

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту
Кафедра прикладної економіки

Ковальчук Віталій Сергійович

УДК 338.24

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств
виробництва дитячих пластмасових іграшок

Бізнес-економіка

(назва освітньої програми)

051 - Економіка

(шифр і назва спеціальності)

/Ковальчук В.С./

(підпис ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник

Бережницька У. Б., доцент, канд. ек. наук

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Бережницька У.Б.

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Рецензент

Мельничук І. В.

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Івано-Франківськ – 2023

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут Економіки та менеджменту

Кафедра Прикладної економіки

Спеціальність 051 Економіка

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

“ ___ ” _____ 2023_ року

ЗАВДАННЯ

на магістерську роботу студенту

Ковальчуку Віталію Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок

керівник роботи Бережницька Уляна Богданівна, кандидат економічних наук

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від “15” листопада 2023 року № 664/7

2. Срок подання студентом роботи “08” січня 2024 року

3. Вихідні дані роботи: річні звіти «Інтелком» та «Тигрес» за 2018-2022 рр.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)

Вступ

1. Теоретико-методичні основи підвищення ефективності діяльності підприємства

2. Аналіз ефективності діяльності підприємств з виробництва дитячих пластмасових іграшок

3. Шляхи та напрями підвищення ефективності діяльності підприємств з виробництва дитячих пластмасових іграшок

Висновки

Перелік посилань на джерела

Додатки

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):

1. Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

2. Показники ефективності використання основних засобів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

3. Показники ефективності використання оборотних засобів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

4. Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

6. Дата видачі завдання “14” листопада 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер і назва етапів магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
Вступ	08.11.23	виконано
1. Теоретико-методичні основи підвищення ефективності діяльності підприємства	14.11.23	виконано
2. Аналіз ефективності діяльності підприємств з виробництва дитячих пластмасових іграшок	29.11.23	виконано
3. Шляхи та напрями підвищення ефективності діяльності підприємств з виробництва дитячих пластмасових іграшок	15.12.23	виконано
Висновки	30.12.23	виконано

Студент _____
(підпис)

Ковальчук В. С.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Бережницька У. Б.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
...	
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....	11
1.1 Сутність економічної ефективності та дослідження впливу факторів на її результативність.....	11
1.2 Ефективність функціонування підприємств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності.....	16
1.3 Показники, що характеризують економічну ефективність діяльності підприємств.....	21
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ДИТЯЧИХ ПЛАСТМАСОВИХ ІГРАШОК.....	32
2.1 Особливості діяльності досліджуваних підприємств та динаміка основних техніко-економічних показників.....	32
2.2 Аналіз стану та ефективності використання основного капіталу.....	43
2.3 Аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів.....	52

					Висновки до розділу МР/ЕКП — 27.00.00.000 ПЗ	59
Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата		
Розроб.	Коваленко В. С.				РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЦТВА ДИТЯЧИХ ПЛАСТМАСОВИХ ІГРАШОК	Літ.
Перевір.	Бережницька У.					Арк.
Реценз.	Мельничук І. В.					Акрощів
Н. Контр.	Паневник Т. М.					5
Затверд.	Бережницька У. Б.				ІФНТУНГ, ЕКМ-22-1	

ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ДИТЯЧИХ ПЛАСТМАСОВИХ ІГРАШОК.....	61
3.1 Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства через ефективне управління.....	61
3.2 Використання АВС-аналізу для оцінки ефективності функціонування підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.....	65

Висновки до розділу 3.....	71
ВИСНОВКИ.....	73
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

					МР.ЕКП-27.00.000 ПЗ	Арк.
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		7

РЕФЕРАТ

У магістерській роботі досліджені основні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Метою даної магістерської роботи є розробка шляхів та напрямів розвитку ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Для досягнення даної мети було поставлено та виконано такі завдання:

- розглянути сутність економічної ефективності та дослідження впливу факторів на її результативність;
- дослідити ефективність функціонування підприємств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності;
- охарактеризувати показники, що характеризують економічну ефективність діяльності підприємств;
- проаналізувати особливості діяльності досліджуваних підприємств та динаміку основних техніко-економічних показників;
- здійснити аналіз стану та ефективності використання основного капіталу;
- провести аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів;
- сформулювати стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства через ефективне управління;
- оцінити ефективність функціонування підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.

У ході прикладного дослідження використані логічний та історичний методи пізнання, методи системного аналізу, аналогії та узагальнення, а також методи статистики, рядів динаміки та ін.

Отримані результати досліджень можуть бути використані з метою розробки стратегічних та поточних напрямів ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Ключові слова: ефективність, ефективність діяльності, основні засоби, оборотні засоби, виробничо-господарська діяльність, фінансові ресурси.

ABSTRACT

In the master's thesis, the main ways of increasing the efficiency of the enterprises producing children's plastic toys were investigated.

The purpose of this master's thesis is to develop the ways and directions of the development of the efficiency of the enterprises producing children's plastic toys.

To achieve this goal, the following tasks were set and completed:

- consider the essence of economic efficiency and study the influence of factors on its effectiveness;
- to investigate the effectiveness of the functioning of enterprises in the context of ensuring their competitiveness;
- characterize the indicators characterizing the economic efficiency of enterprises;
- to analyze the peculiarities of the activities of the investigated enterprises and the dynamics of the main technical and economic indicators;
- carry out an analysis of the state and efficiency of the use of fixed capital;
- conduct an analysis of indicators of the efficiency of the use of financial resources;
- to form strategic directions for increasing competitiveness and optimization of the company's activities through effective management;
- evaluate the efficiency of the functioning of enterprises and ensure their competitiveness.

In the course of applied research, logical and historical methods of cognition, methods of system analysis, analogies and generalization, as well as methods of statistics, series of dynamics, etc., were used.

The obtained research results can be used for the purpose of developing strategic and current directions of the efficiency of the production and economic activity of enterprises producing children's plastic toys.

Keywords: efficiency, activity efficiency, fixed assets, current assets, production and economic activity, financial resources.

ВСТУП

В умовах сьогодення забезпечення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції вимагає комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств. Щоб досягти високих показників управління активами і пасивами підприємства, отримати значущі кінцеві результати, забезпечити фінансову стабільність і високий імідж, необхідно ретельно оцінювати ефективність фінансово-господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання, незалежно від його форми власності та виду діяльності.

Проблематика ефективного виробництва завжди займала провідне місце серед найактуальніших викликів економічної науки. Ці питання викликають живий інтерес на різних рівнях управління економікою, від приватного до державного, і відзначаються постійною актуальністю.

У контексті сучасного етапу розвитку ринкових відносин в Україні надзвичайно важливим стає проведення активних заходів для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств. Як для вчених, так і для економістів-практиків особливий інтерес викликають аспекти, пов'язані з оцінкою ефективності виробничої діяльності, управлінськими рішеннями, витратами економічних ресурсів, а також конкретними технологіями та засобами забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств.

Багато провідних науковців присвятили свою увагу проблемам ефективності функціонування промислових підприємств, роблячи вагомий внесок у вивчення цього питання в контексті вітчизняної економічної науки.

Сучасний стан і тенденції розвитку світових ринків свідчать про необхідність промислових підприємств України взяти на себе ключову роль у забезпеченні економічної безпеки країни. Після подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи і враховуючи оцінки багатьох науковців і практиків, які передбачають наближення другої хвилі цієї кризи, промислові підприємства України стають основною складовою для досягнення соціальної стабільності та поступового економічного розвитку.

Зараз стан розвитку промислових підприємств в Україні супроводжується численними нерозв'язаними проблемами. На рівні підприємств, які розвиваються інноваційно, існує значна кількість організацій, що функціонують

на застарілих засобах та технологіях, наближаючись до морального та фізичного зносу своїх ресурсів. Часто така ситуація виникає не тільки через неохочість вносити зміни, але й через відсутність необхідних ресурсів, зокрема фінансових, для проведення необхідних трансформацій.

У зв'язку з необхідністю підвищення ефективності та покращення результативності господарської діяльності промислових підприємств виникає проблема визначення та дослідження факторів, які впливають на їх функціонування.

Метою даної магістерської роботи є розробка шляхів та напрямів розвитку ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Для досягнення даної мети було поставлено та виконано такі завдання:

- розглянути сутність економічної ефективності та дослідження впливу факторів на її результативність;
- дослідити ефективність функціонування підприємств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності;
- охарактеризувати показники, що характеризують економічну ефективність діяльності підприємств;
- проаналізувати особливості діяльності досліджуваних підприємств та динаміку основних техніко-економічних показників;
- здійснити аналіз стану та ефективності використання основного капіталу;
- провести аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів;
- сформулювати стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства через ефективне управління;
- оцінити ефективність функціонування підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності.

Об'єктом дослідження є теоретико-методичні положення та прикладні аспекти дослідження ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Предметом – розробка шляхів та напрямів розвитку ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок.

Базою для дослідження стали наукові праці з даної тематики, нормативно-правова база, планові та звітні дані діяльності ТзОВ «Інтелком» та «Тигрес» впродовж останніх п'яти років.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність економічної ефективності та дослідження впливу факторів на її результативність

Важливим стратегічним завданням на етапі розвитку будь-якого підприємства в галузі є досягнення належного рівня його економічної ефективності, що визначає його конкурентоспроможність на сучасному ринку. Результативний вплив на цей показник здійснюють різноманітні зовнішні та внутрішні фактори, що залежать від виду діяльності підприємства та галузі, в якій воно працює. У сучасній економічній ситуації багато підприємств намагаються зосередити свої зусилля на зменшенні витрат, проте це може призвести до ризику погіршення результативності або зниження ефективності. Тому важливо використовувати структурний та комплексний підхід, спрямований на оптимізацію витрат і підвищення ефективності, щоб мінімізувати подібні ризики [6, ст. 58].

Виробничий процес на підприємстві здійснюється за належної взаємодії основних його чинників, які включають персонал (робочу силу), засоби виробництва та об'єкти праці. З використанням наявних засобів виробництва персонал підприємства виробляє продукцію або надає виробничі та побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, відбуваються витрати живої та уречевленої праці, а з іншого боку, виникають результати виробництва.

Ефективність – це комплексна економічна категорія, яка відображає виробничі відносини, спрямовані на зекономлення сукупних затрат уречевленої та живої праці для досягнення позитивного кінцевого результату. У контексті підприємства ефективність характеризує взаємозв'язок між обсягом отриманого результату від його діяльності та обсягом інвестованих або витрачених ресурсів у виробництві. Підвищення ефективності може бути досягнуте шляхом використання меншої кількості ресурсів для отримання такого результату або

залишаючи обсяг ресурсів незмінним чи збільшуючи його, виробляючи відносно більший результат.

Оскільки підприємство є відкритою системою, що діє в умовах ринкової економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з позицій різних сторін, які зацікавлені в його функціонуванні.

Ефективність, як економічна категорія, включає різноманітні аспекти, такі як:

- економічна ефективність, що відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства його цілям та інтересам учасників у грошовій формі;
- соціальна ефективність, що відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;
- екологічна ефективність, що відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави й суспільства [12, ст. 5].

Розгляд проблеми ефективності з різних точок зору та оцінювання її для різних цілей і користувачів інформації призводять до різноманітних підходів до визначення ефективності діяльності підприємства. Питання трактування економічної ефективності на сучасному етапі розвитку відносин, як ключової категорії в економічній та організаційній науці і практиці, вимагає визначення її сутності та змісту.

Економічна ефективність визначається як досягнення найвищого рівня користі від наявних ресурсів. Зазвичай основною проблемою в області економічної ефективності є вибір, який охоплює питання щодо того, як проводити, як розподіляти ресурси, капітал та прибуток. Рівень економічної ефективності має велике значення для вирішення різних соціально-економічних завдань, таких як підвищення рівня життя населення, швидкий розвиток економіки, поліпшення умов праці та відпочинку, а також зниження рівня інфляції.

Наший погляд на економічну ефективність відповідає концепції провідних вчених і описує її як результат фінансово-економічної діяльності суб'єкта

господарювання. Цей результат включає усі витрати, пов'язані з проведенням діяльності, і включає чистий прибуток, який залишається для подальшого розвитку бізнесу.

Отже, економічна ефективність підприємства формується на основі ключових факторів:

1. Впровадження максимально досяжних економічних цілей, орієнтованих на повний потенціал підприємства.
2. Виявлення змін, необхідних для повного розкриття потенціалу підприємства.
3. Проведення необхідних змін з метою досягнення поставлених стратегічних цілей [1, ст. 12].

Важливо відзначити, що усі ці фактори є взаємопов'язаними, оскільки їхня досяжність визначається не тільки власником чи керівником підприємства, але й усім колективом. Об'єктивна оцінка ефективності діяльності підприємства має велике значення, оскільки вона відображає успішність менеджменту, формує імідж підприємства, полегшує доступ до ринків капіталу та обґрунтовує доцільність інвестицій. У таких умовах вміння менеджменту оцінити потенціал підприємства та визначити шляхи його реалізації з максимальною ефективністю стає головним завданням.

