

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Навчально-науковий інститут економіки та управління
Кафедра економіки і права**

«До захисту в ЕК»

Директор інституту(декан факультету)

(підпис) **Олег Шеремет**
(ім'я та прізвище)

«__» _____ 20__р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

(підпис) **Анатолій Заїнчковський**
(ім'я та прізвище)

«__» _____ 20__р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності 051 Економіка

освітньо-професійної програми Економіка підприємства

на тему: «Діагностика та обґрунтування напрямків підвищення ефективності гос-
подарської діяльності підприємства»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи 1

Халіменко Поліна Олегівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник: Іванюта Тетяна Миколаївна

(прізвище, ім'я та по батькові повністю)

(підпис)

Консультанти

(ім'я та прізвище)

(підпис)

(ім'я та прізвище)

(підпис)

(ім'я та прізвище)

(підпис)

Рецензент

(ім'я та прізвище)

(підпис)

Я як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2022 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління
Кафедра Економіки і права
Освітній ступінь Бакалавр
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права

Заїнчковський А. О.

«___» _____ 2022 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Халіменко Поліні Олегівні

1. Тема роботи «Діагностика та обґрунтування напрямків підвищення ефективності господарської діяльності підприємства»

Керівник роботи: Іванюта Тетяна Миколаївна к.е.н., доц. кафедри економіки і права
затверджені наказом закладу вищої освіти від «31» січня 2022 року № 80-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 01.06.2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2018-2019 роки ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

а) теоретико-методологічна частина:

– розглянути значення та наукові підходи до визначення сутності ефективності господарської діяльності підприємства;

– узагальнити методологічні підходи основ формування механізму забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємства;

б) дослідницько-аналітична частина:

– дослідити ефективність господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»;

– провести діагностику ефективності господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» та визначити проблеми щодо функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності;

в) проектно-рекомендаційна частина:

– сформувати організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності та результативності діяльності підприємства;

– розробити пропозиції щодо удосконалення ефективності господарської діяльності на ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

5. Перелік графічного матеріалу: класифікація ефективності; структура активів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»; структура пасивів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»; основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр.; структура основних виробничих засобів на 31.12.2019 р.; показники руху та технічного стану основних засобів; показники ефективності господарської діяльності.

6 Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Іванюта Т.М., к.е.н. доц. кафедри економіки і права	02.02.2022	25.02.2022
Розділ 2	Іванюта Т.М., к.е.н. доц. кафедри економіки і права	02.02.2022	10.04.2022
Розділ 3	Іванюта Т.М., к.е.н. доц. кафедри економіки і права	02.02.2022	30.04.2022

7. Дата видачі завдання 31 січня 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	03.02.2022	виконано
2	Написання розділу 1	25.02.2022	виконано
3	Робота над розділом 2	10.04.2022	виконано
4	Підготовка розділу 3	30.04.2022	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	15.05.2022	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	27.05.2022	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	13.06.2022	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу Кафедри	01.06.2022	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	06.06.2022	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	17.06.2022	виконано

Здобувач _____

Халіменко П.О.

Керівник роботи _____

Іванюта Т.М.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота Халіменко Поліни Олегівни на тему «Діагностика та обґрунтування напрямків підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ “Житомирський м’ясокомбінат”», напрям підготовки 051 «Економіка», НУХТ, 2022, Київ.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків та виконана в обсязі 84 сторінок, містить 6 рисунків, 28 таблиці та 3 додатки.

Мета роботи полягає в аналізі існуючих показників ефективності господарської діяльності підприємства, а також шляхів та напрямків підвищення ефективності роботи та прибутковості ТОВ «Житомирський м’ясокомбінат».

Для обґрунтування шляхів підвищення ефективності діяльності ТОВ «житомирський м’ясокомбінат» в роботі використані наступні методи: діалектичного пізнання; порівняльного аналізу; економіко-математичні; абстрактно-логічні, метод логічного узагальнення.

В роботі було проаналізовано показники, які характеризують діяльність підприємства та досліджено показники ефективності. Аналіз показав, що підприємству необхідно збільшити частку власного капіталу у структурі майна, регулювання дебіторською заборгованістю та якісне адміністрування оборотних коштів підприємства. Для того, щоб покращити дану ситуацію необхідно запустити у виробництво новий вид продукту, і завдяки цьому підвищити загальну прибутковість підприємства.

Об’єкт дослідження – ТОВ «Житомирський м’ясокомбінат».

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні підходи до формування ефективності діяльності ТОВ «Житомирський м’ясокомбінат».

Ключові слова: ефективність, прибуток, дохід, витрати, рентабельність, підприємство, підвищення ефективності, організаційно-економічний механізм.

ANATION

Qualification work of Khalimenko Polina Olegivna on the topic "Diagnostics and substantiation of directions of increase of efficiency of economic activity of "Zhitomir meat-processing plant" LLC, direction of preparation 051 "Ekonomy", NUFT, 2022, Kyiv.

The thesis consists of the entrance, 3 sections, conclusions, a list of used sources, appendices and is executed in volume of 84 pages, contains 6 figures, 28 tables and 3 appendices.

The aim of the work is to analyze the existing indicators of efficiency of the enterprise's economic activity, as well as ways and directions of improvement of efficiency of work and profitability of Zhytomyr Meat Combine LLC.

The following methods are used in the work to base the ways of increase of efficiency of activity of "zhitomir meat combine" LLC: Dialectic knowledge; comparative analysis; economic-mathematical; abstract-logical, method of logical generalization.

The paper analyzed the indicators that characterize the activity of the enterprise and examined the indicators of efficiency. The analysis showed that the enterprise needs to increase the share of its own capital in the structure of property, regulation of receivables and qualitative administration of the company's working capital. In order to improve this situation it is necessary to start a new kind of product in production, and thus to increase the overall profitability of the enterprise.

The object of the research is economic activity of Zhytomyr Meat Plant LLC.

The subject of the research is theoretical, methodical and practical approaches to the formation of efficiency of the functioning of "Zhitomir meat-processing plant" LLC.

Key words: Efficiency, profit, income, expenses, profitability, enterprise, efficiency improvement, organizational and economic mechanism.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та види ефективності.....	6
1.2. Методологічні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства.....	13
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»	24
2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства.....	24
2.2. Діагностика економічної ефективності досліджуваного підприємства.....	33
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	43
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»	45
3.1. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності на підприємстві	45
3.2. Обґрунтування доцільності запропонованих заходів для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	55
Висновки до розділу 3	64
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	69
ДОДАТКИ.....	76

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах посилення впливу фінансової та політичної кризи національної економіки в Україні є значущим підвищення ефективності господарської діяльності, для досягнення високого рівня прибутковості, конкурентоспроможності, фінансової стійкості і т.д.

Найважливішими факторами успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є наявність фундаментальної мети розвитку і побудова ефективної системи управління господарською діяльністю на підприємстві, його механізмами та процесами.

Досвід розвинених країн, розвиток управлінських технологій, упровадження вартісного підходу до управління бізнесом на українських підприємствах переконливо довели, що пріоритетною метою розвитку підприємства є максимізація його прибутковості та покращення інвестиційної привабливості.

Питання ефективності діяльності завжди буде актуальним, тому що від цього залежить прибутковість підприємства, його фінансовий стан і подальший розвиток.

Особливий вклад у дослідження теоретичних та практичних питань в аналізі забезпечення ефективності функціонування підприємств та удосконалення організаційно-економічного механізму приділяли увагу вітчизняні та закордонні вчені, а саме: П. Друкер, М. Майєр, В. Петі, Андрійчук В. Г., А. Бугуцький, П. Т. Саблук, Ю. М. Новіков, М. М. Караман, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан, Д. Скотт Сінк, А. М. Матлін, В. Батрасов, Л. Мельник, А. Карінцева, Савенко Н. В., Мочерний, В.І., Синіцина Т.А., Долан Е. Дж., Хедоурі Ф.,Макконел В. К., Слободняк І. А., Рогач С.М., Дорошенко Г. О., Лаврова Ю. В., Боярина Т.В. та інші. В їх працях висвітлені основні питання, що пов'язані з ефективністю, методами оцінки та покращення стану підприємств, запропоновано методи обрахунку економічної ефективності та наведено відповідні приклади.

Проте через відсутність узгодженості у висвітленні поняття «ефективність господарської діяльності», у методологічних підходів оцінки та її покращення постає проблема розробки такого організаційно-економічного механізму, який би дозволив здійснювати більш ефективну господарську діяльність та збільшувати прибутки.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в аналізі та дослідженні теоретичних та практичних шляхів покращення ефективності господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Для досягнення мети дослідження було вирішено наступні завдання:

- ☐ розглянуто значення та наукові підходи до визначення сутності ефективності господарської діяльності підприємства;
- ☐ наведено методику оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства;
- ☐ проаналізовано техніко-економічні показники ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»
- ☐ оцінено показники ефективності господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».
- ☐ сформовано організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності та результативності діяльності підприємства
- ☐ запропоновано шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних питань та практичних розробок підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Методи дослідження. Досягнення поставленої мети зумовило застосування наступних методів дослідження: діалектичного пізнання – для визначення сутності

ефективності господарської діяльності підприємства; порівняльного аналізу – для обґрунтування підходів до економічної сутності ефективності діяльності підприємства; економіко-математичні – для розробки підходу до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства; абстрактно-логічного – для формулювання висновків.

Інформаційна база дослідження представлена матеріалами навчальних посібників та підручників, наукових статей, інтернет-джерел, монографій та даними бухгалтерської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці й економічному обґрунтуванні напрямів покращення ефективності господарської діяльності, а саме пропозиції щодо підвищення прибутковості підприємства шляхом запровадження у виробництво нового виду продукту для подальшої його реалізації. Зазначені напрямки дозволять підвищити продажі, а отже і збільшити прибуток підприємства.

Кваліфікаційна робота складається зі змісту, вступу, трьох основних розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Повний обсяг роботи складає 75 сторінок (без додатків), серед них: 28 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел із 77 найменувань на 7 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та види ефективності

Економічна ефективність господарської діяльності підприємства вважається однією з найбільш важливих категорій економічної науки та ключовим елементом господарської практики. Вона розглядає сукупність загальних, стійких і суттєвих зв'язків та взаємовідносин щодо результатів діяльності підприємства на ринку та відповідно витрат, які підприємство понесло під час виробництва.

В економічній літературі відображаються різні підходи щодо трактування поняття «ефективність». Розглянемо деякі з них.

У великому економічному словнику ефективність визначається як здатність приносити ефект, здійснювати вплив, а економічна ефективність як результативність економічної діяльності, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, які обумовили отримання даного результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва з використанням ресурсів певної вартості. [8]

У тлумачному словнику економіста ефективність є відносним ефектом, результативності процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання. [14]

А у економічному словнику термін «ефективність» розкривається як – 1)співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності самостійного суб'єкта і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами (затратами); 2) в економіці і в менеджменті максимізація результату при мінімальних витратах. [31]

Термін "ефективність" є похідним від терміна "ефект", який походить від латинського effectus і в перекладі означає виконання, результат певної причини або дії. Звідси термін "ефективність" (лат. efficientia) можна трактувати як результативність певного процесу, дії.

Але сам по собі ефект (результат), якої б величини і форми вияву він не був, не в змозі повною мірою характеризувати результативність певної дії, процесу, оскільки не дає відповіді на запитання: а якою ж ціною отриманий цей ефект. Тому категорію ефективності можна трактувати як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили. Саме в цьому і полягає сутність даної категорії та багатогранність її вияву.

Ефективність в теоретико-методологічному аспекті стала загальнонауковим поняттям, яке широко використовується не лише в суспільних науках, а й природничих – фізиці, хімії, біології та ін. [2]

Ряд авторів, у тому числі, А. Бугуцький, П. Т. Саблук, Ю. М. Новіков, М. М. Караман вважають, що ефективність – це не просто результативність виробництва, а співвідношення результату або ефекту виробництва до витрат суспільної праці. Так, з точки зору А. Бугуцького, ефективність виробництва можна розглядати як виробництво товару з найменшими витратами, використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва певного обсягу продукції при мінімальних середніх загальних витратах [10,36]. У той же час П. Т. Саблук вважає, що критерій ефективності завжди показує співвідношення результатів до витрат. Ю. Н. Новіков вказує, що поняття „економічна ефективність” означає завжди позитивний результат, який виражений у грошовій формі. В. Г. Андрійчук визначає економічну ефективність як таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, при якому отримують вартісні показники ефективності виробництва [1]. М. М. Караман стверджує, що економічна ефективність – це співвідношення отриманого результату і всіма витратами праці і використаних коштів на його виробництво [36].

Ряд вітчизняних та закордонних вчених досліджували різні підходи до визначення економічної сутності економічної ефективності діяльності підприємств та нами було систематизовано деякі з них. (табл.1.1)

Таблиця 1.1

Визначення категорії «економічна ефективність»

№ Рядка	Джерело	Трактування визначення
1	Великий економічний словник	Ефективність – здатність приносити ефект, здійснювати вплив. Економічна ефективність – результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів,, які обумовили отримання даного результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва з використанням ресурсів певної вартості.
2	П. Друкер [23]	Ефективність – сукупність різних соціально-економічних процесів та явищ. Які пов’язані з досягненням результату та раціональним використанням ресурсів.
3	С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан [25]	Під ефективністю, як правило розуміють продуктивність, яка визначається відношенням випуску до витрат.
4	Д. Скотт Сінк [67]	Ефективність (дієвість) – це ступінь досягнення системою поставлених перед нею цілей, ступінь завершення потрібної роботи.
5	А.М. Матлін [5]	Ефективність у самому загальному вигляді можна виразити як відношення результатів виробництва до ресурсів необхідних для їх досягнення.
6	В. Батрасов [5]	Ефективність виражає виробничі відносини, які формуються між людьми з приводу більш результативного господарювання на базу суспільної власності та планомірного використання ресурсів.
7	Андрійчук Р. В. [24,35]	Економічна ефективність - відношення між отримуваними результатами виробництва - продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва - з іншого
8	Л. Мельник, А. Карінцева [24,35]	Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечують його отримання. Економічна ефективність – це вид ефективності, який характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (витрат) досягнення цілей (результатів), а в ряді випадків і самих цілей (а саме, отримання прибутку)
9	Савенко Н. В. [4]	Економічна ефективність - результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів

Джерело: складено автором на основі джерел [4,5,23,24,25,35,67]

Поняття ефективності розглядаються в працях сучасних вчених Мочерного В. І., Петрова І. В., Синіциної Т. А., Єфімової О. В. та інших, які пояснюють цю категорію по-різному.

