

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

(підпис) Олег ШЕРЕМЕТ
(ім'я та прізвище)

(підпис) Тамара БЕРЕЗЯНКО
(ім'я та прізвище)

« ____ » _____ 2024 р.

« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ 073 «Менеджмент» _____
(код та спеціальності)

освітньо-професійної програми «Менеджмент» _____

на тему: «Основні напрями підвищення ефективності функціонування промислового підприємства»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи МН-4-6

Трибушко Владислав Вікторович

(підпис)

Керівник к.е.н., доц. Рибачук-Ярова Тетяна Володимирівна

(підпис)

Рецензент _____

(ім'я та прізвище)

(підпис)

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

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту
Освітній ступінь бакалавр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки
праці та менеджменту

_____ Тамара БЕРЕЗЯНКО

«19» грудня 2023 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Трибушка Владислава Вікторовича

1. Тема роботи «Основні напрями підвищення ефективності функціонування промислового підприємства»

керівник роботи Рибачук-Ярова Т.В., к.е.н., доцент

затвержені наказом закладу вищої освіти від 19.12.2023 р. № 1004-КС.

2. Строк подання здобувачем роботи 27 травня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавчі та нормативні акти, аналітичні та статистичні матеріали стосовно теми роботи, бухгалтерська, статистична звітність та аналітичні матеріали ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ».

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

Розділ 1. Теоретичні та методичні засади підвищення ефективності функціонування промислового підприємства.

Розділ 2. Аналіз діяльності ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ»

Розділ 3. Удосконалення підвищення ефективності промислового підприємства

5. Перелік графічного матеріалу

Результати дослідження знайшли відображення у 6 рисунках та 26 таблицях ілюстративного матеріалу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 19 грудня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та вивчення джерел інформації для написання кваліфікаційної роботи. Складання бібліографії наукових джерел	19.01.2024 р.	
2	Розроблення та затвердження плану роботи керівником кваліфікаційної роботи і керівником проєктної групи	25.01.2024 р.	
3	Робота над вступом до кваліфікаційної роботи	31.01.2024 р.	
4	Підготовка першого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	29.02.2024 р.	
5	Підготовка другого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	29.03.2024 р.	
6	Підготовка третього розділу, висновків до нього та подання його керівнику	23.04.2024 р.	
7	Підготовка висновків до роботи та подання його керівнику	25.04.2024 р.	
8	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	29.04.2024 р.	
9	Остаточне оформлення роботи. Формування проєкту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	10.05.2024 р.	
10	Подання завершеної роботи на розгляд комісії з попереднього захисту	13.05.2024 р.	
11	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри та подача електронного варіанту роботи для перевірки на плагіат	27.05.2024 р.	
12	Захист кваліфікаційної роботи	Згідно графіку захисту	

Здобувач

(підпис)

Владислав ТРИБУШКО

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Тетяна РИБАЧУК-ЯРОВА

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

У кваліфікаційній роботі розглянуто та узагальнено існуючі теоретичні та методичні підвищення ефективності функціонування промислового підприємства. Робота розглядає сутність підвищення ефективності функціонування промислового підприємства, включаючи його основні аспекти, завдання та цілі, а також обговорює методи її розробки та впровадження.

Для оцінки доцільності запропонованого заходу проведено аналіз сучасного стану розвитку ТОВ "Полісся Хліб" та досліджено його ефективність діяльності

На основі дослідження результатів діяльності та поставлених цілей ТОВ "Полісся Хліб" розроблена програма підвищення ефективності. Одним із запропонованих заходів є встановлення кулера Г4-КЛ-2. Цей захід сприятиме підвищенню якості продукції, розширенню кола споживачів та збільшенню обсягів виробництва і прибутку. Крім того, нове обладнання буде більш продуктивним та енергоефективним.

Розрахунки показують, що запропонований проєкт є прибутковим, і його впровадження на підприємстві є доцільним.

Випускна робота має обсяг 98 сторінок (без урахування додатків) і включає 26 таблиць та 6 рисунків.

Ключові слова: підвищення ефективності, технічне переозброєння, методи оптимізації виробництва.

ANNOTATION

The qualification work considers and summarizes the existing theoretical and methodological methods of improving the efficiency of an industrial enterprise." The work examines the essence of improving the efficiency of an industrial enterprise, including its main aspects, tasks and goals, and discusses methods of its development and implementation.

To assess the feasibility of the proposed measure, the author analyzes the current state of development of Polissia Khib LLC and studies its performance.

On the basis of the study of the results of activity and the set goals of "Polissia Hlib" LLC, a program for improving efficiency has been developed. One of the proposed measures is the installation of a G4-KL-2 cooler. This measure will help to improve product quality, expand the range of consumers, and increase production volumes and profits. In addition, the new equipment will be more productive and energy efficient.

The calculations show that the proposed project is profitable, and its implementation at the enterprise is reasonable.

The thesis has a volume of 98 pages (excluding appendices) and includes 26 tables and 6 figures.

Keywords: efficiency improvement, technical re-equipment, production optimization methods.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ	
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	
	9
1.1. Сутність ефективності функціонування промислового підприємства	9
1.2. Теоретичні основи підвищення ефективності підприємства	16
1.3. Методичні підходи підвищення ефективності	
функціонування промислового підприємства	20
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ»	
	36
2.1. Аналіз ринку хлібопекарної галузі	36
2.2. Загальна характеристика функціонування промислового підприємства .	45
2.3. Оцінка ключових факторів, що впливають на ефективність	
діяльності підприємства	59
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ	
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	
	69
3.1. Програма підвищення ефективного функціонування підприємства	69
3.2. Обґрунтування доцільності впровадження технічного переозброєння	
та його вплив на основні показники роботи	74
3.3. Управлінсько-організаційне забезпечення виконання виконання	
програми та впровадження обґрунтованого заходу	82
Висновки до розділу 3	89
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	94
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах економічної діяльності стає вкрай важливим розв'язання проблем, що стосуються ефективності роботи підприємств. Ефективність завжди вважалася ключовою економічною, соціальною та моральною категорією. У минулому ефективність часто обмежувалася лише досягненням запланованих цілей, але сьогодні вона означає оцінку конкретних позитивних наслідків діяльності підприємства.

В умовах ринкової економіки постійно виникає потреба у проведенні досліджень і розробці різноманітних алгоритмів, схем та систем для використання методів та інструментів, що сприяють покращенню роботи підприємств. Це вимагає створення ефективно працюючого механізму для підвищення ефективності на прикладі хлібопекарського підприємства, що робить дане дослідження актуальним.

Мета дослідження полягає у вивченні теоретичних та методичних аспектів питань підвищення ефективності діяльності підприємства. Згідно з цією метою в роботі були сформульовані та вирішені наступні завдання:

- Проаналізувати поняття економічної ефективності як ключової категорії економіки.
- Розкрити методологічні засади оцінки ефективності діяльності підприємства.
- Дослідити наявні механізми для підвищення ефективності діяльності підприємств.
- Оцінити сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі.
- Охарактеризувати фінансовий стан та ефективність діяльності досліджуваного підприємства.
- Запропонувати програму заходів з підвищення ефективності роботи підприємства.

- Описати управлінсько-організаційне забезпечення виконання програми заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів щодо формування та підвищення ефективності роботи підприємства.

Сферою застосування є підприємство ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ».

Методи дослідження. Для досягнення мети роботи застосовуються різноманітні загальнонаукові та спеціалізовані методи: монографічний метод для аналізу вітчизняного та міжнародного досвіду наукових теорій та практичних підходів до організації та функціонування ефективності діяльності підприємств; методи індукції та дедукції для деталізації предмета дослідження; метод узагальнення і економіко-статистичний аналіз для оцінки фінансового та майнового стану підприємства; а також методи групування та порівняння для синтезу наявної теоретичної інформації.

Інформаційне забезпечення. розробки вітчизняних та закордонних учених; законодавчі та нормативно-правові документи, що регламентують діяльність підприємств; статистична та фінансова звітність підприємства; періодичні видання; інформаційно-аналітичні матеріали, Інтернет-ресурси та результати власних досліджень.

Апробація результатів роботи: основні результати роботи доповідалися у матеріалах 90-ї Міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів "Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті", 11–12 квітня 2024 р

Структура роботи Робота складається із вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 100 сторінок, у тому числі 25 таблиць, 6 рисунків, списку використаних джерел з 56 найменувань та 3 додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність ефективності функціонування промислового підприємства

Правильне створення системи ефективності функціонування підприємства залежить від чіткого розуміння концепції "ефективність", що стимулює багато вітчизняних та зарубіжних науковців до вивчення цього поняття. Згідно з В.А. Медведєвим [22,с.190], жодна з економічних категорій не може бути повністю розкрита без врахування її взаємозв'язку з економічною ефективністю виробництва. В. Нелепа [26,с.527], стверджує, що ефективність виробництва проявляється у раціональному використанні всіх ресурсів виробництва, включаючи земельні, праці та матеріально-технічні засоби.

У наукових працях В. Кулішова [27,с.322] поняття "ефективність" визначається як взаємозв'язок між результатами та витратами. Ефективність розглядається як загальноекономічна категорія, що спрямована на досягнення виробничих цілей за мінімальними витратами наявних ресурсів. За визначенням Л.І. Абалкіна, економічна ефективність виражає собою спосіб, за допомогою якого реалізується загальний закон економії часу. Вона прямо пов'язана з дією основного економічного закону та відображає ступінь або повноту реалізації основного економічного інтересу суспільства. Рівень та динаміка ефективності виробництва є узагальнюючими показниками, що характеризують досягнутий рівень та темпи соціально-економічного прогресу суспільства.

В.С. Сінавіна [16,с.499] вважає, що показником економічної ефективності є підвищення продуктивності праці за рахунок зменшення

витрат живої праці на виробництво одиниці продукції, збільшення обсягу виробництва і підвищення його рентабельності. Г.С. Тарасенко [15,с.552] стверджує, що економічна ефективність у матеріальній, соціальній та загальній сферах виробництва може бути описана за допомогою співвідношення між продуктивністю і витратами, які належним чином відображають економічний результат і витрати на його досягнення.

Оскільки ефективність діяльності підприємства являє собою результат взаємодії елементів виробничого процесу (робочої сили, предметів праці і засобів праці), система показників ефективності складається з показників ефективності використання праці, основних фондів, матеріальних ресурсів.

Більшість дослідників до числа узагальнюючих відносить показники рентабельності. Рентабельність – це відношення корисного результату виробничо-господарської діяльності до величини сукупних затрат на його отримання. Показник рентабельності узагальнює інші показники ефективності і дає змогу досліджувати вплив сукупності факторів, які впливають на кінцевий результат роботи підприємства. Він має чіткий економічний зміст, є наскрізним, порівняним у часі та просторі. Показник рівня рентабельності набув у вітчизняній практиці найбільшого поширення для оцінки й аналізу економічної ефективності.

Як узагальнюючий показник результатів діяльності підприємств часто використовується показник прибутку. Але, на думку А.Д. Шеремета, прибуток в абсолютному вираженні не має властивості сукупного ефекту, він містить у собі такі фактори, як собівартість продукції, збільшення обсягу продукції, її якість та асортимент і т.д., але не відображає результати застосування ресурсів, тобто авансування капіталу, що проявляється тільки в показнику рентабельності.

А на думку М. Брауна [26,с.527], компанія може демонструвати прибуток у бухгалтерському балансі, але в дійсності працювати у збиток, якщо згадати про вартість капіталу, необхідного для управління бізнесом. Тому

прибуток може виявитися тим показником, який уводить менеджерів в оману під час оцінки фінансового успіху.

Більш суттєвим підходом до загальної оцінки ефективності виробництва є метод визначення приросту ресурсу на 1% приросту обсягу продукції та метод визначення частки впливу інтенсифікації на збільшення продукції, взяте за 100%. Частка впливу екстенсивного фактору на приріст продукції визначається як відношення темпу приросту кожного виду ресурсів до темпу приросту продукції, а частка впливу інтенсивного фактору – як різниця між одиницею і часткою впливу екстенсивного фактору. Головним недоліком вищенаведених методик оцінки й аналізу економічної ефективності діяльності в ринкових умовах господарювання є відсутність залежності їх від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту. Інакше кажучи, у запропонованих методиках відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту.

На мою думку, оцінка ефективності діяльності підприємства буде неповна без аналізу показників ефективності за напрямками його діяльності. Схема, що пропонується, складена на основі роботи М.І. Небави [28,с.232] та добавлена ринковим складником, окреслює загальні напрями, за якими проводиться оцінка ефективності діяльності підприємства (рис. 1.1).

Перший із них – ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід урахувувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з погляду співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також за можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів.



Рис. 1.1 Напрями оцінки ефективності діяльності підприємства

Джерело: [14]

Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі: зменшення обсягів незавершеного виробництва; вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення для оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості. [24,с.417]

Крім того, слід звернути увагу й на інші напрями раціоналізації використання матеріальних ресурсів: проаналізувати основні причини втрат та нерационального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування втрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів і

відпрацювати її дієвість; акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах, як: внутрішньозмінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

У межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих проектів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління. [24,с.417]

Важливим складником ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства у цілому.

Сучасний інструментарій оцінки ефективності діяльності підприємств є досить широким: від набору класичних фінансових показників до нових концепцій економічної доданої вартості та збалансованої системи показників. Однак у міру того, як розвиваються підприємства та удосконалюється їх система управління, керівникам усе складніше стає зрозуміти, які саме фактори, процеси впливають на ефективність бізнесу.

Під час комплексного економічного аналізу поряд із загальними, або синтетичними показниками розраховуються і приватні (аналітичні) показники. Кожен показник відображає певну економічну категорію, формується під впливом економічних та інших факторів. [31,с.528]

Фактори – це елементи, чинники, які впливають на показник або на низку показників.

У такому розумінні економічні фактори, як і економічні категорії, що відображаються показниками, мають об'єктивний характер. З погляду впливу

факторів на явище або показник треба розрізняти чинники першого, другого, ..., n-го порядків. Різниця між поняттями «показник» і «фактор» є умовною, оскільки практично кожен показник може розглядатися як фактор іншого показника більш високого порядку, і навпаки.

В економічній літературі розглядається велика кількість факторів, які впливають на підвищення ефективності діяльності і можуть класифікуватися за різними ознаками. Основні класифікаційні ознаки можна подати таким чином (табл. 1.1):

- за ступенем опосередкованого впливу: прямі і непрямі;
- за джерелами впливу: внутрішні та зовнішні;
- за сферою діяльності підприємств: загальні та специфічні;
- за можливістю впливу на продуктивність праці і капіталу: інтенсивні та екстенсивні.

Таблиця 1.1

Класифікація факторів підвищення ефективності діяльності підприємств

Класифікаційні ознаки	Види Факторів	Означення
1	2	3
	-прямі	Прямими вважаються фактори, які роблять підвищення ефективності діяльності фізично можливим, а саме: кількість і якість трудових ресурсів; необхідна кількість і якість матеріалів; обсяг основного капіталу; технологія і організація виробництва; рівень розвитку менеджменту підприємства
	- непрямі	Непрямі фактори - це умови, які дозволяють реалізувати наявні у підприємства можливості для підвищення ефективності економічної діяльності: зниження ступеня монополізації ринку; податковий клімат в економіці; ефективний кредитно-банківський сектор; підвищення споживчих, інвестиційних та державних витрат; розширення поставок на експорт; можливості перерозподілу виробничих ресурсів в економіці; діюча система розподілу доходів.

Продовження табл. 1.1

1	2	3
За сферою діяльності підприємств	- внутрішні	Внутрішніми факторами можна вважати: освоєння нових видів продукції; механізацію і автоматизацію; процес впровадження прогресивної технології і новітнього устаткування, поліпшення використання сировинної бази, матеріалів, палива, енергії; вдосконалення стилю управління і ін.
	- зовнішні	До зовнішніх факторів можна віднести: поліпшення галузевої структури промислового виробництва, державну економічну та соціальну політику; формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури та інші фактори.
За сферою діяльності підприємств	- загальні	Загальні фактори мають місце у всіх сферах економіки.
	- специфічні	Специфічні фактори мають місце в окремих галузях або на конкретних підприємствах
За можливістю впливу на продуктивність праці і капіталу	- інтенсивні	зростання продуктивності праці, фондівіддачі, матеріалівіддачі та зниження капітало-, фондо- та тредомісткості)
	- екстенсивні	зростання обсягу виробничих ресурсів

Джерело: [20]

У межах ринкового напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності на підприємстві і поза нього. При цьому насамперед увага звертається на ефективність конкуренції та попиту і пропозиції. І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямом пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний. Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств.

Узагальнюючи вищевказане, можна зазначити, що більшість методик, які дотепер використовуються в Україні для оцінки й аналізу ефективності діяльності підприємств, має низку недоліків: вони дають змогу визначити і проаналізувати ефективність діяльності «ізольованих» від ринкових умов підприємств, повною мірою визначити і проаналізувати вплив внутрішніх факторів на ефективність, але практично не враховують вплив зовнішніх ринкових; відсутні оцінки росту ефективності функціонування підприємства залежно від ступеня задоволення ринкового попиту: не дають змоги оцінити

ефективність функціонування капіталу підприємства, втіленого у знаннях і кваліфікації співробітників, здатність підприємства утримувати й залучати нових клієнтів, рівень корпоративної культури; мають ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. [31,с.528с.]

На мою думку, для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка включає показники ефективності: робочої сили, засобів та предметів праці; управління та організації; техніки та технології; конкуренції, попиту та пропозиції.

1.2. Теоретичні основи підвищення ефективності підприємства

Сьогодні важливою умовою успішної діяльності підприємств є постійне вдосконалення їхньої роботи. Механізм підвищення ефективності повинен охоплювати всі аспекти діяльності підприємства, адже сучасний бізнес-середовище вимагає постійних змін і покращень у всіх сферах. Це означає, що механізм підвищення ефективності економічної діяльності підприємства є ключовим засобом збереження конкурентоспроможності.

Проблеми підвищення ефективності діяльності підприємства вже були досліджені в роботах О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропивного, М.Д. Бедринця та інших. Однак, у контексті постійно змінюваного макросередовища, необхідність постійного дослідження цього питання залишається актуальною.

Ефективність виробництва відображає кінцеві результати використання засобів, предметів праці та робочої сили на підприємстві за певний період. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи. Головною ознакою ефективності є

досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає у забезпеченні максимального результату на кожному одиницю витрачених трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. Ця система включає такі групи показників:

1. Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва включають: обсяг виробництва на одиницю витрат ресурсів, рівень задоволення ринкових потреб, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва та народногосподарський ефект від використання одиниці продукції.
2. Показники ефективності використання живої праці охоплюють: трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи зростання продуктивності праці, частку приросту продукції завдяки зростанню продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економію фонду оплати праці та випуск продукції на 1 грн фонду оплати праці.
3. Показники ефективності використання основних виробничих фондів включають: фондівіддачу основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів та фондівіддачу активної частини основних фондів.
4. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів охоплюють: матеріаломісткість продукції, матеріалівіддачу, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн чистої продукції, економію матеріальних витрат та коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини.