Роль суб'єкта господарювання визначається його великою значущістю у власній діяльності, що породжує постійну потребу в контролі та виявленні шляхів її покращення.

Однією з основних категорій, що складають основу будь-якої економіки, є витрати та собівартість продукції. Збирається, що для ефективного управління підприємством вирішальне значення має повнота, достовірність і оперативність інформації про витрати, що формують собівартість продукції [6, с. 10].

Під час проведення контролю за ефективністю діяльності підприємства важливо постійно аналізувати фінансово-господарські показники, визначати позицію підприємства на ринку та розглядати можливості для його подальшого розвитку, враховуючи всі фактори впливу.

Відповідно до орієнтації їх впливу, всі фактори можна розділити на дві групи: позитивні та негативні. Позитивні фактори покращують показники діяльності підприємства, тоді як негативні, навпаки, впливають на їх погіршення.

Залежно від місця походження, всі фактори можна класифікувати на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори (внутрішнє середовище) обумовлені самою діяльністю підприємства, тобто це ті чинники, які підприємство породжує самостійно.

Отже, слід відзначити, що фактори, що сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства, можуть бути класифіковані за трьома основними ознаками:

- за напрямками розвитку та вдосконалення виробництва, що охоплюють комплекс технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, спрямованих на економію суспільної праці;
- за джерелами підвищення ефективності, такими як зменшення трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, раціональне використання часу та природних ресурсів;
- за сферою застосування, де фактори поділяють на народногосподарські, міжгалузеві, регіональні, галузеві та внутрішньовиробничі.

Надзвичайно важливе значення в галузі підвищення економічної ефективності виробництва приділяється раціональному використанню виробничого потенціалу, максимальному скороченню втрат, економії затрат та ресурсів [7, ст. 96].

Рівень ефективності діяльності підприємства також залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників. До зовнішніх відносять:

- галузеві, регіональні та глобальні економічні умови, включаючи дії владних структур, законодавство, фінансові механізми та економічні стандарти;
- інституційні механізми, такі як дослідні та навчальні центри, інститути та асоціації;
- інфраструктура, включаючи інноваційні фонди, комерційні банки, фондові біржі, інформаційні мережі, транспорт та торгівлю;

– структурні зміни в суспільстві та економіці, такі як технологічні і наукові досягнення, склад персоналу за рівнем освіти та кваліфікації та інше [20, ст. 158].

Внутрішні чинники можна розділити на "тверді", які можна вимірювати та мають фізичні параметри (технології, устаткування, матеріали, енергія, виробни), та "м'які" (організація та система управління, працівники, методи роботи, стиль управління). Кожне підприємство повинно постійно контролювати використання внутрішніх чинників, розробляючи та систематично впроваджуючи власні програми підвищення ефективності діяльності та враховуючи вплив зовнішніх чинників [8, ст. 87].

Кількісна оцінка внутрішньовиробничих чинників визначається шляхом технічного та організаційного удосконалення виробництва. Це включає зниження трудомісткості, підвищення продуктивності праці, скорочення матеріалоемності та раціональне використання матеріальних ресурсів. Метою є досягнення економії у витратах виробництва, збільшення прибутку та рентабельності, розвиток виробничих потужностей та збільшення обсягів випуску продукції. Оцінка також включає конкретні параметри капітальних витрат і термінів впровадження заходів.

Для створення цілісного та ефективного господарського механізму та адаптації підприємств до умов регульованого ринку, необхідно подальше дослідження теоретичних і методичних аспектів у плануванні та обліку. Це передбачає конкретизацію напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Проблема визначення ефективності управління підприємством та пошуку шляхів її підвищення є складною, оскільки будь-яке підприємство є відкритою системою, що функціонує під впливом багатьох факторів. Деякі з них надають можливості для підвищення ефективності, в той час як інші можуть становити загрозу існуванню підприємства. Мінімізація таких загроз є пріоритетною метою ефективного управління. Покращення економічної ефективності можливе за умови впровадження ефективного менеджменту на всіх рівнях та етапах виробничого процесу, з особливою увагою до мотиваційного механізму участі

працівників у процесах управління та стимулювання їхнього внеску в інноваційні підходи.

1.2 Ефективність функціонування підприємств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності

Терміни "ефективність функціонування підприємства" та "конкурентоспроможність підприємства" є взаємопов'язаними. З одного боку, ефективність функціонування підприємства залежить від його здатності адекватно виявляти потреби споживачів та своєчасно задовольняти їх, конкуруючи з основними гравцями на ринку. З іншого боку, одним із критеріїв конкурентоспроможності підприємства є економічна ефективність його виробничо-фінансової діяльності.

Якщо "ефективність функціонування підприємства" визначається як співвідношення між ефектом (результатом) та витратами чи ресурсами, затраченими на його досягнення, і відображає ступінь досягнення намічених цілей, то "конкурентоспроможність підприємства" формується різними факторами, які можуть виявитися в конкурентних перевагах.

В розробленій теорії конкурентних переваг Макмілана відзначається, що конкурентні переваги формуються завдяки ефективному використанню всіх видів ресурсів підприємства, а не обов'язково через їхню просту наявність [16, с. 9]. За словами Макмілана, точне визначення характеристик конкурентної переваги над іншими виробниками є складним завданням. У зв'язку з цим переваги, які конкретне підприємство визначає для себе, можна розглядати як відносні, що, в свою чергу, можуть бути внутрішніми чи зовнішніми.

Зовнішня конкурентна перевага визначається як перевага у характеристиках товару, яка створює "цінність для покупця" шляхом більш повного задоволення його потреб. Ця перевага підвищує "ринкову силу" підприємства і може спонукати ринок до встановлення вищих цін на продукцію, ніж у конкурента, який не має подібної переваги. Внутрішня конкурентна перевага, з іншого боку, полягає у перевазі підприємства в області витрат виробництва, що створює

"цінність для виробника" через вищу продуктивність. Внутрішня перевага дозволяє підприємству знижувати ціни на свою продукцію та досягати більших рівнів рентабельності у порівнянні з основними конкурентами.

Таким чином поняття "конкурентоспроможність підприємства" можна визначити як його здатність ефективно використовувати всі наявні ресурси. Це є основою для збереження наявних та створення нових конкурентних переваг, спрямованих на успішне функціонування на ринку. Узагальнюючи вищезазначене, можна відзначити, що ефективність функціонування підприємства:

- представляє собою комплексну категорію, яка може виражати "результативність", "економічність" та "оптимальність";
- має соціальну спрямованість, оскільки позитивний результат діяльності підприємства є фінансовою основою для розв'язання соціальних проблем;
- відображає успішність функціонування підприємства на конкретний проміжок часу;
- є основою для забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- характеризує управлінські функції та відображає результативність процесу управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства.

З урахуванням невизначеності та відсутності чіткого визначення терміну "ефективність функціонування підприємства", яка породжує об'єктивну необхідність вдосконалення понятійно-категоріального апарату стосовно цього терміну, ми вважаємо, що ефективність функціонування підприємства представляє собою комплексну категорію, що має управлінський та соціальний характер. Вона відображає ступінь досягнення запланованих цілей через співвідношення отриманого ефекту (результату) до вартості використаних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових), витрачених на його отримання протягом конкретного проміжку часу. Крім того, вона є основою для забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Оскільки кожне підприємство проходить різні етапи свого життєвого циклу, кожен з яких характеризується унікальними особливостями, наступним етапом його дослідження є створення аналітичної основи для управління ефективністю

функціонування, що залежить від фази життєвого циклу, на якій підприємство знаходиться в конкретний момент часу.

У сучасному господарському оточенні, ознаменованому глобалізацією, динамічністю та невизначеністю, проблеми управління ефективністю функціонування підприємств, вирішувані через аналітичне забезпечення, набувають особливого значення.

В умовах ринкових відносин розвиток підприємства, спрямований на набуття конкурентних переваг та забезпечення стійкості своїх позицій, суттєво залежить від ефективного управління його діяльністю. Мінливість потреб споживачів та конкурентне середовище, а також вплив кризових явищ підкреслюють необхідність вдосконалення системи управління ефективністю функціонування підприємств, враховуючи рівні їхньої ринкової активності, галузеві особливості та фазу життєвого циклу, на якій вони знаходяться протягом певного періоду часу.

Сьогодні існує значна різноманітність тлумачень поняття "управління ефективністю функціонування підприємства", які запропоновані різними науковцями. Адже, наприклад, Г. Г. Савіна визначає управління ефективністю функціонування підприємства як "цілеспрямоване оперативне регулювання діяльності відповідно до напрямків управління ефективністю для досягнення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам" [19, с. 18]. За висновком А. Г. Гончарука, такий підхід обмежує процес управління ефективністю в часових рамках (оперативність), функціонально зводить його до лише регулювання, ігноруючи інші ключові функції управління, такі як планування, аналіз, контроль і т.д., і не враховує внутрішні та зовнішні умови функціонування підприємства, такі як ресурсне забезпечення та ступінь конкурентоспроможності на ринку. За думкою Г.М. Калетнік та В.І Старосуд [20] в управлінні ефективністю функціонування підприємства необхідно чітко визначати місію підприємства та оцінювати результативність його виробничо-фінансової діяльності в ретроспективі, а також враховувати різні аспекти управління та формулювати очікуваний результат діяльності підприємства. Таким чином, можна зазначити, що у економічній літературі приділяється

підвищена увага категоріям "управління ефективністю функціонування підприємства", проте наразі відсутнє єдине визначення, оскільки воно залежить від поставлених його користувачами цілей.

Вважаємо, що управління ефективністю функціонування таких підприємств, які виготовляють іграшки слід сприймати як систему, що включає різноманітні елементи (об'єкти, суб'єкти, функції, методи управління). Досягнення успіху у цьому напрямку стає можливим лише за умови гармонійної взаємодії її складових та правильного вибору методів управління.

Отже, на сьогоднішній день конкуренція вважається найсуттєвішим аспектом сучасної ринкової економіки, оскільки механізм ринкової дії без ефективної конкурентної боротьби не може існувати. Згідно з висловлюванням вчених, конкуренція означає процес конкурентної взаємодії між учасниками ринкових відносин за метою досягнення оптимальних умов для своєї діяльності та збільшення прибутку.

Конкуренція виникає, коли суб'єкти ринку стають самостійними елементами економіки, що прагнуть переважити конкурентів, керуючись ринковою кон'юнктурою та своїм бажанням досягти успіху. Зараз безсумнівним є той факт, що конкурентоспроможність є визначальним фактором успіху будь-якого підприємства. З урахуванням глобалізації економіки конкуренція також стає глобальною, особливо між визнаними світовими брендами, оскільки нові ринки вже практично неможливо знайти.

На сучасному етапі дослідники визначають три основні рівні конкурентної боротьби між учасниками ринку:

1. Мікрорівень, цей рівень охоплює окремі види продукції чи послуг, які надаються конкретним підприємством.
2. Мезорівень, на цьому рівні враховуються певні галузі та корпоративні об'єднання підприємств національної економіки, а також організації конгломеративного рівня.
3. Макрорівень, цей рівень включає в себе цілі народногосподарські комплекси [18, ст. 25].

Важливо відзначити, що підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства залежить як від ефективності та дієвості управлінських рішень, так і від особливостей та механізму державної політики в економічній сфері. Особливо важливим є вплив конкретних заходів держави щодо підтримки конкурентоспроможності власних підприємств.

Для вирішення основних завдань, пов'язаних із підвищенням конкурентоспроможності підприємства, важливо:

- визначити критерії конкурентоспроможності, що передбачає розробку цілісної системи показників для вимірювання конкурентоспроможності.
- розробити методи оцінки та моніторингу, а саме сучасні та ефективні методи вимірювання рівня конкурентоспроможності підприємства є ключовим етапом.
- розробити ефективні алгоритми підвищення конкурентоспроможності, а саме сучасні методи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, повинні бути розроблені та впроваджені.

Зараз конкурентоспроможність конкретного підприємства залежить від широкого спектру об'єктивних та суб'єктивних факторів, які в свою чергу залежать від професійного рівня та стилю керівництва, ефективної структури та організації виробництва, кадрового потенціалу та інших аспектів. До аспектів проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств слід віднести також розгляд окремих аспектів.

Отже, в наступному розділі магістерської роботи доцільно більш детально розглянути фінансове забезпечення підприємства в контексті конкурентоспроможності, яка характеризуватиме ефективність його діяльності. Враховуючи необхідність адаптації до змін та своєчасної реакції на впливи зовнішнього середовища, підприємство повинно вибирати новий сценарій розвитку та підтримувати свій імідж під час функціонування на конкурентних ринках.

Фінансові результати діяльності підприємства дозволяють оптимізувати структуру капіталу, раціоналізувати джерела фінансування та ефективно спрямовувати фінансові ресурси на ключові напрямки для підтримки конкурентоспроможності.

1.3 Показники, що характеризують економічну ефективність діяльності підприємств

Базуючись на теоретичних розвідках проведених у попередніх підрозділах магістерської роботи, доцільно висвітлити систему факторів, на основі яких можна буде провести якісний аналіз економічної ефективності діяльності підприємства. Однак, враховуючи те, що ефективність охоплює різні сфери діяльності підприємства, виникає необхідність розробки сукупності показників, які б відображали досягнення поставлених цілей щодо кожної складової.