Розглянемо підходи до визначення ефективності в трактуванні різних авторів, виділивши при цьому морфологічну ознаку визначення в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення ефективностей трактуванні різних авторів

№ Рядка	Групи авторів	Морфологічна ознака	Визначення ефективності
1	Долан Е. Дж.	Вибір	Ефективність – це вибір правильних цілей, на яких фокусується вся енергія
2	Друкер П. Ф., Устенко О. Л., Маркіна І. А., Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С.	Результат	Ефективність – це не тільки зв'язок результату з наміченими цілями, а й результат (ефект) з точки зору оптимального використання ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових
3	Мескон М. Х., М. Альберт, Ф. Хедоурі	Оцінка	Ефективність – внутрішня економічність, яка вимірює найкраще використання ресурсів.
4	Румянцева З. П., Мазур І. І., Шапіро В. Д., Ольдерогге Н.Г., Сініцина Т. А., Ячменьова М.В., Сулима О. Й., Мільнер Б. З., Н. Туленков, Мочерний С. В., К. Макконелл і С. Брю	Співвідношення	Ефективність – це завжди певне співвідношення (результату з цілями або результату з витратами на його отримання), тобто величина відносна, дана категорія носить управлінський характер і відображає, перш за все, ступінь досягнення поставлених цілей. Ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, які забезпечили цей результат

Джерело: складено автором на основі джерел [21,44,46,49,56,76]

Категорія економічної ефективності тісно пов'язана з категоріями "продуктивність" і "результативність". Поки що питання співвідношення цих категорій залишається дискусійним. Є підстави вважати, що спільним для економічної ефективності і продуктивності є те, що вони визначаються співвідношенням результату (ефекту) з ресурсами (витратами), які його спричинили. Проте продуктивність має

і відмінність, що для її обрахунку слід брати лише продукцію (в натуральній чи вартісній формах), тоді як економічна ефективність визначається за будь-яким економічним результатом, одержаним відповідно до цілей бізнесу. Отже, продуктивність – вужча за змістом категорія порівняно з категорією економічної ефективності й є однією з основних форм її вияву. Дискусійною залишається і категорія результативності: вона або ототожнюється з ефективністю, або розглядається як самостійна. [2]

Отже, у вітчизняній та іноземній літературі не існує єдиного чіткого тлумачення сутності та критеріїв економічної ефективності, що вказує на складність та багатогранність цього поняття. У зв'язку з вищенаведеним, пропонується використати більш широке розуміння та уточнене визначення економічної ефективності.

На нашу думку ефективність — це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній.

Ефективність діяльності підприємства можна розглядати з точки зору багатьох аспектів і застосовувати для розроблення та обґрунтування рішень у різних сферах діяльності підприємств.

Крім того, ефективність як практичний інструмент є оціночним механізмом діяльності підприємства; фактором подальшого розвитку економічної системи; джерелом посилення потенціалу функціонування бізнесу в конкурентному середовищі [32, с. 143].

Таким чином, існує безліч підходів до класифікації ефективності. Зокрема В.І. Осипов розглядає економічну, соціально-економічну та соціальну ефективність [54, с. 130–131].

І.А. Слободняк та А.О. Тарових класифікують ефективність виробництва за окремими ознаками на такі види:

- 1) за наслідками: економічна, соціальна та екологічна;
- 2) за місцем отримання ефекту: локальна (госпрозрахункова) та народногосподарська;
- 3) за ступенем збільшення (повторення): первинна (одноразовий ефект) та мультиплікаційна (багаторазово повторювана);
- 4) за метою визначення: абсолютна (характеризує загальну величину ефекту або в розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) та порівняльна (під час вибору оптимального варіанта з декількох варіантів господарських та інших рішень) [68, с. 60].

Рогач С.М., враховуючи специфіку агропромислового виробництва, розрізняє такі види ефективності, як технологічну, соціальну й економічну. [64]

Андрійчук В.Г. виділяє крім економічної, соціальної та технологічної ефективності ще й екологічну. [2]

Дорошенко Г. О., в залежності від рівня управлінської відповідальності (робота окремих індивідів, груп виконавців та організації в цілому) розрізняє три види ефективності – індивідуальну, групову та організаційну. [22]

Лаврова Ю.В. виділяє наступні класифікації:

- 1) за наслідками:
 - економічний ефект (відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати виробництва).
 - соціальний ефект (зводиться до скорочення робочого тижня, збільшення нових робочих місць тощо)
- 2) за місцем одержання ефекту:

- локальний (госпрозрахунковий) ефект (означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, внаслідок якої воно отримує зиск).
- народногосподарський ефект (спільний ефект усферах виробництва і споживання відповідних виробів (послуг)).

3) за ступенем збільшення ефекту:

- первісний ефект (внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, впровадження на ньому прибуткових певних технічних, організаційних чи економічних заходів).
- мультиплікаційний ефект (повторення і примноження початкового ефекту). Має такі різновиди: дифузійний, стартового вибуху, супроводжувальних можливостей, акселерації, резонансний.

4) за метою визначення:

- абсолютний ефект (характеризує загальну або питому його величину, яку має підприємство від своєї діяльності за певний проміжок часу).
- порівняльний ефект (відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них). [41]

Т.В. Боярина та Ю.Б. Кашубіна доповнюють класифікацію ефективності, використовуючи системний підхід. За масштабом діяльності системи вони виділяють ефективність економічної сфери та ефективність підприємства.

Ефективність підприємства можна класифікувати:

- за видом діяльності: ефективність операційної, інвестиційної, фінансової діяльності;
- за функціональною спрямованістю діяльності: ефективність маркетингової, інноваційної, зовнішньоекономічної, організаційної діяльності, ефективність управління тощо;
- за організаційною структурою: ефективність різних підрозділів.

Окрім того, Т.В. Боярина та Ю.Б. Кашубіна розрізняють ефективність за елементами оцінювання:

- за характером ефекту: технологічна, економічна, соціальна, екологічна;
- за базою порівняння: ресурсна (включає ефективність формування ресурсів та ефективність їх використання) та витратна;
- за моментом здійснення розрахунку: фактична та планова ефективність [9, с. 274].

У роботі Шабашева В.А. розглядаються також внутрішня та зовнішня ефективність, статична та динамічна ефективність.

Розрізняють також загальну (абсолютну) і порівняльну (відносну) ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальну величину ефекту в розрахунку на одиницю витрат або ресурсів. Відносна ефективність використовується при виборі оптимального варіанту з кількох варіантів господарських рішень. [74]

На нашу думку доцільною є наступна класифікація ефективності, що дозволяє аналізувати та оцінювати ефективність за різними аспектами. (Додаток А)

1.2. Методологічні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства

Основним принципом формування системи показників ефективності й вираження її суті на всіх рівнях управління економікою (держава, галузь, господарюючий суб'єкт) є співвідношення кінцевого результату (у вигляді національного доходу, валового внутрішнього продукту, обсягу випуску чи реалізації продукції) й ефекту (прибутку) з застосованими і спожитими ресурсами. Співвідношення показників може вираховуватися різними способами. Так, при визначенні показника

ефективності як відношення результату у вигляді обсягу випуску (реалізації) продукції чи ефекту (прибутку) до ресурсів чи затрат до обсягу випуску (реалізації) продукції чи ефекту (прибутку) важливо досягти мінімізації. [5]

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Критерій – це головна відмітна ознака й провідна міра визначення ефективності виробництва (діяльності) за якими здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності. [45]

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна - ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і непублічних. [30]

У науковій літературі представлено декілька методичних підходів до оцінки ефективності [13; 29; 40; 52; 57].

Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності з використанням двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому на основі порівняння результатів діяльності з витратами ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід не став загальновизнаним і рідко застосовується, тому що передбачає використання складних і важких для інтерпретації агрегованих індексів ефективності.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції *Perfomence Meneqment* (управління результатами), яка передбачає використання збалансованої системи індикаторів, включає різні фінансові та нефінансові показники, що дає змогу комплексно оцінити вартість підприємства та ефективність його діяльності. Основним показником у цій системі є економічно додана вартість, другорядним – рентабельність. Заснована Р. Капланом і Д.Нортоном збалансована система показників [52] об'єднує більшість з існуючих показників у відповідні системи для оцінки і аналізу ефективності діяльності на будь-якому рівні управління. Основними недоліками цієї системи є її складність, обмеженість у застосуванні та формуванні показників. Тому М.В. Майєр пропонує оцінювати ефективність функціонування суб'єкта господарювання на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (*Activity – Based Profitability Analysis, ABPA*). Дана методика дає змогу відділити рентабельні процеси від нерентабельних для кожного споживчого сегменту, а також визначити рентабельність окремих продуктів і послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо.

Ергонометричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод без специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного програмування – аналіз середовища функціонування або оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності.

Для систематизації методів оцінки ефективності діяльності підприємств існуючу сукупність методів розділяють на дві групи – кількісні та якісні методи.

Серед першої групи методів найбільш розповсюдженими є вартісний та фінансово-економічний методи, тому що вартість виступає основним мірилом при прийнятті управлінських рішень та наданні інформації власникам та акціонерам щодо зміни доходу на вкладений капітал. Друга група методів оцінки ефективності акцентує увагу на окремих аспектах діяльності підприємства: організаційному, соціальному, екологічному. [60]

При формуванні системи показників ефективності виробництва, виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства бажано дотримуватись певних принципів. До них можна віднести:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності виробництва;
- відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних у виробництві ресурсів;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні різними ланками виробництва на підприємстві;
- виконання найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва, того чи іншого виду діяльності підприємства. [59]

У системі показників ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання можна виділити такі групи показників [42]:

- ефективність використання основних засобів (таб.1.4.) [42]
- ефективність використання оборотних фондів
- ефективність використання праці (трудових ресурсів) (таб. 1.5.) [42]
- ефективність окремих видів діяльності.

Показники ефективності використання основних засобів наведені у табл. 1.3.

Де ВП – обсяг реалізованої продукції (за гуртовими цінами) за рік;

ОЗ – середньорічна вартість основних засобів;

П – прибутку, одержаний за певний період;

$P_{обл}$ – виробнича потужність обладнання у відповідних показниках;

$K_{ст.зм}$ – кількість відпрцьованих версато-змін;

n – кількість одиниць обладнання.

Таблиця 1.3

Показники ефективності використання основних засобів

№ Рядка	Назва	Одиниця виміру	Характеристика показників	Фор- мула
1	Фондовіддача	тис.грн.	Виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів	$ФВ = \frac{ВП}{ОЗ}$ (1.1.)
2	Фондомісткість	тис.грн.	Характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової продукції	$Ф_m = \frac{ОЗ}{ВП}$ (1.2.)
3	Рентабельність основних засобів	у %	Характеризує рівень ефективності використання основних засобів	$РФ = \frac{\Pi}{ОЗ}$ (1.3.)
4	Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	частка одиниці	Визначається відношенням фактичної продуктивності основного технологічного устаткування до його нормативної продуктивності	$K_{\text{інт}} = \frac{ВП}{P_{обл}}$ (1.4.)
5	Коефіцієнт змінності обладнання	частка одиниці	Показує, скільки змін працює обладнання	$K_z = \frac{K_{ст.зм}}{n}$ (1.5.)

Показники ефективності використання оборотних коштів:

- 1) Коефіцієнт оборотності показує скільки оборотів можуть зробити оборотні кошти за певний період часу [51]:

$$K_{об} = \frac{ВП}{ОК} \quad (1.6.)$$

Де ОК – середні залишки оборотних коштів

- 2) Коефіцієнт завантаження показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на 1грн реалізованої продукції [51]:

$$K_{\text{зав}} = \frac{\overline{OK}}{ВП} \quad (1.7.)$$

3) Тривалість обороту показує тривалість одного обороту оборотних коштів в днях і визначається як [12]:

$$T_{\text{об}} = \frac{T}{K_{\text{об}}} \quad (1.8.)$$

Де T – кількість днів у періоді;

$K_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності

3) Рентабельність оборотних коштів - відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства. Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів (інвестицій). Може визначатись у відсотках. Цей показник також називають рентабельністю інвестицій.

$$P_{\phi} = \frac{\Pi}{OK} \quad (1.9.)$$

Ефективність трудового потенціалу визначається, виходячи з поставлених цілей як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів.

Щодо трудового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної) до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями. [73]

Основні показники ефективності використання праці наведені у таб. 1.4

Де ЖП – витрати живої праці, що відображається кількістю відпрацьованих людино-годин;

СЧП – середньооблікові чисельності працівників за певний період;

$\Phi_{\text{оп}}$ – фонд оплати праці.

Таблиця 1.4.

Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів)

№ Рядка	Назва	Одиниці виміру	Характеристика показників	Розрахунок
1	Продуктивність праці	тис.грн./лю- дино-години	Характеризує кількість про- дукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на вироб- ництво одиниці продукції	$ПП = \frac{ВП}{ЖП}$ (1.10)
2	Трудомісткість продукції	людино-го- дини/тис.грн.	Характеризує затрати робочого часу на виробництві одиниці або всього обсягу виробленої про- дукції	$ПП = \frac{ЖП}{ВП}$ (1.11.)
3	Фондо- озброєність	тис.грн./ос.	Вартість основних виробничих засобів, що припадає на одного працівника	$\Phi_o \frac{\overline{03}}{СЧП}$ (1.12.)
4	Зарпла- томісткість про- дукції	тис.грн.	Визначає, скільки гривень за- робітної плати припадає на 1 гривню виготовленої продукції	$З_m = \frac{\Phi_{оп}}{ВП}$ (1.13.)

До показників ефективності використання капітальних вкладень слід відне-
сти [15]:

- 1) Абсолютну ефективність капітальних вкладень - відображає загальну їх від-
дачу на підприємстві, її обрахунки потрібні для оцінювання фактичного
ефекту. Критерієм ефективності капітальних вкладень є співвідношення при-
росту корисного ефекту до капітальних вкладень, що спричинили цей при-
ріст:

$$E_{\Pi} = \frac{\Delta\Pi}{K} \quad (1.14.)$$

- 2) Показником абсолютної ефективності капітальних вкладень є термін їх окуп-
ності (повернення), тобто час, упродовж якого маса прибутку, одержана у
зв'язку з капітальними вкладеннями, зрівняється або перевищить суму

капітальних вкладень. Його визначають діленням суми капітальних вкладень на прибуток, який отримало підприємство внаслідок їх запровадження:

$$T = \frac{K}{\Delta\P} \quad (1.15.)$$

3) Приведені затрати - це приведені до однієї розмірності біжучі витрати і капітальні вкладення через нормативний показник ефективності, їх визначають за формулою:

$$Z_i = C_i + E_{\pi} * K_i \rightarrow \min \quad (1.16.)$$

де C_i – собівартість продукції за i -тим варіантом;

K_i – капітальні вкладення за i -тим варіантом;

E_{π} – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капітальних вкладень.