5. Показники ефективності використання фінансових коштів включають: коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій та строк окупності інвестицій.
6. Показники якості продукції охоплюють: економічний ефект від поліпшення якості продукції, частку продукції, яка відповідає найкращим світовим і вітчизняним стандартам, тощо.

Резерви підвищення ефективності впливають з показників ефективності діяльності підприємства. Резерви підвищення економічної ефективності виробництва – це невикористані можливості збільшення випуску продукції на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню ресурсів підприємства.

На основі аналізу можна запропонувати три напрямки заходів для підвищення ефективності функціонування підприємств:

1. Управління витратами і ресурсами.
2. Розвиток і вдосконалення виробництва та іншої діяльності.
3. Удосконалення системи управління підприємством та його видами діяльності.

Напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств різняться за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства.

У зв'язку з цим виникає необхідність деталізації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити: [28,с.232.] .

1. Технологію. Сучасні форми автоматизації та технологічні нововведення значно впливають на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції та надання послуг. Вони викликають суттєві зміни в технічному рівні й продуктивності технологічного устаткування, формах і методах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.
2. Устаткування. Устаткування є одним із ключових чинників у програмі підвищення ефективності виробничої та іншої діяльності суб'єктів господарювання.
3. Матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на ефективність діяльності за умови вирішення проблем ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції, а також збалансованого управління запасами матеріальних ресурсів.
4. Готову продукцію. Продукти праці, їх якість і дизайн є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Якість виробів повинна відповідати ціні, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості.
5. Працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників і підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому залежать від ефективного мотиваційного механізму на підприємстві та сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.
6. Організацію і систему. Єдність трудового колективу, раціональне делегування повноважень та норми керування визначають належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну координацію управлінських процесів і, отже, вищий рівень ефективності будь-якої складної виробничо-господарської системи.

Збалансоване використання всіх названих чинників може забезпечити значні темпи зростання ефективності діяльності підприємств.

1.3. Методичні підходи підвищення ефективності функціонування промислового підприємства

Провідним аспектом оптимального функціонування сучасного підприємства в конкурентних умовах ринку є забезпечення ефективності його господарської діяльності. Необхідність оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства зумовлюється потребами формування нових цілей, принципів та засад господарювання орієнтованих на задоволення потреб споживачів та вимог ринку. Оцінка ефективності виробничих процесів являє собою інтегровану частину комплексної системи цілей розвитку підприємства, яка охоплює ряд факторів та заходів, що визначають рівень організації виробництва. Управлінські рішення в даному випадку мають на меті раціоналізацію виробництва за певних трудових, технічних і технологічних умов, що полягають у забезпеченні функціонування підприємства без непередбачуваних і значних витрат, виявленні та використанні в короткі терміни резервів підвищення ефективності виробництва. [27, с.322.]

Оцінка ефективності займає важливе місце в системі управління діяльністю підприємства, оскільки являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення діяльністю підприємства. Результати оцінки складають основу для прийняття управлінських рішень, при цьому вони можуть бути використані як для визначення стратегічних, так тактичних цілей. Дане дослідження має стати теоретичною базою для проведення оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, пошуку можливих напрямків її вдосконалення та, як наслідок, прийняття раціональних управлінських рішень в сфері виробництва.

Проблема оцінки ефективності виробництва посідає важливе місце в системі аналізу діяльності підприємства. Вона займає ключове положення в економічній теорії та практиці. Загальне поняття ефективності є досить широким і вживається в найрізноманітніших галузях. Розглянемо сутність категорії «ефективність» та основні підходи до її оцінки.

А.В. Шегда зазначає, що термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Отже, категорія «ефективність» інтерпретується як «результативність». Термін «ефект» має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Фактично оцінка ефективності виробництва підприємства полягає в визначенні його результатів [27, с.322.].

К. Р. Макконнелл визначає ефективність як відношення витрат ресурсів до обсягу товарів чи послуг, що були вироблені в результаті їх використання. В цьому розумінні, ефективність тісно пов'язана з витратами ресурсів.

Для формування загального висновку про ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників. Саме тому в західній економічній науці ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію.

Для обчислення показників ефективності потрібно мати необхідну сукупність первинних даних, які відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками. Основним джерелом інформації комплексного економічного аналізу є дані оперативного обліку всіх видів ресурсів і витрат, основних результатів та балансу підприємства за станом на відповідну дату [15, с.552].

Аналітична оцінка економічної й соціальної ефективності виробництва має базуватися на результатах комплексного аналізу діяльності господарства за певний період господарської діяльності. Такий комплексний аналіз охоплює моніторинг, фіксування фактичних (очікуваних) значень у динаміці й аналітичну оцінку певної сукупності показників діяльності. Таким чином, ефективність діяльності підприємства - це категорія, яка виражає відповідність

результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників. Поняття «ефективність» передбачає оцінювання та порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрачених ресурсів. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва [22,с.190].

Вона показує не сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп параметрів – результату і витрат.

І.В. Ковальчук виділяє традиційний та багатофакторний підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства.

Традиційний підхід заснований на класичній моделі Дюпона, яка характеризує рентабельність капіталу та передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників – узагальнюючих - показників першого рівня, які відображають ефективність діяльності підприємства в цілому. В ході їх обґрунтування порівнюються результативні показники з витратами всіх ресурсів, показниками другого рівня. Останні оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід репрезентується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці та передбачає використання агрегованих індексів ефективності. Останні складні для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні.

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

- рентабельність активів;

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

Показники другого рівня характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів і дають змогу менеджерам зосередити увагу на використанні окремого ресурсу. Доцільно аналізувати їх динаміку, а не абсолютний рівень, оскільки абсолютне значення, наприклад рентабельності основних чи оборотних засобів, не можна порівнювати з альтернативною доходністю, наприклад за банківськими депозитами, оскільки отриманий підприємством прибуток є результатом функціонування не лише одного виду активів підприємства, а всієї їх сукупності. Вивчення динаміки зазначених показників дозволяє оцінити, з ефективністю використання яких активів у підприємства виникає найбільше проблем. [28,с.232]

Показниками ефективності використання основних засобів є:

- віддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів;

Показники ефективності використання трудових ресурсів визначаються як відношення обсягу реалізованої продукції чи товарообороту, чи ефекту у вигляді прибутку, до середньої чисельності працівників чи суми затрат на оплату праці всіх працівників. Найважливішими показниками ефективності використання трудових ресурсів є:

- виробіток;
- трудомісткість;
- продуктивність.

Показники стану та ефективності використання основних фондів включають в себе аналіз основних фондів – активів підприємства, які мають вартісну оцінку і не втрачають матеріально-речову форму в процесі експлуатації. Відіграють значну роль у процесі праці, так як вони у своїй

сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Оцінюючи ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно приділити особливу увагу таким показникам, як «фондовіддача», «фондомісткість» та «фондоозброєність», що характеризують ефективність задіяних основних фондів [24,с.417].

Ефективність виробничої діяльності підприємства є узагальнюючим показником ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів. Зобразимо схематично модель оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на (рис. 1.2.)



Рис. 1.2. Складові оцінки ефективності виробничої діяльності

Джерело: [12]

На мій погляд, більш об'єктивний результат з оцінки ефективності виробничої діяльності можна отримати шляхом використання методу економіко-математичного моделювання. А саме, розробивши модель кореляційно-регресійного аналізу. Пропонуємо використати функцію кореляційно-регресійного аналізу в якості показника оцінки ефективності

виробничої діяльності підприємства, а також обчислити всі показники, що впливають на функцію. [27,с.528]

Запропоновано сформулювати економіку-математичну модель на основі використання традиційного підходу до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства, який розглядають процес оцінювання як серію взаємопов'язаних функцій, що реалізуються у певній послідовності. В свою чергу, кожна функція визначає конкретні складові ефективності виробничої діяльності, результати якої можна кількісно виміряти та оцінити за допомогою запропонованих показників. На першому етапі авторами пропонується описати кореляційно-регресійну модель у вигляді результативної функції (Y), а факторними ознаками виступатимуть показники складових.

При розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності визначається вплив часткових показників, які представляють відповідні групи.

Обґрунтування часткових показників було здійснене на основі аналізу літературних джерел та з урахуванням специфіки підприємств з галузі. Таким чином, було обрано показники, які найбільш об'єктивно характеризують часткові показники, визначають вплив на ефективність виробничої діяльності та для визначення яких матимемо повну інформацію про діяльність підприємства і зможемо отримати об'єктивну оцінку інтегрального показника (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Показники оцінки ефективності виробничої діяльності

№ з/п	Функції	Частковий показник	Показники використання ресурсів
1	Ефективність використання матеріальних ресурсів	I1	z1-z5
2	Ефективність використання трудових ресурсів	I2	z6-z8
3	Ефективність використання основних виробничих фондів	I3	z9-z11

Джерело: [20]

Наведені дані відображають структурований підхід до вимірювання ефективності основних ресурсів на підприємстві. Ключові категорії – матеріальні ресурси, трудові ресурси та основні виробничі фонди – забезпечують комплексний погляд на ресурсну базу і потенціал її використання.

Ефективність використання матеріальних ресурсів (I1) оцінюється через показники z1-z5, що можуть включати оцінку матеріалоємності, витрат на одиницю продукції, якість вхідних матеріалів, ступінь використання ресурсів та втрат у процесі виробництва. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої матеріальні активи для досягнення максимальної віддачі.

Ефективність використання трудових ресурсів (I2), позначена показниками z6-z8, зосереджується на продуктивності праці, ефективності використання трудового потенціалу і залученні співробітників. Аналіз цих показників допоможе виявити, чи оптимально використовуються трудові ресурси, чи існують бар'єри для їх продуктивності, і як можна підвищити ефективність роботи персоналу.

Ефективність використання основних виробничих фондів (I3) через показники z9-z11 включає аналіз стану та використання обладнання, амортизаційних відрахувань, та інших капітальних активів. Це вказує на ступінь використання основних фондів і їх вплив на загальну продуктивність виробництва.

У (табл. 1.3). представлено показники механізму оцінки ефективності виробничої діяльності.

Таблиця 1.3

**Часткові показники функцій механізму оцінки
ефективності виробничої діяльності підприємства**

Частковий показник	Позначення	Показники використання ресурсів	Одиниця виміру
1	2	3	4
<i>II</i>	<i>z1</i>	Рентабельність активів	%
	<i>z2</i>	Рентабельність власного капіталу	%

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4
	z3	Рентабельність інвестованого капіталу	%
	z4	Рентабельність продукції	%
	z5	Рентабельність операційної діяльності	%
I2	z6	Виробіток	Грн. (т)/ос.
	z7	Трудоємність	Год./грн. (т)
	z8	Продуктивність	Год./грн. (т)
I3	z9	Фондовіддача	Грн. (т)/ос.
	z10	Фондомісткість	Грн.
	z11	Фондоозброєність	Грн./ос.

Джерело: [28]

Виходячи з методології кореляційно-регресійного аналізу, узагальнену міру (інтегральний показник) ефективності виробничої діяльності можна подати за допомогою опису взаємозв'язків між частковими показниками та показниками використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та основних засобів з приведенням їх до єдиної обчислювальної платформи.

Таким чином, використовуючи метод кореляційно-регресійного аналізу проводимо нормалізацію даних, транспонуємо отриману матрицю, після чого знаходимо добуток транспонованої і нормалізованої матриць, в результаті отримуємо кореляційну матрицю; обчислимо коефіцієнти часткової кореляції та визначаємо найтісніший зв'язок часткового показника з показниками використання трудових, матеріальних ресурсів та основних засобів, після чого оцінюємо параметри в абсолютному виразі. [29,с.492]

Таким чином ми отримуємо функцію залежності часткового показника від показників використання трудових, матеріальних ресурсів та основних засобів, що входять в його групу:

$$I_i := a_0 + E a_i * x_i \quad (1.1)$$

де I_i – частковий показник ефективності виробничої діяльності (залежна змінна) за функціональною складовою, a_0 – вільний член рівняння регресії, a_i –

лінійний коефіцієнт рівняння, x_i – незалежні змінні рівняння регресії (показники використання ресурсів).

Побудувавши економетричну модель залежності кожного часткового показника механізму управління ефективністю виробничої діяльності від досліджуваних показників за функціональною складовою, можна визначити залежність інтегрального показника ефективності (рис. 1.3).

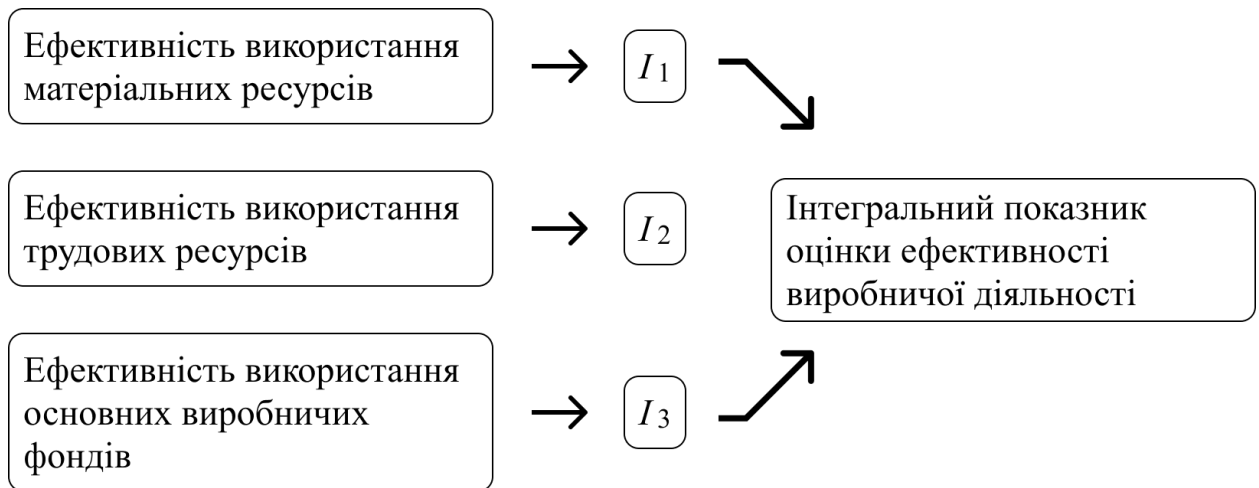


Рис. 1.3. Часткові показники визначення залежності інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства за функціональною складовою

Джерело: [24]

Застосування методів кореляційного аналізу та множинної регресії дозволяє розрахувати залежність інтегрального показника оцінки ефективності виробничої діяльності I від часткових показників ефективності.

Таким чином, використовуючи метод множинної регресії, можна визначити, які часткові показники мають найбільший вплив на інтегральний показник ефективності. Рівняння залежності розраховуємо за (формула 1.2.)

(1.2)

$$I := \varphi_0 + E\varphi_I * I_i$$

де — незалежний коефіцієнт рівняння, — коефіцієнти впливу часткових показників на інтегральний показник ефективності, - значення часткових

показників функцій, отримані внаслідок обчислення економетричної моделі за формулою 1.2. [16,с.499]

На основі підтвердження тісноти зв'язку показників, що визначають окремі часткові показники ефективності реалізації функцій механізму управління персоналом за допомогою кореляційно-регресійного аналізу маємо можливість побудувати економетричну модель залежності ефективності виробничої діяльності підприємства від показників ефективності використання трудових, матеріальних ресурсів та ефективності використання основних виробничих фондів, а також визначати можливий приріст функції (інтегрального показника), при зміні факторів, які увійшли в рівняння.

Це дозволяє організувати подальшу роботу з прогнозування з урахуванням найбільш вагомих показників впливу на результати інтегрального показника, що в кінцевому результаті має призвести до підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Також, можна зробити ряд рекомендацій з управління ефективністю виробничої діяльності. Так як ефективність виробничої діяльності розглядають як складну і багатоаспектну категорію, дуже важливо, щоб кожен фактор та аспект, що впливає на ефективність виробничої діяльності був під моніторингом керівництва і щоб менеджмент міг адекватно реагувати на будь-які зміни кожного фактору, так як кожен фактор має значний вплив на досліджуваний показник. Таким чином, має бути реалізований жорсткий контроль над показниками ефективності використання матеріальних ресурсів, трудових ресурсів та основних виробничих фондів. Не менш важливим є коректність та правильність первинних даних, що беруться для розрахунку. Вони відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками. Управлінцям варто строго аналізувати данні, котрі вони оброблюють. [16,с.499]

При розробці плану використовується система показників технічного і організаційного рівня виробництва, що характеризують: технічний рівень виробництва, стан технології, рівень організації виробництва, рівень

вироблюваної продукції та використання трудових ресурсів, основних виробничих фондів, ефективність виробництва.

У разі розрахунку ефективності впровадження нової техніки як одного із заходів плану необхідно дати техніко-економічну характеристику устаткуванню, що впроваджується, його технічні, економічні, організаційні та інші переваги та недоліки, порівняно з діючими. Для проведення розрахунків застосовують наступну методику. Послідовність (методика) розрахунку показників економічної ефективності організаційно-технічних та економічних заходів:

1. Розраховують капітальні (початкові інвестиції) нові і загальні. Початкові інвестиції — це витрати початкового інвестування проекту. До складу нових капітальних витрат (початкових інвестицій, K_n) входять витрати на: придбання нового обладнання ($V_{обл}$), транспортно-заготівельні витрати по доставці обладнання на склад підприємства, ($V_{т.з}$), монтажні роботи (V_m), проектні роботи (V_p), демонтаж замінюваного обладнання (V_d) добудовування будівель, що викликане впровадженням заходу (V_b), контрольно-вимірювальні прилади ($V_{квп}$), інші невраховані витрати, пов'язані з впровадженням заходу (V_n). З цієї суми вираховується вартість реалізації замінюваного обладнання або вартість обладнання, що реалізується по ціні металолому ($V_{реал}$).

Нові капітальні вкладення розраховують:

(1.3)

$$K_n = V_{обл} + V_{т.з.} + V_m + V_p + V_d + V_b + V_{квп} + V_n - V_{реал}$$

Якщо, при впровадженні заходу змінюється обсяг виробництва, і має місце демонтаж старого обладнання, вартість якого не перенесена повністю на собівартість продукції, і старе обладнання реалізується, то розраховуються загальні капітальні витрати (початкові інвестиції) :

(1.4)

$$\Pi = K_n + K_{зал} \pm НОК + \Pi_{пр}$$

де: $K_{\text{зал}}$ – залишкова вартість демонтованого обладнання (неамортизована частина вартості обладнання), тис. грн; $\pm \text{НОК}$ – зміна нормативу власних обігових коштів відповідно зміни обсягу виробництва, тис. грн; Ппр – податок на прибуток від продажу старого обладнання, тис. грн. Недоамортизована частина вартості обладнання ($K_{\text{зал}}$). визначається за такою формулою:

$$K_{\text{зал}} = K_n * (1 - \alpha * T) \quad (1.5)$$

де: K_n – початкова вартість обладнання, тис. грн; α – норма амортизації; T – строк служби, роки.