Загальне визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до витрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення:

$$E = \frac{\text{Ефект (результат)}}{\text{Витрати (ресурси)}} \quad (1.1)$$

Кількісна визначеність і зміст різних критеріїв знаходять найбільш повне відображення в конкретних показниках ефективності виробництва.

Система показників ефективності має:

- відображати витрати усіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
- стимулювати використання резервів, наявних на підприємстві;
- забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва усі ланки управлінської ієрархії;
- виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного показника мають бути визначені правила інтерпретації їх значень [5, ст. 74].

Ефективність використання конкретного виду затрат або ресурсів визначається за допомогою диференційованих показників. В системі диференційованих показників ефективності використовуються: продуктивність праці або трудомісткість, матеріаловіддача або матеріаломісткість, фондівіддача або фондомісткість, капіталовіддача або капіталомісткість. Диференційовані показники ефективності розраховуються як відношення випуску продукції до певних видів затрат (ресурсів) або навпаки – затрат або ресурсів до випуску продукції.

Узагальнюючі показники повніше, з врахуванням взаємозв'язків та взаємозалежностей врахувати багато факторів, які впливають на ефективність підприємства. До основних узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва можна віднести: витрати на гривню товарної продукції, прибуток, показники рентабельності.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів у першу чергу використовується показник фондівіддачі.

Фондівіддача характеризує обсяг випуску продукції (Q) з 1 грн. вартості основних засобів [7, ст. 52].

$$k_{фв} = \frac{Q}{\Phi_{cp}}; \quad (1.2)$$

Фондомісткість характеризує, яка частка вартості основних засобів припадає на 1 грн. продукції:

$$k_{фм} = \frac{\Phi_{cp}}{Q}; \quad (1.3)$$

де Q — обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні;

Φ_{cp} — середньорічна вартість основних коштів.

Аналіз використання матеріалів здійснюється за наступними узагальнюючими показниками:

- матеріаловіддача (зняття продукції із гривні витрат на матеріали) — це відношення обсягу випущеної продукції до загальної суми матеріальних витрат:

$$M_v = \frac{ВП}{M}, \quad (1.4)$$

де ВП – обсяг продукції, тис. грн.

М – сума матеріальних витрат, тис. грн.;

- матеріаломісткість (сума матеріальних витрат на випуск однієї гривні продукції) — це відношення загальної суми матеріальних витрат на обсяг виготовленої продукції.

$$M_m = M / \text{ВП}, \quad (1.5)$$

Між цими показниками існує зворотний зв'язок.

Основним узагальнюючим показником, що характеризує собівартість і рівень рентабельності продукції, є витрати на одну гривню товарної продукції. Саме цей показник дозволяє простежити динаміку зміни собівартості за ряд років діяльності підприємства. Цей аналіз впливає на виявлення й оцінку резервів зниження поточних витрат підприємства [3, ст. 41].

Показник рівня витрат на гривню товарної продукції (В1грн) обчислюється шляхом ділення загальної суми витрат на виробництво товарної продукції (В) на її обсяг (ТП):

$$V1_{\text{грн}} = V / \text{ТП}, \quad (1.6)$$

де N – кількість виробів кожного виду в натуральних показниках, шт.;

V – витрати або собівартість окремих видів виробів, грн.;

Цв – ціна одного виробу.

Ефективність витрат праці на підприємстві характеризується показниками продуктивності праці. Ріст продуктивності праці є важливим фактором ефективності виробництва, служить об'єктивною передумовою збільшення матеріальних благ, інтенсифікації виробництва [7].

$$ПП = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{соч}}} \quad \text{або} \quad ПП = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{соч}} \cdot T_{\text{еф}}}, \quad (1.7)$$

де ПП – виробіток; Q – обсяг продукції (робіт, послуг);

$\text{Ч}_{\text{соч}} T_{\text{еф}}$ – час, за який працівники виконали даний обсяг продукції робіт (трудовитрати);

$Ч_{соч}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу; $T_{эф}$ – ефективний фонд робочого часу одного працівника.

Трудомісткість показує кількість робочого часу, затрачену працівниками на виконання одиниці якісної продукції (роботи, послуги):

$$TP = \frac{Ч_{соч} \cdot T_{эф}}{Q}, \quad (1.8)$$

де TP – трудомісткість одиниці продукції (роботи, послуги).

Процес здійснення господарської діяльності підприємства передбачає ефективне поєднання великої кількості ресурсів. Даний ефект вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами живої й уречевленої праці на його досягнення. У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності підприємства. Прибуток – це абсолютний показник ефективності діяльності підприємства, позитивна форма фінансових результатів [5, ст. 36].

Основний обсяг загального прибутку формується в основній діяльності, тобто від продажу виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Цей прибуток називають валовим.

Валовий прибуток – це прибуток, розрахований за реалізованою продукцією як різниця між чистим доходом (виручкою без ПДВ, акцизів тощо) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

$$ВПр = ЧД - C_{pn}, \quad (1.9)$$

де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.;

C_{pn} – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.

Прибуток від операційної (основної) діяльності підприємства визначається як сума валового прибутку та інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут продукції, виконання робіт, надання послуг та інших операційних витрат.

$$Пр_{on} = ВПр + Д_{on} - B_{adm} - B_{зб} - B_{on}, \quad (1.10)$$

де $D_{оп}$ – інші операційні доходи, грн.;

$V_{адм}$ – адміністративні витрати, грн.;

$V_{зб}$ – витрати на збут, грн.;

$V_{оп}$ – інші операційні витрати, грн.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як сума прибутку від операційної (основної) діяльності, доходів від участі в капіталі, фінансових та інших доходів за мінусом витрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат, податку на прибуток від звичайної діяльності.

$$Pr_{зв} = Pr_{оп} + D_{ук} + D_{фін} + D_{ін} - V_{ук} - V_{фін} - V_{ін}, \quad (1.11)$$

де $D_{ук}$ – дохід від участі в капіталі, грн.;

$D_{фін}$ – інші фінансові доходи, грн.;

$D_{ін}$ – інші доходи, грн.;

$V_{ук}$ – витрати від участі в капіталі, грн.;

$V_{фін}$ – інші фінансові витрати, грн.;

$V_{ін}$ – інші витрати, грн.

Чистий прибуток (ЧП) розраховується як різниця прибутку від звичайної діяльності, та податку прибутку :

$$ЧП = П_{зв} - ПнП, \quad (1.12)$$

де ПнП – податок на прибуток, грн.

Незважаючи на те, що прибуток характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства, всі аспекти проведення його виробничої та господарської роботи за допомогою прибутку оцінити не можливо. Тому при аналізі виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства застосовують систему відносних показників рентабельності.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони більш повно, чим прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання [9].

Аналіз рентабельності проводиться за групами відносних показників [12] (рис.1.).

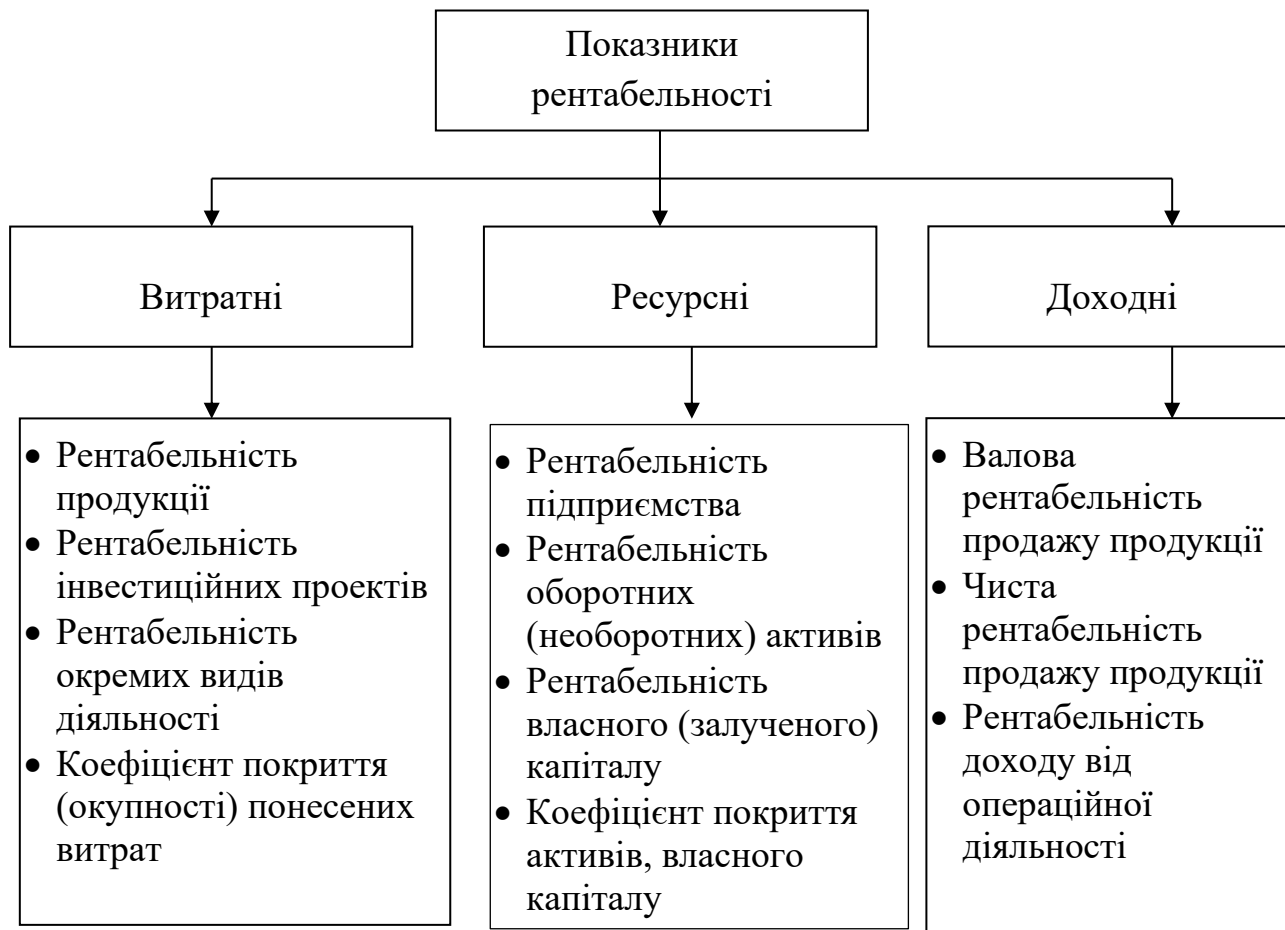


Рисунок 1.1 – Система показників рентабельності

Витратні показники рентабельності характеризують доходність понесених витрат у процесі діяльності. Для їх розрахунку використовують показники: чистого прибутку, загального прибутку, прибутку від реалізації продукції, які співвідносяться із загальною сумою витрат на виробництво та реалізацію, собівартості виробленої (реалізованої) продукції, собівартості 1-ці продукції.

Загальна формула витратних показників рентабельності:

$$\text{Рент} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати}} \times 100\%, \quad (1.13)$$

Показники рентабельності розраховуються за даним підходом, характеризують ефективність використання засобів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності, а саме ,скільки підприємство отримує прибутку (ефекту) з кожної гривні, витраченої на здійснення певного виду діяльності.

Рентабельність продукції – показує, скільки отримано валового прибутку з 1 грн понесених витрат

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi_{pn}}{C_{pn}} \cdot 100\%, \quad (1.14)$$

де Π_{pn} – прибуток від реалізації продукції за певний період, грн.;

C_{pn} – повна собівартість реалізованої продукції, грн.

Рентабельність операційної діяльності – показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн операційних витрат:

$$P_{од} = \frac{\Pi_{од}}{B_{од}}, \quad (1.15)$$

де $\Pi_{од}$ – прибуток від операційної діяльності до виплати процентів і податків, грн.;

$B_{од}$ – загальна сума витрат на операційну діяльність, грн.

Він повніше відображає результати роботи підприємства, ніж показник рентабельності продукції, оскільки при його розрахунку враховуються не лише реалізаційні, а й позареалізаційні результати, що належать до основної діяльності [12].

Рентабельність звичайної діяльності – показує скільки отримано прибутку від звичайної діяльності з 1 грн звичайних витрат:

$$P_{зд} = \frac{\Pi_{зд}}{B_{зд}}, \quad (1.16)$$

де $\Pi_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності до виплати процентів і податків, грн.;

$B_{зд}$ – загальна сума витрат на звичайну діяльність, грн.

Ресурсні показники рентабельності розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства. Вони визначаються як відношення прибутку до вартості активів або їх складових.

Рентабельність підприємства ((рентабельність сукупного капіталу або економічна рентабельність, активів, виробництва) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства, рівень прибутку, генеровану

всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні за балансом.