Узагальнюючі показники – характеризують ефективність використання всіх ресурсів підприємства. [42,65]

Таблиця 1.5

Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства

№ Рядка	Назва показника	Одиниці виміру	Характеристика показника	Формула для розрахунку показника
1	Норма прибутковості	умов.грош.од.	Характеризує величину чистого прибутку, що приходить на одиницю інвестиційних вкладень	$H_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{\overline{OЗ} + \overline{OK}}$ (1.17.)
2	Рентабельність продукції	%	Характеризує ефективність витрат на виробництво продукції	$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi}{C}$ (1.18.)
3	Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	умов.грош.од.	Характеризує рівень поточних витрат на виробництво продукції (робіт, послуг)	$K_p = \frac{\text{чп}}{\text{ч}_{\text{пр}} + (\overline{OЗ} + \overline{OK})K_{\text{впв}}}$ (1.19.)

Де ОЗ – середньорічна вартість основних засобів;

ОК – середні залишки оборотних коштів;

С – собівартості продукції;

ЧП – чиста продукція в порівнянних цінах за рік;

Чпр – витрати ресурсів, що відображені чисельністю працівників.

Окрім вище зазначених показників, в практиці, аналізують та оцінюють показники рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства, які мають кілька модифікованих форм залежно від того, які саме показники доходної складової використовують (чистий прибуток/валовий прибуток/фінансовий результат, тощо) і ресурси (витрати/ресурси/капіталовкладення/інвестиції/ін.), що використовують у розрахунках (табл. 1.7.). [42,65]

Таблиця 1.6

Показники рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства

№ рядка	Показник	Алгоритм розрахунку
1	Рентабельність активів (Ракт), %	$P_{\text{акт}} = \frac{П_3}{СА} \quad P_{\text{акт}} = \frac{П_ч}{СА} \quad (1.20.)$ де $П_3$ – загальний прибуток підприємства за рік (весь прибуток, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу), тис. грн; $П_ч$ – чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн; СА – середньорічна вартість активів, тис. грн
2	Рентабельність власного капіталу (Рвк), %	$P_{\text{вк}} = \frac{П_ч}{К_в} * 100\% \quad (1.21.)$ де $К_в$ – власний капітал підприємства, тис. грн
3	Рентабельність статутного капіталу (Рстк), %	$P_{\text{вк}} = \frac{П_ч}{К_{\text{ст}}} * 100\% \quad (1.22.)$ де $К_{\text{ст}}$ – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій), тис. грн
4	Рентабельність продукції, %	$P_{\text{пр}}^{\text{заг}} = \frac{П_3}{ВС+ВА+ВЗ} * 100\% \quad P_{\text{пр}}^{\text{заг}} = \frac{П_3}{ВВ_3} * 100\% \quad (1.23.)$ $P_{\text{пр}}^{\text{заг}}$ – загальна рентабельність продукції, %; $П_3$ – загальний прибуток підприємства за рік, тис. грн; ВС – виробнича собівартість продукції, тис. грн; ВА – адміністративні витрати, тис. грн; ВЗ – витрати на збут продукції, тис. грн; ВВ₃ – витрати на виробництво та збут, тис.грн. $P_{\text{пр}}^{\text{ч}} = \frac{П_ч}{ВС+ВА+ВЗ} * 100\% \quad P_{\text{пр}}^{\text{ч}} = \frac{П_ч}{ВВ_ч} * 100\%$ де $P_{\text{пр}}^{\text{ч}}$ – чиста рентабельність продукції, %; $П_ч$ – чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.

№ рядка	Показник	Алгоритм розрахунку
5	Рентабельність продажу продукції або обороту	$R_{\text{РП}}^{\text{заг}} = \frac{Пз}{\text{РП}} * 100\% \quad R_{\text{РП}}^{\text{ч}} = \frac{Пч}{\text{РП}} * 100\% \quad (1.24.)$ Де $R_{\text{РП}}^{\text{заг}}$ – загальна рентабельність від реалізації продукції, %; $R_{\text{РП}}^{\text{ч}}$ – чиста рентабельність від реалізації продукції, %; $Пз$ – загальний прибуток підприємства від реалізації продукції, тис. грн; РП – обсяг реалізованої продукції, тис. грн; $Пч$ – чистий прибуток підприємства від реалізації продукції, тис. грн.
6	Валова рентабельність основної діяльності	$P_v = \frac{П_v}{C_{\text{рп}}} * 100\% \quad (1.25.)$ де $П_v$ – валовий прибуток, тис. грн; $C_{\text{рп}}$ – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.
7	Рентабельність операційної діяльності	$P_{\text{од}} = \frac{П_{\text{од}}}{\text{ОВ}} * 100\% \quad (1.26.)$ де $П_{\text{од}}$ – прибуток від операційної діяльності, тис. грн; ОВ – операційні витрати, тис. грн.
8	Рентабельність звичайної діяльності	$P_{\text{зд}} = \frac{П_{\text{зд}}}{\text{ОВ}} * 100\% \quad (1.27.)$ де $П_{\text{зд}}$ – прибуток від звичайної діяльності, тис. грн; ОВ – операційні витрати, тис. грн
9	Рентабельність господарської діяльності	а) для загальної оцінки ефективності підприємницької діяльності: $P_{\text{гд}} = \frac{П_{\text{гд}}}{\text{ОВ}} * 100\% \quad (1.28.)$ де $П_{\text{гд}}$ – прибуток від господарської діяльності, тис. грн; ОВ – операційні витрати, тис. грн.; б) щодо оцінки ефективності підприємницької діяльності для власника: $P_{\text{гд}} = \frac{ЧП}{\text{ОВ}} * 100\% \quad (1.29.)$ де $ЧП$ – чистий прибуток від господарської діяльності, тис. грн; ОВ – операційні витрати тис. грн

Слід зазначити, що наведені основні показники ефективності діяльності підприємства мають більш детальні коментарі стосовно їх методології та змісту.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У представленому розділі дипломної роботи було розглянуто та проаналізовано різні теоретичні і практичні підходи до визначення категорії «ефективність» та розглянуто різні її види та класифікацію. Наведено обґрунтування розбіжності таких понять як «продуктивність», «результативність» та «ефективність». Запропоновано власне визначення поняття «ефективність». Визначено, що «ефективність» – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, враховуючи при цьому, що результати виробництва можуть бути представлені у вартісній, натуральній та соціальній формах, а витрачені ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат.

У першому розділі роботи було розглянуто мету оцінки ефективності діяльності підприємства та основні принципи формування системи показників ефективності.

Також було представлено основні методичні підходи до оцінки ефективності.

Визначено методологію аналізу та оцінювання основних показників ефективності господарської діяльності підприємства та основні їх елементи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»

2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства

Для проведення аналізу господарської діяльності та ефективності суб'єкта господарювання було обрано підприємство ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» Одне з найстаріших підприємств України, історія якого починається ще з 1920 року, коли на місці колишньої приватної бійні була створена кишкова майстерня «Кишпромторг».

Сьогодні це велике підприємство, яке займається виробництвом виробів із якісної м'ясної сировини у вигляді великого асортименту ковбасних виробів: сосиски, дитячі сосиски, сардельки, ковбаси варені, ковбаси напівкопчені, ковбаси варено-копчені, ковбаси сирокопчені, ковбаски напівкопчені, ковбаски сирокопчені, м'ясні делікатеси.

Також підприємство має власну торгову мережу, яка складається з п'яти роздрібних магазинів в Києві та двох у Житомирі, продукція в яких представлена під відомими торговими марками «М'ясна Гільдія», «Ранчо», «Gremio».

За наявності зібраних статистичних даних техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства буде проведений за 2018 р. та 2019 р.

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр. наведено у таблиці 2.1.

Дані таблиці свідчать про те, що чистий дохід від реалізації продукції у 2019 р. збільшився на 46,5 % порівняно з 2018 р. і склав 1350451 тис. грн.

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Житомирський
м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр.

№ Ря- дка	Показник	Фактичне значення показника		Відхилення	
		2018	2019	абсол. (+; -)	відн.,%
1	Чистий дохід від реалізації про- дукції (товарів, послуг), тис. грн.	921648	1350451	428803	46,5
2	Собівартість продукції (то- варів, послуг), тис. грн.	613885	966943	353058	57,5
3	Прибуток від реалізації продукції (товарів, послуг), тис. грн.	307763	383508	75745	24,6
4	Рентабельність продукції (товарів, послуг), %	1,54	4,01	2,47	160,1
5	Середньооблікова чисельність, ос.	1722	1722	0	0,0
6	Обсяг продажів на одного працюючого, грн./ос.	535,22	784,23	249,01	46,5
7	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,67	0,72	0,05	7,5
8	Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	134394	134394	0	0,0
9	Фондовіддача	6,86	10,05	3,19	46,5
10	Фондомісткість	0,1458	0,0995	-0,0463	-31,8

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

Збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) стали причиною зростання собівартості реалізованих товарів, яка становила у 2019 р. 966943 тис. грн., що вище рівня попереднього періоду на 57,5 %.

Прибуток від реалізації товарів збільшився на 24,6 % (75745 тис. грн.) у 2019 р. порівняно з 2018 р.

Рентабельність продукції збільшилась на 2,4 пункти і склала у звітному періоді 4%.

Змінення витрат на одну гривню реалізованих товарів мало негативну динаміку. У 2019 р. вони склали 0,72 грн. проти 0,67 у 2018 р. Збільшення відбулося на 7,5 %.

Фондовіддача у 2019 р. зросла на 46,5 %, а фондомісткість знизилася на 31,8 %. Це пояснюється тим, що темпи зростання обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) перевищують темпи зростання основних виробничих засобів.

Обсяги реалізації продукції (товарів, послуг), собівартість продукції та суми прибутків у динаміці за 2018-2019 рр. представлено на рис. 2.1.

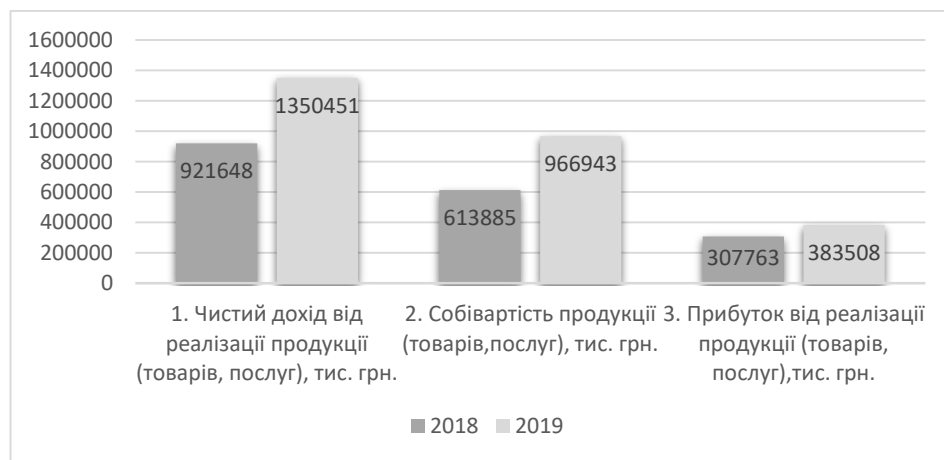


Рисунок 2.1. – Динаміка основних результативних показників діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства [58]

Проаналізуємо динаміку активів і пасивів підприємства. Розрахунки наведені у табл. 2.2. – 2.3.

За даними таблиці можна стверджувати, що активи підприємства складаються на 70% з оборотних активів та 30% необоротних активів.

Також, аналізуючи дану таблицю слід звернути увагу на питому вагу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 40%. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік

фінансових ресурсів для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, виплати заробітної плати та ін.

Провівши аналіз динаміки та структури майна за 2019 рік спостерігається збільшення власного капіталу та зменшення довгострокових та поточних зобов'язань.

Таблиця 2.2

Структура активів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у тис. грн.

№ рядка	Активи	2018 рік	2019 рік	Структура, %	
				на 2018 р.	на 2019 р.
1	I. Необоротні активи	140904	144611		
2	Нематеріальні активи	203	300	0,00042	0,00063
3	Незавершені капітальні інвестиції	9990	6234	0,021	0,013
4	Основні засоби	130711	138077	0,273	0,290
5	II. Оборотні активи	337625	331495		
6	Запаси	81389	72303	0,170	0,152
7	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	198653	191770	0,415	0,403
8	Дебіторська заборгованість за виданими авансами	-	1009	-	0,0021
9	Дебіторська заборгованість з бюджетом	643	1810	0,0013	0,0038
10	Інша поточна дебіторська заборгованість	54687	63805	0,114	0,134
11	Гроші та їх еквіваленти	714	514	0,0015	0,0011
12	Витрати майбутніх періодів	20	24	0,00004	0,000050
13	Інші оборотні активи	1519	260	0,0032	0,00055
14	Баланс	478529	476106	1	1

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

З таблиці 2.3 бачимо, що позичковий капітал переважає у структурі джерел коштів досліджуваного підприємства, це означає, що підприємство забезпечує свою

діяльність за рахунок залучення позикових коштів, власний капітал при цьому займає лише 3,8 % станом на 2019 рік.

Таблиця 2.3

Структура пасивів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у тис. грн.

№ рядка	Пасиви	2018 рік	2019 рік	Структура, %	
				на 2018 р.	на 2019 р.
1	I. Власний капітал	-10231	28548		
2	Зареєстрований (пайовий капітал) капітал	6437	6437	0,013	0,014
3	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-16668	22111	-0,035	0,046
4	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	270232	259900		
5	Довгострокові кредити банків	269650	259900	0,563	0,546
6	Інші довгострокові зобов'язання	582	-	0,001	-
7	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	218528	187658		
8	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	126740	145387	0,265	0,305
9	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2150	1397	0,004	0,003
10	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1181	1558	0,002	0,003
11	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	4907	6278	0,010	0,013
12	Поточні забезпечення	3315	9652	0,007	0,020
13	Інші поточні зобов'язання	80235	23386	0,168	0,049
14	Баланс	478529	476106	1	1

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

Згідно з проведеним аналізом можна стверджувати, що структура фінансових ресурсів підприємства за звітний рік була досить незадовільною, це пов'язано з перевищення позикових коштів у структурі пасивів, а також наявністю значної дебіторської заборгованості.

Структуру витрат за окремими економічними елементами у загальній сумі витрат представлено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Структура витрат за економічними елементами

№ рядка	Елемент	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
		сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсол., (+;-)	віднос., %
1	Матеріальні затрати	715811	85,29	1116417	88,12	400606	55,97
2	Витрати на оплату праці	73884	8,80	97940	7,73	24056	32,56
3	Відрахування на соціальні заходи	15040	1,79	19386	1,53	4346	28,90
4	Амортизація	21675	2,58	24287	1,92	2612	12,05
5	Інші операційні витрати	12828	1,53	8851	0,70	-3977	-31,00
6	Разом	839238	100	1266881	100	427643	50,96

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

До складу елемента “Матеріальні затрати” ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» включається вартість витрачених у виробництві: сировини й основних матеріалів; палива й енергії; запасних частин; тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів.