1. Розраховують додатковий прибуток за результатами провадження заходу, який може бути отриманий шляхом: 2.1. Збільшення обсягів виробництва продукції ($\Delta \text{Пов}$):

$$\Delta \text{Пов} = (\text{Ц} - C_{\text{пр}}) * \text{ОВ}_{\text{пр}} - (\text{Ц} - C_{\delta}) * \text{ОВ}_{\delta} \quad (1.6)$$

де: Ц – ціна одиниці виробу; $C_{\text{пр}}$ та C_{δ} – собівартість одиниці виробу після та до впровадження заходу; $\text{ОВ}_{\text{пр}}$ та ОВ_{δ} – обсяг виробництва після та до впровадження заходу. Зниження собівартості продукції ($\Delta \text{Пс}$):

$$\Delta \text{Пс} = (C_{\delta} - C_{\text{пр}}) * \text{ОВ}_{\text{пр}} \quad (1.7)$$

За рахунок організації виробництва нових видів продукції ($\Delta \text{П}_{\text{нв}}$):

$$\Delta \text{П}_{\text{нв}} = \sum_{i=1}^n (\text{Ц}_i - C_i^{\text{од}}) * O_i \quad (1.8)$$

де: Ц_i – ціна i -го виду продукції, що планується до виробництва за проектом; $C_i^{\text{од}}$ – собівартість i -го виду продукції, що планується до виробництва за проектом; O_i – річний обсяг виробництва (у натуральному виразі) i -го виду продукції, що планується до виробництва за проектом; n – кількість видів продукції, що планується до виробництва за проектом; Загальний додатковий прибуток ($\Delta \text{П}$) від реалізації заходу плану становить:

(1.9)

$$ДП = \Delta П_{ов} + \Delta П_{с} + \Delta П_{нв}$$

Або

(1.10)

$$ДП = (ПШ_{пр} - СПШ_{пр}) - (ПШ_{б} - СПШ_{б})$$

де: ПШ_{пр} та ПШ_б — вироблена (промислова) продукція після та до впровадження заходу, тис. грн.; СПШ_{пр} та СПШ_б — собівартість виробленої (промислової) продукції після та до впровадження заходу, грн.

2. Розраховують чистий грошовий потік (ЧГП) Це фінансовий показник, який використовують в розрахунках інших показників ефект:

(1.11)

$$ЧГП = ДП - ППР + А_{м}$$

де: ППР — податок на прибуток, розрахований відповідно діючого законодавства; А_м — сума річних амортизаційних відрахувань по нових капітальних вкладеннях.

3. Визначають теперішню вартість проекту (ТВ) Теперішня вартість — це вартість майбутніх доходів на теперішній період, яка визначається шляхом дисконтування чистого грошового доходу.

(1.11)

$$ТВ = \sum ЧГП * К_{диск}$$

де: К_{диск} — коефіцієнт дисконтування по роках;

(1.12)

$$К_{диск} = \frac{1}{(1+p)^t}$$

де: p — норма дисконту, або темп змінювання цінності грошей, який розраховується за обліковою ставкою НБУ і враховує прогнозні темпи інфляції; t — життєвий цикл проекту, або номер року з початку вкладень інвестицій (умовно можна прийняти як термін окупності капіталовкладень плюс 1 рік).

4. Визначають чисту теперішню вартість (ЧТВ) проекту. Чиста теперішня вартість – це різниця між теперішньою вартістю і величиною початкових інвестицій

(1.13)

$$\text{ЧТВ} = \text{ТВ} - \text{П}$$

6. Здійснюють розрахунок індексу доходності (ІД) за формулою:

(1.14)

$$\text{ІД} = \frac{\text{ЧТВ}}{\text{Кзаг(ПІ)}}$$

7. Проводять розрахунок терміну (періоду) окупності інвестицій (ПО). Термін (період) окупності інвестицій (ПО) визначає кількість років, за які початкові інвестиції повністю окупаються і розраховується за формулою:

(1.15)

$$\text{ПО} = \frac{\text{Кзаг(ПІ)}}{\text{ЧТВ}}$$

Для остаточного визначення ефективності вкладання коштів здійснюється порівняння показників проектів.

Таким чином, система показників ефективності діяльності підприємства повинна бути побудована на забезпеченні взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності виробничої діяльності, які відображають використання всіх видів застосовуваних ресурсів і дозволяють своєчасно управляти різними ланками виробництва на підприємстві з врахування мінливих змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки до розділу 1

Ефективність функціонування промислового підприємства визначається як ступінь досягнення поставлених цілей при мінімальному використанні ресурсів. Це поняття охоплює різноманітні аспекти діяльності підприємства, включаючи виробничі процеси, фінансові результати, інноваційну активність та управлінську ефективність. Важливими критеріями ефективності є продуктивність праці, рентабельність, конкурентоспроможність та стійкість

підприємства. Таким чином, ефективність виступає як інтегральний показник, який характеризує загальну результативність та оптимальність використання ресурсів підприємства.

Теоретичні засади підвищення ефективності функціонування підприємства ґрунтуються на аналізі внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на його діяльність. Основними теоретичними підходами до підвищення ефективності є системний підхід, який передбачає розгляд підприємства як цілісної системи, та процесний підхід, що акцентує увагу на оптимізації виробничих і управлінських процесів. Крім того, важливу роль відіграють концепції стратегічного управління, які забезпечують довгострокову стійкість та розвиток підприємства через впровадження інновацій, підвищення якості продукції та вдосконалення управлінських практик. Такий підхід дозволяє побудувати стратегію, яка враховує як поточні потреби, так і перспективи розвитку підприємства в умовах мінливого ринкового середовища.

Важливими методичними підходами до підвищення ефективності є аналіз витрат та результатів, бюджетування, управління проектами, реінжиніринг бізнес-процесів та впровадження систем управління якістю. Ефективне управління витратами дозволяє знизити виробничі витрати без втрати якості продукції, що є критично важливим в умовах жорсткої конкуренції. Бюджетування допомагає планувати та контролювати фінансові потоки, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів і запобігаючи фінансовим ризикам. Управління проектами сприяє успішній реалізації інноваційних проектів та ініціатив, що забезпечує підприємству можливість адаптуватися до нових умов ринку та технологічних змін.

Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає радикальне переосмислення і перепроєктування основних бізнес-процесів для досягнення суттєвого покращення ключових показників ефективності. Це може включати скорочення витрат, зменшення часу виконання процесів, підвищення якості продукції та послуг. Впровадження систем управління якістю забезпечує

безперервне вдосконалення всіх аспектів діяльності підприємства, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що підвищення ефективності функціонування промислового підприємства є складним і багатогранним процесом, який вимагає системного підходу та інтеграції різних методичних інструментів. Ключовими факторами успіху є стратегічне планування, інноваційна діяльність, оптимізація бізнес-процесів та ефективне управління ресурсами. Лише комплексний підхід, що враховує всі аспекти діяльності підприємства, може забезпечити його стійкий розвиток і конкурентоспроможність на ринку.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ»

2.1. Аналіз ринку хлібопекарної галузі

Харчова промисловість України відіграє ключову роль у розвитку національної економіки, адже її основне завдання полягає у забезпеченні населення високоякісними продуктами харчування та сприянні продовольчій безпеці країни. Вона також має важливе значення для зміцнення експортних можливостей держави.

Серед різноманітних продуктів харчування, хліб займає особливе місце в щоденному раціоні українців. Цей продукт традиційно вважається одним з найважливіших елементів споживчого кошика, підтвердженням чому є його високі показники щоденного споживання.

Сучасна хлібопекарська промисловість України має значні виробничі потужності, сучасні технологічні лінії та широкий асортимент продукції, що дозволяє задовольняти різноманітні смаки та потреби населення. Хлібобулочні вироби не тільки смачні, але й мають високу харчову цінність, оскільки вони забезпечують понад половину денної потреби людини в енергії та до 75% потреби в рослинному білку. [47,с.81-87]

Враховуючи важливість хлібопекарської промисловості, особливо актуальним є питання підвищення ефективності виробництва. Це передбачає оптимізацію використання технологічних ліній, мінімізацію трудових витрат та вдосконалення робочих процесів. Необхідно враховувати, що хлібопекарська галузь функціонує у контексті строгого державного регулювання, що ставить перед управлінням підприємств високі вимоги до адаптації та інноваційності у бізнес-процесах.

У загальному обсязі продукції харчової промисловості хлібопекарська галузь займає провідні позиції, а хліб та хлібобулочні вироби формують 15% раціону населення України, підкреслюючи їхню роль як основного харчового

продукту. Ці продукти є необхідними для всіх верств населення, незалежно від соціального статусу та рівня доходів.

Незважаючи на значущість хлібопекарської галузі, вона традиційно отримує менше уваги порівняно з іншими галузями, хоча зміни на ринку хліба та хлібобулочних виробів мають негайний вплив на економічне і соціально-політичне життя країни. Вітчизняний ринок хліба на 99,9% складається з продукції місцевого виробництва. Тим не менш, останнім часом спостерігається зниження обсягів виробництва в цій галузі. Хліб це харчовий продукт, що випікається з борошна, ціла група основних продуктів, які виробляються шляхом випічки або смаження. Хлібобулочні вироби – харчові продукти, які випікаються з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини.

Галузь хлібопекарства є однією з ключових у сфері харчової промисловості України, орієнтована на виробництво хліба, булочок та інших борошняних виробів у кількостях, що відповідають державним стандартам продовольчої безпеки.

Процес концентрації виробництва полягає у зосередженні засобів виробництва, землі та трудових ресурсів на одному підприємстві з метою підвищення обсягів продукції.

Хлібопекарська промисловість пропонує широкий асортимент хлібобулочних виробів і виробляє також національні види хліба, як-от лаваш, маца, коровай та інші.

Серед важливих завдань для подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є значне покращення задоволення потреб споживачів в якісному хлібі промислової випічки за прийнятними цінами, забезпечення достатнього рівня прибутку для виробників та підвищення ефективності їхньої діяльності. Робота з розширення і покращення асортименту хлібобулочних виробів триває, включаючи створення нових дієтичних і лікувальних сортів хліба.

Покращення якості продукції та розширення асортименту, включно з дієтичними виробами, стоїть як актуальна задача для хлібопекарської промисловості.

Сучасні виклики в харчовій промисловості України по виробництву хліба включають: вдосконалення технологій для інтенсифікації виробництва, регулювання харчової цінності хліба, створення нових дієтичних сортів, а також широке застосування упаковки для подовження термінів зберігання свіжості. Нині майже всі хлібзаводи в країні приватизовані, переважно через перетворення у відкриті чи закриті акціонерні товариства.

Сьогодні більшість хлібозаводів мають потребу в проведенні реконструкції, заміні технологічного устаткування на більш сучасне, енергозберігаюче. Значна частина великого хлібного бізнесу представлена приватними компаніями, у тому числі різними інтеграційними структурами. Адже загальнодержавні тенденції щодо злиття та поглинання компаній притаманні і ринку хлібопекарства. Тут також відбувається формування вертикально інтегрованих структур із замкнутим циклом виробництва – від виробництва борошна до випуску хлібопродуктів. Адже укрупнення і концентрація виробництва дає змогу оптимізувати логістику, збільшити асортимент, підвищити прибутковість і, в такий спосіб, вижити та залишитися гравцем ринку. [47,с.81-87]

До складу таких міжрегіональних холдингів входять і хлібопекарські заводи, і борошномельні підприємства, і кондитерські виробництва.

Серед потужних холдингових компаній варто відзначити ТОВ «Київхліб» близько 17 % вітчизняного ринку виробництва хлібобулочних виробів. Якщо говорити про окремих виробників хліба, то лідерство серед українських хлібокомбінатів вже не перший рік утримує ВАТ «Одеський коровай» – складає близько 3 % хліба і хлібобулочних виробів.

В Україні спостерігається негативна тенденція фінансування суб'єктів ринку. Перш за все, це пов'язано з браком власних коштів і складні умови

отримання кредитних ресурсів. Банки вельми охоче кредитують лідерів всієї харчової галузі, і дуже неохоче ведуть діалог з дрібнішими гравцями ринку.

До 1990 року в Україні щороку випікалося близько 7 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів. В подальші роки виробництво зазначеної продукції зменшилося більше, ніж у 4 рази.

Ряд ключових гравців ринку – це колишні регіональні об'єднання ("Київхліб", "Дніпрохліб", "Житомирхліб", "Миколаївхліб", та ін.), які зберегли свою виробничу структуру. Останнім часом компанія налагоджує зв'язки з іншими країнами, зацікавленими в отриманні високоякісної продукції українських хлібозаводів – німецькі партнери закупають пряники по всій Європі.

В умовах сучасного ринку хліба смт. Ємільчине, конкуренція є ключовим фактором, що впливає на стратегію та успіх виробників хлібобулочних виробів. Основним гравцем у цій галузі є ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ», але він зіштовхується з численними конкурентами, кожен з яких має свої переваги та слабкості.

В цьому аналізі (табл. 2.1) розглянуто кілька основних конкурентів, які представляють значний інтерес для розуміння ринкової динаміки.

Таблиця 2.1

Конкуренти ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» на ринку хліба смт. Ємільчине

Конкурент	Переваги	Слабкі сторони
1	2	3
ПрАТ "Звягельхліб" (Новоград-Волинський)	Широкий асортимент подових виробів, ватрушок	Менша мережа магазинів збуту, ніж у ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ"
ТОВ "ТВІЙ ХЛІБ" (Коростень)	Соціальні сорти хліба за доступними цінами	Менший асортимент продукції в цілому
ТОВ "СКИБА ЛТД"	Інноваційні рецепти, сучасне обладнання	Висока собівартість виробництва, що впливає на ціну продукції
ТОВ "КИЇВХЛІБ"	Свіжа випічка, виготовлена в день продажу	Логістичні проблеми через віддаленість від смт. Ємільчине
Малі пекарні	Унікальні рецепти, свіжа випічка	Обмежена доступність та менший асортимент

Продовження табл 2.1

1	2	3
Мережа пекарень "Пекарський дім" (Житомир)	Реміслений хліб на заквасці, фокачча	Вища ціна, ніж у більшості продукції ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ"
ПП "РОКИТНЕХЛІБ" (Рокитне)	Фокус на соціальних сортах хліба	Можлива менша різноманітність продукції, ніж у ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ", Логістичні проблеми через віддаленість від смт. Ємільчине
Власне виробництво супермаркетів (Наш Край)	Зручність розташування, широкий асортимент готової випічки	Менший контроль над інгредієнтами та якістю, ніж у ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ"

Джерело: складено автором

ПрАТ "Звягельхліб" (Новоград-Волинський) вирізняється широким асортиментом подових виробів та ватрушок, що приваблює споживачів, які цінують різноманіття і традиційні рецепти. Однак, менша мережа магазинів збуту порівняно з ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" обмежує їх присутність на ринку.

ТОВ "ТВІЙ ХЛІБ" пропонує соціальні сорти хліба за доступними цінами, що робить їх продукцію привабливою для бюджетних споживачів. Однак, їх асортимент продукції загалом менший, що може знизити їхню конкурентоспроможність.

ТОВ "СКИБА ЛТД" відомий своїми інноваційними рецептами та сучасним обладнанням, що дозволяє виробляти продукцію високої якості. Проте, висока собівартість виробництва призводить до підвищення цін на продукцію, що може обмежувати їхню привабливість для деяких споживачів.

ТОВ "КІЇВХЛІБ" приваблює клієнтів свіжою випічкою, виготовленою в день продажу, що забезпечує високу якість продукції. Проте, вони стикаються з логістичними проблемами через віддаленість від смт. Ємільчине, що може ускладнювати своєчасну доставку продукції.

ПП "РОКИТНЕХЛІБ" фокусується на соціальних сортах хліба, що робить їх продукцію доступною для соціально свідомих споживачів. Однак,

можливі логістичні проблеми і менша різноманітність продукції можуть обмежувати їхню конкурентоспроможність.

Мережа пекарень "Пекарський дім" з м. Житомир спеціалізується на ремісленному хлібі на заквасці та фокаччі, що приваблює гурманів та споживачів, які цінують унікальні смаки. Вища ціна може обмежувати їхню привабливість для широкого загалу, але вони компенсують це високою якістю та ексклюзивністю продукції.

Власне виробництво супермаркетів (Наш Край) приваблює споживачів зручністю розташування і широким вибором готової випічки. Вони мають високий рівень доступності для клієнтів, проте можуть поступатися в контролі якості та використанні інгредієнтів порівняно з традиційними хлібопекарнями.

Малі пекарні пропонують унікальні рецепти і свіжу випічку, що робить їх привабливими для місцевих жителів, які цінують індивідуальний підхід та крафтові продукти. Однак, їх доступність обмежена, а асортимент менший, що може бути недоліком для деяких споживачів.

Різноманітність і спеціалізація конкурентів вимагають від ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" гнучкості та адаптації до змінних умов ринку для збереження та покращення своїх позицій. Важливо враховувати сильні та слабкі сторони конкурентів для розробки власних стратегічних кроків, спрямованих на задоволення потреб споживачів і досягнення довгострокового успіху.

ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" може розглянути можливість розширення асортименту соціальних сортів хліба та впроваджувати інновації для підвищення якості продукції, задоволення різноманітних потреб клієнтів, а також підвищення ефективності маркетингових стратегій для підвищення впізнаваності бренду та залучення нових клієнтів.

Продукція ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" на ринку хлібобулочних виробів смт. Ємільчине займає приблизно 50-60%, а решта припадає на приватні підприємства та інші виробники. Таким чином, ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" має

значну частку ринку. Підприємство вже працює над вдосконаленням випуску продукції, поліпшенням її якості та розширення асортименту хлібобулочних виробів. Це стало незмінним правилом роботи підприємства.

За даними Державної служби статистики, у 2021 році в Україні було вироблено 1808 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів, а у 2022 році в Україні було вироблено 1763 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів, що на 2,5% менше, ніж у попередньому році (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників діяльності хлібопекарських підприємств України за 2021–2023 рр.

№	Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
					абсол.	віднос., %
1	Обсяги виробництва (вироби хлібобулочні), тис. т	1808	1763	1679	-129	-7,13
2	Виробництво на одну особу(виробів хлібобулочних), кг	39,4	38,6	36,8	-2,6	-6,6
3	Споживання на одну особу (хлібних продуктів), кг	111,3	110,4	109,4	-1,9	-1,71
4	Індекси цін виробників (хліб та хлібобулочні вироби), % від попереднього року	108,2	113,5	105,2	-3	-2,77
5	Індекси споживчих цін (хліб),% від попереднього року	110,2	113,9	105,2	-5	-4,54

Джерело: Розрахунки проведено за даними Держстату України

Об'єктивні фактори, що впливають на зменшення обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів, включають: скорочення кількості населення України – , згідно з даними Держстату, станом на 1 грудня 2021 наявне населення складало 43 млн. 820 тис. осіб, що на 310 тис. осіб менше порівняно з попереднім роком; зміни у харчових звичках громадян України – споживачі все частіше обирають альтернативні продукти харчування; зростання виробництва хліба суб'єктами, що не надають звіти про обсяги виробництва перед статистичними органами, такими як міні-пекарні та супермаркети, які випікають хліб під власними торговими марками.