Даний показник розраховується за формулою

$$P = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\bar{A}} \cdot 100\%, \quad (1.17)$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ – загальний (чистий) прибуток підприємства за рік, грн.;

\bar{A} – середньорічна вартість активів підприємства, грн.

Показник рентабельності сукупних активів може бути дезагредований, якщо підприємство здійснює різні види діяльності (за її диверсифікації). У цьому випадку поряд із рентабельністю всіх активів визначається рентабельність за окремими видами діяльності (наприклад, рентабельність виробництва, обслуговування, комерційної діяльності тощо).

Рентабельність власного капіталу – це показник ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів. Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат.

$$P_{BK} = \frac{\Pi_{\text{д.о.}}}{BK} \cdot 100\%, \quad (1.18)$$

де $\Pi_{\text{д.о.}}$ – прибуток підприємства до оподаткування, грн.;

\overline{BK} – середньорічна вартість власного капіталу підприємства, грн.

Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство і залишаючи в розпорядку підприємства. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку приходить на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди. На величину рентабельності власного капіталу впливає показник рентабельності активів.

Якщо протягом аналізованого періоду значення даного показника зростає, то це свідчить про можливість і достатню ефективність залучення інвестицій у підприємство [12].

Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність) – показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн необоротних активів:

$$P_{\phi} = \frac{\Pi_{o.o}}{НА} \cdot 100\% \quad (1.19)$$

де НА – середньорічна вартість необоротних активів.

Доходні показники рентабельності характеризують ефективність комерційної діяльності. Рентабельність продажів (комерційна рентабельність) показує, наскільки ефективно й прибутково підприємство веде свою операційну (виробничо-комерційну) діяльність і розраховується відношенням суми прибутку до виторгу від реалізації продукції. Залежно від використаного в розрахунках показника прибутку виділяють валову, операційну й чисту рентабельність продажів.

Валова рентабельність продажів показує ефективність виробничої діяльності й цінової політики підприємства.

$$P_{ВП} = \frac{\Pi_{ВП}}{ВД} \cdot 100\% \quad (1.20)$$

де $\Pi_{ВП}$ – валовий прибуток підприємства,

ВД – валовий дохід підприємства

Чиста рентабельність продажів характеризує ефективність всіх видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної й фінансової. Цей показник відображає повний вплив структури капіталу й фінансування підприємства на його рентабельність.

$$P_{ВП} = \frac{\Pi_{ВП}}{ЧД} \cdot 100\% \quad (1.21)$$

де ЧД – чистий дохід підприємства.

Рентабельність доходу від операційної діяльності:

$$P_{ВП} = \frac{\Pi_{од}}{ОД} \cdot 100\% \quad (1.22)$$

де P_{od} – прибуток від операційної діяльності;

ОД – доходи від операційної діяльності

На основі вище сказаного можна зробити висновок про те, що система показників ефективності діяльності підприємства містить абсолютні та відносні показники які стають найважливішими для оцінки виробничої і фінансової діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

Отже, можна відзначити, що результативність економічної ефективності підприємства визначається впливом різноманітних факторів, які можуть бути як позитивними, так і негативними. Позитивні фактори сприяють покращенню показників діяльності, тоді як негативні можуть викликати протилежний ефект.

Заходи з підвищення ефективності діяльності підприємства включають реалізацію конкретних заходів в різних сферах, таких як технічна, організаційна та соціально-економічна. Лише за допомогою комплексу таких заходів можна досягти поліпшення якості продукції, збільшення конкурентоспроможності та раціонального використання ресурсів.

Важливим аспектом є той факт, що підвищення економічної ефективності суб'єкта господарювання залежить не тільки від зовнішніх чинників і факторів впливу, але й від внутрішнього стратегічного розвитку підприємства та його ефективної системи менеджменту на всіх рівнях.

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх продукції та послуг є завданням, що не втрачає актуальності, оскільки вона стосується практично всіх сфер життя в країні. Ця проблема постійно знаходиться у фокусі уваги влади, бізнесу та суспільства загалом. У сучасних умовах гострої конкуренції між країнами за ринки збуту підприємства витрачають багато зусиль на пошук нових можливостей для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. Отже, у зв'язку з постійним зростанням рівня ризиків у галузі бізнесу, вивчення цієї проблеми є надзвичайно важливим у дослідженні ефективності діяльності підприємства.

На основі проведеного дослідження можна констатувати, що основними показниками, що визначають економічну ефективність діяльності підприємства є система диференційованих та узагальнюючих показників. В системі диференційованих показників ефективності використовуються: продуктивність праці або трудомісткість, матеріаловіддача або матеріаломісткість, фондівіддача або фондомісткість, капіталовіддача або капіталомісткість. Узагальнюючі показники повніше, з врахуванням взаємозв'язків та взаємозалежностей врахувати багато факторів, які впливають на ефективність підприємства. До основних узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва можна віднести: витрати на гривню товарної продукції, показники прибутку та рентабельності.

Таким чином, для проведення в другому розділі магістерської роботи аналізу ефективності діяльності будемо використовувати вищенаведені показники і методику, які описані в даному розділі. Ці методи займають провідне місце з позиції формалізованого аналізу й істотно варіюють по складності використовуваних алгоритмів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ДИТЯЧИХ ПЛАСТМАСОВИХ ІГРАШОК

2.1 Особливості діяльності досліджуваних підприємств та динаміка основних техніко-економічних показників

ТзОВ "Інтелком" працює в сфері виробництва дитячих пластмасових іграшок під торгівельною маркою "ТехноК". Її місія полягає в тому, щоб надавати найширший та найкращий вибір товарів для задоволення потреб клієнтів. Компанія визнана однією з лідерів на ринку, спеціалізується на виготовленні іграшок у різноманітних категоріях, включаючи настільні ігри та дитячий транспорт.

ТзОВ «Інтелком» приділяє велику увагу забезпеченню максимальної якості та широкого асортименту продукції. В команді підприємства працюють тільки висококваліфіковані професіонали, які вважаються найціннішим ресурсом компанії. Завдяки об'єднаним зусиллям нашої однодумців, ми постійно зростаємо та розвиваємося.

Для досягнення поставлених цілей підприємство використовує передове високотехнологічне обладнання та впроваджує нові технології виробництва, щоб відповідати вимогам сучасності та утримувати постійний інтерес споживача. Компанія стрімко рухається в напрямку визначених стандартів якості та має амбіційні плани стати лідером у галузі виробництва дитячих іграшок, отримуючи визнання не лише в Україні, а й за кордоном.

Компанія "Інтелком" розпочала виробництво дитячих пластмасових іграшок під торговою маркою "ТехноК" у 1995 році, і з того часу вона успішно пройшла шлях від маленької приватної фірми до визнаного лідера не лише в Україні, а й за кордоном.

Початково виходячи на ринок з першими класичними кубиками з українською абеткою, компанія визначила свої основні принципи - створення дитячої іграшки, яка відповідає високим стандартам якості та безпеки. З того

часу "Інтелком" завоювала довіру клієнтів та зарекомендувала себе як надійний виробник.

У своєму розвитку компанія досягла важливих подій, таких як представлення продукції на міжнародних виставках, реєстрація торгового знаку "ТехноК" в ряді країн, а також отримання визнання для багатьох своїх іграшок. Завдяки постійному вдосконаленню технологій та виробничих потужностей, "Інтелком" продовжує розширювати свої можливості і дарувати дітям по всьому світу безпечні та захоплюючі іграшки.

1998 рік – іграшки компанії були вперше представлені на міжнародній виставці Baby EXPO.

2001 рік - надрукований перший каталог продукції формату А5, 10 сторінок, 19 артикулів іграшок.

2002 рік - перше відвантаження продукції на експорт.

2004 рік - торговий знак ТехноК зареєстрований в Україні, а в 2016 році – в країнах Європейського Союзу

2004 рік - перше відвантаження до Словаччини - країни, яка згодом стала членом Європейського Союзу.

2004 рік - настільна гра Хокей отримала диплом «Краща іграшка року». Всього більше 25 іграшок отримали цю нагороду в різних номінаціях.

2004 рік - спільно з угорською компанією Metlkar розпочато виробництво іграшки «Автомобіль для прогулянок». Ця іграшка стала одним з найважливіших продуктів фірми. Її виробництво ознаменувало новий етап розвитку фірми.

2006 рік - зареєстровано домен intelkom.net.ua

2007 рік - отримане свідоцтво про присвоєння префікса підприємства в міжнародній системі EAN-UCC міжнародної асоціації GSI

2010 рік - введено в експлуатацію 4-поверховий виробничий корпус.

2013 рік - вперше запроваджено застосування в виробництві іграшок технології IML (In-Mould Labeling) - «етикетка, що вплавляється»

2014 рік - введено в експлуатацію новий цех ТПА і високотехнологічний склад.

2015 рік - введено в експлуатацію високоточний 5-ти координатний оброблювальний центр DMG (Німеччина).

2015 рік - введено в експлуатацію цех ТПА фірми Haitian.
2016 рік - надрукований каталог продукції формату А-4, 92 сторінки, майже 400 найменувань продукції

2016 рік - компанія вперше представила свою продукцію на міжнародній виставці Spielwarenmesse, яка щорічно проходить в м. Нюрнберг, Німеччина.

2017 рік - введено в експлуатацію нова 3-ох поверхова будівля для офісних приміщень та виробничих потужностей.

2019 рік - освоєно нову технологію тамподруку, що дозволяє наносити зображення на іграшки для дітей віком від 1 року.

2019 рік - іграшки ТМ ТехноК стають ще ближче до малюків - відкрито фірмовий інтернет-магазин www.technok.ua

2020 рік - іграшки ТМ ТехноК вже вп'яте були представлені на авторитетній міжнародній виставці Spielwarenmesse, яка святкувала в цьому році своє 70-річчя.

2020 рік - Іграшка «Кухня ТехноК» з електронним модулем отримала 1 місце в номінації «Краща сюжетна іграшка 2020 року». Іграшковий «Самоскид ТехноК»- 2 місце у номінації «Краща транспортна іграшка» на міжнародній виставці BABY EXPO 2020, м.Київ.

2021 рік - завершено будівництво нових виробничих та складських приміщень, що дасть змогу збільшити виробництво іграшки бренду ТехноК.

2021 рік – виріб "Візочок для супермаркету ТехноК" отримав перемогу у номінації "Краща іграшка для сюжетних ігор 2021 року" на міжнародній виставці BABY EXPO 2021, м.Київ

2021 рік - запущено нову лінійку іграшок для купання зі спеціального гіпоалергенного матеріалу – пластизолу. Іграшки з даного матеріалу м'які, міцні та приємні на дотик, без різкого запаху.

2022 рік - надзвичайно важкий для всієї нашої країни та кожного українця. Попри всі труднощі компанія продовжує працювати, зберігає робочі місця, підтримує економіку України, популяризує українське виробництво.

Компанія Тигрес – виробник м'яконабивних та пластмасових іграшок та ексклюзивний представник в Україні світових брендів Wader, Canpol babies та LOVI/ Місією компанії є виробництво якісної та безпечної продукції для розвитку та пізнання навколишнього світу теперішніми та майбутніми поколіннями.

Серійне виробництво м'яконабивних іграшок ТМ Tigres розпочалося у 2003 році. Продукція відповідає найвищим українським та європейським стандартам якості.

Швейне виробництво ТМ Tigres — це виготовлення продукції від ідеї до готового виробу; власна професійна студія дизайну; сучасне високотехнологічне обладнання: 58 швейних машин; 5 вишивальних машин; 7 закрійних ножів; 2 машини для набивки; 1 чесальна машина; виготовлення корпоративних іграшок; індивідуальний підхід до кожного клієнта.

Діючий асортимент понад 100 позицій. Виробничі потужності: 10000 шт виробів у місяць.

Серійне виробництво пластмасових іграшок ТМ Tigres розпочалося у 2011 році і сьогодні є одним із найбільших та найуспішніших в Україні.

Завдяки кваліфікованому персоналу інженерам, дизайнерам, конструкторам та сучасним виробничим потужностям, зокрема 22 термопластавтомата ТМ ENGEL; 5 видувних машин; робот для нанесення малюнків за технологією IML; надійним сертифікованим постачальникам форм та друкованої продукції; контролю якості на кожному етапі виробництва; постійному оновленню діючого асортименту річний обсяг виробництва пластмасових іграшок зріс до понад 6 млн. готових виробів.

Динаміка основних техніко-економічних показників досліджуваних підприємств

Аналіз техніко-економічних показників виконують економісти, інженерно-технічні працівники, робітники та органи управління на основі оперативної та періодичної звітності. Його метою є оцінка господарської діяльності, виявлення причинно-наслідкових зв'язків та взаємодії різних факторів техніки та

економіки, виявлення резервів у виробництві та розробка заходів для раціоналізації використання ресурсів. На основі його результатів приймаються важливі управлінські рішення. У сучасних умовах дослідження техніко-економічних показників зростає, оскільки підприємства самостійно розраховують та планують заходи, які спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. Це створює потребу у ретельному аналізі та обґрунтуванні техніко-економічних показників. Зокрема, нами для аналізу ефективності діяльності ТЗОВ «Інтелком» та ТЗОВ «Тигрес» було обрано чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); чистий прибуток; продуктивність праці; фондівіддачу та рентабельність.

