прибуток	2300	( 36,9 )	( 21,9 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>168,0</b>	<b>121,5</b>

*ЕПТ Клевакін  
Григорій  
Сергійович*

Керівник \_\_\_\_\_ (підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)

Клевакін Григорій Сергійович  
(ініціали, прізвище)

Клевакін Григорій Сергійович  
(ініціали, прізвище)