До елемента «Витрати на оплату праці» відносяться: витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати; оплата щорічних відпусток.

Елемент «Відрахування на соціальні заходи» містить: відрахування на державне (обов'язкове) пенсійне страхування; відрахування на державне (обов'язкове) соціальне страхування, ураховуючи відрахування на обов'язкове медичне страхування; відрахування на інші соціальні заходи.

До елемента «Амортизація основних засобів і нематеріальних активів» відносяться: витрати на повне відновлення основних засобів і капітальний ремонт у вигляді амортизаційних відрахувань від вартості засобів.

До елементу «Інші витрати» відносяться: платежі по обов'язковому страхуванню майна підприємства та громадської відповідальності; витрати на виплату процентів по фінансовим кредитам, отриманим для поповнення власних обігових коштів і придбання основних виробничих засобів; витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків; податки.

Графічно і більш наочно структура витрат за економічними елементами представлена на рис. 2.2.

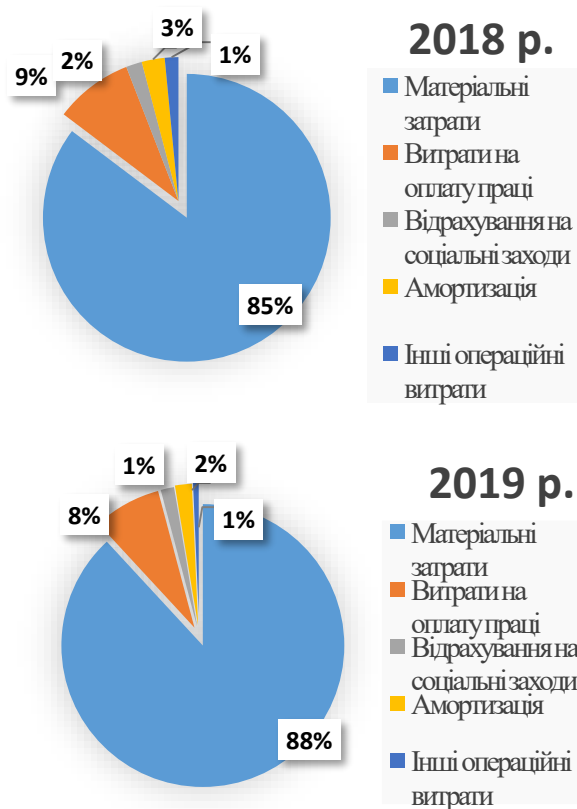


Рисунок 2.2. – Структура витрат за економічними елементами ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства [58]

За 2019 рік витрати загалом збільшилися на 50% та становлять 1266881 грн. Це зростання відбулося за рахунок значного підвищення матеріальних затрат на 55,9% або 400606 тис. грн. Також збільшилися витрати на оплату праці,

відрахування на соціальні заходи та армотизаційні відрахування. В свою чергу інші операційні витрати зменшилися на 31% у 2019 році.

Найбільшу питому вагу займають матеріальні затрати 85% у 2018 р., 88% у 2019 р. Найменшу питому вагу займають інші операційні витрати та відрахування на соціальні заходи.

Склад та структура обігових коштів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» наведена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Склад та структура обігових коштів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	2018 рік	Питома вага, %	2019 рік	Питома вага, %
1	Виробничі запаси	52433	15,53	45394	13,69
2	Незавершене виробництво	13026	3,86	16309	4,92
3	Готова продукція	6864	2,03	8876	2,68
4	Товари	9066	2,69	1724	0,52
5	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	198653	58,84	191770	57,85
6	Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	-	-	1009	0,30
7	з бюджетом	643	0,19	1810	0,55
8	Інша поточна дебіторська заборгованість	54687	16,20	63805	19,25
9	Гроші та їх еквіваленти	714	0,21	514	0,16
10	Інші оборотні активи	1519	0,45	260	0,08
11	Витрати майбутніх періодів	20	0,0059	24	0,01
12	Усього за розділом	337625	100	331495	100

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

Аналізуючи дану таблицю слід звернути увагу на те, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги займає більше половини в структурі оборотних коштів, а саме 58,8% та 57,8% за 2018 та 2019 років відповідно. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває

недолік фінансових ресурсів для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, виплати заробітної плати та ін.

Вищезазначені дані свідчать про погіршення в операційній діяльності досліджуваного підприємства. Оскільки кількість запасів та грошових коштів на 2019 рік зменшилась, це говорить про недостатнє забезпечення виробництва запасами, що зменшує його масштаби, а також про погіршення матеріального забезпечення у вигляді грошових коштів. Так як стан дебіторської заборгованості залишився на рівні 58%, це свідчить про ненадійність контрагентів, котрі повільно погашають свої борги перед підприємством.

Структура основних виробничих засобів за станом на 31.12.2019 р. представлена у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Структура основних виробничих засобів на 31.12.2019 р.

№ рядка	Найменування	Сума, тис. грн.	Питома вага у загальній вартості, %
1	Будинки, споруди та передавальні пристрої	36288	26,28
2	Машини та обладнання	94332	68,32
3	Транспортні засоби	4427	3,21
4	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	3030	2,19
5	Разом	138077	100

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

Найменшу питому вагу у загальній вартості основних засобів займають інструменти, прилади та інвентар. Найбільшу питому вагу займає група машини та обладнання

Далі проведемо оцінку та аналіз показників руху та технічного стану основних засобів (табл. 2.7.).

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Отже ми бачимо що, частка

вартості основних засобів, яка була списана на витрати виробництва збільшилась за аналізований період.

Коефіцієнт придатності основних засобів відображає частку основних засобів, придатну для експлуатації в процесі господарської діяльності. З даних по таблиці ми бачимо, що за 2019 рік показник перебуває у нормативному значенні.

Таблиця 2.7

Показники руху та технічного стану основних засобів

№ рядка	Показник	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне
1	Коефіцієнт зносу ОЗ	<0,5	0,459	0,491	0,032	7,078
2	Коефіцієнт придатності	>0,5	0,541	0,509	-0,032	-6,000
3	Коефіцієнт оновлення	>0,1	0,124	0,110	-0,014	-11,015

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Коефіцієнт оновлення за аналізований період зменшився, в свою чергу це передбачає зниження інтенсивності введення в дію нових основних засобів.

Облік чисельності працюючих, статистики заробітної плати й організація оплати праці на підприємстві здійснювалися відповідно до чинного законодавства.

Проведений аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за 2018-2019 рр. свідчить загалом про позитивну динаміку основних техніко-економічних показників в аналізованому періоді.

2.2. Діагностика економічної ефективності досліджуваного підприємства

Для проведення ефективного аналізу діяльності підприємства, потрібно зробити аналіз динаміки фінансових результатів за 2018-2019 рр., розрахунки представлені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у тис. грн.

№ рядка	Показник	2018	2019	Відхилення	
				абсол., (+;-)	віднос., %
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	921648	1350451	428803	46,5
2	Інші операційні доходи	3757	3477	-280	-7,5
3	Інші доходи	12888	72	-12816	-99,4
4	Доходи разом	938293	1354000	415707	44,3
5	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	613885	966943	353058	57,5
6	Адміністративні витрати	28291	32089	3798	13,4
7	Витрати на збут	201637	256951	55314	27,4
8	Інші операційні витрати	12828	8851	-3977	-31,0
9	Фінансові витрати	51563	50160	-1403	-2,7
10	Інші витрати	20623	11	-20612	-99,9
11	Витрати разом	928827	1315005	386178	41,6
12	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	9466	38995	29529	311,9
13	Чистий фінансовий результат: прибуток	9466	38779	29313	309,7

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства [58]

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2018-2019 рр. можна зробити наступні висновки: чистий дохід від реалізації продукції у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився з 921648 тис. грн. до 1350451 тис. грн., тобто на 428803 тис. грн. Щодо витрат: адміністративні витрати мають тенденцію до зростання, як і витрати на збут у 2019 р. порівняно із попередніми. Також слід зазначити, що собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зросла на 57,5 % у 2019 році, в порівнянні до попереднього року. Зменшилися інші операційні витрати, так як і фінансові витрати та інші витрати.

В цілому доходи покривають усі витрати, але у підприємства є поточна кредиторська заборгованість.

Так як доля оборотних активів переважає в структурі майна ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», спочатку проведемо оцінку та аналіз оборотних коштів.

Згідно даних у таблиці 2.9 ми бачимо, що підприємство ефективно використовує свої оборотні кошти. Коефіцієнт обертання показує нам суму доходу, яка була отримана підприємством з кожної гривні оборотних активів. Так на кінець 2019 року коефіцієнт становив 4,07 оборотів, тобто підприємство отримало 4,07 грн. на кожну вкладену гривню в оборотні кошти від їх використання.

Таблиця 2.9

Показники використання оборотних коштів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	Одиниці виміру	2018 рік	2019 рік
1	Коефіцієнт обертання оборотних коштів	-	2,73	4,07
2	Тривалість одного обороту оборотних коштів	дні	131,88	88,37
3	Коефіцієнт завантаження	-	0,37	0,25
4	Рентабельність оборотних коштів	%	2,80	11,70

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Тривалість одного обороту становить на кінець 2019 року зменшилась та становить 88 днів.

Коефіцієнт завантаження показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на 1 грн. реалізованої продукції. Так даний показник на кінець 2018 року становив 0,37, а вже станом на кінець 2019 року він набув значення 0,25.

Проведемо аналіз основних засобів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Інформаційною базою аналізу є статистична звітність форма № 1 «Баланс»; форма № 5 «Примітка до річної фінансової звітності»

З таблиці 2.10 видно, що підприємство на кінець 2019 року отримувало 10,04 грн. продукції з кожної гривні вкладеної в основні засоби.

Таблиця 2.10

Показники ефективності використання основних засобів на ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	2018 рік	2019 рік
1	1. Чисельність працівників, чол.	1722	1722
2	2. Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн	134394	134394
3	3. Чистий дохід, тис. грн	921648	1350451
4	4. Фондовіддача, грн./грн	6,858	10,048
5	5. Фондомісткість грн./грн	0,1458	0,0995
6	6. Фондоозброєність, тис. грн/чол	78,045	78,045
7	7. Рентабельність ОЗ, %	7,043	28,855

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Фондомісткість показує нам, що для отримання 1 грн продукції станом на 2019 рік було затрачено 0,099 грн. основних засобів.

Фондоозброєність — це показник оснащеності праці виробничими основними фондами. Так в аналізований період частина у розмірі 78,04 від вартості основних виробничих засобів припадає на одного працівника.

Показник рентабельності основних засобів складає у 2018 році 7,04%, але спостерігаємо збільшення рентабельності і у 2019 році показник становить 28,8%. Це пов'язано, перш за все, зі збільшенням прибутку підприємства в 4 рази у 2019 році порівняно з 2018 роком, який становить 38995 тис. грн. проти 9466 тис. грн.

Далі проведемо аналіз управління активами, показники якого відображені в табл. 2.11.

Коефіцієнт оборотності активів показує, що у 2018 році було отримано 1,93 чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів інвестованих в активи, у 2019 році показник становить вже 2,84.

Таблиця 2.11

Показники аналізу управління активами за 2019 рік ТОВ «Житомирський
м'ясокомбінат»

№ з/п	Показник	2018 рік	2019 рік
1.	Коефіцієнт оборотності активів	1,93	2,84
2.	Коефіцієнт оборотності запасів	7,54	13,37
3.	Період одного обороту запасів (днів)	47,73	26,92
4.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,63	5,23
5.	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	99,21	68,88
6.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,81	5,15
7.	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	128,15	69,87
8.	Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1,57	1,32
9.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-90,08	47,30

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Коефіцієнт оборотності запасів показує кількість оборотних коштів, які були інвестовані у запаси. Тобто, період протягом якого запаси трансформуються в кошти складав 47 днів у 2018 році та 27 днів у 2019 році.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості говорить нам про те, що виручка перевищує середню дебіторську заборгованість у 3 та 5 разів у 2018 та 2019 років відповідно. Так період погашення дебіторської заборгованості складав у 2019 році 68 днів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2019 році складав 5,1. А період сплати підприємством його кредиторської заборгованості відбувався за 69 днів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу говорить нам про те, що 47,3 грн. чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу у 2019 року.

Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом року нам відображає співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Бачимо, що за 2019 дорівнює 1,32, а за 2018 – 1,57. Зазвичай оптимальним значенням показника є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. Більш високий показник говорить про те, що компанія залучає більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності.

Доцільним надалі є проведення аналізу ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», що включає в себе оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства.

Спокатку проведемо аналіз показників ліквідності, результати розрахунків наведені у табл. 2.12.

Коефіцієнт поточної ліквідності репрезентує загальний погляд на ліквідність компанії і є відправною точкою її подальшого аналізу. Коефіцієнт поточної ліквідності показує, що всі активи можуть з періодом оборотності менше одного року покривати зобов'язання з періодом погашення менш одного року.

Таблиця 2.12

Показники ліквідності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	на кінець 2018 року	на кінець 2019 року	Нормативне значення показника
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0033	0,0027	від 0,2 до 0,6
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,17	1,38	від 0,6 до 1
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,54	1,77	від 1 до 2

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Коефіцієнт швидкої ліквідності є індикатором можливості погасити поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації. Показник є нижче, ніж коефіцієнт поточної ліквідності та знаходиться поза межами нормативного значення, це є індикатором сильної залежності поточних активів від запасів. Невиправдане збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності вище нормативного значення може свідчити про неефективне адміністрування поточних (оборотних) активів. При цьому, як і в разі попереднього коефіцієнта, відхилення в бік перевищення є кращим, ніж відхилення в бік зниження його значення.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями. Значення менше 0,2 свідчить про неадекватність управління дебіторською заборгованістю і недостатність поточних (оборотних) активів з погляду ліквідності.

Аналіз платоспроможності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» представлений в таблиці 2.13.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Оптимальне значення не менше 0,5, отже підприємство має низький рівень автономії.

Таблиця 2.13

Показники платоспроможності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	на кінець 2018 року	на кінець 2019 року
1	Коефіцієнт платоспроможності	0,0	0,060
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,0	0,064
3	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,0	0,0638

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Показник фінансової стабільності - індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і

довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожен гривню зобов'язань компанії. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. За 2019 рік ми бачимо високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансового левіриджу відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою, ризик структури капіталу. Показує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Значення коефіцієнта для ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за досліджуваний період говорить про те, що підприємство має високу залежність від довгострокових зобов'язань.

Така динаміка вище зазначених показників вказує на збільшення залежності підприємства від позикових джерел формування запасів і витрат, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Проведемо аналіз рентабельності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Результати представлені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Аналіз рентабельності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за період 2019 року

№ рядка	Показник	2018 рік	2019 рік
1	Рентабельність активів, %	1,978	8,145
2	Рентабельність власного капіталу, %	-92,523	135,838
3	Рентабельність продукції, %	1,542	4,010
4	Рентабельність операційної діяльності, %	8,194	7,033
5	Рентабельність діяльності, %	150,134	139,662

Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

Рентабельність продукції показує нам про покращення ефективності збуту продукції.