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники діяльності ТЗОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	207822	172923	224719	309466	287279
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	160121	125868	169132	238959	227111
Чистий прибуток, тис.грн	24289	21658	28268	38925	36126
Продуктивність праці, тис.грн/ос.	1117,32	960,68	802,57	915,58	948,12
Фондовіддача, грн./грн	3,29	2,53	3,15	2,96	2,19
Рентабельність, %	15,17	17,21	16,71	16,29	15,91

Отже, згідно даних, які розраховані в таблиці 2.2 можемо зробити висновки, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на досліджуваному підприємстві мав неоднозначну тенденцію. Так, даний показник зменшувався у 2019 р. на — 25028 тис. грн. порівняно з базовим періодом та у 2022 р. на — 22187 тис. грн. порівняно з попереднім періодом 2021 р.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності ТЗОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки	Абсолютне значення показника	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %	
			базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	2018	197951			100	100		
	2019	172923	-25028	-25028	87,36	87,36	-12,64	-12,64
	2020	224719	26768	51796	113,52	129,95	13,52	29,95
	2021	309466	111515	84747	156,33	137,71	56,33	37,71
	2022	287279	89328	-22187	145,13	92,83	45,13	-7,17
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	2018	207448			100,00	100,00		
	2019	125868	-81580	-81580	60,67	60,67	-39,33	-39,33
	2020	169132	-38316	43264	81,53	134,37	-18,47	34,37
	2021	238959	31511	69827	115,19	141,29	15,19	41,29
	2022	227111	19663	-11848	109,48	95,04	9,48	-4,96
Чистий прибуток, тис.грн	2018	13493			100,00	100,00		
	2019	21658	8165	8165	160,51	160,51	60,51	60,51
	2020	28268	14775	6610	209,50	130,52	109,50	30,52
	2021	38925	25432	10657	288,48	137,70	188,48	37,70
	2022	36126	22633	-2799	267,74	92,81	167,74	-7,19
Продуктивність праці, тис.грн/особу	2018	1117,32			100,00	100,00		
	2019	960,68	-156,64	-156,639	85,98	85,98	-14,02	-14,02
	2020	802,57	-314,75	-158,115	71,83	83,54	-28,17	-16,46
	2021	915,58	-201,74	113,012	81,94	114,08	-18,06	14,08
	2022	948,12	-169,21	32,5356	84,86	103,55	-15,14	3,55
Фондовіддача, тис.грн/тис.грн	2018	3,29			100,00	100,00		
	2019	2,53	-0,7623	-0,76226	76,81	76,81	-23,19	-23,19
	2020	3,15	-0,1358	0,62646	95,87	124,81	-4,13	24,81
	2021	2,96	-0,3249	-0,1891	90,12	94,00	-9,88	-6,00
	2022	2,19	-1,0999	-0,775	66,54	73,84	-33,46	-26,16
Рентабельність, %	2018	15,17			100,00	100,00		
	2019	17,21	2,0378	2,03776	113,43	113,43	13,43	13,43
	2020	16,71	1,5444	-0,49334	110,18	97,13	10,18	-2,87
	2021	16,29	1,1203	-0,42417	107,39	97,46	7,39	-2,54
	2022	15,91	0,7376	-0,38265	104,86	97,65	4,86	-2,35

Основними причинами, які спричинили такі зміни даного показника є всесвітня пандемія, яка почалася у 2019 р. та військове вторгнення у 2022 р. Протягом 2020-2021 рр. підприємству вдалося адаптуватися до наслідків коронавірусної хвороби, проте вже у 2022 р. відбулася масштабна російська агресія.

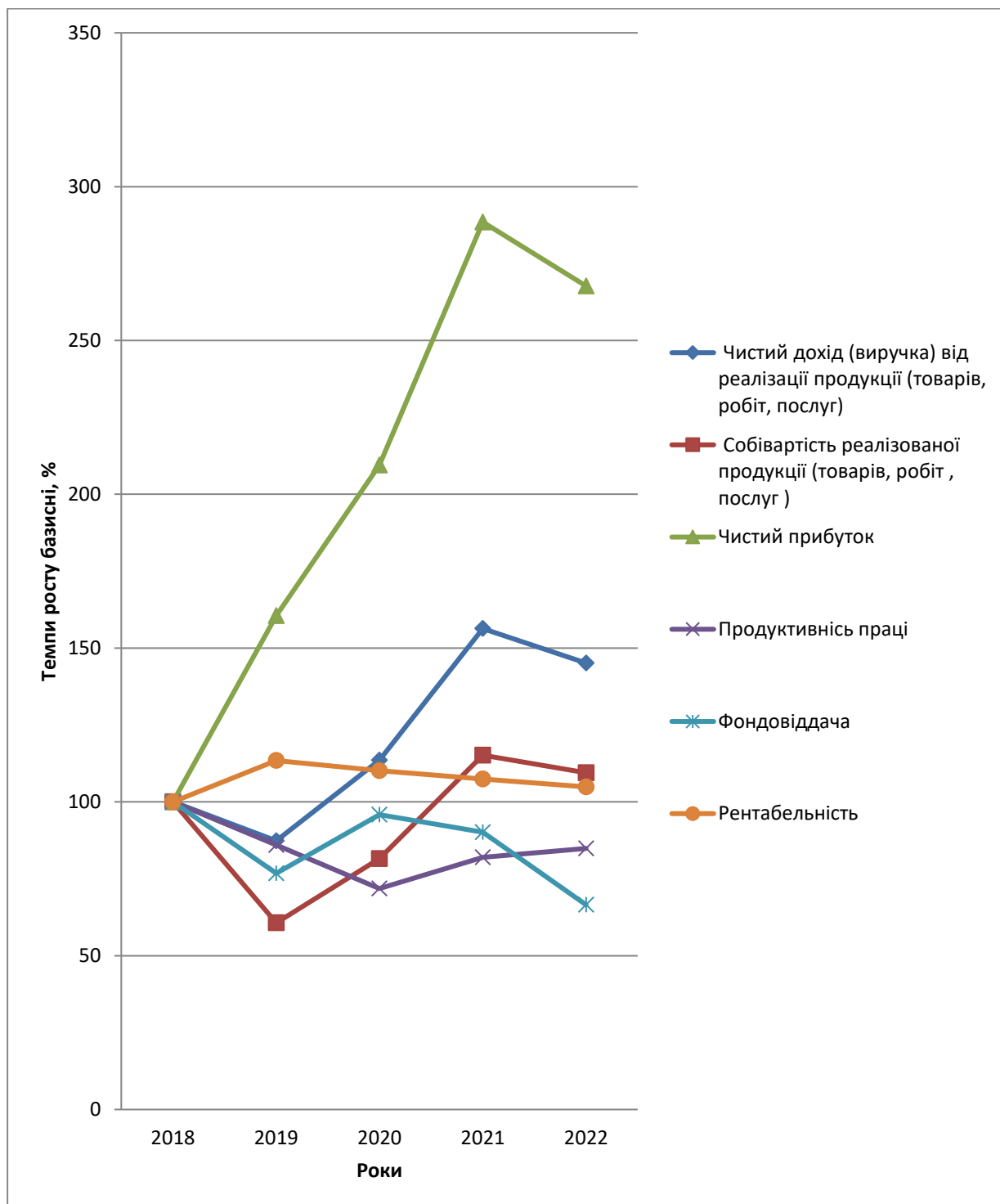


Рисунок 2.1 — Динаміка основних техніко-економічних показників ТЗОВ «Інтелком»

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на досліджуваному підприємстві мала аналогічну тенденцію до показника чистого доходу, зокрема зниження показника відбулося у 2019 та 2022 р. Основними причинами таких змін стали нижчі обсяги виробництва, які і вплинули на кінцеве значення собівартості. У 2019 р. собівартість знизилася на — 81580 тис. грн.

порівняно з попереднім 2018 р. та у 2022 р. — 11848 тис. грн. порівняно з попереднім 2021 р., що у відсоткову значенні склало — 39,33% у 2019 р. та — 4,96% у 2022р.

Чистий прибуток на вищезначеному підприємстві зростав включно до 2021 р., проте вже у 2022 р. спостерігаємо зниження даного показника на — 2799 тис. грн. відносно 2021 р., що у відсотковому відношенні склало — 7,19%. Зростання чистого прибутку протягом 2018-2021 рр. в основному зумовлено підняттям цін на продукцію підприємства. Основними причинами формування цінової політики підприємства стали інфляційні процеси в країні та зростання змінних витрат підприємства. Щодо 2022 р. то скорочення чистого прибутку зумовлено скороченням обсягів виробництва в процесі адаптації підприємства до зовнішніх умов військової агресії.

Продуктивність праці протягом досліджуваного періоду також мала неоднозначну тенденцію, зокрема вищезначений показник знижувався включно до 2020р., а вже починаючи з 2021р. поступово почав зростати. Так, продуктивність праці у 2022 р. порівняно з 2021 р. зросла на — 3,55%, однак порівнюючи із 2018 р. вона знизилася на — 15,14%. Коливання даного показника зумовлені як скороченням середньооблікової чисельності, так і виручки від реалізації продукції.

Фондовіддача на досліджуваному підприємстві знижувалася протягом 2019 р. та 2021-2022 рр. Незважаючи на зростання середньорічної вартості основних засобів протягом всього періоду дослідження на показник фондовіддачі в основному вплинуло зниження доходу від реалізації продукції. Так у 2022 р. зниження фондовіддачі склало — 33,46% відносно базового періоду та 26,16% відносно попереднього 2021 р.

Рентабельність підприємства поступово знижувалася протягом 2019-2022 рр. Саме в цей час підприємство змушене було адаптуватися до мінливих зовнішніх умов. Коронавірусна інфекція мала вплив на економіку всієї країни, скорочення прибутків протягом 2019-2020 років та поступове відновлення виробничих потужностей у 2021 р. було призупинене на початку 2022 р. з початком війни в Україні.

Таблиця 2.3 – Основні техніко-економічні показники діяльності ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	138548	144103	172861	325754	304298
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	123170	138455	153756	217235	207289
Чистий прибуток, тис.грн	20241	18048,3	18845,3	29942,3	28987
Продуктивність праці, тис.грн/ос.	757,09	847,66	635,52	875,68	826,90
Фондовіддача, грн./грн	2,19	2,10	2,42	3,12	2,32
Рентабельність, %	16,43	13,04	12,26	13,78	13,98

Щодо діяльності ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 р. то аналізуючи виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), можемо зауважити зростання даного показника до 2021 р., проте вже у 2022 р. даний показник зменшився на — 6,59% відносно попереднього 2021 р. Основними причинами, які вплинули на тенденцію даного показника є військові дії з боку російської федерації.

Собівартість реалізованої продукції даного підприємства мала аналогічну тенденцію до зростання протягом аналізованого періоду. Найбільше зростання показника спостерігаємо у 2021 р. відносно базового 2018 р., що склало — 41,29%. У 2022 р. собівартість продукції знизилася, відповідно із зниження доходу від реалізації продукції.

Військове вторгнення також мало вплив на чистий прибуток на ТзОВ «Тигрес», зокрема у 2022 р. спостерігаємо його зниження на — 3,19% відносно рівня 2021 р., що в абсолютному значенні склало 9946,45 тис. грн. Даний показник залежить від виручки, собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, проте основними причинами, які вплинули на його зниження є зменшення доходу від реалізації продукції.

Таблиця 2.4 – Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності ТЗОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки	Абсолютне значення показника	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %	
			базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	2018	138548			100	100		
	2019	144102,5	5554,5	5554,5	104,01	104,01	4,01	4,01
	2020	172860,8	34312,77	28758,3	124,77	119,96	24,77	19,96
	2021	325753,7	187205,7	152893	235,12	188,45	135,12	88,45
	2022	304298	165750	-21455,7	219,63	93,41	119,63	-6,59
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	2018	123170			100,00	100,00		
	2019	138454,8	15284,8	15284,8	112,41	112,41	12,41	12,41
	2020	153756,4	30586,36	15301,6	124,83	111,05	24,83	11,05
	2021	217235,5	94065,45	63479,1	176,37	141,29	76,37	41,29
	2022	207289	84119	-9946,45	168,30	95,42	68,30	-4,58
Чистий прибуток, тис.грн	2018	20240,83			100,00	100,00		
	2019	18048,33	-2192,5	-2192,5	89,17	89,17	-10,83	-10,83
	2020	18845,33	-1395,5	797	93,11	104,42	-6,89	4,42
	2021	29942,31	9701,474	11097	147,93	158,88	47,93	58,88
	2022	28987	8746,167	-955,308	143,21	96,81	43,21	-3,19
Продуктивність праці, тис.грн/особу	2018	757,09			100,00	100,00		
	2019	847,66	90,56887	90,5689	111,96	111,96	11,96	11,96
	2020	635,52	-121,575	-212,144	83,94	74,97	-16,06	-25,03
	2021	875,68	118,5891	240,164	115,66	137,79	15,66	37,79
	2022	826,90	69,80384	-48,7852	109,22	94,43	9,22	-5,57
Фондовіддача, тис.грн/тис.грн	2018	2,19			100,00	100,00		
	2019	2,10	-0,08732	-0,08732	96,02	96,02	-3,98	-3,98
	2020	2,42	0,232705	0,32003	110,62	115,21	10,62	15,21
	2021	3,12	0,926818	0,69411	142,29	128,63	42,29	28,63
	2022	2,32	0,125484	-0,80133	105,73	74,30	5,73	-25,70
Рентабельність, %	2018	16,43			100,00	100,00		
	2019	13,04	-3,39771	-3,39771	79,32	79,32	-20,68	-20,68
	2020	12,26	-4,17663	-0,77892	74,58	94,02	-25,42	-5,98
	2021	13,78	-2,64991	1,52672	83,87	112,46	-16,13	12,46
	2022	13,98	-2,44939	0,20052	85,09	101,45	-14,91	1,45

Продуктивність праці протягом досліджуваного періоду мала також неоднозначну тенденцію, зниження показника спостерігаємо у 2020 р. із зростанням кількості хворих на пандемію, у 2021 р. ситуація покращилася, проте вже у 2022 р. знову відбулося зниження продуктивності праці на — 5,57% порівняно з 2021 р.