За офіційною статистикою, динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні характеризується стабільним зниженням. Останнім часом також спостерігається швидкий розвиток ринку хлібобулочних напівфабрикатів. Більшість великих виробників традиційного хліба в Україні намагаються освоїти сегмент заморожених продуктів.

Такий підхід дозволяє виробникам диверсифікувати виробництво хліба шляхом введення продукції з доданою вартістю. Крім того, на ринку присутні й невеликі оператори, для яких виробництво напівфабрикатів є основною діяльністю. Розширенню обсягів цього ринку сприяє також відносно новий канал збуту через мережі супермаркетів.

Це співробітництво виявляється досить вигідним для останніх, оскільки процес випікання напівфабрикатів прямо на місцях їхнього продажу займає значно менше простору, вимагає менших витрат часу та праці порівняно з організацією цілісного виробничого процесу хліба в стінах супермаркетів. Структура попиту на хліб та хлібобулочні вироби українців в цілому не показує значних відмінностей від аналогічної структури попиту в країнах Європи.

У всіх регіонах України споживачі в повній мірі задоволені доступними продуктами, що, втім, надає підґрунтя для зростання обсягів тіньового ринку хліба. Сприятливим чинником для цього є наявність конкурентних переваг у виробників, які використовують спрощену систему оподаткування, а також адміністративне регулювання цін на хліб, який випускається великими промисловими підприємствами, та відсутність державної підтримки при їх збитковому виробництві.

На загальнонаціональному рівні в Україні фіксується поступовий спад виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Основними причинами такої тенденції є зміни в структурі споживання, великий ступінь зношування виробничого устаткування, збитковість роботи підприємств, а також військові дії, що впливають на економічну ситуацію в країні.

Важливим завданням подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є суттєве поліпшення забезпечення попиту споживачів якісними хлібобулочними виробами промислової випічки за прийнятними цінами, отримання на цій основі достатньої маси прибутку хлібопекарськими підприємствами та підвищення ефективності їх діяльності.

Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямками якого повинні стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного виробництва за рахунок зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції; формування та використання новітніх технологій, що відповідають економічним, соціальним та екологічним вимогам.

В останні два десятиліття спостерігається суттєвий спад промислового виробництва хлібопродукції, а негативна тенденція щодо задоволення потреб населення в соціальних сортах хліба починаючи з 90-х років наростає. На сьогодні існує ціла низка факторів від яких галузь хлібопечення знаходиться в скрутному становищі. Перш за все це дефіцит інвестицій, малоефективний державний вплив на стабілізацію і розвиток галузі і, як наслідок, низька рентабельність виробництва, недобросовісна конкуренція, систематичне підвищення цін на найбільш важливі виробничі ресурси (енергоресурси, сировину і матеріали, виробниче обладнання). В таких умовах діяльність практично кожного хлібопекарського підприємства направлена не на розширення асортименту та впровадження інноваційних технологій, а на скорочення виробничих витрат та боротьбу за виживання.

Існує підхід, за яким зменшення виробництва хліба чітко корелює зі зменшенням кількості населення. Для цього подано динаміку основних показників, що визначають дане співвідношення (рис. 2.1).

Так, якщо у 2019 році було вироблено 2378 тис. тон борошна та 1561 тис. тон хліба, то у 2020 році – 2199 та 1357 тис. тон, а у 2021 – вже 2056 та 1231 тис. тон відповідно, у 2022 році – 1974 тис. тон борошна та 1160 тис. тон хліба.

У 2023 році виробництво хліба та борошна зменшилося до рівня 1073 тис. тон та 1974 тис. тон відповідно. За п'ять років, що підлягають аналізу виробництво хліба та хлібобулочних виробів знизилося в середньому на 24%.

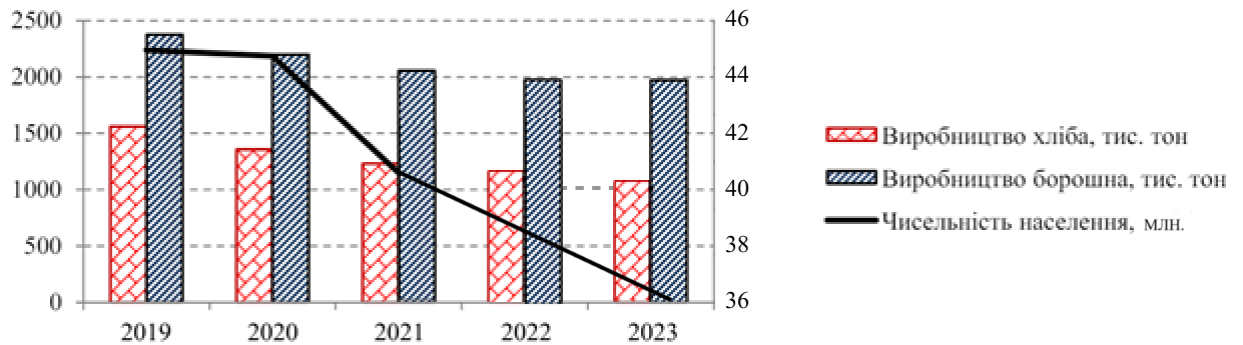


Рис. 2.1 Динаміка виробництва хліба, хлібобулочних виробів та чисельності населення

Лідером з виробництва борошна у 2023 році стала Харківська область – там було вироблено 324,2 тис. тон борошна на 33 млинах. На другому місці – Вінницька (195,8 тис. тон, 78 млинів), на третьому – Дніпропетровська (165,5 тис. тон борошна, 55 млинів). Далі йдуть Київська, Черкаська, Одеська та Сумська області.

2.2. Загальна характеристика функціонування промислового підприємства

ТОВ "ПОЛІССЯ ХЛІБ" було створено відповідно до рішення Регіонального відділення Фонду державного майна України у Житомирській області від 10.10.2021 року № 300. Це стало можливим завдяки перетворенню державного підприємства "Ємільчинський хлібо завод" на товариство з обмеженою відповідальністю, відповідно до постанови Кабінету Міністрів

України від 13.07.2021 року №1099 та Закону України "Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі" від 10.07.2021 року №291196-ВР. Цей статут є оновленою версією статуту ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ".

Повне найменування компанії на українській мові: товариство з обмеженою відповідальністю "ПОЛІССЯ-ХЛІБ", а скорочене - ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ". Місцезнаходження компанії: 11200, Україна, Житомирська область, м. Ємільчино, вулиця Горького, 18.

Товариство створюється з метою здійснення підприємницької діяльності та реалізації на основі отриманого прибутку інтересів акціонерів Товариства.

Предметом діяльності Товариства є:

- виробництво хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів;
- здійснення торгівлі непродовольчими товарами власного виробництва та інших підприємств і організацій;
- перевезення вантажів та пасажирів автомобільним транспортом в межах України та близького і дальнього зарубіжжя; транспортно-експедиційні послуги; зовнішньоекономічна діяльність;
- побутові послуги населенню;
- заготівля, переробка та реалізація вторинної сировини, відходів виробництва; торгівельно-закупівельна діяльність; проведення складських операцій, в тому числі на умовах консигнації; транспортноекспедиційні послуги;
- інша виробнича та комерційна діяльність, що не суперечить чинному законодавству України
- виробництво товарів народного споживання; У випадках, передбачених чинним законодавств

У випадках, передбачених законодавством, Товариство отримує ліцензії на конкретні види діяльності. З моменту державної реєстрації, Товариство

набуває статусу юридичної особи. Компанія може створювати дочірні організації, філії та представництва.

Філії та представництва отримують основні та обігові активи за рахунок майна Товариства і працюють на його ім'я та згідно з затвердженими Товариством положеннями. Дочірні підприємства діють на основі статутів, затверджених Товариством. Товариство проводить свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та цього Статуту. Майно Товариства складається з основних активів, обігових засобів і цінностей, вартість яких відображена в балансі компанії.

Товариство є власником:

- майна, переданого йому засновником;
- майна та доходів, одержаних в результаті його фінансово-господарської діяльності;
- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законодавством.

Товариство управляє своїм майном відповідно до цілей своєї діяльності, маючи можливість самостійно продавати, дарувати, обмінювати, здавати в оренду юридичним і фізичним особам засоби виробництва та інші активи, а також відчужувати їх іншими способами, якщо це дозволено чинним законодавством. Товариство веде незалежний баланс, має розрахункові, валютні та інші банківські рахунки, власну печатку з назвою, фірмовий знак, який зареєстрований у встановленому порядку. Відповідальність Товариства за зобов'язаннями обмежується належним йому майном згідно із законом. Компанія має право укладати договори, набувати майнові права та особисті немайнові права і обов'язки, бути позивачем чи відповідачем у судових, арбітражних та третейських процесах.

Товариство має право:

- випускати цінні папери;
- засновувати та вступати до об'єднань з іншими суб'єктами господарської діяльності відповідно до чинного законодавства;

- чинити інші дії, що не суперечать чинному законодавству.

Статутний капітал Товариства складає 41,163.25 гривень і розподілений на 1,644,653 простих іменних акцій з номінальною вартістю 0,25 гривень кожна. Товариство має право змінювати свій Статутний капітал, збільшуючи або зменшуючи його розмір.

Акціонерне товариство може збільшувати свій статутний капітал, якщо всі раніше випущені акції були повністю оплачені за ціною не менше ніж їх номінальна вартість.

Розмір Статутного фонду може бути збільшений шляхом:

- випуску нових акцій;
- обміну облігацій на акції;
- збільшення номінальної вартості акцій.

Рішення про збільшення статутного фонду приймається рішенням Загальних зборів. Прибуток Товариства визначається як різниця між доходами від діяльності Товариства та його витратами. Прибуток, що залишається після сплати відсотків за кредитами банків, за облігаціями, після внесення податків та інших платежів до бюджету, є чистим прибутком Товариства.

За рахунок чистого прибутку Товариство створює цільові фонди:

- резервний фонд;
- фонд виплати дивідендів;
- фонд розвитку виробництва;
- інші фонди.

Резервний фонд створюється в розмірі 25 відсотків Статутного фонду Товариства. Резервний фонд призначається для покриття витрат, пов'язаних з відшкодуванням збитків та позапланових витрат. Рішення з використання коштів резервного фонду приймається Спостережною радою Товариства. Резервний фонд формується шляхом щорічних відрахувань у розмірі не менше 5 відсотків суми чистого прибутку. Кошти фонду зараховуються на спеціальний рахунок у банку і витратам на інші цілі не підлягають. [29]

Визначення розміру відрахувань до Фонду виплати дивідендів покладено на Загальні збори акціонерів Товариства. Дивіденди виплачуються шляхом перерахування на рахунок акціонера або іншим способом, обраним на Загальних зборах, один раз на рік, не пізніше ніж через чотири місяці після проведення чергових зборів акціонерів. Розміри і порядок формування та використання фондів, створених з чистого прибутку Товариства, також встановлюються Загальними зборами акціонерів.

Збитки Товариства покриваються коштами з резервного фонду. Якщо коштів у резервному фонді недостатньо, збитки відшкодовуються з інших власних коштів Товариства. Товариство проводить бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, здійснює статистичну звітність і подає її в установленому обов'язку до органів державної статистики.

Перший фінансовий рік починається з дати державної реєстрації Товариства та завершується 31 грудня цього ж року; наступні фінансові роки визначаються у відповідності з календарними.

Структура управління на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» є однією з найбільш типових і ефективних для підприємств харчової промисловості (рис. 2.2.). У цій структурі підприємство організовується на основі різних функціональних підрозділів, кожен з яких спеціалізується на виконанні певних функцій та завдань .



Рис. 2.2. Структура управління ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ»

Джерело: створено автором

Докладна структура управління на хлібзаводі:

1. Вище керівництво (Директор): Директор є головним керівником підприємства і відповідає за загальне керівництво та стратегічне планування. Його обов'язки включають в себе встановлення стратегічних цілей, взаємодію з іншими підрозділами та вирішення ключових питань.

2. Виробничий хлібний цех: Головним завданням хлібного цеху є виробництво хліба та інших хлібних виробів. Цей підрозділ має свою власну ієрархію, включаючи:

- Майстер хлібного цеху: Відповідає за організацію виробничого процесу, контроль якості і виробничу безпеку.
- Пекарі та кондитери: Займаються приготуванням і випічкою хлібних виробів.
- Фахівці з контролю якості: Відповідають за перевірку якості і дотримання стандартів у виробництві.
- Технологи хлібопекарні: Розробляють рецепти та технології виробництва.

3. Водії (Транспортний підрозділ): Цей підрозділ відповідає за доставку готової продукції на ринки, до магазинів і клієнтів. Водії мають свою ієрархію, включаючи головного водія або логіста, який планує маршрути та виконує логістичні завдання.

4. Фінансовий відділ: Відповідає за фінансове управління, бухгалтерський облік, фінансовий аналіз, розрахунок заробітної плати, оплату постачання сировини та інші фінансові аспекти.

5. Відділ маркетингу і продажів: Займається рекламою, маркетинговими дослідженнями, розробкою стратегій продажу і співпрацею з клієнтами.

6. Відділ кадрів і управління персоналом: Відповідає за набір, навчання, розвиток і управління персоналом підприємства.

7. Відділ закупівель і снабження: Займається закупівлею сировини, обладнання та інших ресурсів для виробництва.

8. Відділ технічної підтримки і обслуговування обладнання: Відповідає за технічну підтримку і обслуговування обладнання на заводі.

9. Відділ безпеки і охорони праці: Відповідає за дотримання норм безпеки на робочому місці та охорону здоров'я працівників. Кожен з цих структурних підрозділів має свої функції, завдання та відповідальність, спеціалізується на виконанні конкретних завдань і спільно сприяє ефективному функціонуванню хлібозаводу.

Ця структура дозволяє кожному підрозділу зосередитися на своїй області експертизи та сприяє досягненню високої якості продукції та оптимального управління ресурсами (табл. 2.3.) .

Тип структури управління хлібозаводу може бути вибраний в залежності від цілей, розміру та потреб підприємства.

Таблиця 2.3.

Характеристика структурних підрозділів суб'єкта господарювання

Найменування підрозділу	Функціональні напрямки діяльності	Цілі	Завдання, які вирішуються	Кількість працівників
Хлібний цех	10.71	Випічка хлібобулочних виробів	Планування виробництва, зберігання та упаковка продукції, підтримка обладнання, забезпечення безпеки продукції, контроль якості, дотримання рецептур та стандартів	60
Водії	10.71	Транспортування і доставка хлібобулочних виробів	Транспортування сировини, доставка готових виробів, доставка обладнання, обслуговування транспортних засобів, взаємодія з клієнтами	4

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Часто великі хлібозаводи можуть використовувати комбінацію різних типів структур для оптимального управління своєю діяльністю.

Фінансова ситуація є вирішальним показником економічного благополуччя будь-якої компанії. Цей аспект критично важливий для забезпечення конкурентоспроможності компанії, її здатності до налагодження та підтримки ділових відносин, а також захисту економічних інтересів самої компанії та її працівників у фінансовому та виробничому контекстах. Стабільний фінансовий стан відображає результати різноманітних аспектів діяльності організації. Він також впливає на привабливість компанії для потенційних інвесторів, постачальників та клієнтів, а також фінансових установ, які вибирають серед конкурентів найнадійнішого партнера для економічної співпраці. Це дозволяє підприємству забезпечувати стале зростання та розширення своєї діяльності на ринку.

Щоб визначити економічний стан, головні орієнтири та можливості ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» в першу чергу слід оцінити та порівняти основні техніко-економічні показники та результати за 2022-2023 рр (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства

Статті та елементи калькуляції	Одиниці виміру	Вартість, тис. грн		Відхилення	
		2022	2023	Абсолютне, +/-	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн.	2669,5	2631,7	-37,8	-1,44
2. Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	1558,4	1561,3	2,9	0,19
3. Адміністративні витрати	тис.грн.	627,25	508,9	-118,35	-18,87
4. Витрати на збут	тис.грн.	242,85	230,1	-12,75	-5,25
5. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції (р.2+р.3+р.4)	тис.грн.	2428,5	2300,3	-128,2	-5,28
6. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток)	тис.грн.	241	331,4	90,4	37,51
7. Інші операційні доходи	тис.грн.	X	X	X	X
8. Інші операційні витрати	тис.грн.	X	X	X	X
9. Прибуток від реалізації продукції (р.6+р.7-р.8)	тис.грн.	241	331,4	90,4	27,28

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6
10. Чистий фінансовий результат (чистий прибуток, збиток)	тис.грн.	184,1	270,2	86,1	31,87
11. Середньорічна вартість активів	тис.грн.	2795,15	2946,15	151	5,13
12. Середньорічна вартість власного капіталу	тис.грн.	2714,95	2849,65	134,7	4,73
13. Середньорічна вартість основних засобів	тис.грн.	1292,5	1228,3	-64,2	-5,23
14. Чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП)	Осіб	61	61	0	0
15. Витрати на 1 грн. продукції (р.5/р.1)*100	коп.	90,97	87,41	-3,56	-4,08
16. Фондовіддача (р.1/р.13)	грн./грн.	2,07	2,14	0,08	3,6
17. Продуктивність праці (р.1/р.14)	грн./особу	265,3	279	13,7	5,1
18. Рентабельність продукції (р.9/р.5)*100	%	9,92	14,41	4,48	X
19. Рентабельність діяльності (продажів) (р.10/р.1)*100	%	6,9	10,27	3,37	X
20. Рентабельність активів (р.10/р.11)*100	%	6,59	9,17	2,58	X
21. Рентабельність власного капіталу (р.10/р.12)*100	%	6,78	9,48	2,7	X

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

За період 2022-2023 років, фінансовий стан підприємства претерпів зміни, які варто ретельно розглянути. За цей період, чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 1,44%, що складає 37,8 тис. грн. Однак, собівартість реалізованої продукції зросла на 2,9 тис. грн. або 0,19%. З цими даними важливо враховувати, що прибуток від реалізації продукції також зменшився на 10,7 тис. грн. або на 1%. Це може вказувати на підвищення витрат при збереженні або навіть зменшенні обсягів продажів.

Повні витрати на виробництво та реалізацію продукції відображають складнішу ситуацію. Вони зменшилися на 128,2 тис. грн. або 5,28%. Це може бути результатом ефективного управління або скорочення витрат, проте це має вплив на прибутковість підприємства.

Фінансовий результат від операційної діяльності показує позитивну динаміку, збільшившись на 90,4 тис. грн. або 37,51%. Це говорить про ефективність управління операційними ресурсами підприємства, що є додатковим підтвердженням позитивних змін.

Щодо інших операційних доходів та витрат, вони залишаються незмінними, що може бути результатом стабільної ситуації в цих областях діяльності.