Рентабельність активів говорить нам про недостатню величину прибутку, що створюється усіма активами підприємства.

Рентабельність операційної діяльності свідчить про неефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами.

Відповідно до здійсненого аналізу рентабельності підприємства можна зробити висновок, що, судячи з низьких значень коефіцієнтів рентабельності, підприємство є не досить прибутковим. Прибутки є, але вони не можуть забезпечити загальний розвиток підприємства.

Таблиця 2.15

Показники ефективності господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясо-комбінат»

№ рядка	Показник	2018 рік	2019 рік	Нормативне значення
1	Коефіцієнт обертання оборотних коштів	2,73	4,07	-
2	Тривалість одного обороту оборотних коштів (днів)	131,88	88,37	значення в динаміці
3	Коефіцієнт завантаження	0,37	0,25	-
4	Рентабельність оборотних коштів, %	2,80	11,70	значення в динаміці
5	Фондовіддача, грн./грн	6,858	10,048	-
6	Фондомісткість грн./грн	0,1458	0,0995	-
7	Фондоозброєність, тис. грн/чол	78,045	78,045	-
8	Рентабельність ОЗ, %	7,043	28,855	значення в динаміці
9	Коефіцієнт оборотності активів	1,93	2,84	значення в динаміці
10	Коефіцієнт оборотності запасів	7,54	13,37	значення в динаміці
11	Період одного обороту запасів (днів)	47,73	26,92	значення в динаміці
12	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,63	5,23	значення в динаміці
13	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	99,21	68,88	значення в динаміці
14	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,81	5,15	значення в динаміці

Продовження таб.2.15

№ рядка	Показник	на кінець 2018 року	на кінець 2019 року	Нормативне значення
15	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	128,15	69,87	значення в динаміці
16	Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1,57	1,32	на рівні 1
17	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-90,08	47,30	значення в динаміці
18	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0033	0,0027	від 0,2 до 0,6
19	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,17	1,38	від 0,6 до 1
20	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,54	1,77	від 1 до 2
21	Коефіцієнт платоспроможності	0,0	0,060	>0,5
22	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,0	0,064	0,67-1,5
23	Коефіцієнт фінансового левириджу	0,0	0,0638	≤0,25
24	Рентабельність активів, %	1,978	8,145	значення в динаміці
25	Рентабельність власного капіталу, %	-92,523	135,838	значення в динаміці
26	Коефіцієнт рентабельності продукції, %	1,542	4,010	значення в динаміці
27	Рентабельність операційної діяльності, %	8,194	7,033	значення в динаміці
28	Рентабельність діяльності, %	150,134	139,662	значення в динаміці

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних підприємства [58]

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» займається виробництвом виробів із якісної м'ясної сировини у вигляді великого асортименту ковбасних виробів: сосиски, дитячі сосиски, сардельки, ковбаси варені, ковбаси напівкопчені, ковбаси варено-копчені, ковбаси сирокопчені, ковбаски напівкопчені, ковбаски сирокопчені, м'ясні делікатеси.

Аналіз господарської діяльності та ефективності підприємства було проведено за 2018-2018 роки.

ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є прибутковим підприємством. За проведеним аналізом динаміки фінансових результатів можна сказати, що у 2019 році порівняно із попереднім 2018 роком видно, що чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 428803 тис. грн., так само як і зросла собівартість реалізованої продукції на 353058 тис. грн., в загальному спостерігається позитивна тенденція. Проте підприємство має значну дебіторську заборгованість 195211,5 тис. грн. Також зросли операційні витрати на 50%, у 2019 році вони склали 1266881 тис. грн., також значно зросли витрати на збут (на 27%), а у структурі майна підприємства значну частку займає позичковий капітал.

У даному розділі роботи було також проведено аналіз показників ліквідності та платоспроможності. Згідно проведених розрахунків можна зазначити, що коефіцієнт поточної ліквідності (1,77) говорить про те, що всі активи підприємства можуть з періодом оборотності менше одного року покривати зобов'язання з періодом погашення менш одного року. Але показники швидкої ліквідності (1,38) та абсолютної ліквідності (0,0027) перебувають поза межами нормативних значень. Тобто, це може свідчити про неефективне адміністрування поточних (оборотних) активів, неадекватність управління дебіторською заборгованістю і недостатність поточних

(оборотних) активів з погляду ліквідності. Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2019 році показує, що кредиторської заборгованості більше за дебіторську, показник більше за 1.

Проведений аналіз показників платоспроможності показав нам, що підприємство має низький рівень автономії, високий рівень залежності від довгострокових зобов'язань, а також наявність високого рівня фінансового ризику.

Підприємство має прибутки, але ці прибутки не в змозі в повному обсязі забезпечити загальний розвиток підприємства.

Виходячи з проведеного аналізу факторів впливу на діяльність підприємства, то можна сказати, що в основному спостерігається негативний вплив факторів на діяльність підприємства, потрібні шляхи скорочення витрат, збільшення частки власного капіталу у структурі майна, а також регулювання дебіторською заборгованістю та якісне адміністрування оборотних коштів підприємства.

Говорячи про аналіз технічних факторів, варто відзначити, що підприємство виготовляє якісну продукцію, за рахунок оновленої та високоякісної техніки.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЖИТОМИРСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ»

3.1. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності на підприємстві

В сучасних умовах господарювання на ринку стрімко зростають вимоги споживачів, це свідчить про посилену конкурентну боротьбу між підприємствами, а також про скорочення конкурентних строків впровадження провідних інноваційних технологій у свою діяльність. Стрімке посилення конкурентних позицій на ринку не можливе без ретельно розробленої організаційно-економічної моделі щодо стратегічного управління, яка заснована на комплексному механізмі реалізації конкурентних переваг ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Основною метою організаційно-економічного механізму підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою налагодження тісних зв'язків із посередниками, реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій, розробка низьковитратних та високорентабельних заходів і т.д [2, с.78].

На підвищення ефективності компанії ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Зовнішні фактори це ті, на які не може повпливати організація, внутрішні - залежать від підприємства.

До числа зовнішніх факторів відносять [45, с.76]:

- ринкові ціни на сировину та матеріали;
- нестабільність експортного та митного законодавства;

- низька платоспроможність населення і т.д.

До числа внутрішніх факторів належать [45, с.78]:

- раціональне використання основних засобів, сировини, матеріалів, фінансових засобів;

- удосконалення рівня організації праці;

- потреба у використанні інноваційних технологій і т.д.

Відповідно для формування ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємством ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» нами запропоновано виділяти такі основні інструменти: економічні, організаційні, соціально-психологічні, техніко-технологічні, маркетингові, екологічні правові, та використовувати показники, що дозволяють провести оцінювання кожного інструменту (Додаток Б).

Організаційно-економічний механізм ефективного управління ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» визначається не лише факторами зовнішнього середовища підприємства, в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність управління залежить від адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління [54, с.447].

Таким чином, одним з пріоритетних напрямів досягнення підвищення ефективності діяльності підприємств, в тому числі і ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є виявлення та використання внутрішніх резервів. При цьому внутрішні резерви – невикористані можливості зниження поточних витрат підвищення застосування основних фондів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

З огляду на проведений аналіз, рівень ефективності господарювання компанії ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» можна підвищити за рахунок наступних заходів (рис. 3.1).

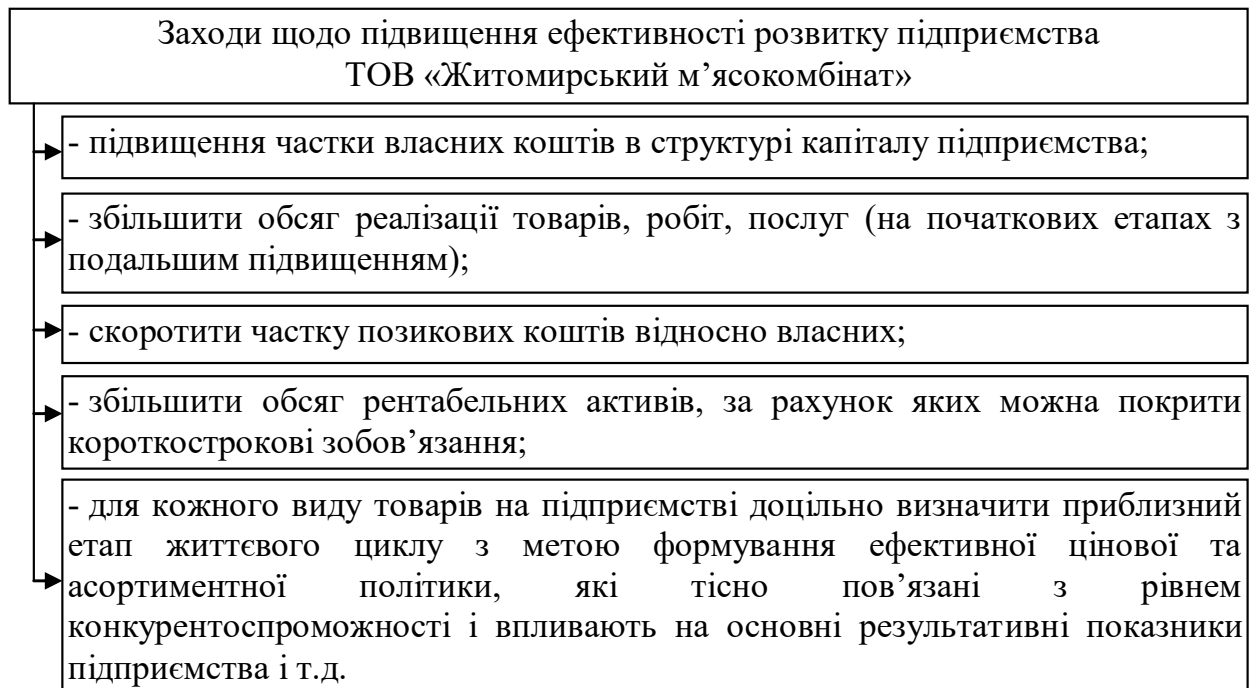


Рис. 3.1. Заходи щодо підвищення ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Джерело: розроблено автором

Таким чином, дані заходи щодо підвищення ефективності господарювання мають бути визначальними, і саме на них мають бути направлені зусилля системи управління паралельно з поліпшенням кількісних показників ефективності використання ресурсного потенціалу, рентабельності, фінансового стану, показників конкурентоспроможності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Ефективне виконання завдання зростання рентабельності та ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» забезпечується вирішенням низки завдань [1; 22; 38]:

1. Визначення оптимального обсягу виробництва, тобто такого, при якому б, по-перше, забезпечувався мінімальний з можливих рівень витрат виробництва; по-

друге, дотримувалися б умови беззбитковості. Останнє означає, що всі вироблені одиниці продукції будуть реалізовуватися за ціною не нижчою від собівартості виробництва і реалізації.

Основними індикаторами при виборі оптимального обсягу виробництва є два види витрат: граничні (їх ще називають маржинальними) витрати на виробництво одиниці продукції і середні питомі витрати.

Теоретично значення обсягу виробництва, при якому граничні витрати досягають мінімуму, відповідає «умовному рівню гомеостазу виробництва». Однак у реальному житті необхідно враховувати дві суттєві обставини. По-перше, підприємство має справу не тільки з одиницями продукції, виробленими при мінімальних витратах, воно змушене починати з нульових обсягів виробництва (коли виробництво кожної одиниці продукції пов'язано з надвисокими витратами), доводячи їх до найдешевіших. По-друге, завдання підприємства не тільки виготовити продукцію, але й реалізувати її з максимальною вигодою. І тут, з одного боку, потрібно брати до уваги не тільки граничні витрати, але й середні. З іншого боку, необхідно враховувати поведінку споживача, а вона теж змінюється в міру надходження додаткових одиниць продукції на ринок, тобто в міру насичення останнього.

2. Визначення оптимальної структури факторів виробництва. Наведені вище елементи аналізу є першим наближенням до оптимізації характеристик підприємства. Воно здійснюється, як правило, на основі прогнозних оцінок - коли даний вид продукції тільки готується до запуску у виробництво. Другим кроком в оптимізації характеристик підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» є розрахунок найбільш ефективного сполучення виробничих факторів. У цьому відношенні до кількості ключових належать два види оцінок:

а) сполучення постійних і змінних факторів (постійних і змінних витрат).

Додаткове залучення постійних факторів виробництва дає можливість заощадити не тільки працю людини. Як правило, вони дають можливість підняти загальний рівень культури виробництва і дисципліну праці, при цьому більш раціонально

використовуються матеріали й енергія. Таким чином, вибираючи між постійними і змінними факторами виробництва, підприємство, власне кажучи, вибирає, що краще [40, с.116]:

- розщедритися один раз на капітальні вкладення і потім заощаджувати на поточних витратах;
- заощадивши на устаткуванні, потім утримати дорожче платити при виробництві або експлуатації продукції.

Звичайно подібний вибір здійснюється на основі обліку динаміки постійних і змінних видів витрат залежно від зростання обсягу виробництва. Чим вищий обсяг виробництва, тим більш виправдане використання дорогих (причому, з самого початку виробництва) постійних факторів, адже їх одноразова ціна розноситься на більший обсяг продукції. Це теорія, а практика, на жаль, додає до неї наші національні звички, умови, традиції.

б) визначення оптимального сполучення змінних факторів.

Оптимізації виробничих факторів підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» можна порівняти з процесом налаштування телевізора. При цьому, якщо визначення оптимального сполучення постійних і змінних факторів відіграє роль «грубого налаштування» на гомеостаз підприємства, то розрахунок оптимального сполучення змінних факторів виконує ніби функції «тонкого налаштування» [40, с.90].

3. Визначення оптимальних параметрів виробничої діяльності з урахуванням фактору часу. Фактор часу є одним із найважливіших параметрів оперативного управління процесами виробництва і реалізації продукції. Не випадково формула успіху на ринку: «Потрібна річ в потрібному місці в потрібний час» – відводить цьому фактору ключову позицію.

Таким чином, на підприємстві ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», що аналізується, одним з інструментів менеджерів у процесі удосконалення управління

ефективністю господарської діяльності слід вважати використання аналітичної моделі беззбитковості діяльності чи аналізу співвідношення «витрати - обсяг – прибуток» (Cost - Volume -Profit; CVP - аналіз) [12, с.45]. Цей вид аналізу є одним з найбільш ефективних засобів планування, прогнозування і, відповідно, управління діяльністю підприємства. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між перемінними і постійними витратами, ціною й обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик.