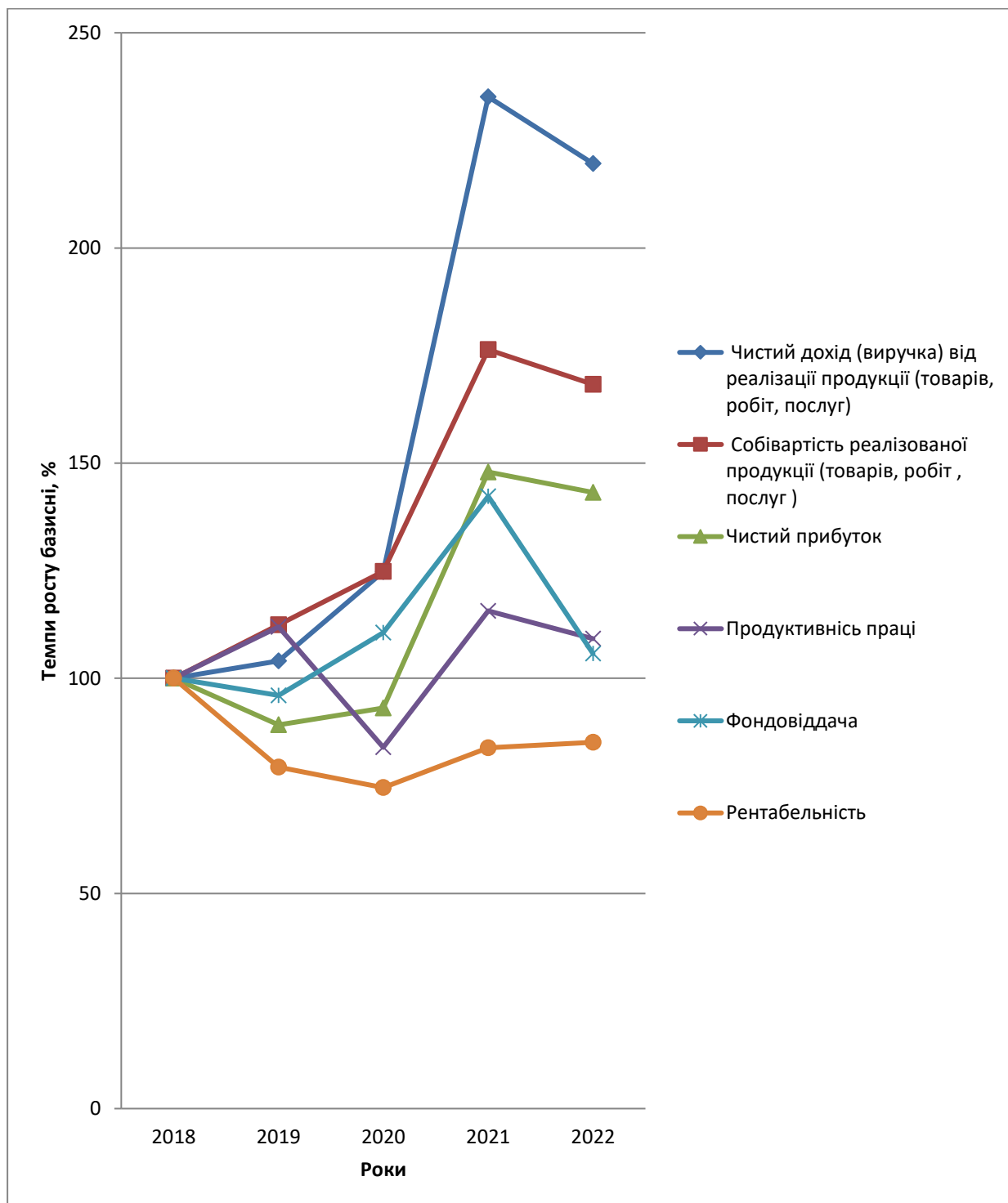


Рисунок 2.2 — Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «Тигрес»

Фондовіддача на даному підприємстві найбільшого свого значення досягала у 2021 р., що склало 3,12 грн./грн., проте вже у 2022 р. даний показник зменшився до 2,32 грн./грн., що у відсотковому відношенні склало — 25,7% відносно рівня попереднього року.

Незважаючи на негативну тенденцію, щодо зниження доходу від реалізації, показник рентабельності підприємства мав незначну тенденцію до зростання. Зниження показника відбулося у 2019-2020 рр. із початком економічної кризи внаслідок Covid-19. Проте у 2021-2022 рр. даний показник дещо збільшився відносно попереднього 2019 та 2020 рр., однак зниження відносно базового року склало — 14,91%.

Отже, проаналізувавши діяльність досліджуваних підприємств, варто відмітити, що незважаючи на мінливі та нестабільні зовнішні умови обом підприємствам вдалося адаптуватися до наслідків всесвітньої пандемії та вистояти в умовах російської агресії. На обох підприємствах відбулося скорочення доходу, проте це не вплинуло критично на можливість здійснення ними господарської діяльності. Собівартість реалізованої продукції мала тенденцію до зростання, однак основними причинами, які вплинули на її збільшення є інфляційні процеси в державі, які вплинули як на змінні, так і на постійні витрати підприємства. Показник продуктивності праці на обох підприємствах мав мінливий характер, в основному через скорочення виручки від реалізації продукції. Протягом досліджуваного періоду підприємства оновлювали основні засоби і були рентабельними, а основними причинами негативних змін у їхній діяльності були коронавірусна пандемія та військове вторгнення.

2.2 Оцінка стану та ефективності використання основного капіталу

Для всестороннього дослідження ефективності діяльності вищезначених підприємств доцільно проаналізувати ефективність використання ними основного капіталу. Основний капітал є важливим активом для бізнесу, і правильна оцінка його стану дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно використовуються ресурси компанії для досягнення її стратегічних цілей. Загальна оцінка цих аспектів дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо модернізації, інвестицій та оптимізації використання основного капіталу, щоб забезпечити стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 2.5 – Вихідні дані для аналізу показників ефективності використання основних та оборотних засобів ТзОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Знос основних засобів, тис. грн.	54636	69086	87966	116394	141823
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	120065	140619	159040	254243	266631
Залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	61007	65429	71533	71074	137849
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	1475645	1594871	1798954	2536598	2642569
Первісна вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	120065	140619	159040	254243	266631
Первісна вартість основних засобів, які вибули, тис. грн.	254369	263548	264589	255234	254576
Первісна вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.	99701	120065	140619	159040	254243
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	176787	219205	236298	324257	335154
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	32752	29142	35620	50618	41401
Середня вартість основних засобів за аналізований період, тис. грн.	63218	68481	71303,5	104462	131328,5
Залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	65429	71533	71074	137849	124808
Обсяг виготовленої продукції, тис. грн.	207822	172923	224719	309466	287279
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	144465	176787	219273	236298	324257
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	160121	125868	169132	238959	227111
Адміністративні витрати, тис. грн.	6431	7306	7491	6418	5921
Витрати на збут, тис. грн.	8426	10739	12228	12938	12308
Запаси, тис. грн.	81581	104476	87376	120816	118260
Власний капітал, тис. грн.	142403	177768	197404	245416	277098

Коефіцієнт зносу основних засобів протягом аналізованого періоду найбільшого свого значення досягнув у 2020 р., яке склало — 0,55, у 2021 р. він знизився до 0,46 та вже у 2022 р. зріс до рівня 0,53. Даний коефіцієнт є важливим при розрахунку амортизації (зносу) основних засобів підприємства.

Таблиця 2.6 – Показники ефективності використання основного капіталу ТзОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,46	0,49	0,55	0,46	0,53
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,51	0,47	0,45	0,28	0,52
Коефіцієнт оновлення основних засобів	12,29	11,34	11,31	9,98	9,91
Коефіцієнт вибуття основних засобів	2,55	2,20	1,88	1,60	1,00
Коефіцієнт приросту основних засобів	12,25	11,09	10,91	14,34	9,39
Частка основних засобів в активах	0,35	0,30	0,30	0,22	0,41
Операційна рентабельність основних засобів	51,81	42,55	49,96	48,46	31,52
Фондовіддача основних засобів	3,29	2,53	3,15	2,96	2,19
Фондомісткість основних засобів	0,30	0,40	0,32	0,34	0,46
Оборотність активів	1,29	0,87	0,99	1,10	0,87
Коефіцієнт оборотності запасів	2,14	1,38	2,16	2,14	2,07
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,46	0,97	1,14	1,26	1,04

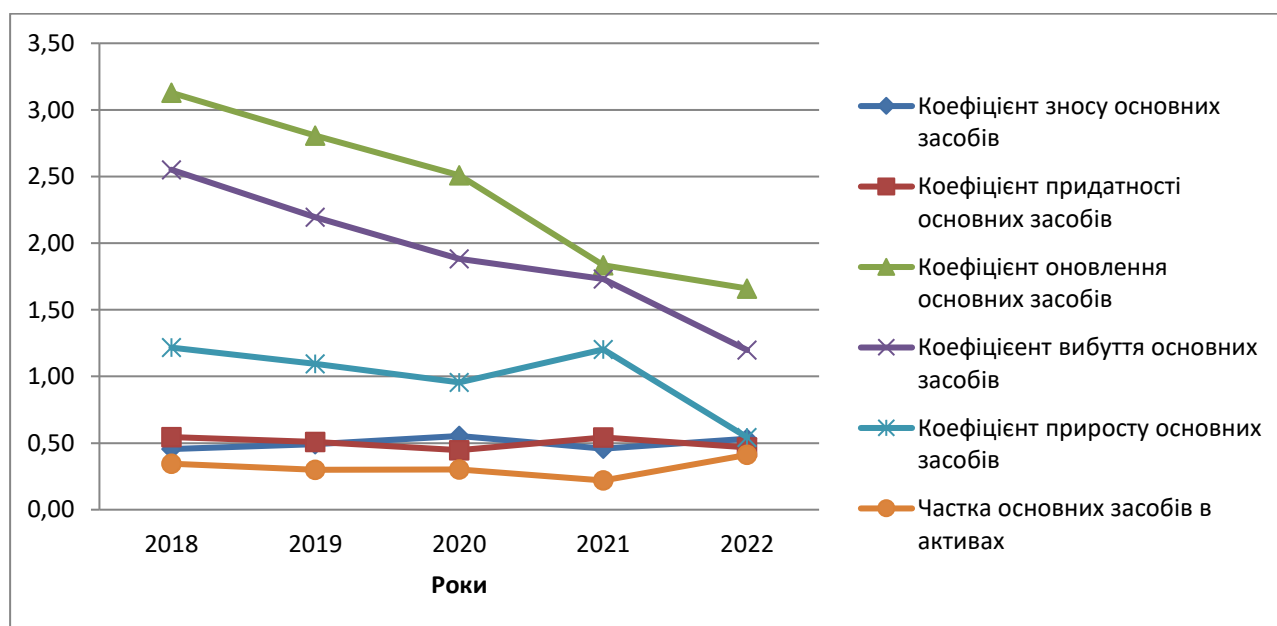


Рисунок 2.3 — Показники ефективності використання основних засобів ТзОВ «Інтелком»

Коефіцієнт придатності основних засобів поступово знижувався протягом 2019-2020 рр., а вже у 2022 р. його зменшення склало — 0,47, що у відсотковому відношенні склало 85,9% відносно рівня 2018 р. Показник придатності основних засобів визначає, наскільки добре основні засоби використовуються або як ефективно вони виконують свої функції. Даний коефіцієнт може

використовуватися для оцінки загальної ефективності управління активами підприємства і вимірює ефективність використання основних засобів в різних галузях промисловості чи сферах бізнесу. Високий коефіцієнт придатності свідчить про ефективне використання активів, тоді як низький коефіцієнт вказує на неоексплуатацію або неефективне використання ресурсів. Показник важливий для управлінського обліку та стратегічного планування, оскільки він дозволяє компаніям оцінювати, наскільки їхні основні засоби сприяють виробничим цілям і як можна підвищити їхню ефективність. Коефіцієнт придатності на досліджуваному підприємстві характеризує їх доволі значне зношення.