Чистий фінансовий результат показує значне зростання на 86,1 тис. грн. або 31,87%, що свідчить про ефективне фінансове управління підприємством.

У контексті активів та капіталу, середньорічна вартість збільшилась, що може вказувати на зростання обсягів діяльності. Однак, вартість основних засобів зменшилась, що може бути наслідком їх зношення або неактивного використання.

Рентабельність продукції, діяльності, активів та власного капіталу показують позитивну динаміку, що свідчить про високу ефективність управління ресурсами підприємства та його стійке фінансове становище.

Фінансове положення підприємства безпосередньо залежить від результатів його виробничої та торговельної діяльності, де ключовими елементами є збереження прибутковості та мінімізація ризиків, що виникають у процесі його господарської діяльності.

Аналіз фінансового стану підприємства може бути здійснений через різноманітні методики, зокрема через горизонтальний і вертикальний аналіз. Горизонтальний аналіз передбачає порівняння даних поточного звітного періоду з даними попереднього періоду, тоді як вертикальний аналіз дозволяє оцінити структуру показників і вплив різних факторів на загальний результат діяльності. Важливо аналізувати не лише динаміку та структуру фінансових показників, але й їхню ефективність у контексті використання ресурсів підприємства, тобто оцінювати показники прибутковості (табл. 2.5.).

**Показники формування прибутку ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за
2022-2023 рр, тис.грн**

Найменування показника	2022	2023	абсолютне відхилення, ±	відносне відхилення, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2669,5	2631,7	-37,8	-1,44
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	241	331,4	90,4	27,28
Чистий фінансовий результат: збиток	184,1	270,2	86,1	31,87
Валовий дохід	1111,1	1070,4	-40,7	-3,8
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	241	331,4	90,4	27,28

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Перше і найбільш очевидне спостереження — це невелике зниження чистого доходу від реалізації продукції в 2023 році на 37,8 тис. грн., що становить -1,44%. Це свідчить про деяке зменшення обсягу продажів або зниження цін на продукцію компанії. Важливо зазначити, що таке зниження є відносно невеликим, але вимагає уваги для аналізу причин.

На противагу цьому, фінансовий результат від операційної діяльності показує значне покращення — прибуток збільшився на 90,4 тис. грн., що відображає зростання на 27,28%. Таке збільшення може свідчити про ефективнішу операційну діяльність, оптимізацію витрат, або зростання маржі прибутку на продукцію.

Також позитивно відзначається зростання чистого фінансового результату (збиток перетворився на більший прибуток) на 86,1 тис. грн., або на 31,87%. Це може свідчити про загальне покращення фінансового стану компанії, ефективнішу податкову політику або зменшення непередбачених витрат.

Валовий дохід компанії зменшився на 40,7 тис. грн., що становить - 3,80%. Це зниження потребує додаткового аналізу для визначення причин — чи це пов'язано із зменшенням виробничих об'ємів, підвищенням витрат на виробництво, або зниженням цін на сировину та матеріали.

І нарешті, фінансовий результат до оподаткування показав таке ж зростання, як і оперативний прибуток — на 90,4 тис. грн. або 27,28%, що також позитивно характеризує фінансове управління компанії.

У цілому, підприємство демонструє досить стабільний фінансовий стан компанії з позитивними змінами у прибутковості та операційній ефективності, хоча деяке зниження доходів потребує уваги та аналізу для забезпечення довгострокового зростання та стабільності.

У 2023 році коефіцієнт покриття становить 0,31. Велике накопичення запасів та залучення коштів у дебіторську заборгованість вказують на неефективне управління активами. Цей показник менший за нормативне значення. Коефіцієнт швидкої ліквідності вказує на можливість погашення поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів.

Таблиця 2.6

Показники фінансового стану ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за 2022-2023 рр.

Найменування показника	Нормативне значення	Роки		Відхилення
		2022	2023	
1	2	3	4	5
Показники ліквідності підприємства				
Коефіцієнт покриття	> 1	0.342	0.311	-0.031
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 - 0,8	0.269	0.223	-0.046
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0 збільшення	0.112	0.790	0.678
Чистий обіговий капітал, тис. грн.	> 0 збільшення	- 120152	- 150249	-30,097
Показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства				
Коефіцієнт фінансової автономії (фінансової незалежності)	> 0,5	0.693	0.429	-0.264
Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування)	0,6-1,5	0.492	0.257	-0.235
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,1 збільшення	0.582	0.724	0.142

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5
<i>Показники ділової активності підприємства</i>				
<i>Коефіцієнт оборотності активів</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>1,693</i>	<i>0,952</i>
<i>Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>1,982</i>	<i>2,312</i>
<i>Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>16,225</i>	<i>13,048</i>
<i>Строк погашення дебіторської заборгованості, днів</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>11,458</i>	<i>16,359</i>
<i>Строк погашення кредиторської заборгованості, днів</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>23,593</i>	<i>21,592</i>
<i>Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>9,531</i>	<i>8,024</i>
<i>Коефіцієнт оборотності власного капіталу</i>	<i>збільшення</i>	<i>X</i>	<i>-1,583</i>	<i>-1,952</i>

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства.

У 2023 році цей показник становить 0,22, що є недостатнім. Коефіцієнт абсолютної ліквідності наразі складає 0,79, показуючи готовність підприємства до негайного погашення короткострокових зобов'язань. Наявність надмірних обігових коштів порівняно з поточними зобов'язаннями свідчить про можливість погасити зобов'язання та розвиток діяльності.

Коефіцієнт фінансової автономії, хоча зменшується, вказує на зростання фінансової стійкості та незалежності від позикових коштів. Коефіцієнт фінансової стабільності визначає здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в середньо- та довгостроковій перспективі. У 2022-2023 роках цей показник менший за норму. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує ступінь гнучкості у використанні власних коштів. У 2022 році він становить 0,58, а в 2023 році - 0,72. Коефіцієнт оборотності активів вказує на ефективність використання активів у виробничому процесі та його прибутковість. Зараз він становить 0,92.

Асортимент продукції ТОВ «Полісся-хліб» (табл. 2.7.) включає широкий спектр хлібобулочних виробів, що задовольняють різноманітні потреби споживачів.

Таблиця 2.7.

Асортимент продукції в натуральному виразі на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ»

Назва виду продукції	Одиниця вимірювання	Кількість виробленої продукції
Борошно житнє	кг	60250
Висівки, відходи та інші залишки від просіювання, помелу або інших способів перероблення інших видів культур зернових (крім кукурудзи, рису, пшениці)	кг	14 345,0
Хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній	кг	355 063,0
Хліб пшеничний	кг	62 029,0
Вироби булочні	кг	10 695,0
Вироби здобні (булочки підвищеної калорійності, листкові, рулети з маком, рогалики тощо); вироби хлібобулочні інші з додаванням підсолоджувальних речовин; пироги, пиріжки, пончики, солодоці східні борошняні	кг	15 817,0
Сухарі, сушки, грінки та вироби подібні підсмажені	кг	1 615,0

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства.

Аналізуючи дані таблиці, можна побачити, що найбільший обсяг виробництва на ТОВ «Полісся-Хліб» припадає на хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній, який складає 355 063 кг. Це свідчить про високу популярність цього виду продукції серед споживачів та значну частку в загальному обсязі виробництва. Високий обсяг виробництва цього хліба може бути пов'язаний з його традиційністю та широким попитом на ринку.

Наступним за обсягами є виробництво хліба пшеничного, який становить 62 029 кг. Це вказує на те, що пшеничний хліб також користується значним попитом, хоча й поступається за популярністю житньо-пшеничному хлібу. Виробництво борошна житнього та висівок становить 60 250 кг та 14 345 кг відповідно, що відображає основні напрями використання зернових культур на підприємстві.

Обсяги виробництва булочних та здобних виробів складають 10 695 кг та 15 817 кг відповідно. Це свідчить про те, що хоча ці вироби не є основною продукцією, вони все ж займають помітну частку в асортименті підприємства і користуються попитом серед споживачів, особливо серед тих, хто шукає більш калорійні та різноманітні продукти. Невеликий обсяг виробництва сухарів, сушок та грінок (1 615 кг) може вказувати на те, що ця продукція займає нішеве місце на ринку або що вона є супутньою продукцією з меншою популярністю.

В цілому, аналіз таблиці дозволяє зробити висновок про те, що ТОВ «Полісся-Хліб» орієнтується на виробництво традиційних видів хліба, що складають основну частку в обсягах виробництва. Водночас підприємство підтримує різноманітність асортименту, пропонуючи також булочні та здобні вироби, що дозволяє задовольняти різні споживчі потреби та покращувати свою конкурентоспроможність на ринку.

2.3. Оцінка ключових факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства

У звітному аналізі фінансової стабільності та ефективності підприємства, ключовими показниками є чистий дохід від реалізації продукції, чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП) та продуктивність праці. Для кращого розуміння динаміки розвитку підприємства розглянемо (таблицю 2.8), що відображає зазначені показники за чотири останні роки.

Таблиця 2.8

Продуктивність праці на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за 2020-2023 рр

Рік	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Чисельність ПВП, осіб	Продуктивність праці, тис.грн./особу
1	2	3	4
2020	2500	60	41,67

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4
2021	2580	60	43
2022	2669,5	61	43,76
2023	2631,7	61	43,14

Джерело : створено автором за фінансовою звітністю підприємства

Ошибка! Закладка не определена. За чотири роки спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції. У 2023 році, хоча відбулася невелика знижка, вона є незначною і може бути пов'язана з коливаннями на ринку або внутрішніми факторами підприємства. Однак загальний тренд є позитивним і свідчить про стабільний розвиток бізнесу.

У той же час, чисельність промислово-виробничого персоналу залишалася стабільною протягом цього періоду, що може свідчити про збереження потенціалу виробництва та управління кадровими ресурсами. Однак важливо враховувати, що стабільність цього показника може також вказувати на недостатню здатність підприємства адаптуватися до змін в умовах ринку або впроваджувати інноваційні технології.

Продуктивність праці, залишалася на стабільному рівні протягом років. Це може свідчити про ефективне використання ресурсів, проте, враховуючи зростання доходів підприємства, можливість підвищення продуктивності праці може бути розглянута для досягнення ще більшого росту та конкурентоспроможності.

У цілому, аналіз показників свідчить про стабільний розвиток підприємства, проте також вказує на потенційні можливості для поліпшення ефективності та збільшення продуктивності праці для досягнення більшого успіху на ринку.

Для оцінки ефективності використання основних засобів та їх впливу на чистий дохід від реалізації продукції, а також аналізу фондівіддачі, розглянемо (табл. 2.9) з даними за останні чотири роки.

Таблиця 2.9

**Середньорічна вартість основних фондів на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за
2020-2023 рр**

Рік	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	Фондовіддача, грн./грн.
2020	2500	1400	1,79
2021	2580	1350	1,91
2022	2669,5	1292,5	2,07
2023	2631,7	1228,3	2,14

Джерело : створено автором за фінансовою звітністю підприємства

Чистий дохід від реалізації продукції показує стабільний та зростаючий тренд протягом років. Незважаючи на невелике зниження у 2023 році, загальний рівень доходів залишається високим. Це може свідчити про успішну стратегію маркетингу та виробництва підприємства, яка призвела до збільшення обсягів продажів.

Середньорічна вартість основних засобів показує зниження протягом цього періоду. Хоча це зниження може бути спричинене зношенням основних засобів або їх амортизацією, це також може вказувати на оптимізацію витрат та ефективне управління капіталом підприємства.

Фондовіддача, вирахована як чистий дохід від реалізації продукції поділений на середньорічну вартість основних засобів, зросла протягом цього періоду. Це свідчить про покращення ефективності використання основних засобів підприємства, що є позитивним сигналом для інвесторів та стабільного фінансового розвитку.

У цілому, аналіз цих показників свідчить про успішний розвиток підприємства з позитивними тенденціями у використанні основних засобів та збільшенням фондовіддачі. Однак важливо постійно моніторити ефективність використання ресурсів та розвивати стратегії для забезпечення стабільного та стійкого росту.

Аналіз витрат на виробництво і реалізацію продукції є критично важливим аспектом для оцінки ефективності управління ресурсами

підприємства. В (табл 2.10.), можемо оцінити як абсолютні так і відносні показники витрат протягом чотирьох років, що дає змогу виявити тенденції та зробити висновки щодо ефективності фінансової діяльності компанії.

Таблиця 2.10

Витрати та їх використання на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за 2020-2023 рр

Рік	Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	Витрати на 1 грн. продукції, коп.
2020	2300	92.00
2021	2380	92.25
2022	2428,5	90.97
2023	2300,3	87.41

Джерело : створено автором за фінансовою звітністю підприємства

Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції зазнали змін протягом вивченого періоду. У 2021 році відбулося зростання цих витрат порівняно з 2020 роком, що може свідчити про збільшення обсягів виробництва, зростання цін на матеріали чи енергію. Проте, цікаво, що у 2022 і особливо у 2023 роках відбулося зниження цих витрат, доводячи, що підприємство ефективно оптимізувало свої витрати чи покращило технологічні процеси.

Витрати на 1 грн. продукції, які є індикатором витратної ефективності, також демонструють позитивний тренд зменшення з 92 коп. у 2020 році до 87.41 коп. у 2023 році. Це підтверджує, що підприємство стало більш ефективно управляти своїми витратами на виробництво кожної одиниці продукції, що є особливо важливим в умовах зростаючої конкуренції на ринку.

Зменшення повних витрат та витрат на одиницю продукції свідчать про покращення внутрішніх процесів підприємства та його здатності адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Ці дані можуть вказувати на впровадження ефективніших технологій, краще управління ресурсами або впровадження більш економічних процесів. Важливо, що такі показники позитивно

впливають на фінансову стійкість та конкурентоспроможність компанії на ринку.

Аналіз рентабельності є одним з ключових інструментів фінансового аналізу, який дозволяє оцінити здатність підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності, активів та капіталу. Рентабельність може бути важливим показником для інвесторів та керівництва компанії, оскільки вона відображає ефективність використання ресурсів. Щоб провести детальний аналіз динаміки рентабельності компанії переглянемо (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

Рентабельність на ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» за 2020-2023 рр

Рік	Рентабельність продукції, %	Рентабельність діяльності (продажів), %	Рентабельність активів, %	Рентабельність власного капіталу, %
2020	7.83	5.80	5.30	5.50
2021	8.86	6.40	6.10	6.20
2022	9.92	6.90	6.59	6.78
2023	14.41	10.27	9.17	9.48

Джерело : створено автором за фінансовою звітністю підприємства

Згідно з даними таблиці, спостерігається позитивна тенденція зростання усіх видів рентабельності з 2020 по 2023 рік. Рентабельність продукції зросла з 42% у 2020 році до 46.53% у 2023 році, що свідчить про збільшення прибутковості виробництва. Такий ріст може бути викликаний збільшенням маржі на продукцію або більш ефективним використанням виробничих ресурсів.

Рентабельність діяльності (продажів) також показала значний ріст, збільшившись з 5.80% у 2020 році до 10.27% у 2023 році. Це може вказувати на успіхи компанії у збільшенні обсягів продажів та оптимізації витрат, пов'язаних з продажами та загальними адміністративними витратами.

Рентабельність активів і рентабельність власного капіталу також показали стабільне зростання, що може відображати збільшення ефективності використання активів компанії та краще використання інвестованого капіталу.

Зростання рентабельності власного капіталу з 5.50% у 2020 році до 9.48% у 2023 році особливо важливе, оскільки воно показує, що власники капіталу отримують більш високий повернення на свої інвестиції.

Загальний аналіз показників рентабельності за період з 2020 по 2023 рік вказує на позитивний розвиток фінансового стану компанії. Постійне зростання рентабельності у всіх вимірах свідчить про успішну стратегію управління, яка спрямована на ефективне використання ресурсів і збільшення прибутковості. Це створює позитивний образ компанії для інвесторів та зміцнює її позиції на ринку.

Можна зазначити, що аналіз різних аспектів фінансової діяльності компанії вказує на стабільний та позитивний розвиток бізнесу. Зростання рентабельності продукції, діяльності, активів та власного капіталу свідчить про ефективність управління ресурсами, вдосконалення виробничих процесів та успішну стратегію маркетингу. Ці позитивні тенденції підтверджують, що компанія ефективно реагує на виклики зовнішнього середовища та вдається досягати своїх фінансових цілей.

Однак, важливо зауважити, що в управлінні фінансами завжди існує певний ризик. Незважаючи на позитивні показники, компанія повинна продовжувати моніторити свою діяльність, адаптувати стратегії до змін у ринкових умовах та постійно вдосконалювати ефективність управління, щоб забезпечити стійкий та стабільний розвиток у майбутньому.

ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" працює у хлібопекарській галузі та обслуговує локальний ринок смт. Ємільчине. Зі штатом у 62 співробітники, підприємство демонструє стабільні фінансово-економічні показники та активно розвивається. Проведений аналіз ефективності діяльності за 2022-2023 роки на основі інтегральної оцінки дозволяє оцінити ключові аспекти роботи компанії, включаючи фінансові результати, виробничу ефективність, якість продукції, соціальні та екологічні ініціативи, а також стратегічні та інноваційні напрямки розвитку.

Таблиця 2.12

Інтегральна оцінка ефективності ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ"

Показник	Оцінка (бали)	Коментар
Фінансово-економічні показники		
Чистий дохід від реалізації	8	Незначне зниження у 2023 році
Прибутковість (рентабельність)	9	Зростання рентабельності продукції та активів
Витрати	9	Ефективне управління витратами
Операційний прибуток	9	Значне зростання прибутку
Виробничі показники		
Обсяг виробленої продукції	8	Стабільний обсяг виробництва
Продуктивність праці	8	Підвищення продуктивності
Фондовіддача	8	Збільшення ефективності використання основних засобів
Якість продукції		
Стандарти якості	9	Високі стандарти якості
Задоволеність клієнтів	9	Високий рівень задоволення клієнтів
Рекламації	9	Мінімальна кількість рекламацій
Соціальні та екологічні аспекти		
Вплив на навколишнє середовище	8	Задовільний вплив
Соціальні ініціативи	8	Реалізація соціальних ініціатив
Стратегічні та інноваційні аспекти		
Плани розвитку	8	Активна робота над новими напрямками
Інноваційні проекти	6	Потребують покращення та активізації

Джерело: створено автором

Аналізуючи інтегральну оцінку ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ", можна відзначити позитивні тенденції у фінансово-економічних показниках підприємства. Незважаючи на незначне зниження чистого доходу від реалізації у 2023 році, рентабельність продукції та активів суттєво зросла, що свідчить про ефективне управління ресурсами і збільшення прибутковості. Витрати підприємства були добре контрольовані, що дозволило досягти значного зростання операційного прибутку.

У виробничих показниках також спостерігається стабільний розвиток. Обсяг виробленої продукції залишився стабільним, а продуктивність праці зросла, що вказує на покращення ефективності виробничих процесів. Підвищення фондівіддачі свідчить про ефективне використання основних засобів, що є важливим аспектом для підтримання конкурентоспроможності на ринку.