Розрахуємо беззбитковий рівень господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у 2018-2019 роках та зробимо прогноз на підставі розрахованих показників (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Прогнозування запасу фінансової міцності та беззбиткового рівня господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Показник	Роки		Відхи- лення, +/-	Середній темп зрос-тання	Прогноз на проектний рік
		2018	2019			
1	Доходи підприємства, тис. грн.	921648	1350451	428803	46,5	628196
2	Змінні витрати, тис. грн.	613885	966943	353058	57,5	556066
3	Валова маржа, тис. грн. (1-2)	307763	383508	75745	24,6	72130
4	Коефіцієнт валової маржі (3 : 1)	0,33	0,28	-0,050	-15,0	0,11
5	Постійні витрати, тис. грн.	314942	348062	33120	10,5	36598
6	Межа рентабельності, тис. грн. (5 : 4)	943146,7	1225634,6	282487,9	30,0	318737
7	Запас фінансової міцності, тис. грн. (1-6)	-21498,7	124816,4	146315,1	-680,6	309460
8	Коефіцієнт фінансової міцності, (1:7)	-42,9	10,8	53,7	-125,2	2,03

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних підприємства [47]

За даними аналізу виявлено, що у проектному році підприємство здатне забезпечити обсягами господарської діяльності беззбитковий рівень виробництва. Так, при мінімально беззбитковому розрахунковому обсязі реалізації у сумі 318737 тис.грн, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» забезпечить обсяги доходів у сумі 628196 тис.грн, що засвідчує запас фінансової міцності у розмірі 309460 тис.грн.

За результатами проведеного дослідження визначено, що підприємство ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» характеризується відповідними сильними сторонами та значним внутрішнім потенціалом, що дозволяє спрямовувати свої зусилля на зміцненні конкурентного становища на існуючому ринку та розроблення стратегії в напрямі концентрованого зростання. За таких умов можна визначити напрями реалізації стратегії ефективного розвитку ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», що представлено на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Параметри вибору стратегії ефективного розвитку
ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Джерело: складено автором за результатами досліджень та аналізу

Отже, результати проведеного дослідження засвідчили, що сьогодні ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» знаходиться на стадії економічного зростання, що характерно для бізнесу, який вже має стійкі позиції на ринку, проте ще не перейшов в фазу стабілізації.

Головні напрями реалізації альтернативних стратегій ефективного розвитку на стадії економічного зростання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» представлено на рис. 3.3.

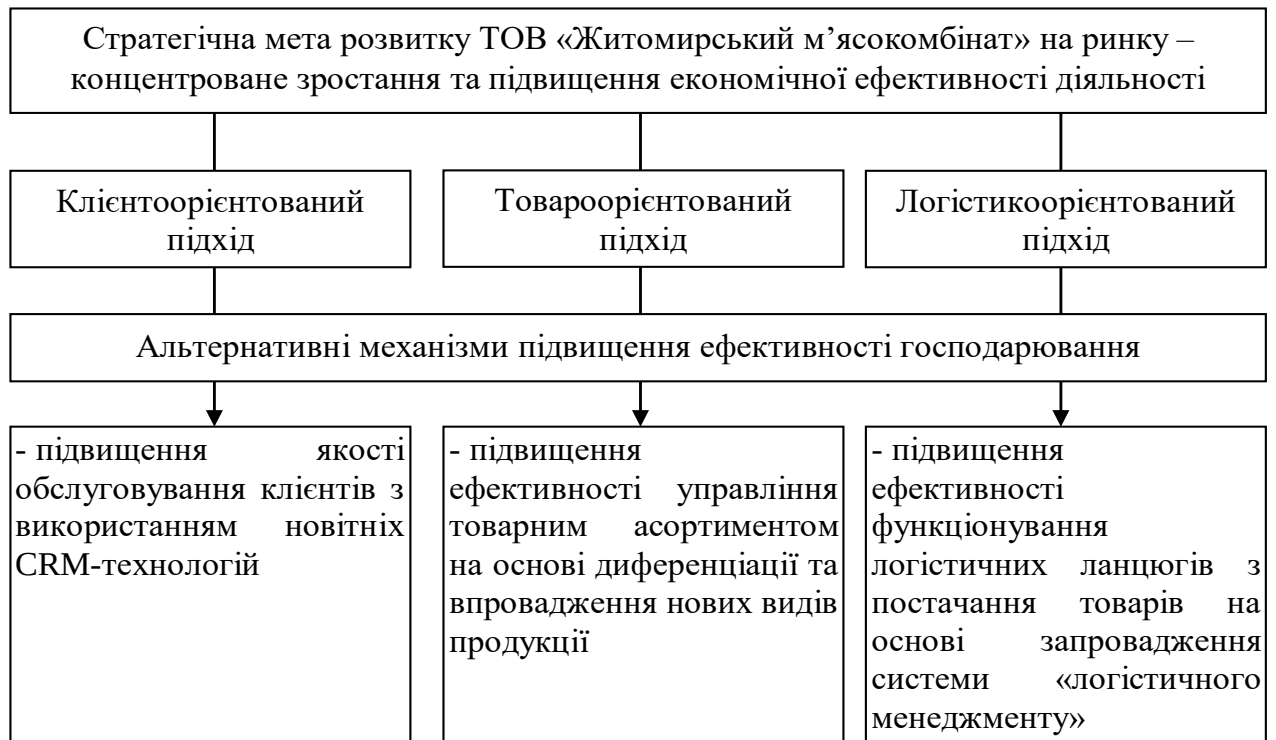


Рис. 3.3. Альтернативні напрями підвищення ефективності господарювання на стадії економічного зростання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»
Джерело: складено автором за результатами досліджень та аналізу

Можна зробити висновок, що в основі формування стратегії діяльності підприємства визначено пріоритетні напрями у сфері клієнтської, товарної та логістичної складових.

Як свідчить практика, підприємство ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», як правило, не має в достатній кількості ресурсів (фінансових, трудових, майнових)

для того, щоб ефективно реалізовувати усі альтернативні стратегії розвитку. В таких умовах необхідно робити вибір на користь найбільш перспективного напрямку стратегічного розвитку з позиції прогностної економічної ефективності.

В цьому контексті можна використовувати методику побудови «дерева рішень». У методиці використовується ієрархічна структурна схема. Для її побудови прийняті відповідні позначення елементів (подій) і логічних операцій. В основу методу «дерева рішень» покладено підпорядкованість, розгортаємість і ранжування цілей. Дерево цілей з кількісними показниками, що використовуються в якості одного із засобів при прийнятті рішень, і носить назву «дерева рішень» [65, с.175].

Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» зосереджує діяльність за трьома альтернативними напрямками зростання ефективності господарювання:

1. Впровадження клієнтоорієнтованого підходу.
2. Впровадження товароорієнтованого підходу.
3. Впровадження логістикоорієнтованого підходу.

Реалізація кожного з альтернативних напрямів розвитку окремих елементів стратегії прогнозовано дозволить збільшити обсяги річного чистого прибутку ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» на 5%. В процесі реалізації кожної альтернативи (стратегічної цілі) можливі наступні ситуації: стабільне зростання; стагнація; високі темпи інфляції. Ймовірність настання кожної ситуації складає відповідно: $p_1=0.5$; $p_2=0.3$; $p_3=0.2$.

Результатом інвестування коштів фірми є окупність інвестицій, подана за допомогою коефіцієнту окупності інвестицій ROI (RETURN ON INVESTMENT) у відсотках. Величина коефіцієнта ROI розрахована спеціалістами підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Для вибору кращої альтернативи, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» збило інформацію і побудувало дерево рішень, як показано на рис. 3.4:

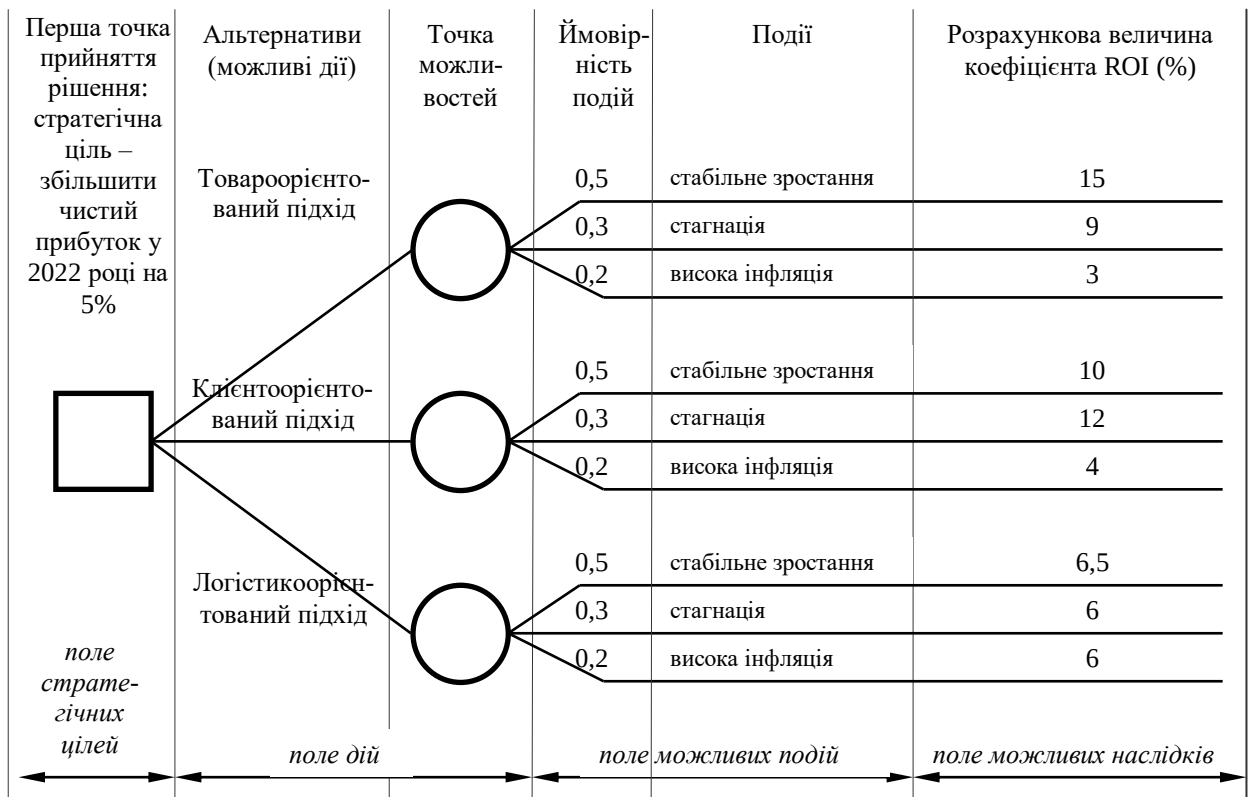


Рис. 3.4. «Дерево рішень» щодо вибору та реалізації альтернативних напрямів ефективного розвитку ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Джерело: складено автором за результатами досліджень та аналізу

Аналіз графіку починаємо просуваючись справа наліво.

Визначаємо очікувану величину окупності інвестицій для першої альтернативи шляхом множення розрахункової величини ROI на імовірність подій. У нашому випадку очікувана величина окупності інвестицій складає:

$$(15,0 * 0,5) + (9,0 * 0,3) + (3,0 * 0,2) = 7,5 + 2,7 + 0,6 = 10,8$$

Те ж визначаємо для другої і третьої альтернатив:

$$(10,0 * 0,5) + (12,0 * 0,3) + (4,0 * 0,2) = 5,0 + 3,6 + 0,8 = 9,4$$

$$(6,5 * 0,5) + (5 * 0,3) + (6 * 0,2) = 3,25 + 1,80 + 1,20 = 6,25$$

Порівняємо між собою отримані величини очікуваного коефіцієнта інвестицій, і виберемо кращий варіант.

Можна зробити висновок, що у нашому випадку кращим варіантом є 1-ий, тому що його реалізація забезпечує найбільший коефіцієнт ROI. Таким чином, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з реалізацією товароорієнтованого підходу, що забезпечить загальне підвищення економічної ефективності розвитку суб'єкта господарювання на ринку.

3.2. Обґрунтування доцільності запропонованих заходів для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

У процесі нарощування потенціалу економічного розвитку та підвищення ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» доцільно виділяти три основних етапи [51, с.57].

I етап. Аналіз динаміки ринку виробів з м'яса та продуктів його перероблення і структури попиту. Підрозділ, відповідальний за управління асортиментом (збутова служба ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»), із встановленою періодичністю має ініціювати процес оптимізації. Маркетинговий підрозділ ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» аналізує динаміку продажів по товарних групах (окремим товарам), оцінює перспективи зміни попиту і конкуренції в сегментах ринку, на яких представлена або куди збирається виходити компанія зі своєю продукцією. На підставі отриманої інформації фахівці з маркетингу готують варіанти рішень по зміні виробничої спрямованості підприємства.

II етап. Фінансовий аналіз розроблених пропозицій. Фінансово-економічна служба ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» аналізує фінансові показники по товарних групах або окремих товарах і виносить свої висновки про зміну структури асортименту.

III етап. Затвердження остаточного варіанта структури асортименту. Робоча група, у яку входять фахівці маркетингового, економічного та інших підрозділів

(виробництво, закупівля, логістика), розробляє і узгоджує остаточний варіант рішення по оптимізації асортименту продукції та зміні у параметрах виробничої діяльності.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що найбільш перспективними, щодо подальшого розвитку є ті товарні групи, які мають найбільш високі показники. Серед таких асортиментних груп товарів можна виділити одну групу товарів, яка виділяється серед інших – сиров'ялені ковбасні вироби, виготовлені за традиційною італійською рецептурою, що пропонується на ринку під ТМ «Gremio». Аналізом встановлено, що ця товарна позиція є найбільш привабливою щодо подальшого розвитку, оскільки має високі показники рентабельності виробництва, запасу фінансової потужності тощо. За даною товарною групою ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» завжди виконує план по виробництву та збуту, що означає наявність стабільного попиту на дану продукцію.

Отже, з метою привернення більшої уваги до даної асортиментної групи товарів було прийнято рішення про диференціацію виробничої діяльності за цим напрямом.

За результатами проведеного опитування та з метою розширення виробничої діяльності в групі «Сиров'ялені ковбасні вироби, виготовлені за традиційною італійською рецептурою» пропонуємо додати до наявної товарної групи нову позицію «Бастурма CACCIATORE».

Основними споживчими характеристиками нового товару є:

- товар обмеженого попиту;
- найвищий рівень якості продукту.

Для обґрунтування планових обсягів виробництва нового виду продукції ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», а саме «Бастурма CACCIATORE» скористаємось методом стандартного розподілу ймовірностей.

Розрахунок прогнозних значень обсягів товарообороту за цим методом виконується за формулою:

$$ОП = (О + 4 * В + П) / 6, \quad (3.1)$$

де О – оптимістичний прогноз;

В – найбільш вірогідний прогноз;

П – песимістичний прогноз.