Коефіцієнт оновлення основних засобів знижувався протягом аналізованого періоду, також спостерігаємо зниження коефіцієнту вибуття основних засобів, що свідчить про повільне оновлення основних засобів на підприємстві та використання застарілого обладнання, найбільшого значення дані коефіцієнти досягли в 2018 р. та склали — 3,13 для коефіцієнту оновлення та — 2,55 для коефіцієнту вибуття.

Коефіцієнт приросту основних засобів найбільшого значення досягнув також у 2018 р. та склав — 1,22. Проте вже у наступні періоди він мав тенденцію до зниження, що свідчить про повільне оновлення основних засобів на підприємстві.

Частка основних засобів в активах є порівняно також не високою і знаходиться в межах — 0,22-0,41. Даний показник є важливим для аналізу структури активів компанії та може вказати на те, наскільки значущими є основні засоби в її діяльності. Проте він також вказує на ступінь капіталовкладення в основні засоби та рівень залежності підприємства від фізичних активів для своєї діяльності. Висока частка характерна для компаній, де основні засоби, такі як обладнання, будівлі та машини, грають ключову роль у виробничому процесі, однак підприємства, які розраховують в основному на інтелектуальні власності чи інші нематеріальні активи, можуть мати меншу частку основних засобів в активах.

Операційна рентабельність основних засобів коливається в межах (31%-51%). При чому також слід зауважити про зниження показника протягом всього періоду дослідження. Найменшого значення показник досягнув у 2022 р. — 31,52%, а найбільше значення було у 2018 р. — 51,81%.

Фондомісткість основних засобів є оберненим показником до фондівіддачі, протягом досліджуваного періоду фондомісткість мала неоднозначну тенденцію проте також її частка знаходиться на доволі низькому рівні, зокрема у 2020 р. склала 0,32. Неоднозначні зміни показника пояснюються тим, що вартість основних засобів зростає дещо більшими темпами ніж чистий дохід від реалізованої продукції.

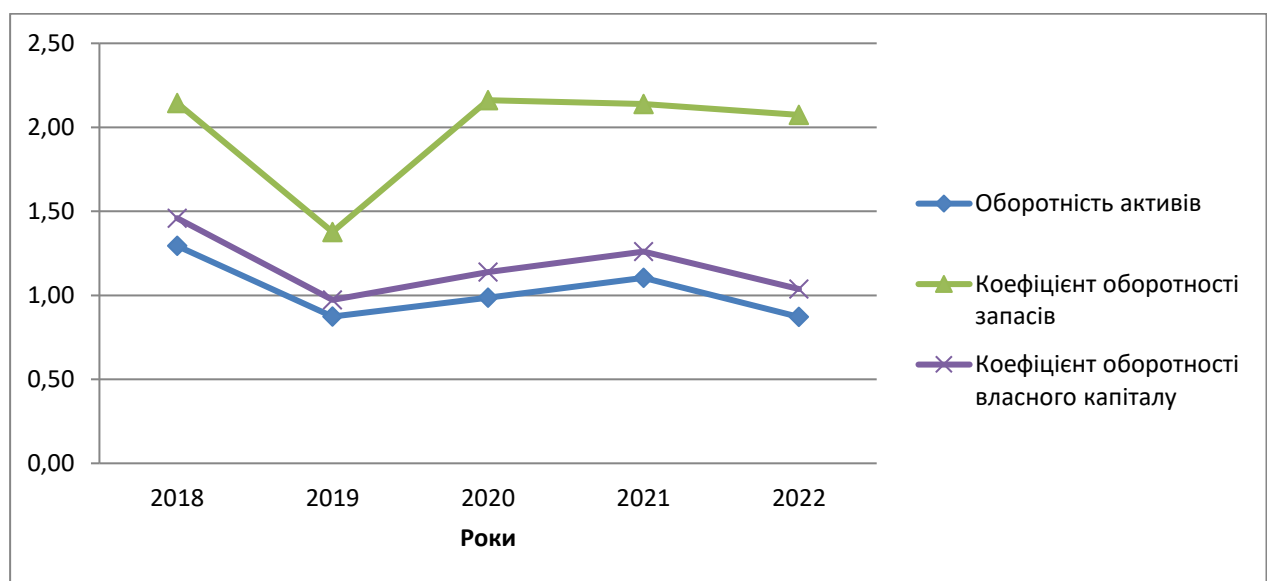


Рисунок 2.4 — Показники ефективності використання оборотних засобів ТзОВ «Інтелком»

Оборотність активів протягом всього періоду дослідження мала спадний і зростаючий характер. Найнижчі значення показника зафіксовано на рівні 0,87 у 2019 р. та у 2022 р. Даний показник дозволяє оцінити, скільки грошей ТзОВ «Інтелком» здатне заробити на кожну одиницю своїх активів. Причиною зниження показника є зростання суми взятих у заборгованість коштів за надані товари та послуги. Ураховуючи стабільний обсяг продажів протягом періоду дослідження, цей ріст є негативним явищем. Для підвищення оборотності оборотних активів необхідно прийняти заходи щодо швидкого повернення коштів компанії. З метою уникнення можливих проблем у майбутньому,

важливо розробити комплексну стратегію комерційного кредитування клієнтів. Зокрема, необхідно класифікувати клієнтів за кількома критеріями, включаючи історію співпраці, їхню фінансову стійкість та значущість для компанії. Основна частина товарних (комерційних) кредитів повинна бути спрямована на найбільш надійних та стратегічно важливих клієнтів.

Коефіцієнт оборотності запасів є фінансовим показником, який визначає, як ефективно компанія управляє своїми запасами товарів або сировини під час виробничого процесу. Він вказує на те, скільки разів за певний період (зазвичай рік) компанія обертає свої запаси. Коефіцієнт оборотності запасів на досліджуваному підприємстві найбільшого свого значення досягнув у 2021 р. — 2,14. Хоча показник знизився у 2022 р. до рівня 2,07 це свідчить, що підприємство доволі ефективно управляє своїми запасами, швидко їх обертає і мінімізує фінансові витрати на зберігання товарів. З іншого боку, пониження коефіцієнта може вказувати на неефективне управління запасами, що може вплинути на ліквідність та призвести до додаткових витрат.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу дещо знизився у 2022 р. до рівня — 1,04, хоча у 2021 р. — його значення складало — 1,26. Зниження показника є небажаним явищем у діяльності досліджуваного підприємства. Даний показник визначає, наскільки ефективно компанія використовує свій власний капітал для генерації доходів і вказує на те, як добре компанія може генерувати прибуток від кожного одиниці вкладеного капіталу.

Аналізуючи показники ефективності використання основних засобів ТЗОВ «Тигрес» варто відмітити, що коефіцієнт зносу основних засобів мав тенденцію до зростання включно до 2021 р. та склав — 0,61, хоча вже у 2022 р. його значення дещо знизилося 0,53. Зростання даного показника свідчатиме про негативну тенденцію у веденні його господарської діяльності, оскільки частка зношеного обладнання на підприємстві збільшуватиметься. Коефіцієнт придатності основних засобів найнижчим був у 2021 р. — 0,39, у 2022 р. ситуація дещо покращилася і даний показник зріс до рівня — 0,47.

Коефіцієнт оновлення основних засобів знижувався протягом всього періоду дослідження, найнижчого значення показник досягнув у 2022 р. — 0,34,

щодо коефіцієнту вибуття основних засобів то найнижче його значення також зафіксовано у 2022 р. — 0,13. Як ми вже зазначали у нашому дослідженні коефіцієнт вибуття основних засобів є показником, який вказує на те, наскільки інтенсивно компанія виводить з експлуатації свої основні засоби. Цей показник визначає ефективність використання та управління активами підприємства.

Таблиця 2.7 – Вихідні дані для аналізу показників ефективності використання основних та оборотних засобів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Знос основних засобів, тис. грн.	37941,7	57571,7	67666,2	139672,8	118185,8
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	100054,2	117182,5	122338,5	190652,0	222192,5
Залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	50839,2	54524,2	55025,4	74814,7	114874,2
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	62568,0	63254,0	63985,0	94589,0	75235,0
Первісна вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	100054,2	117182,5	122338,5	267624,2	222192,5
Первісна вартість основних засобів, які вибули, тис. грн.	23561,0	23894,0	24568,0	25659,0	26599,0
Первісна вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.	83084,2	100054,2	108168,5	167410,5	211869,2
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	147322,5	182670,8	181767,7	341323,2	279295,0
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	27293,3	24285,0	27400,0	53282,1	34500,8
Середня вартість основних засобів за аналізований період, тис. грн.	52681,7	57067,5	54848,8	109959,5	109440,4
Залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	54524,2	59610,8	54672,3	145104,2	104006,7
Обсяг виготовленої продукції, тис. грн.	138548,0	144102,5	172860,8	325753,7	314298,0
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	120387,5	147322,5	168671,5	248734,7	270214,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	123170,0	138454,8	153756,4	217235,5	239064,2
Адміністративні витрати, тис. грн.	5359,2	6088,3	5762,3	6755,8	4934,2
Витрати на збут, тис. грн.	7021,7	8949,2	9406,2	13618,9	10256,7
Запаси, тис. грн.	67984,2	87063,3	67212,3	127174,7	98550,0
Власний капітал, тис. грн.	147322,5	148140,0	151849,2	258332,6	230915,0

Низький коефіцієнт вибуття основних засобів вказує на занадто довгий термін експлуатації основних засобів, проте враховуючи важку економічну ситуацію в країні сучасні підприємства адаптуються до зовнішніх умов та продовжують функціонувати навіть під час війни.

Таблиця 2.8 – Показник ефективності використання основного капіталу ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,38	0,49	0,55	0,61	0,53
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,62	0,51	0,45	0,39	0,47
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,63	0,54	0,52	0,35	0,34
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,28	0,24	0,23	0,15	0,13
Коефіцієнт приросту основних засобів	0,47	0,39	0,36	0,41	0,23
Частка основних засобів в активах	0,35	0,30	0,30	0,22	0,21
Операційна рентабельність основних засобів	51,81	42,55	49,96	48,46	31,52
Фондомісткість основних засобів	0,38	0,40	0,32	0,34	0,35
Оборотність активів	1,04	0,87	0,97	0,99	0,87
Коефіцієнт оборотності запасів	1,99	2,15	2,51	1,87	1,85
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,94	0,97	1,14	1,12	1,10

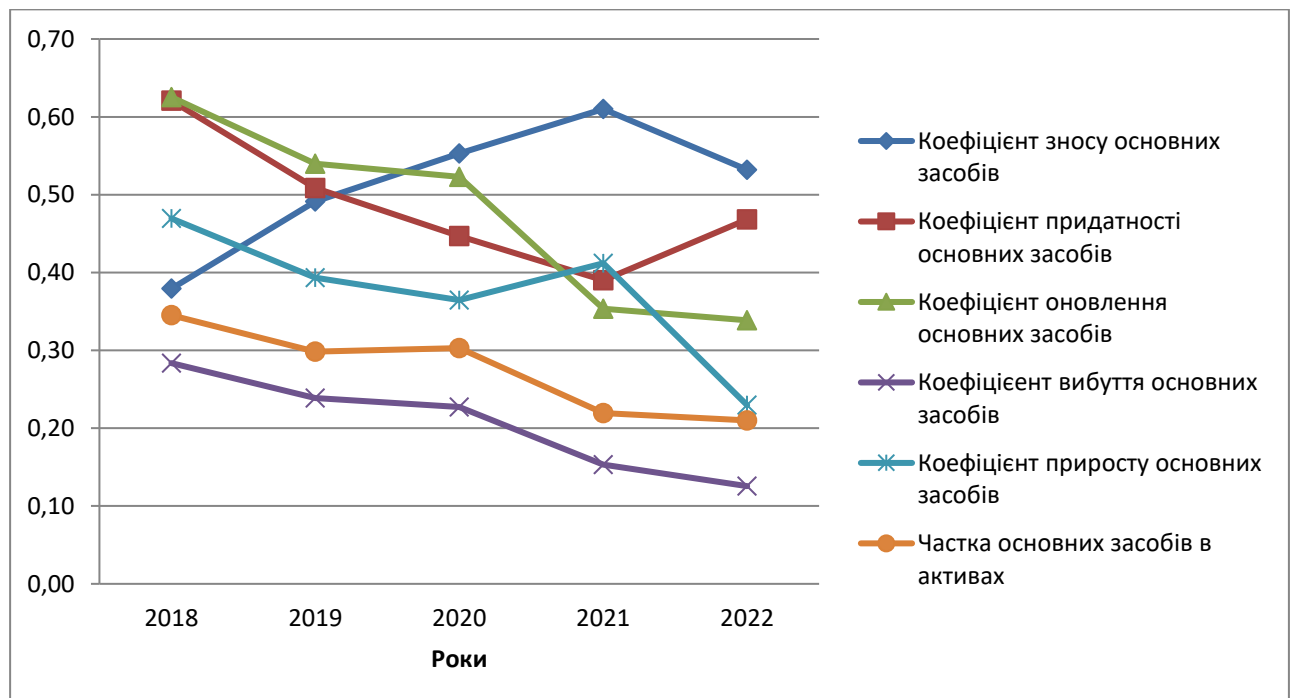


Рисунок 2.5 — Показники ефективності використання основних засобів

ТзОВ «Інтелком»