Щодо якості продукції, ТОВ "ПОЛІССЯ-ХЛІБ" демонструє високі стандарти якості та високий рівень задоволеності клієнтів. Мінімальна кількість рекламаций підкреслює надійність і якість продукції підприємства. Соціальні та екологічні аспекти діяльності підприємства також заслуговують на високу оцінку. Підприємство впроваджує соціальні ініціативи і має задовільний вплив на навколишнє середовище, що додає позитивного іміджу компанії в очах громадськості.

Стратегічні та інноваційні аспекти розвитку підприємства також мають позитивну динаміку. Активна робота над новими напрямками і впровадження інноваційних технологій свідчать про прагнення до вдосконалення і підвищення конкурентоспроможності на ринку. Незважаючи на те, що інноваційні проекти отримали дещо нижчу оцінку, є потенціал для їх покращення, що забезпечить подальший розвиток підприємства.

Висновки до розділу 2

Аналіз діяльності ТОВ «Полісся-Хліб» у розділі 2 продемонстрував ключові аспекти функціонування підприємства на ринку хлібопекарної продукції. Основні показники з таблиці підтверджують висновки щодо ефективності та рентабельності його діяльності.

Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств постійного вдосконалення та адаптації до нових викликів. У цьому контексті важливою є

здатність підприємства ефективно управляти своїми ресурсами, знижувати витрати та підвищувати продуктивність праці. ТОВ «Полісся-Хліб» демонструє позитивні тенденції в цьому напрямку, що підтверджується аналізом основних техніко-економічних показників.

Одним із важливих показників є чистий дохід від реалізації продукції, який у 2023 році склав 2631,7 тис. грн, що лише трохи менше порівняно з попереднім роком (на 1,44%). Це свідчить про стабільність доходів підприємства, що є позитивним фактором у контексті мінливого ринкового середовища.

Собівартість реалізованої продукції практично не змінилася, збільшившись лише на 0,19%. Така незначна зміна вказує на ефективне управління витратами, що є важливим аспектом підвищення загальної ефективності підприємства.

Підприємство також приділяє значну увагу інноваціям та модернізації виробничих процесів. Використання сучасного обладнання та технологій дозволяє знижувати витрати та підвищувати якість продукції, що є важливим для задоволення потреб споживачів і підвищення конкурентоспроможності.

Фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 37,51%, що свідчить про покращення операційної ефективності підприємства. Також зросла рентабельність продукції з 9,92% до 14,41%, що відображає підвищення прибутковості виробництва. Це показує, що підприємство успішно реалізує стратегії оптимізації виробничих процесів і зниження витрат.

Рентабельність діяльності зросла з 6,90% до 10,27%, що підтверджує зростання ефективності продажів та загальної рентабельності бізнесу. Підвищення рентабельності активів з 6,59% до 9,17% і рентабельності власного капіталу з 6,78% до 9,48% демонструє успішне використання ресурсів підприємства. Ці показники є важливими індикаторами загальної фінансової стабільності та ефективності діяльності.

ТОВ «Полісся-Хліб» також приділяє увагу соціальним аспектам своєї діяльності. Підприємство активно підтримує розвиток своїх працівників,

забезпечуючи належні умови праці та можливості для професійного зростання. Це сприяє підвищенню мотивації персоналу та покращенню загальної продуктивності.

Отже, результати аналізу підтверджують, що ТОВ «Полісся-Хліб» успішно впроваджує стратегії підвищення ефективності, що сприяє його стійкому розвитку та конкурентоспроможності на ринку хлібопекарної продукції. Однак, для подальшого зростання підприємству варто продовжувати роботу над вдосконаленням виробничих процесів, зниженням витрат і підвищенням якості продукції. Зокрема, є потенціал для покращення управління ресурсами, інвестицій в інноваційні технології та розширення ринків збуту. Це дозволить ТОВ «Полісся-Хліб» не тільки зберігати свої позиції на ринку, але й успішно розвиватися у майбутньому.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Програма підвищення ефективного функціонування підприємства

Для забезпечення стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства пропонується комплексна програма підвищення ефективного функціонування. Основна увага приділяється технічному переозброєнню та модернізації обладнання, що має на меті покращення якості продукції, зниження витрат та підвищення продуктивності. Нижче наведено перелік можливих альтернативних пропозицій з вирішення проблем, виявлених у результаті аналітичного дослідження.

Одним із ключових напрямків технічного переозброєння є встановлення кулера Г4-КЛ-2. Це обладнання є ефективним рішенням для охолодження хлібобулочних виробів, зокрема пшеничного українського хліба, випікається на печі ГОСТОЛ. Використання кулера Г4-КЛ-2 дозволяє значно покращити якість кінцевого продукту за рахунок рівномірного охолодження хліба, що запобігає його пересиханню та втраті вологи. Кулер має рамкову конструкцію типу шафи, виготовлену з закритих сталевих профілів та листів, що забезпечує його міцність та довговічність. Каркас кулера ізольований сандвіч-панелями, які забезпечують необхідний рівень теплоізоляції та зберігають стабільні умови для охолодження продукції.

Всередині кулера функціонує ціпний люльковий конвеєр, де хліб автоматично укладається на несучі люльки гребінчасто-градчастого типу. Ці люльки виготовлені з нержавіючої сталі, що забезпечує гігієнічні умови для контакту з продуктом. Система автоматично підтримує температуру

охолодження за допомогою кондиціонера, який зволожує та охолоджує зворотне повітря при високій зовнішній температурі, а також додатково охолоджує повітря при низькій зовнішній температурі. Нагріте повітря виводиться назовні через систему очищення, що забезпечує гігієнічні умови та ефективне охолодження.

Крім встановлення кулера Г4-КЛ-2, важливим аспектом технічного переозброєння є автоматизація виробничих процесів. Це включає інтеграцію автоматизованих систем управління для контролю і моніторингу виробничих процесів, що дозволяє зменшити вплив людського фактора, підвищити точність і швидкість виробництва. Використання робототехніки для виконання рутинних операцій сприяє підвищенню продуктивності та якості продукції, одночасно зменшуючи витрати на робочу силу.

Автоматизація виробничих процесів дозволяє оптимізувати використання ресурсів та підвищити загальну ефективність підприємства. Наприклад, впровадження системи автоматизованого контролю якості дозволить зменшити кількість дефектної продукції, що в свою чергу знизить витрати на виробництво та підвищить рівень задоволеності клієнтів. Крім того, автоматизація дозволяє зменшити вплив людського фактора, що сприяє зниженню кількості помилок та підвищенню точності виробничих операцій.

Наступним важливим кроком у програмі є оптимізація виробничих процесів. Це включає аналіз та реінжиніринг бізнес-процесів для виявлення та усунення неефективних ланок у виробництві. Такий підхід дозволяє знизити витрати, скоротити час виробництва та підвищити продуктивність. Наприклад, аналіз логістичних процесів може виявити можливості для зменшення витрат на транспортування та зберігання продукції, що сприятиме підвищенню ефективності всього виробничого ланцюга. Впровадження системи управління якістю, що базується на стандартах ISO та інших системах, забезпечує стабільність та покращення характеристик продукції.

Вдосконалення маркетингової стратегії для хлібозаводу потребує врахування специфіки галузі та особливостей ринку хлібобулочних виробів.

Першим важливим кроком є проведення комплексного аналізу ринку та конкурентного середовища. Це включає вивчення поточних ринкових тенденцій та прогнозів розвитку галузі, аналіз споживацьких уподобань та змін у харчових звичках населення. Оцінка конкурентного середовища дозволяє зрозуміти сильні та слабкі сторони конкурентів, їхні маркетингові стратегії, асортимент та цінову політику. Виявлення нових можливостей для розвитку, таких як потенційні ніші або невдоволені потреби споживачів, також є важливим результатом такого аналізу.

Наступним кроком є розширення асортименту продукції. Розробка та впровадження нових видів продукції є ключовим елементом маркетингової стратегії хлібозаводу. Випуск нових видів хліба та хлібобулочних виробів з різними смаковими добавками, зокрема з використанням натуральних інгредієнтів та спеціальних рецептів, дозволить привернути увагу різних категорій споживачів. Крім того, створення лінії продуктів для споживачів, які дотримуються спеціальних дієт (безглютенової, низьковуглеводної тощо), стане відповіддю на зростаючий попит на здорове харчування. Важливо також впроваджувати різні формати упаковки для задоволення потреб різних груп споживачів – від великих сімей до індивідуальних покупців.

Впровадження нових маркетингових каналів є невід'ємною частиною сучасної стратегії. Сучасні інструменти та технології дозволяють значно розширити аудиторію та підвищити рівень взаємодії зі споживачами. Активне використання соціальних мереж дозволяє не лише побудувати бренд, але й взаємодіяти з клієнтами та просувати нові продукти. Власний веб-сайт з інтернет-магазином, де споживачі зможуть ознайомитися з асортиментом продукції, здійснити замовлення та отримати інформацію про акції та новинки, стане ефективним інструментом залучення нових клієнтів. Використання контент-маркетингу для підвищення впізнаваності бренду та залучення нових клієнтів, включаючи створення блогів, відео-роликів, рецептів з використанням продукції хлібозаводу тощо, також є важливим елементом. Проводження e-mail маркетингових кампаній для інформування

клієнтів про новинки, спеціальні пропозиції та акції, сприятиме підвищенню рівня залученості клієнтів.

Підвищення рівня обслуговування клієнтів є важливим фактором для підвищення лояльності та задоволеності споживачів. Запровадження системи зворотного зв'язку, де клієнти можуть залишати свої відгуки та пропозиції щодо продукції та обслуговування, дозволить швидко реагувати на потреби споживачів та покращувати якість обслуговування. Організація гарячої лінії або служби підтримки клієнтів для оперативного вирішення питань та проблем сприятиме підвищенню рівня задоволеності споживачів. Впровадження програм лояльності, що включають накопичувальні бонуси, знижки для постійних клієнтів, спеціальні пропозиції та акції, допоможе залучити та утримати клієнтів.

Використання аналітичних інструментів є ще одним важливим аспектом маркетингової стратегії. Аналітичні інструменти дозволяють оцінити ефективність маркетингових заходів та коригувати стратегію у разі необхідності. Моніторинг ключових показників, таких як рівень продажів, відвідуваність веб-сайту, активність у соціальних мережах, дозволяє вчасно виявляти сильні та слабкі сторони маркетингових кампаній. Аналіз даних про покупців та їхні вподобання сприяє створенню більш персоналізованих маркетингових кампаній. Використання CRM-систем для зберігання та аналізу даних про клієнтів дозволяє забезпечити індивідуальний підхід до кожного клієнта, що сприяє підвищенню рівня їх задоволеності.

Таким чином, вдосконалення маркетингової стратегії для хлібозаводу включає проведення комплексного аналізу ринку та конкурентного середовища, розширення асортименту продукції, впровадження нових маркетингових каналів, підвищення рівня обслуговування клієнтів та використання аналітичних інструментів. Реалізація цих заходів дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку, забезпечити стабільний розвиток та досягти високих фінансових результатів.

Розширення асортименту продукції є також важливим аспектом вдосконалення маркетингової стратегії. Це включає розробку нових видів продукції, що відповідають сучасним вимогам споживачів та ринковим тенденціям. Диверсифікація асортименту дозволить залучити більше клієнтів та задовольнити їх різноманітні потреби. Наприклад, випуск нових видів хлібобулочних виробів з різними смаковими добавками або збагаченням продуктів вітамінами та мінералами може привернути увагу споживачів, які дбають про своє здоров'я та харчування. Крім того, важливо розробити та впровадити нові маркетингові канали, такі як інтернет-маркетинг, соціальні мережі та інші сучасні канали для просування продукції, залучення нових клієнтів та підвищення лояльності існуючих.

Інноваційний розвиток є ще одним важливим компонентом програми. Це включає інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи для розробки нових технологій та продуктів. Активне використання новітніх досягнень науки та техніки у виробничих процесах сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Наприклад, розробка нових технологій зберігання та транспортування продукції дозволить знизити витрати та підвищити якість продукції. Крім того, впровадження інноваційних рішень у виробничі процеси дозволить зменшити негативний вплив на навколишнє середовище та забезпечити дотримання екологічних стандартів.

Реалізація цієї програми дозволить підприємству підвищити ефективність функціонування, закріпити свої позиції на ринку, збільшити рентабельність та забезпечити стале зростання в умовах сучасної конкуренції. Основним пріоритетом у реалізації програми є технічне переозброєння та модернізація обладнання, що має на меті покращення якості продукції, зниження витрат та підвищення продуктивності. Встановлення кулера Г4-КЛ-2, автоматизація виробничих процесів, оптимізація виробничих процесів, вдосконалення маркетингової стратегії та інноваційний розвиток є ключовими елементами цієї програми, які забезпечать досягнення поставлених цілей.

3.2. Обґрунтування доцільності впровадження технічного переозброєння та його вплив на основні показники роботи

Покращити діяльність підприємства шляхом зниження витрат і можна за допомогою технічного переозброєння. З цією метою доцільно встановити кулер «Г4-КЛ-2» для охолодження хліба, який випікається на печі ГОСТОЛ.

Люльковий кулер – це рамкова конструкція типу шафи, де функціонує цінний люльковий конвеєр (за принципом люлькової розстійної шафи). Головна особливість такого кулера полягає в тому, що його можна розмістити у хлібному цеху безпосередньо над піччю або в іншому місці за бажанням замовника. Конструкція кулера є самонесучою і виготовляється з закритих сталевих профілів та листів. Каркас кулера ізолюваний від оточуючого середовища сандвіч-панелями.

Випечений хліб автоматично укладається на несучі люльки гребінчасто-градчастого типу (контакт з продуктом – нержавіюча сталь). Температура охолодження автоматично підтримується в кулері за допомогою кондиціонера. Цей прилад при високій зовнішній температурі зволожує та охолоджує зворотне повітря, а при низькій температурі всмоктує повітря і додатково охолоджує його за потреби. Нагріте повітря з кулера виводиться назовні (відкрита система), проходячи через систему очищення повітря. Модель люльочного кулера зображено на (рис.3.1)

Використання кулера в технологічній схемі виробництва хліба дозволяє:

- забезпечити рівномірність охолодження всіх виробів, що пдаються на нарізку та упаковку;
- внаслідок відсутності ручної праці зняти ризик порушення санітарно-гігієнічної безпеки продукції;
- раціонально використовувати великі виробничі площі, що звільняються від вагонеток з охолоджуючими ся хлібобулочними виробами;
- автоматизувати технологічний процес виробництва хліба.

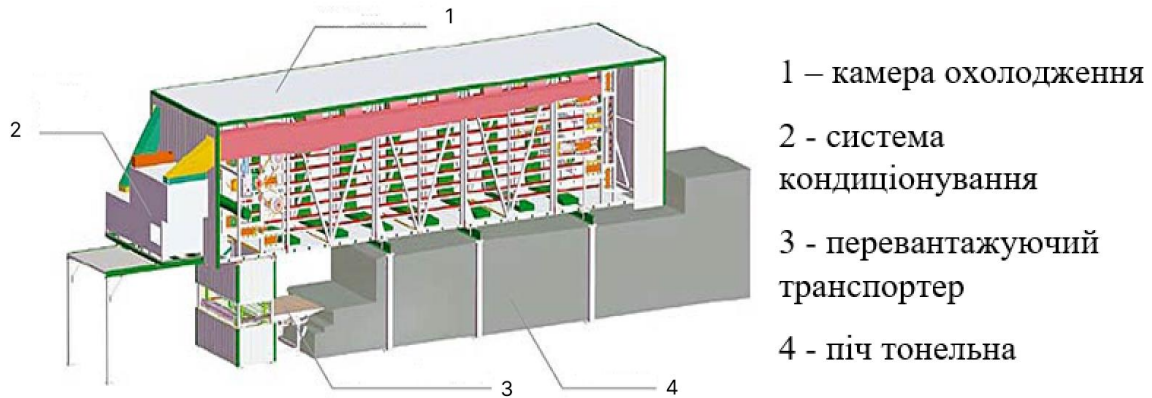


Рис. 3.1 Модель люлечного кулера для охолодження готової продукції Г4-КЛ-2

Використання кулера люлькової конструкції додатково дозволить: більш раціонально використовувати грошові кошти; розмістивши кулер над піччю або в іншому зручному місці, спростити логістичну схему подачі продукції на охолодження та далі на нарізку та упаковку. Технічні характеристики кулера наведено в таблиці 3.1:

Таблиця 3.1

Технічні характеристики люлечного кулера «Г4-КЛ-2»

Характеристика	Ознака
1	2
Потужність завантаження хлібобулочними виробами, кг/год	1200
Висота приміщення, м	5,8
Місце установки кулера	Над піччю
Кількість хлібобулочних виробів на люльці, шт.	6
Час охолодження хлібобулочних виробів в кулері, хв.	120
Температура м'якшу після охолодження, °С	26
Кількість люльок, шт.	370
Привод транспортера кулера	Мотор-редуктор, запобіжні муфти
Система охолодження та вентиляції	Охолоджувач, кондиціонер, система внутрішньої вентиляції

Продовження табл. 3.1

1	2
Габарити кулера, мм	16920
- довжина	4650
- ширина	5440
- висота	
Потужність, кВт	30,8

Джерело: визначено автором на основі технічних характеристик кулера Г4-КЛ-2

Впровадження запропонованого вище заходу дозволить підприємству значно підвищити свою ефективність, та скоротити витрати, знизити трудомісткість продукції, звільнити 3 працівника в зміну, покращити санітарно-гігієнічні умови праці. При цьому обсяг виробленої продукції не змінюється. Розрахувати економічну ефективність впровадженого заходу.