Визначення оптимістичного, песимістичного та найбільш вірогідного прогнозних значень обсягів реалізації нового виду продукції базується на використанні методу експертних оцінок. Задля цього на ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» було проведено опитування (Додаток В) і отримано наступні результати (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Результати опитування експертів щодо можливих обсягів збуту нової продукції асортиментної групи «Бастурма CACCIATORE»

Експерти	1	2	3	4	5	6	7
Обсяг платоспроможного попиту, кг.	10000	7500	6000	7000	9000	9000	8500
Обсяг збуту (Оі), кг.	5000	3300	4000	3500	4500	4900	4300

Джерело: складено за результатами досліджень

Величини даного прогнозу необхідно перевірити на надійність і типовість.

Визначаємо середнє квадратичне відхилення, що характеризує розсіювання думок окремих експертів відносно середнього значення.

$$\alpha = \sqrt{\frac{\sum (O_i - \bar{O})^2}{n}} \quad (3.2)$$

Проміжні розрахунки наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

1.	Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
2.	Обсяги збуту O_i , кг.	5000	3300	4000	3500	4500	4900	4300	29500
3.	Осер	4214							
4.	Відхилення $\Delta O = O_i - \text{Осер}$	786	-914	-214	-714	286	686	86	X
5.	ΔO^2	6178	8354	458	5098	818	4706	74	25686

Джерело: складено за результатами досліджень

$$a = \sqrt{\frac{25686}{7}} = 605,7$$

Визначаємо коефіцієнт варіації, який характеризує однорідність сукупності думок експертів.

$$\bar{\omega} = \frac{\alpha}{O_c} \times 100\% = \frac{605,7}{4214} * 100\% = 14,38\%$$

Оскільки розрахункове значення коефіцієнта варіації $w < 33\%$, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

Найбільш вірогідний (В) обсяг продаж нової продукції визначеного асортименту групи «Бастурма CACCIATORE» визначаємо за методом медіан і приймаємо на рівні 4300 кг.

За оптимістичним прогнозом (О) обсяг збуту нової продукції «Бастурма CACCIATORE» становитиме 5000 кг., песимістичний прогноз (П) складає 3300 кг.

Прогнозні обсяги збуту нової продукції «Бастурма CACCIATORE»						
3300 (найменше – пессимістичне значення) – П	3500	4000	4300 (середина ряду – найбільш вірогідне значення) - В	4500	4900	5000 (найбільше – оптимістичне значення) - О

Рис. 3.5. Визначення ймовірного обсягу збуту нової продукції асортиментної групи «Бастурма CACCIATORE», кг.

Джерело: складено за результатами досліджень

Розраховуємо прогнозні значення обсягів реалізації нової продукції асортиментної групи «Бастурма CACCIATORE», що пропонується до впровадження:

$$ОП = (5000 + 4 \cdot 4300 + 3300) / 6 = 25500 / 6 = 4250 \text{ кг.}$$

Розрахуємо бюджет витрат на реалізацію проекту диференціації товарного асортименту ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» на основі впровадження нової продукції асортиментної групи «Бастурма CACCIATORE».

Таблиця 3.4

Калькуляція собівартості виробництва та прибутку від реалізації нової продукції
ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№ рядка	Стаття витрат	Витрати на одиницю товару, грн.	Витрати на весь обсяг (4250 кг.), тис. грн.
1	Собівартість виробництва	168,0	714,0
2	Адміністративні витрати	6,0	25,5
3	Витрати на збут	15,0	63,7
4	Повна собівартість товару	189,0	803,2
5	Рентабельність, %	60,0	60,0
6	Прибуток	113,4	481,9
7	Ціна (дохід від реалізації)	302,4	1285,2

Джерело: складено за результатами досліджень

Бюджет заходу складається з початкових інвестицій у проведення заходу. Розрахуємо калькуляцію виробничої собівартості нового товару «Бастурма CACCIATORE» (табл. 3.4).

Початкові інвестиції в реалізацію даного проекту визначають, складаючи пропорцію:

$$\frac{\frac{\text{Обігові кошти по підприємству (Ф.№1 баланс)}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (Ф.№2)}} = \frac{\text{Початкові інвестиції (обігових коштів)}}{\text{Приріст продукції за рахунок нових асортим.позицій}} \quad (3.3)$$

З даної пропорції будемо розраховувати обсяг початкових інвестицій, тобто загальний бюджет проекту оновлення асортименту продукції ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» за даними планових показників виробництва нового товару «Бастурма CACCIATORE».

Отже, за прогнозними даними оборотні активи, необхідні для виготовлення нової продукції становитимуть 14415,2 тис.грн. Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції становитиме 64402,6 тис.грн. Плановий приріст продукції за рахунок нової продукції становитиме 112,4 тис.грн.

Отже, загальний бюджет заходу (початкові інвестиції) складатиме:

$$14415,2 \times 112,4 / 64402,6 = 251,7 \text{ тис.грн.}$$

Розрахуємо очікувані результати від проведення заходу в проектному році.

Повні витрати за рахунок впровадження заходу складуть:

$$803,2 + 251,7 = 1054,9 \text{ тис.грн.}$$

Чистий дохід від реалізації проекту становитиме:

$$302,4 \times 4250 = 1285,2 \text{ тис.грн.}$$

Величина прибутку до оподаткування становитиме:

$$1285,2 - 1054,9 = 230,2 \text{ тис. грн.}$$

Величина чистого прибутку складе (при ставці податку на прибуток 18%):

$$230,2 \times 0,82 = 188,7 \text{ тис. грн.}$$

Очікувані результати від впровадження проекту розширення асортименту продукції «Бастурма CACCIATORE» ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» подані в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Очікувані результати від проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання у проектному році, тис. грн.

№ рядка	Показники	Значення показника, тис. грн.
1	Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	1285,2
2	Приріст повних витрати на постачання та реалізацію продукції	1054,9
3	Приріст прибутку до оподаткування	230,2
4	Приріст чистого прибутку	188,7

Джерело: складено за результатами досліджень

Отже, запровадивши даний стратегічний захід щодо введення до товарного асортименту нового продукту «Бастурма CACCIATORE» чистий дохід від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 1 124,5 тис.грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшаться на 1054,9 тис.грн. Прибуток до оподаткування збільшиться на 230,2 тис. грн. Чистий прибуток збільшиться на 188,7 тис.грн.

Таким чином, проект розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання підприємства передбачає збільшення обсягів реалізації продукції ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» порівняно з поточним 2019 роком.

Вплив запропонованого заходу, а саме введення до товарного асортименту нового продукту «Бастурма CACCIATORE», наведено у табл.3.7.

Таблиця 3.6

Вплив запропонованого заходу на техніко-економічні показники та показники ефективності діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Показник	Значення показника		Відхилення	
	Станом на 2019 рік	Проектний рік	Абсолютне, +/-	Відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг), тис. грн.	1350451	2635651	1285200	95,17
Собівартість продукції (товарів, послуг), тис. грн.	966943	1770143	803200	83,07
Валовий прибуток, тис. грн.	383508	865508	482000	125,68
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	38995	269195	230200	590,33
Чистий прибуток, тис. грн.	38779	227479	188700	486,60
Середньооблікова чисельність, ос.	1722	1722	0	0,00
Обсяг продажів на одного працюючого, грн./ос.	784,23	1530,58	746,341	95,17
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,72	0,67	-0,044	-6,20
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	134394	134394	0,000	0,00
9. Фондовіддача	10,05	19,61	9,563	95,17
10. Фондомісткість	0,0995	0,0510	-0,049	-48,76
Рентабельність продукції (товарів, послуг), %	4,01	12,85	8,84	-
Рентабельність діяльності, %	139,7	148,9	9,2	-

Джерело: складено та розраховано автором на основі власних розрахунків

За наведеними даними ми можемо спостерігати позитивну динаміку, щодо показників ефективності діяльності підприємства.

Дані таблиці свідчать про те, що чистий дохід від реалізації продукції у проектному році зросте на 95 % порівняно з 2019 р. і складе 2635,651 тис. грн. Це пояснюється розширенням асортименту товарів і послуг, що надаватимуться у проектному періоді.

Чистий прибуток збільшиться у 5,8 разів (188700 тис. грн.) у проектному році порівняно з 2019 р.

Рентабельність продукції збільшилась на 8,8% і склала у проектному році 12,8%.

Змінення витрат на одну гривню реалізованих товарів мало позитивну динаміку. У 2019 р. вони склали 0,72 грн. проти 0,67 за проектний рік. Зменшення відбулося на 6,2 %.

Фондовіддача у проектному році р. зросла на 95 %, а фондомісткість знизилася на 48,7 %, темпи зростання обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) перевищують темпи зростання основних виробничих засобів.

Отже, розраховані показники свідчать про доцільність впровадження даного стратегічного заходу, оскільки його реалізація забезпечить зростання ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження шляхів та напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

Визначено, що основною метою організаційно-економічного механізму підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою налагодження тісних зв'язків із посередниками, реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій, розробка низьковитратних та високорентабельних заходів і т.д.

Встановлено, що організаційно-економічний механізм ефективного управління ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» визначається не лише факторами зовнішнього середовища підприємства, в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність управління залежить від адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління.

За даними аналізу виявлено, що у проектному році підприємство здатне забезпечити обсягами господарської діяльності беззбитковий рівень виробництва. Так, при мінімально беззбитковому розрахунковому обсязі реалізації у сумі 501596 тис.грн, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» забезпечить обсяги доходів у сумі 599884 тис.грн, що засвідчує запас фінансової міцності у розмірі 98288 тис.грн.

Обґрунтовано, що в основі формування стратегії діяльності підприємства визначено пріоритетні напрями у сфері товарної, клієнтської та логістичної складових. У нашому випадку кращим варіантом є 1-ий, тому що його реалізація забезпечує найбільший коефіцієнт ROI. Таким чином, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з реалізацією товароорієнтованого підходу, що забезпечить загальне підвищення економічної ефективності розвитку суб'єкта господарювання на ринку.

Встановлено, що найбільш перспективними, щодо подальшого розвитку є ті товарні групи, які мають найбільш високі показники. Серед таких асортиментних груп товарів можна виділити одну групу товарів, яка виділяється серед інших – сиров'ялені ковбасні вироби, виготовлені за традиційною італійською рецептурою, що пропонується на ринку під ТМ «Gremio». Отже, з метою привернення більшої уваги до даної асортиментної групи товарів було прийнято рішення про диференціацію виробничої діяльності за цим напрямом.

За результатами проведених розрахунків щодо запровадження проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» можна зробити наступні висновки, що розраховані показники свідчать про доцільність впровадження даного стратегічного заходу, оскільки його реалізація забезпечить зростання ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», що вказує на перспективність заходу.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження механізму підвищення ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» можна зробити наступні висновки:

1. Представлено авторське бачення категорії «економічна ефективність господарської діяльності підприємства», під якою запропоновано розуміти результат фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, який покриває всі витрати та включає чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу, а також відображає ступінь використання ресурсних затрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі.

2. Встановлено, що показники економічної ефективності господарювання відтворюють фінансові та виробничі результати діяльності, що передбачають певні економічні вигоди як для підприємств, так і для державних структур, що реалізують відповідні програми розвитку. Економічний ефект полягає в забезпеченні необхідного рівня прибутковості при здійсненні економічної діяльності.

3. Визначено, що важливим напрямом оцінювання забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства слід вважати методику оцінки ефективності інвестиційних вкладень у розвиток бізнесу. Існують чотири кількісні критерії: чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутковості, термін окупності, індекс прибутковості. Завдання полягає у підвищенні надійності та вірогідності результатів оцінки економічних параметрів інвестиційних вкладень та їх адаптації до стандартної схеми визначення ефективності інвестицій.

4. Доведено, що поліпшити показники економічної ефективності господарювання можливо за умови запровадження ефективного управління у всіх підрозділах і на всіх стадіях господарського процесу. Особливу увагу слід звернути на мотива-

ційний механізм залучення працівників до участі в управлінні ним, посилення стимулів для створення та впровадження інноваційних підходів. Під резервами підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємства розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

5. Встановлено, що ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» одне з найстаріших підприємств України, історія якого починається ще з 1920 року.

Сьогодні це велике підприємство, яке займається виробництвом виробів із якісної м'ясної сировини у вигляді великого асортименту ковбасних виробів.

6. Аналіз показав, що чистий дохід підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у 2019 році склав 1350451 млн.грн., що на 428803 тис.грн. або на 046,5 % більше, ніж у 2018 році. Це пояснюється розширенням асортименту товарів і послуг, що надаються у звітному періоді.

7. Визначено, що чистий прибуток підприємства у 2018 р. становив 9466 тис.грн., а у 2019 р. збільшився на 29313 тис.грн., або в 4,09 рази, що склало 38779 тис.грн.

8. Визначено, що підприємство забезпечує свою діяльність за рахунок залучених позикових коштів та залежить від них. Встановлено, що підприємство має низький рівень автономії та високий рівень фінансових ризиків. Слід відзначити, що підприємство було рентабельним у аналізованому періоді. Зокрема, рентабельність господарської діяльності ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» у 2019 р. склала 139,7%.

9. Узагальнено, що позитивним фактором впливу на рентабельність виробничої діяльності є збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, послуг) та чистого прибутку. Негативно на рентабельність виробничої діяльності вплинули

наступні фактори: неефективне управління дебіторською заборгованістю; зростання операційних витрат на 50%; збільшення витрат на збут на 27% та неефективне адміністрування оборотними активами підприємства.

10. За даними аналізу виявлено, що у проектному році підприємство здатне забезпечити обсягами господарської діяльності беззбитковий рівень виробництва. Так, при мінімально беззбитковому розрахунковому обсязі реалізації у сумі 501596 тис.грн, ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» забезпечить обсяги доходів у сумі 599884 тис.грн, що засвідчує запас фінансової міцності у розмірі 98288 тис.грн.

11. Аналіз показав, що підприємство ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» зосереджує діяльність за трьома альтернативними напрямками зростання ефективності господарювання: впровадження клієнтоорієнтованого підходу; впровадження товароорієнтованого підходу; впровадження логістикоорієнтованого підходу. Доведено, що ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов'язаних з реалізацією товароорієнтованого підходу, що забезпечить загальне підвищення економічної ефективності розвитку суб'єкта господарювання на ринку.

12. За результатами проведених досліджень та з метою розширення виробничої діяльності в групі під ТМ «Gremio» запропоновано додати до наявної товарної групи нову позицію «Бастурма CACCIATORE». Розраховані показники свідчать про доцільність впровадження даного стратегічного заходу, оскільки його реалізація забезпечить зростання ефективності господарювання ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – 2. вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2015. – 783, с.
3. Азарова А.О. Економіка підприємства: навч. посібник / А.О. Азарова, Л.О. Нікіфорова. – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 215 с.
4. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2016. – 294 с.
5. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П., Управління збутовою політикою. Навч. посіб. - К. : Центр учбової літератури, 2011. - 240 с.
6. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор - Видавництво, 2016. – 378 с.
7. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2000. – 895 с.
9. Боярина Т.В., Кашубіна Ю.Б. Удосконалення класифікації ефективності на основі системного підходу. Проблеми економіки. 2013. № 1. С. 271–276.
10. Бугуцкий А. Л. Повышение эффективности труда в сельском хозяйстве / А. Л. Бугуцкий. – Е. : Урожай, 1990. – 168 с.
11. В.В. Щербатюк, Ефективності як економічної категорії.
12. Величко В.В. Економіка підприємства: конспект лекцій – Харків: ХНАМГ, 2004. - 114 с.

13. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К.: Логос, 2013. – 204 с.
14. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 264 с.
15. Горбонос Ф. В., Червено Г. В., Павленчик Н. Ф., Павленчик А. О. Економіка підприємств: Підруч. - К.: Знання, 2010. - 463 с.
16. Господарський кодекс України: станом на 1 груд. 2005р. – К.: ТОВ «Закон і Бізнес», 2005. – 194с. –(Закон & Бізнес; № 52 (728)).
17. Грибик. І. І. Економіка та управління підприємством: теорія і практика: навч. посіб. / І. І. Грибик. – К.: Ліра-К, 2014. – 428 с.
18. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Хлевицька Т.Б., Голобородько А.Ю., Романченко О.С. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 215с
19. Дикань В. Л., Воловельська І. В., Каличева Н. Є. Економіка підприємства: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2021. – Ч. 1. – 54 с.
20. Дмитрієв І.А., Шевченко І.Ю. Економіка підприємства: навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів. Харків: ХНАДУ, 2018. - 292 с.
21. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.
22. Дорошенко Г. О. Менеджмент: навчальний посібник / Г. О. Дорошенко, А. О. Семенець, О. В. Богоявленський, О. О. Тертичний, Т. М. Куценко, Л.Г Макарова, М.О. Кальніцька / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків, “ВСВ-Принт”, 2015. – 300 с.
23. Друкер П. Эффективное управление/ П. Друкер: пер с англ. М. Котельниковой. – М.: Изд-во «Астрель», 2006. – 284 с.

24. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.
25. Ейлон С. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) [пер. с англ.] / С. Эйлон, Б. Голд Б., Ю. Сьюзан. — М.: Экономика, 1980. — 250 с.
26. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с.
27. Економіка підприємства: Навчальний посібник / О.М.Бандурка, Є.В.Ковальов, М.А.Садиков, О.С.Маковоз; за заг.ред. О.М. Бандурки. – Х.: ХНУВС. – 2017. – 192 с.
28. Економіка та управління підприємствами: теорія, практика, перспективи розвитку: колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2021. 188 с.
29. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
30. Жучкова Г. А., Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти її визначення, електронний журнал «Ефективна економіка» № 11, 2013. Електронний ресурс, активне посилання: [\[http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517\]](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2517)
31. Завадський Й. С., Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич Економічний словник, 2006. – 355 с.
32. Завадяк Р.І., Фіалковський А.Р., Орбан М.М., Довганич Д.І. Ефективність в її теоретичному контенті та практичному застосуванні. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2018. № 3 (64). С. 136–146.
33. Захарченко, В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. / В. І. Захарченко. – К.: Ліра-К, 2014. – 300 с.

34. Іванілов, О.С. Економіка підприємства: Підручник. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2011. – 728 с.
35. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія / О. В. Ілляшенко. – Х.: Мачулін, 2016. – 504 с.
36. Караман М. М. О сущности эффективности и экономической эффективности сельскохозяйственного производства в переходный период к рыночной экономике, их критерии и показатели / М. М. Караман // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. – 2002. – № 4. – С. 10 – 13
37. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.
38. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 679 с. - (Вища освіта ХХІ століття).
39. Кузьмин В.М. Економіка підприємства: навч. посібник. 2-е вид, перероб. та доп. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. 195 с.
40. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 – 215 с.
41. Лаврова Ю.В., Економіка підприємства та маркетинг - Конспект лекцій, Харків, 2012
42. Левченко Ю.Г., Шекмар Н.А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства
43. Лобов С. П., Сучасні концепції економічної ефективності діяльності та ефективності управління підприємством. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://surl.li/bskfv>]
44. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. 11-го изд. — К.: Хагар-Демос, 1993. — 785 с.
45. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2008. — 603 с.

46. Мескон М.Х. Основи менеджменту : пер. з англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Изд-во "Дело, 1998. – 704 с.
47. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз: : навчальний посібник. - Рівне: НУВГП, 2017.- 156с
48. Могилевська О.Ю. Економіка підприємства: навчальний посібник Київ: КиМУ. 2017. – 295 с.
49. Момот О. І., Демченко А. О., Про сутність понять „ефективність” та „результативність” в економіці, Економічний вісник Донбасу № 3 (33), 2013. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://surl.li/bskfo>].
39. Навчальні матеріали онлайн. Електронний ресурс, активне посилання: [[https://pidruchniki.com/84376/ekonomika/sistema_pokaznikiv_efektivnosti_diyalnos ti_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/84376/ekonomika/sistema_pokaznikiv_efektivnosti_diyalnos_ti_pidpriyemstva)].
51. Нестеренко В.Ю., Токар І.І. Економіка виробництва - Конспект лекцій, Харків 2012.
52. Нортон Д. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М.: ОлимпБизнес, 2010. – 320 с.
53. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. — Вип. 22. — С. 169 — 173.
54. Осипов В.І. Економіка підприємства: підручник. Одеса: Маяк, 2005. 724 с.
55. Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг. Навч. посіб. 2-ге вид. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 364 с.
56. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. – К.: Знання, 2000.
57. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.
58. Офіційний сайт ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат». Електронний ресурс, активне посилання: <http://surl.li/cdeel>

59. Петрович И.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник / И. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. - Львів, 2014. - 408 с.
60. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства
61. Портна, О. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / О. В. Портна, Н. М. Єршова. – К. : Патерик, 2015. – 312 с.
62. Пудичева Г.О. Економічна сутність та класифікація ефективності. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://surl.li/bskek>]
63. Рибалко Л. П., А. В. Сідлецька - Аналіз методів прогнозування збуту в умовах діяльності промислового підприємства. http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_3/165-168.pdf
64. Рогач С.М. Економіка і підприємництво, менеджмент / [С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук та ін.]. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 714 с.
65. Савицька О. М., Салабай В. О., Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень.
66. Сидора Т.Ю. Критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2012. № 7. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1298>] (дата звернення: 20.20.2020).
67. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [пер. с англ.] / Д. С. Синк. — М. : Прогресс, 1989. — 528 с
68. Слободняк И.А., Таровых А.О. К вопросу о сущности категории «эффективность». Международный бухгалтерский учет. 2014. № 19 (313). С. 56–64.
69. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя: КПУ, 2013 – С. 9.

70. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності: наук. ст. / [Ю.В. Чучук]. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://www.economy.nayka.com.ua>].
71. Файловий архів студентів. Електронний ресурс, активне посилання: [<https://studfiles.net/preview/5251464/page:3/>].
72. Череп А. В., Стрілець Є. М., Ефективність як економічна категорія. Електронний ресурс, активне посилання: [<http://surl.li/bskew>]
73. Череп А. В., Дашко І. М., Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств, 2012.
74. Шабашев В.А. Генезис и классификация понятия «экономическая эффективность» / Шабашев В.А., Батиевская В.Б. // Вестник СибГАУ. – 2014. – №2. – С.187-188
75. Шарко, М. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / М. В. Шарко, Н. В. Мешкова-Кравченко, О. М. Радкевич. – Херсон : Олді-плюс, 2014. – 436 с.
76. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИН-ФРА-М, 1996. – 176 с.
77. Яркіна, Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – К.: Ліра-К, 2015. – 498 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація ефективності

№ Рядка	Класифікаційна ознака	Види ефективності
1	За характером ефекту (наслідків)	Економічна; соціальна; екологічна.
2	За місцем отримання ефекту	– Ефективність підрозділу (ділянки, лінії, операції, бізнес-процесу); – ефективність підприємства (локальна (госпрозрахункова)); – народногосподарська; – глобальна.
3	За ступенем збільшення (повторення)	– Первинна (одноразовий ефект); – мультиплікаційна (багаторазово повторювана).
4	За метою визначення	– Питома (характеризує величину ефекту в розрахунку на одиницю витрат, ресурсів тощо); – порівняльна (застосовується під час вибору оптимального варіанта з декількох варіантів господарських та інших рішень).
5	За часовою перспективою	Стратегічна та тактична.
6	За видом діяльності підприємства	– Ефективність операційної діяльності; – ефективність інвестиційної діяльності; – ефективність фінансової діяльності.
7	За функціональною спрямованістю діяльності	– Ефективність маркетингової діяльності; – ефективність інноваційної діяльності, – ефективність зовнішньоекономічної діяльності, – ефективність організаційної діяльності, – ефективність управління тощо.
8	За базою порівняння	Витратна, ресурсна, доходна тощо
9	За моментом здійснення розрахунку	Фактична та планова.

Джерело: узагальнено та розроблено на основі джерел [6, 16, 17, 18]

Основні інструменти організаційно-економічного механізму ефективного
управління розвитком ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

№	Інструменти	Характеристика	Показники
1	економічні	- фінансова стабілізація підприємства; - обміркований вибір джерел фінансування витрат на підготовку виробництва і випуск продукції; - наявність матеріальної зацікавленості працівників в обсязі випуску продукції; - підвищення рівня продуктивності праці; - наявність резервних засобів на освоєння нових виробів; - прогресивність економічних норм і нормативів, оптимізація витрат на виробництво продукції; - зниження строку окупності капітальних вкладень	- коефіцієнт ритмічності виробництва; - фондовіддача, грн./грн; - продуктивність праці; - рентабельність виробництва, %; - коефіцієнт автономії; - запас фінансової стійкості
2	організаційні	- удосконалення організації виробничого процесу, робочих місць і умов праці, рівня гнучкості виробництва; - розвиток резервних потужностей; - підвищення рівня організація ремонтних підрозділів, забезпеченості усіма видами ресурсів	- рівень автоматизованої системи управління виробництвом; - ефективність прийнятих рішень
3	екологічні	- оздоровлення навколишнього середовища; - дотримання виробничої санітарії, зниження виробничого шуму; - оснащення виробничих підрозділів гігієнічними засобами	- витрати на заходи охорони праці в розрахунку на одного працівника, тис. грн; - об'єм викидів шкідливих речовин в атмосферу на 1 тис. грн товарної продукції, т/тис.грн
4	правові	- дотримання прав споживачів продукції, регламентація взаємин продавців (виробників) і споживачів; - установлення їхніх прав, обов'язків, відповідальності; - документальне забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам, правове регулювання діяльності організації	– державні стандарти; – нормативи та акти

5	соціально-психологічні	- підвищення кваліфікації працівників підприємства; - професійна укомплектованість кадрами підрозділів; - організація побутового обслуговування і суспільного харчування; - суспільна активність працівників; - мотивація персоналу; - колективне прийняття рішень; - вікова і статева структура виробничих колективів; - налагодження психологічного клімату в колективі; - удосконалення морального і матеріального заохочення працівників (мотивація праці); - створення атмосфери творчого співробітництва	- коефіцієнт плинності кадрів; - коефіцієнт стабільності кадрів; - темп зростання ефективних заохочувальних систем оплати, %; - рівень забезпечення працівників соціальним пакетом
6	Техніко-технологічні	- підвищення рівня прогресивності обладнання, яке використовується; - механізація й автоматизація виробництва; - підвищення рівня оснащеності виробництва інструментами і пристроями; - підвищення рівня прогресивності технології; - забезпечення високої технологічної оснащеності служби контролю якості продукції	- прибутковість інвестицій, %; - питома частка прогресивного устаткування, %; - рівень інвестиційної активності, %; - коефіцієнт реального оновлення основного капіталу; - частка витрат підприємства на інновацію та інформатизацію в інвестиціях
7	Маркетингові	- дослідження попиту на вироблену продукцію; - організація пошуку нових ринків збуту, просування товару на обраному сегменті ринку; - грамотна рекламна політика підприємства; - раціональна організація цінової політики підприємства; - налагодження контактів з покупцями продукції; - забезпечення сервісних послуг	- коефіцієнт реалізації товарної продукції; - коефіцієнт освоєння ринку; - темп росту коефіцієнту освоєння ринку, %; - темп росту обсягу реалізованої продукції, %; - темп росту обсягу товарної продукції, %; - рентабельність продажу, %

Джерело: розроблено автором.

Протокол

маркетингового дослідження можливості поглиблення товарного асортименту
підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Форма проведення опитування – особисте онлайн інтерв'ю.

Дата початку проведення маркетингового дослідження – 25 травня 2022 року.

Дата кінця проведення маркетингового дослідження – 27 травня 2022 року.

Анкета

Фактор	Оцінка, бали						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Компанія має чітко сформований товарний асортимент продукції							
2. У компанії є можливість розширення та поглиблення асортименту продукції							
3. Є можливість здійснити розширення асортименту за позицією «Сиров'ялені ковбасні вироби, виготовлені за традиційною італійською рецептурою»							
4. Компанія має достатньо досвіду та технології для виробництва нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE»							
5. Продукція «Бастурма CACCIATORE» буде мати відмінні споживчі характеристики порівняно з наявною на ринку							
6. Обсяг платоспроможного попиту нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE» становитиме..., кг.							
7. Обсяг збуту нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE» становитиме..., кг.							

Оцінка відповіді респондента здійснюється за 5-бальною шкалою від 1 (непривабливе) до 5 (найбільш привабливе) значення стану фактора (для факторів 1-5). Для факторів 6-7 респондент наводить прогнозне значення фактора.

Результати маркетингового дослідження можливості поглиблення товарного асортименту підприємства ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»

Фактор	Оцінка респондентом стану фактора, бали							Середня оцінка, бали
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	
1. Компанія має чітко сформований товарний асортимент продукції	4	4	4	5	5	4	4	4,29
2. У компанії є можливість розширення та поглиблення асортименту продукції	4	5	4	5	5	5	5	4,71
3. Є можливість здійснити розширення асортименту за позицією «Сиров'ялені ковбасні вироби, виготовлені за традиційною італійською рецептурою»	5	5	5	5	5	5	5	5,00
4. Компанія має достатньо досвіду та технології для виробництва нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE»	5	5	5	5	5	5	5	5,00
5. Продукція «Бастурма CACCIATORE» буде мати відмінні споживчі характеристики порівняно з наявною на ринку	4	4	5	5	5	5	5	4,71
6. Обсяг платоспроможного попиту нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE» становитиме..., кг.	10000	7500	6000	7000	9000	9000	8500	8143
7. Обсяг збуту нового виду продукції «Бастурма CACCIATORE» становитиме..., кг.	5000	3300	4000	3500	4500	4900	4300	4214