Таблиця 3.2

Вихідні дані

№	Показники	Одиниця виміру	Базовий період
1	2	3	4
1.	Вартість обладнання, що підлягає встановленню (автомат для оздоблення марки X)	тис. грн	171,7
2.	Транспортні витрати	% від вартості встановлюваного обладнання	5
3.	Заготівельно-складські витрати	% від вартості встановлюваного обладнання	1,25
4.	Витрати на монтаж	% від вартості встановлюваного обладнання	10
5.	Добова продуктивність обладнання	т	2
6.	Коефіцієнт використання потужності		0,7
7.	Вихідні і святкові	дні	54
8.	Зупинки на планово-попереджувальний ремонт	дні	5
9.	Кількість змін		3

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4
10.	Тривалість зміни	год.	8
11.	Звільняється в зміну		
11.1	Оператор 2 розряду		1
	Кількість	чол.	2
	Годинна тарифна ставка	грн	65
11.2	Оператор 3 розряду		
	Кількість	чол.	1
	Годинна тарифна ставка	грн	70
12	Додаткова заробітна плата	% від основної заробітної плати	70
13.	Єдиний соціальний внесок	%	22
14.	Витрати електроенергії встановленого обладнання	кВт/год	2,5
15.	Вартість електроенергії	грн/кВт	1,78
16.	Амортизаційні відрахування	% від вартості обладнання	20
17.	Витрати на ремонт устаткування	% від вартості обладнання	8

Розраховуємо вартість нового обладнання (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Кошторисно-фінансовий розрахунок на нове обладнання

Назва нового обладнання	Ціна за од. без ПД В, тис. грн	Кількість одиниць обладнання	Вартість обладнання, тис. грн. (гр2*гр.3)	Витрати, тис. грн на			Первісна вартість нового обладнання, тис.грн (гр.4+гр5+гр.6+гр.7)
				транспортування(5,0 %)	загот. складсь кі (1,25%)	Монта ж (10%)	
Кулер	171,7	1	171,7	8,6	2,1	17,2	199,6

Розраховуємо кількість днів роботи обладнання (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Розрахунок числа днів роботи за рік

Обладнання за закріпленим асортиментом	Календарний фонд часу	Зупинки з причин			Всього зупинки	Кількість днів роботи обладнання, (гр.2 - гр.6)
		Вихідні і святкові	Ремонт обладнання			
			Поточний	Капітальний		
Кулер	365	54	5	-	59	306

Розраховуємо додаткові витрати, за рахунок встановлення обладнання на електроенергію (табл. 3.5)

Таблиця 3.5

Розрахунок вартості палива і електроенергії на технологічні цілі

Енерговитрати	Одиниця виміру	Потужність електродвигуна	Час роботи, годин (3*8*306)	Ціна за одиницю, грн	Витрати, тис. грн
Електроенергія	Квт/ год	2,5	7344	1,78	32,6808

Розраховуємо зміну витрат на амортизацію та ремонт обладнання.
(табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Амортизаційні відрахування

	Вартість обладнання, тис. грн	% відрахувань	Витрати, тис. грн
Амортизація	199,6	20	39,92
Витрати на ремонт	199,6	8	15,97

Всього збільшення витрат (+) :

$$32,6808 + 39,92 + 15,97 = 88,5708 \text{ тис. грн}$$

Зменшення витрат: Оскільки впроваджуємо обладнання дозволяє підвищити рівень автоматизації виробництва та звільнити 3 робітника в зміну відбувається економія основної і додаткової заробітної плати, відрахувань на єдиний соціальний внесок (табл. 3.7)

Таблиця 3.7

Розрахунок чисельності та фонду оплати праці робітників

Професія	Тарифний розряд	Година тарифна ставка, грн.	Тривалість зміни, год.	Кількість змін на добу	Явочне число		Число днів роботи на рік (гр7. табл. 5.9)	Відпрацьовано людино-днів (гр7 * гр8)	Основна з/п за рік, тис. грн (гр.3*гр.4* гр.9)	Додаткова заробітна плата, тис. грн (70%)
					за зміну	За добу (гр.5*гр.6)				
Оператор	2	65	8	3	1	3	306	918	59,67	41,769
Оператор	3	70	8	3	1	3	306	918	64,26	44,982
Всього	-	-	-	-	-	-	-	-	123,93	86,751

Розрахуємо зміну витрат на соціальні заходи (табл 3.8)

Таблиця 3.8

Розрахунок відрахувань на соціальні заходи

Вироби	Заробітна плата, тис. грн		Всього фонд оплати праці, тис. грн. (гр.2+гр.3)	Відрахування на соціальні заходи, %	Сума нарахувань на заробітну плату, тис.грн (гр.4*гр.5)
	Основна (гр.10 табл.5.13)	Додаткова (гр.11табл.5.13)			
Хлібобулочні вироби	123,93	86,751	210,68	22	46,34982

Всього зменшення витрат (-): $210,806 + 46,34982 = 257,03$ тис. грн

Таким чином, відбувається зменшення витрат на запланований обсяг виробництва.

$-257,03 + 88,5708 = 168,46$ тис. грн

Собівартість реалізованої продукції за звітом на плановий обсяг виробництва становить 1561,3 тис. грн.

Собівартість за проектом знижується на 168,46 тис грн і становить 1 392,84 тис. грн

Оскільки обсяг виробництва не змінюється то додатковий прибуток отримано за рахунок зниження собівартості у розмірі 168,46 тис. грн

Чистий прибуток

$$168,46 * 0,82 = 138,1372 \text{ тис. грн}$$

Термін окупності

$$199,6 / 168,46 + 39,92 = 0,957865 \text{ року}$$

В результаті проведеного дослідження було визначено вплив заходів на показники роботи підприємства (табл. 3.9.)

Таблиця 3.9

Вплив запропонованого заходу на показники роботи підприємства

Показники	Одиниця вимірювання	Базовий рік	Після впровадження проекту	Відхилення від звітного року	
				Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
1.Вироблено продукції в натуральному виразі	т	428,4	428,4	-	-
3.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	2631,7	2631,7	-	-
4.Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1561,3	1 392,84	-168,46	89,2
5. Валовий прибуток	тис. грн.	1070,4	1239	168,46	115,8
6.Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції	тис. грн.	2300,3	2131,84	-168,46	93
7.Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	331,4	499,86	168,46	150,8
8. Чистий прибуток	тис. грн.	271,7	409,88	138,14	150,8
9. Середньорічна вартість основних виробничих фондів	тис.грн	1228,3	1427,9	199,6	116,3
10.Чисельність промислово-виробничого персоналу	чол.	61	55	-6	90,1

Продовження табл. 3.9

1	2	3	4	5	6
у т.ч. робітників	чол.	61	55	-6	90,1
11. Продуктивність праці	тис. грн /чол.	39,87	47,84	7,97	120
12 . Витрати на 1 грн. виробленої продукції	коп.	87	81	-6	93,1
13. Рентабельність продукції	%	14,41	23	9	-
14 Початкові інвестиції), всього	тис. грн	-	199,6	199,6	-
15. Термін окупності початкових інвестицій	років	-	0,9	-	-

Обсяги виробництва продукції в натуральному виразі залишилися незмінними на рівні 428,4 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції також залишився на тому ж рівні - 2631,7 тис. грн. Проте собівартість реалізованої продукції зменшилась на 168,46 тис. грн, або ж на 10,8%, досягнувши 1392,84 тис. грн. Це призвело до збільшення валового прибутку на 168,46 тис. грн, або ж на 15,8%, до 1239 тис. грн.

Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції зменшилися на 168,46 тис. грн, або ж на 7,0%, досягнувши 2131,84 тис. грн. Прибуток від операційної діяльності значно зріс на 168,46 тис. грн або на 50,8%, до 499,86 тис. грн. Чистий прибуток також збільшився на 138,14 тис. грн або на 50,8%, досягнувши 409,88 тис. грн.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів за рахунок впровадження кулера зросла на 199,6 тис. грн або на 16,3%, до 1427,9 тис. грн. Чисельність промислово-виробничого персоналу зменшилася на 6 особи або на 9,1%, до 55 осіб, що також стосується і кількості робітників. Продуктивність праці збільшилася на 7,97 тис. грн на особу, або ж на 20%, досягнувши 279 тис. грн на особу.

Витрати на 1 грн виробленої продукції зменшилися на 6 копійок, або на 6,9%, до 81 копійки. Рентабельність продукції значно зросла з 14,41% до 23%,

тобто на 9%. Початкові інвестиції становили 199,6 тис. грн, а термін окупності цих інвестицій складає 0,9 року.

3.3. Управлінсько-організаційне забезпечення виконання виконання програми та впровадження обґрунтованого заходу

Для успішного виконання програми та впровадження обґрунтованого заходу необхідно створити ефективну систему управління та організації. Управлінсько-організаційне забезпечення охоплює кілька ключових аспектів, які забезпечать успішне виконання завдань та досягнення поставлених цілей.

Перш за все, важливо визначити чітку структуру управління проектом, що включає розподіл ролей і обов'язків між учасниками (табл. 3.10)

Таблиця 3.10

Етапи прийняття рішень по впровадженню кулера Г4-КЛ-2

№	Етапи прийняття рішень	Відповідальні особи
1	2	3
1	Аналіз та дослідження потреб	Директор, головний інженер
2	Оцінка технічних можливостей та вибір обладнання	Головний інженер, технолог
3	Узгодження бюджету та плану впровадження	Директор, головний бухгалтер
4	Підготовка тендерної документації	Головний інженер, юрист
5	Проведення тендеру та вибір постачальника	Директор, головний інженер
6	Закупівля та доставка кулера	Головний інженер, менеджер із закупівель
7	Розробка проекту монтажу	Головний інженер, технолог
8	Підготовка місця для встановлення обладнання	Механік, головний інженер
9	Проведення навчання персоналу	Головний інженер, технолог
10	Монтаж кулера Г4-КЛ-2	Механік, головний інженер
11	Пуско-налагоджувальні роботи	Механік, технолог
12	Тестування та випробування обладнання	Головний інженер, технолог
13	Впровадження в експлуатацію	Директор, головний інженер

Продовження табл. 3.10

1	2	3
14	Моніторинг та аналіз ефективності	Директор, головний інженер, головний бухгалтер
15	Остаточна оцінка та підведення підсумків	Директор, головний інженер, головний бухгалтер

Джерело : розроблено автором

Оцінка технічних можливостей та вибір обладнання здійснюється головним інженером та технологом. Вони аналізують технічні характеристики кулера Г4-КЛ-2, його сумісність з існуючими системами та здатність задовольнити виробничі потреби підприємства.

Узгодження бюджету та плану впровадження проводиться директором та головним бухгалтером. Вони визначають фінансові витрати, необхідні для реалізації проекту, та узгоджують фінансовий план, що включає всі етапи впровадження. Це забезпечує фінансову стабільність проекту та його своєчасну реалізацію.

Підготовка тендерної документації виконується головним інженером та юристом. Вони готують необхідні документи для проведення тендеру, включаючи технічні вимоги до обладнання, умови постачання та критерії відбору постачальників.

Проведення тендеру та вибір постачальника здійснюється директором та головним інженером. Вони організують тендер, оцінюють пропозиції постачальників та вибирають найкращий варіант, враховуючи технічні характеристики та цінові пропозиції.

Закупівля та доставка кулера координується головним інженером та менеджером із закупівель. Вони забезпечують своєчасну закупівлю обладнання та його доставку на підприємство, що є критично важливим для дотримання графіку впровадження.

Розробка проекту монтажу виконується головним інженером та технологом. Вони розробляють детальний план монтажу кулера, включаючи

необхідні інженерні розрахунки та технічні рішення, що забезпечують ефективну інтеграцію обладнання в існуючі виробничі процеси.

Підготовка місця для встановлення обладнання здійснюється механіком та головним інженером. Вони відповідають за підготовку виробничих приміщень та необхідної інфраструктури для встановлення кулера, що включає проведення ремонтних робіт та підготовку комунікацій.

Проведення навчання персоналу організовується головним інженером та технологом. Вони проводять навчальні сесії для персоналу, що працюватиме з новим обладнанням, забезпечуючи їх необхідними знаннями та навичками для ефективної роботи.

Монтаж кулера Г4-КЛ-2 здійснюється механіком під керівництвом головного інженера. Вони відповідають за встановлення обладнання відповідно до розробленого проекту та технічних вимог, що включає монтаж механічних частин та підключення до комунікацій.

Пуско-налагоджувальні роботи проводяться механіком та технологом. Вони здійснюють первинний запуск обладнання, його налаштування та перевірку всіх функцій для забезпечення безперебійної роботи кулера.

Тестування та випробування обладнання виконується головним інженером та технологом. Вони проводять тестові запуски, перевіряють роботу кулера в різних режимах та здійснюють необхідні коригування для оптимальної роботи.

Впровадження в експлуатацію координується директором та головним інженером. Вони відповідають за офіційний запуск обладнання в постійну експлуатацію та інтеграцію його в виробничий процес підприємства.

Моніторинг та аналіз ефективності проводиться директором, головним інженером та головним бухгалтером. Вони здійснюють контроль за роботою нового обладнання, аналізують його вплив на виробничі показники та фінансові результати підприємства.

Остаточна оцінка та підведення підсумків виконується директором, головним інженером та головним бухгалтером. Вони проводять остаточний

аналіз результатів впровадження, визначають досягнення запланованих цілей та розробляють рекомендації для подальшого вдосконалення виробничих процесів.

Діаграма ганта (табл. 3.11) допоможе представити етапи впровадження кулера Г4-КЛ-2 разом із відповідними часовими рамками. Кожен етап відобразить ключовий крок у процесі впровадження обладнання, дозволяючи чітко відслідковувати хід проекту.

Таблиця 3.11

Діаграма Ганта впровадження кулера Г4-КЛ-2

№	Назва етапу	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень
1	Аналіз та дослідження потреб	■											
2	Оцінка технічних можливостей та вибір обладнання		■										
3	Узгодження бюджету та плану впровадження			■									
4	Підготовка тендерної документації				■								
5	Проведення тендеру та вибір постачальника					■							
6	Закупівля та доставка кулера						■						
7	Розробка проекту монтажу							■					
8	Підготовка місця для встановлення обладнання								■				
9	Монтаж кулера Г4-КЛ-2									■			
10	Пуско-налагоджувальні роботи										■		
11	Тестування та випробування обладнання											■	
12	Проведення навчання персоналу												■
13	Впровадження в експлуатацію												■
14	Моніторинг та аналіз ефективності												■
15	Остаточна оцінка та підведення підсумків												■

Джерело : розроблено автором

Графік Ганта ілюструє послідовність та тривалість кожного етапу впровадження кулера Г4-КЛ-2. Цей інструмент дозволяє візуально відстежувати прогрес проекту, визначаючи критичні моменти та періоди інтенсивних робіт. З його допомогою легше зрозуміти, які дії потрібно виконати та коли, що сприяє ефективній організації робочого процесу і допомагає уникнути можливих затримок у виконанні проекту.

Ефективне планування є ключовим для успішного впровадження заходу, оскільки воно забезпечує чітку структуру та послідовність дій, необхідних для досягнення поставлених цілей. Планування включає кілька важливих етапів, які повинні бути детально опрацьовані та узгоджені.

1. Розробка детального плану дій:

- Розподіл проекту на етапи: Проект повинен бути розділений на логічні етапи, кожен з яких складається з конкретних завдань та заходів. Це допомагає структурувати роботу та визначити послідовність дій.
- Визначення цілей для кожного етапу: Кожен етап повинен мати чітко визначені цілі, що сприятиме зосередженню зусиль команди на досягненні конкретних результатів.

2. Встановлення часових рамок:

- Конкретні дедлайни для кожного етапу: Встановлення конкретних дедлайнів допомагає забезпечити своєчасне виконання завдань. Чітко визначені часові рамки дозволяють контролювати прогрес та уникати затримок.
- Графік виконання проекту: Створення графіку виконання проекту, де зазначені всі етапи та їх часові рамки, допоможе візуалізувати план та контролювати виконання завдань у визначені терміни.

3. Визначення необхідних ресурсів:

- Оцінка матеріальних ресурсів: Необхідно визначити, які матеріали, обладнання та інші фізичні ресурси будуть потрібні на кожному етапі проекту.

- Оцінка фінансових ресурсів: Визначення бюджету проекту, що включає всі витрати, пов'язані з реалізацією проекту. Важливо передбачити можливість додаткових витрат та резервів для покриття непередбачених витрат.
- Оцінка людських ресурсів: Визначення кількості та компетенцій фахівців, необхідних для виконання завдань. Залучення компетентних працівників з відповідними знаннями та навичками є критичним для успішної реалізації проекту.

4. Визначення ключових етапів та контрольних точок:

- Ключові етапи проекту: Визначення важливих моментів у виконанні проекту, які мають значний вплив на його успіх. Це можуть бути завершення важливих завдань, досягнення проміжних цілей або отримання важливих результатів.
- Контрольні точки: Встановлення контрольних точок для регулярної оцінки прогресу проекту. Це дозволяє своєчасно виявляти відхилення від плану та вживати необхідних заходів для їх усунення.

5. Моніторинг та оцінка виконання:

- Регулярні перевірки: Проведення регулярних перевірок стану виконання завдань, аналіз виконання плану та визначення прогресу.
- Звітування: Створення звітів про виконання проекту на кожному етапі, що дозволяє оцінювати результати та вчасно реагувати на можливі проблеми.
- Коригувальні дії: Прийняття коригувальних заходів у разі виявлення відхилень від плану або виникнення проблем. Це може включати перегляд плану дій, перерозподіл ресурсів або зміни в стратегії проекту.

Організація робіт включає створення робочих груп залежно від специфіки завдань проекту. Встановлення ефективної внутрішньої комунікації є необхідним для забезпечення оперативного обміну інформацією між всіма учасниками проекту. Мотивація персоналу також відіграє важливу роль у підвищенні зацікавленості та відповідальності працівників. Для цього

слід розробити систему стимулювання, яка сприятиме підвищенню продуктивності праці та досягненню поставлених цілей.

Для забезпечення виконання програми необхідно впровадити систему контролю та моніторингу. Регулярний контроль за виконанням робіт передбачає проведення періодичних перевірок та складання звітів про хід виконання проекту. Моніторинг ключових показників ефективності (KPI) дозволить оцінювати результати за визначеними показниками, такими як продуктивність праці, рентабельність, витрати. Виявлення відхилень від плану та вжиття необхідних коригувальних заходів забезпечить своєчасне усунення проблем і збереження курсу на досягнення цілей проекту.

Також для забезпечення високої ефективності виконання проекту є важливим навчання та розвиток персоналу. Організація навчальних програм, проведення тренінгів та семінарів сприятимуть підвищенню кваліфікації працівників. Підтримка розвитку нових навичок та знань, необхідних для реалізації проекту, забезпечить готовність персоналу до виконання складних завдань та досягнення високих результатів.

По завершенню проекту необхідно провести оцінку його результатів. Аналіз досягнутих результатів дозволить порівняти фактичні показники з плановими та оцінити успішність проекту. Визначення впливу реалізованого заходу на загальну діяльність підприємства допоможе оцінити, наскільки ефективно були використані ресурси та досягнуті цілі. Розробка рекомендацій на майбутнє дозволить визначити напрямки для подальшого вдосконалення та розвитку, що сприятиме стійкому розвитку підприємства.

Таким чином, управлінсько-організаційне забезпечення виконання програми та впровадження обґрунтованого заходу є комплексом заходів, спрямованих на ефективне планування, організацію, контроль та оцінку виконання проекту. Це дозволить досягти поставлених цілей та забезпечити стійкий розвиток підприємства.

Висновки до розділу 3

В розділі 3 було розглянуто кілька ключових аспектів для підвищення ефективного функціонування підприємства, включаючи програму оптимізації та впровадження нових технологій. Основним акцентом було зроблено на впровадженні кулера Г4-КЛ-2, яке виявилось економічно доцільним і технічно обґрунтованим заходом.

Програма підвищення ефективності підприємства передбачає комплексний підхід до оптимізації виробничих процесів, зокрема, за рахунок впровадження сучасного обладнання, яке здатне значно покращити виробничі показники. Такий підхід забезпечує не лише скорочення витрат, але й підвищення продуктивності праці.

Обґрунтування доцільності впровадження кулера Г4-КЛ-2 підтверджується значними покращеннями ключових показників діяльності підприємства: собівартість реалізованої продукції знизилася з 1561,3 тис. грн до 1392,84 тис. грн, що призвело до збільшення валового прибутку на 15,8%, що склало 1239 тис. грн. Скорочення чисельності працівників дозволило збільшити продуктивність праці на 20%. Рентабельність продукції збільшилась з 14,41% до 23%, що демонструє підвищення ефективності операційної діяльності.

Управлінсько-організаційне забезпечення виконання програми передбачає ряд заходів, спрямованих на підтримку впровадження нових технологій. Це включає підготовку персоналу, адаптацію управлінських процесів та створення умов для максимально ефективного використання нового обладнання. Завдяки комплексному підходу, вдалося знизити чисельність промислово-виробничого персоналу з 61 до 55 осіб, що одночасно з підвищенням продуктивності праці дозволило оптимізувати витрати на оплату праці.

В цілому, результати впровадження кулера Г4-КЛ-2 демонструють суттєві переваги для підприємства, включаючи зниження витрат, підвищення прибутковості та покращення економічних показників. Це є підтвердженням ефективності програми оптимізації та впровадження інноваційних технологій, які сприяють сталому розвитку та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Під час аналізу економічної ефективності виявлено, що концепція "ефективність" може бути розглянута на різних рівнях, включаючи макроекономічний та рівень підприємства. Визначення ефективності має вирішальне значення для досягнення поставлених цілей. Це поняття можна розглядати як відношення між результатами та витратами, які були зроблені для досягнення цих результатів. Однак існують різні підходи до визначення ефективності, що свідчить про складний характер цього економічного терміну.

Під час вивчення методології оцінювання ефективності діяльності підприємства було виявлено, що для цього потрібно проводити ряд розрахунків. Існують базові показники, такі як рентабельність, використання ресурсів та основних засобів, які використовуються для визначення рівня ефективності підприємства.

Проаналізувавши стан підприємства та його продукції на ринку, можна зробити висновок, що ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» є конкурентоспроможним. Фінансові показники підприємства є позитивними, наприклад, чистий прибуток у 2022 році становив 184,1 тис. грн., а у 2023 році він збільшився до 270,2 тис. грн. або ж на 31,87%.

ТОВ «ПОЛІССЯ-ХЛІБ» має широкий асортимент продукції, який включає в себе як традиційні, так і спеціалізовані види хлібобулочних виробів. Найбільший обсяг виробництва займає хліб житньо-пшеничний та пшенично-житній, що підтверджує високу популярність цих видів серед споживачів. Поряд з цим, компанія виробляє значну кількість пшеничного хліба. Окрім хліба, в асортимент входять також вироби булочні та здобні вироби, включно з булочками високої калорійності, рогаликами, пирогами та інші солодоці. Також, компанія пропонує висівки та інші залишки від переробки зернових, що є важливим для використання у виробництві кормів або як добавка у харчуванні. Сухарі, сушки та грінки, які також входять в продуктивний

портфель, демонструють універсальність та багатогранність компанії у виробництві хлібобулочних виробів.

За період з 2022 до 2023 року підприємство демонструє змішані результати. Незважаючи на незначне зниження чистого доходу від реалізації продукції на 1,44%, спостерігається зростання фінансового результату від операційної діяльності на 37,51%. Це зростання сприяло збільшенню чистого прибутку на 31,87%, що свідчить про ефективніше управління витратами, зокрема адміністративними, які знизилися на 18,87%. Варто відзначити покращення показників рентабельності, зокрема рентабельність продукції зросла з 9,92% до 14,41%, а рентабельність власного капіталу збільшилась з 6,78% до 9,48%.

Позитивні зміни відзначаються також у продуктивності праці та фондоддачі, які зросли на 5,1% та 3,6% відповідно. Витрати на виробництво та реалізацію продукції зменшилися на 5,28%, що вказує на зменшення витрат на одиницю продукції. Незважаючи на зниження середньорічної вартості основних засобів на 5,23%, підприємству вдалося підвищити ефективність використання активів, що підтверджується зростанням рентабельності активів з 6,59% до 9,17%. В цілому, підприємство демонструє тенденцію до підвищення ефективності своєї діяльності та покращення фінансових показників.

Впровадження люлькового кулера «Г4-КЛ-2» для охолодження хліба, випеченого на печі ГОСТОЛ, значно покращить діяльність підприємства шляхом зниження витрат і підвищення ефективності виробництва. Люльковий кулер, що є рамковою конструкцією типу шафи з ціпним люльковим конвеєром, забезпечить рівномірне охолодження всіх виробів, що подаються на нарізку та упаковку, і усуне ризик порушення санітарно-гігієнічної безпеки продукції завдяки автоматичному укладанню хліба на несучі люльки з нержавіючої сталі. Автоматизація процесу охолодження дозволить раціонально використовувати виробничі площі, звільнені від вагонеток з

охладжуючими виробами, та знизити витрати на енергію завдяки ефективній системі кондиціонування, яка зволожує та охолоджує повітря.

Впровадження люлькового кулера Г4-КЛ-2 дозволяє суттєво покращити фінансові та операційні показники підприємства, а саме: собівартість реалізованої продукції зменшиться з 1561,3 тис. грн до 1392,84 тис. грн, що становить економію у 168,46 тис. грн або 10,8%. Це збільшить валовий прибуток до 1239 тис. грн, що на 15,8% більше базового року. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції знизяться на 168,46 тис. грн до 2131,84 тис. грн, що на 7% менше базового року.

Прибуток від операційної діяльності зросте на 150,8% до 499,86 тис. грн, а чистий прибуток збільшиться на 138,14 тис. грн або 50,8% і становитиме 409,88 тис. грн. Впровадження кулера також дозволить скоротити чисельність промислово-виробничого персоналу з 61 до 55 осіб, що підвищить продуктивність праці на 20% до 47,84 тис. грн на одного працівника. Зниження витрат на одиницю продукції до 81 копійки та збільшення рентабельності продукції до 23% підтверджують ефективність заходу.

Початкові інвестиції у розмірі 199,6 тис. грн окупляться протягом 0,9 року, що свідчить про високу рентабельність впровадження люлькового кулера Г4-КЛ-2.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєва Н.І. Класифікація базових стратегій зростання підприємства. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. Вип. 3(13). С. 71–80.
2. Бутко М.П., Бутко І.М., Дітковська М.Ю. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник. К.: Кондор, 2018. 480с.
3. Вініченко О.М. Система динамічного контролю соціально-економічного розвитку промислового підприємства: дис... д-ра. екон. наук: спец. 08.00.04. Дніпро, 2017. 363 с.
4. Волкова Н.А., Волчек Р.М., Гайдаєнко О. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, ротапринт. 2015. 310 с.
5. Вороніна А.В. Менеджмент : навч. посіб. Кам'янське : ДДТУ, 2019. 352 с.
6. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15>
7. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 1(8). С. 116–124
8. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2019. 409 с.
9. Гудзь О.Є., Степасюк О.С. Сучасний вимір конкурентоспроможності аграрної сфери: виклики та перспективи. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія «Економіка, аграрний менеджмент та бізнес» К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. – Вип. 154. – Частина 2 – 342 с. – С. 81-87.
10. Дейнега І.О., Дейнега О.В., Лорві І.Ф. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівська політехніка, 2014. 380 с.

11. Дорошенко Г. О. Менеджмент: навч. посіб. Харків : ВСВ-Принт, 2015. 299 с.
12. Економічні ризики: методи вимірювання та управління: навч. посіб. За заг. ред. Скопенко Н.С. К.: Видавничий дім «Кондор», 2021. 348 с.
13. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. URL: [видалено недійсну URL-адресу]
14. Інкотермс® 2020 Правила [Електронний ресурс]. URL: <https://incoterms2020.com.ua>
15. Круш П.П, Подвігіна В.І., Гулевич В.О. Організація виробництва: підручник. К.: Каравела, 2018. 552с.
16. Лазебник Л. Л. Економіка підприємства : навч. посіб. Ірпінь : Ун-т ДФС України, 2018. 499 с.
17. Лупак Р. Л., Т. Г. Васильців. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: Вид-во ЛКА, 2016. 484 с.
18. Лучко М. Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз. навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
19. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Дьяченко О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. К.: КНТЕУ, 2019. 652 с.
20. Мазаракі А.А., Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: підручник. Харків: Фоліо, 2014. 846 с.
21. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. К.: Кондор, 2019. 472 с.
22. Мальська М.П. Менеджмент організацій : навч. посіб. К.: SBA-Print, 2019. 190 с.
23. Митний кодекс України No 4495-VI від 13.03.2012. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
24. Михайлов С.І., Степасюк Л.М., Городенко С.В. Економіка підприємства : навч. посіб. К.: Компринт, 2018. 417 с.

25. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2017. 156 с.
26. Мошек Г.Є. Основи менеджменту. Теорія і практика : навч. посіб. К.: Ліра- К, 2017. 527 с.
27. Муромець Н.Є., Мирошниченко Ю. В., Мезіна В. В., Корсаков Д. О. Менеджмент : навч. посіб. Харків , 2017. 322 с.
28. Небава М.І., Адлер О.О., Лесько О.Й. Економіка та організація виробничої діяльності: навч. пос. – Вінниця : ВНТУ. – 2011. – 232 с.
29. Організація виробництва на підприємствах харчової промисловості: підручник . ред. Т. Л. Мостенська; Нац. ун-т харч. технол. К. : Кондор, 2012. 492 с.
30. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент : підручник, К.: Кондор-Видавництво, 2015. 563 с.
31. Палеха Ю., Мошек Г., Миколайчук І. Основи менеджменту теорія і практика: навч. посіб. К. : Ліра-К. 2018. 528 с.
32. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Управління проектами. К.: Кондор, 2018. 396с.
33. Петухова О. М., Репіч Т.А. Комерційна логістика: навч посіб. [Електронний ресурс]. К.: НУХТ, 2022. 263 с.
34. Пилипенко О.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. К. : ДП "Видавничий дім "Персонал", 2018. 350с.
35. Податковий Кодекс України No 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
36. Поліщук І.І., В. В. Швед В.В. Управління персоналом : навч.-метод. посіб. Вінниця : Твори, 2019. 283 с.
37. Попова В.Д., Маценко В.Д. Стратегічний аналіз: навч. посіб. Чернівці: ЧНУ, 2018. 157с.
38. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктівЗакон України від 23 грудня 1997р. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>

39. Прохоров В.В., Давидова О.Ю. Організація виробництва: навч. посіб. Харків. Видавництво Іванченко І.С., 2018, 275 с.
40. Пушкар З. М., Пушкар Б. Т. Кадровий менеджмент: навч. посіб. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. 210 с.
41. Рибачук-Ярова Т.В., Дунда С.П., Тюха І.В. Організація виробництва і планування діяльності підприємств (харчова промисловість): навч. посіб. К.: НУХТ, 2022. 228 с.
42. Рибачук-Ярова Т., Трибушко В. Основні напрями підвищення ефективності функціонування промислового підприємства. Тези доповіді. *Матеріали 90-ї Міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів "Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті"*, 11–12 квітня 2024 р. – Київ: НУХТ, 2024. – Ч.3. – 516 с.С. 58
43. Рогач С.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Компрінт, 2018. 391 с.
44. Романченко Н. В., Кожемякіна Т. В., Пічик К. В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : НаУКМА, 2018. 302 с.
45. Савченко О. А., Грек О. В., Тимчук А. В., Очколяс О. М. Загальні технології харчових виробництв : навч. посіб. К.: Компрінт, 2020. 277 с.
46. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг: навч. посіб. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, Простір-М, 2020. 437 с.
47. Сідун В.А. Економіка підприємства: Навч. посібю. [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К.: Центр навчальної літератури. – 2009. – 491 с.
48. Скопенко Н.С., Федулова І.В. Теоретико-методологічні основи аналізу та врахування господарського ризику в діяльності підприємств: Монографія. К.: Кондор-Видавництво, 2015. 301 с.
49. Старостіна А.О., Гончаров Н.П., Крикавський Є.В. Маркетинг: підручник. К.: Знання, 2019. 1070 с.

50. Ткаленко Н.В., Ремньова Л.М., Маргасова В.Г., Виговська В.В., Ніколаєнко Ю.В. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. К.: Кондор, 2021. 232с.
51. Управління ризиками на підприємствах харчової промисловості: Монографія. Керівник авт. кол. І.В.Федулова. К.: ЦП «Принтцентр», 2016. 321 с.
52. Фарафонова Н.В. Сутність і складові ефективності господарської діяльності підприємств АПК *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. - №10. – С. 176-185.
53. Федулова І.В., Скопенко Н.С. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. К.: ЦП «Принтцентр», 2016. 292 с.
54. Чевганова В. Я, Сосновська О.О., Міняйленко І.В. Бізнес-діагностика : навч. посіб. Полтава: Полтавський національний університет імені Юрія Кондратюка, 2018. 218 с.
55. Шепеленко М. П. Теоретичний аналіз сутності ефективності діяльності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream2013>
56. Юрченко Н. Б. Економіка підприємства : навч. посіб. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. 375 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство
Товариство з обмеженою відповідальністю "Полісся хліб"

Територія **ЖИТОМИРСЬКА**

Організаційно-правова форма господарювання **230**

Вид економічної діяльності **Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, торгів і п'єстечок нетривалого зберігання**

Середня кількість працівників, осіб **62**

Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком**

Адреса, телефон **вулиця Горького, буд. 18, смт. СМІЛЬЧИНЕ, СМІЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 11200**

Дата (рік, місяць, число)
за СДРПОУ
за КАТОТТГ
за КОПФГ
за КВЕД

Код		
2024	01	01
00375993		
UA18080130010010971		
230		
10.71		

21126

1. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	2 585,0	2 456,6
первісна вартість	1011	8 445,1	9 053,4
знос	1012	(5 860,1)	(6 596,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	85,8
Усього за розділом I	1095	2 585,0	2 542,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	36,2	88,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 612,0	1 645,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 348,4	1 616,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8,7	0,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	3 005,3	3 349,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	5 590,3	5 892,3

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Додатковий капітал	1400	411,2	411,2
Резервний капітал	1410	1 396,8	1 396,8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1415	292,3	292,3
Неоплачений капітал	1420	3 329,6	3 599,0
Усього за розділом I	1425	(-)	(-)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків			
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1600	-	-
товари, роботи, послуги	1610	-	-
розрахунками з бюджетом	1615	19,4	19,4
у тому числі з податку на прибуток	1620	37,0	77,0
розрахунками зі страхування	1621	4,2	14,7
розрахунками з оплати праці	1625	6,4	4,9
Доходи майбутніх періодів	1630	21,6	17,7
Інші поточні зобов'язання	1665	-	-
	1690	76,0	74,0
Усього за розділом III	1695	160,4	193,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	5 590,3	5 892,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 631,7	2 669,5
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2 631,7	2 669,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 561,3)	(1 588,4)
Інші операційні витрати	2180	(739,0)	(840,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2 300,3)	(2 428,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	331,4	241,0
Податок на прибуток	2300	(61,2)	(56,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	270,2	184,1

Керівник

(підпис)

Денисюк Віталій Степанович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Алексенко Тетяна Володимирівна

(ініціали, прізвище)

† Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

"Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті", 11–12 квітня 2024 р. – Київ: НУХТ. – Ч.3.

29. Основні напрями підвищення ефективності функціонування промислового підприємства

Владислав Трибушко

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Вступ. Ефективне функціонування промислових підприємств є ключовим чинником конкурентоспроможності та стійкості на ринку. В умовах сучасного глобалізованого світу промисловість стикається з численними викликами, зокрема зі зміною технологій, зростаючими вимогами споживачів і стрімкими змінами на ринку.

Матеріали і методи. Під час дослідження були використані інтернет-ресурси, методична і наукова література, а також методи аналізу, синтезу, узагальнення, системного підходу.

Результати. У сучасному управлінні промисловими підприємствами існують кілька ключових факторів, які мають вирішальне значення для підвищення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності на ринку. Першим із них є *інноваційність*, що відображає здатність підприємства до постійного впровадження новаторських методів виробництва, технологій та ідей. Інноваційність стимулює розвиток нових продуктів, процесів та послуг, що дозволяє компаніям залишатися на швидкозмінному ринку і забезпечувати конкурентні переваги [1].

Оптимізація процесів. Передбачає постійне вдосконалення та управління виробничими процесами з метою зниження витрат, підвищення якості та забезпечення максимальної продуктивності. Ефективне управління процесами дозволяє підприємствам збільшувати ефективність та здатність прилаштування до змінних умов ринку. Виявлено, що оптимізація внутрішніх процесів через застосування методик Lean Manufacturing та Six Sigma сприяє значному збільшенню продуктивності та ефективності роботи підприємств.

Управління якістю. Включає систематичні підходи до контролю якості продукції та послуг, щоб гарантувати відповідність стандартам та очікуванням споживачів. Систематичний підхід до управління якістю, зокрема через впровадження міжнародних стандартів ISO, дозволяє підвищити задоволеність клієнтів та зменшити витрати через зниження кількості браку.

Стратегічне планування – це визначення мети та цілей підприємства на довгострокову перспективу. Розробка чіткої стратегії розвитку, що включає аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей, допомагає підприємствам адаптуватися до змін на ринку та визначити напрямки для інвестування ресурсів. Ефективне стратегічне планування допомагає підприємствам ефективно використовувати свої ресурси [2].

Цифрова трансформація. Охоплює впровадження новітніх технологій та цифрових інструментів для оптимізації процесів, покращення комунікації та підвищення ефективності роботи підприємства. Впровадження цифрових технологій у процеси виробництва та управління (наприклад, IoT, Big Data, AI) відкриває нові можливості для підвищення ефективності та створення цінності.

Розвиток людських ресурсів. Охоплює набір, розвиток та збереження кваліфікованих працівників, створення сприятливого робочого середовища і культури підприємства. Ефективний розвиток людських ресурсів забезпечує наявність кваліфікованих кадрів, мотивацію персоналу, здатність до інновацій та адаптації до змін.

Загальна інтеграція цих напрямків управління сприяє значному підвищенню ефективності промислових підприємств, їхній конкурентоспроможності на ринку та фінансовій стійкості.

Висновки. Ефективне управління промисловими підприємствами є ключем до їх конкурентоспроможності. Фактори успіху включають інноваційність, оптимізацію процесів, управління якістю, стратегічне планування, цифрову трансформацію та розвиток персоналу. Ці напрями є важливими для забезпечення стійкості підприємств у глобальному середовищі.

Література

1. Петренко О.А., Бондарчук О.В., Мазур В.В. Вплив інновацій на підвищення ефективності функціонування промислових підприємств. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5717>.

2. Шевченко І.В., Ковальчук О.С., Кравченко Т.В. Аналіз та удосконалення системи управління витратами на промислових підприємствах. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23954/1/S.18.pdf>.

Науковий керівник – доц. Рибачук-Яроста Т.В.