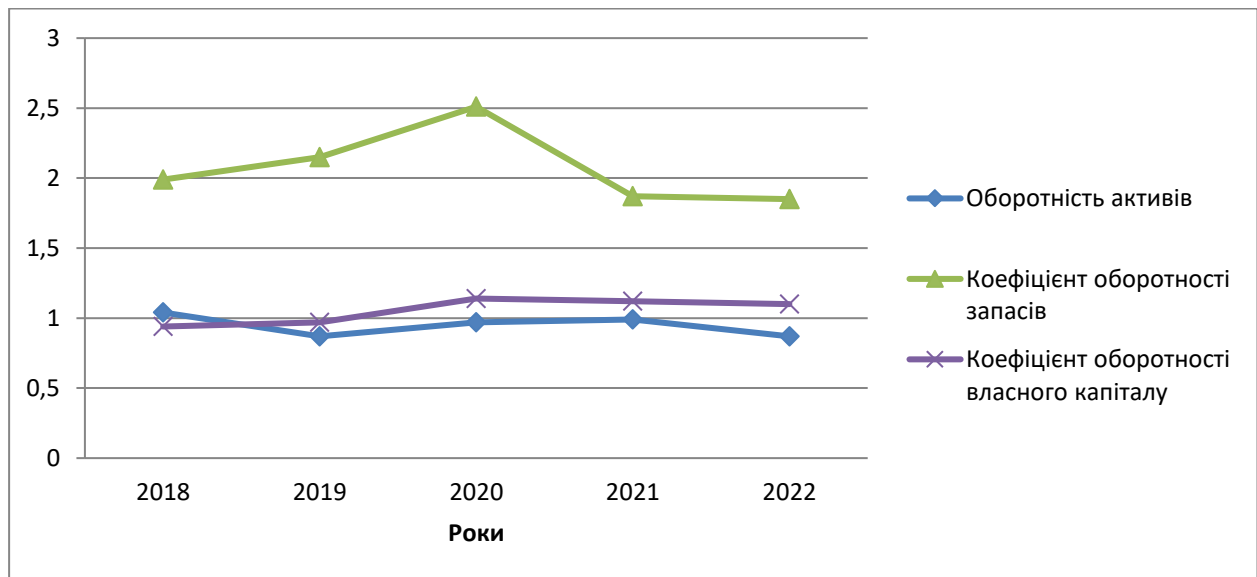


Рисунок 2.6 — Показники ефективності використання оборотних засобів
ТзОВ «Тигрес»

Щодо коефіцієнту приросту основних засобів то також можемо спостерігати його зниження протягом останнього року. Частка основних засобів в активах та показник операційної рентабельності теж мають тенденцію до зниження у 2022 р. Основними причинами негативних коливань вищезначених показників є економічна криза у 2019 р. спричинена пандемією та військова агресія у 2022 р.

Фондомісткість основних засобів є оберненим показником до фондівдачі, найменшого значення даний показник досягнув у 2020 р. і склав — 0,35. Основним чинником який впливає на даний показник є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і темпи його зростання порівняно із темпами зростання вартості основних засобів.

Показники оборотності на ТзОВ «Тигрес», зокрема коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнт оборотності запасів та коефіцієнт оборотності власного капіталу мали аналогічну тенденцію до зменшення протягом останнього року.

Отже, підсумовуючи наше дослідження, доцільно відмітити, що ефективність використання основного капіталу на обраних нами підприємствах перебуває на задовільному рівні. Однак, зважаючи на важкі роки випробувань, які випали протягом 2018-2022 рр., варто зазначити, що підприємства вистояли в сучасних умовах господарювання, є прибутковими та продовжують активно

розвиватися. Також необхідно відмітити, що обраний вид діяльності обох підприємств, а саме виробництво дитячих пластмасових іграшок є доволі вдалим, оскільки дана продукція користується попитом споживачів. Досліджувані підприємства адаптувалися до змін на ринку та забезпечують актуальність виробництва дитячих пластмасових іграшок у сучасних умовах. Збалансоване комбінування якості, творчості та нововведень на обох підприємствах дозволило забезпечити стабільність та успіх у цьому сегменті ринку незважаючи на зовнішні виклики в країні.

2.3 Аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів

Фінансові результати є ключовим економічним підсумком ефективності діяльності господарюючих суб'єктів, відображають фінансовий стан підприємства та визначаються за допомогою абсолютних та відносних показників, які відображають ефективність і прибутковість діяльності підприємства. На основі вищезначених показників формується важлива інформація для прийняття управлінських рішень та оцінки загальної ефективності, фінансової стійкості та прибутковості підприємства.

Аналізуючи дані таблиці 2.10 варто відмітити, що рентабельність активів протягом аналізованого періоду знижувалася, даний показник визначає, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку, оскільки він вказує на те, яка частина прибутку створюється відносно обсягу активів, що знаходяться в користуванні підприємства.

На зниження даного показника мали вплив зменшення фінансового результату до оподаткування та зростання залишкової вартості основних засобів.

Рентабельність капіталу відносний фінансовий показник, який визначає, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал для генерації прибутку. Він вказує на рентабельність вкладених в капітал коштів та ефективність використання власного капіталу для забезпечення прибутку для акціонерів та інших власників капіталу.

Таблиця 2.9 – Вихідні дані для аналізу показників ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток), тис. грн.	29621	26497	34499	47479	44130
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	176787	219205	236298	324257	335154
Чистий фінансовий результат (прибуток), тис. грн.	24289	21658	28268	38925	36126
Власний капітал, тис. грн.	142403	177768	197404	245416	277098
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	120065	140619	159040	254243	266631
Нематеріальні активи, тис. грн.				112	112
Обсяг виготовленої продукції, тис. грн.	207822	172923	224719	309466	287279
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	160121	125868	169132	238959	227111
Адміністративні витрати, тис. грн.	6431	7306	7491	6418	5921
Витрати на збут, тис. грн.	8426	10739	12228	12938	12308
Нерозподілений прибуток, тис. грн.	94379	116037	135297	173322	202098
Запаси, тис. грн.	81581	104476	87376	120816	118260

Таблиця 2.10 – Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Рентабельність активів, %	16,76	12,09	14,60	14,64	13,17
Рентабельність капіталу, %	13,74	9,88	11,96	12,00	10,78
Рентабельність власного капіталу, %	17,06	12,18	14,32	15,86	13,04
Рентабельність виробничих фондів, %	12,05	8,84	11,47	10,38	9,39
Рентабельність реалізованої продукції, %	15,80	16,78	15,96	16,53	14,60
Рентабельність витрат, %	18,77	20,16	18,99	19,80	17,09
Коефіцієнт реінвестування	3,89	5,36	4,79	4,45	5,59

На досліджуваному підприємстві даний показник також знижувався протягом 2018-2022 рр. Зокрема найбільше зниження спостерігаємо у 2019 р. — 9,88% та у 2022 р. — 10,74% відносно базового періоду. Зниження показника відображає загальну тенденцію діяльності підприємства під час всесвітньої пандемії та з початком військової агресії російської федерації.

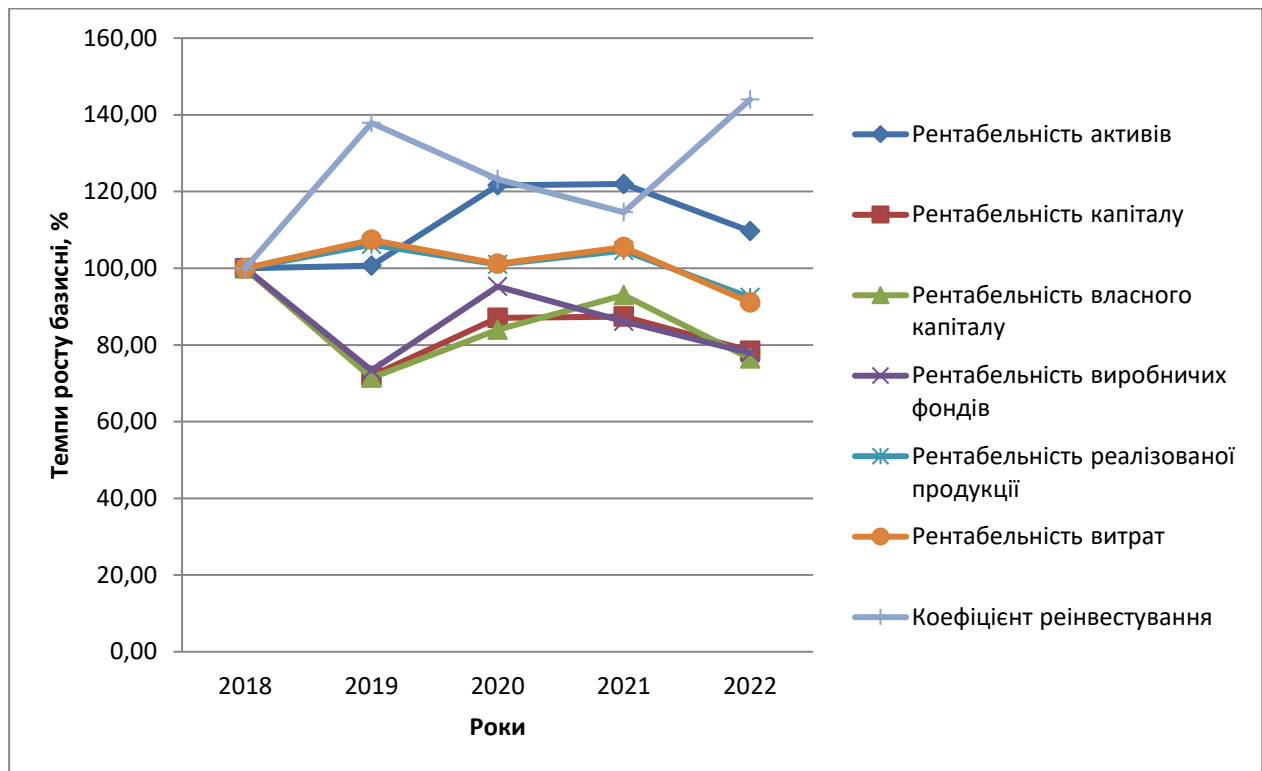


Рисунок 2.7 — Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Інтелком» за 2018-2022 роки

Високе значення даного показника свідчить про те, що підприємство ефективно використовує свій власний капітал для генерації прибутку. З іншого боку, низький рівень показника може вказувати на проблеми з ефективністю використання власного капіталу. Даний показник є важливим показником для інвесторів і власників компанії, оскільки він дозволяє оцінити, наскільки ефективно керівництво використовує капітал для генерації прибутку та яку частину прибутку вони можуть очікувати від свого інвестування.

Рентабельність власного капіталу є фінансовим показником, який вимірює, наскільки ефективно підприємство генерує прибуток від свого власного капіталу та вказує на рентабельність та ефективність використання капіталу, який належить власникам компанії. Згідно даних таблиці бачимо, що даний показник також знижувався відповідно до вищезначеної тенденції, зокрема найбільше зниження відбулося у 2019 р. та 2022 р. та склало відповідно 12,18% і 13,04%. Високий рівень показника вказує на те, що підприємство ефективно використовує свій власний капітал для генерації прибутку, що є надзвичайно важливим фактором для інвесторів та власників.

Однак необхідно також враховувати інші фактори, такі як ризик та стабільність прибутковості, при оцінці фінансового стану підприємства.

Рентабельність виробничих фондів показник, який відображає, наскільки ефективно використовуються виробничі активи (фонди) підприємства для генерації прибутку. Даний показник важливий для оцінки ефективності виробничих процесів та управління активами компанії. Як свідчать проаналізовані нами дані даний показник на досліджуваному підприємстві у 2018 р. становив — 12,05%, проте вже у 2019 р. знизився до — 8,84%, у 2020-2021 рр. даний показник дещо збільшився відповідно до 10,38-11,47%, проте вже у 2022р знову знизився до 9,39%.

Рентабельність виробничих фондів дозволяє визначити, наскільки результативно використовуються активи для виробництва та чи можливо підприємству покращити ефективність використання своїх ресурсів. Цей показник часто порівнюють з аналогічними показниками інших підприємств у галузі чи галузі промисловості для оцінки конкурентоспроможності.

Рентабельність реалізованої продукції вказує на те, яку частину доходу вдалося отримати від реалізації продукції порівняно з витратами на її виробництво та іншими пов'язаними витратами. Цей показник є ключовим для оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. На досліджуваному підприємстві даний показник також мав неоднозначний характер, його зниження відбулося у роки всесвітньої пандемії та військового вторгнення. Найбільше значення показника спостерігаємо у 2019 р. — 16,78% та у 2022 р. 16,53%.

Рентабельність реалізованої продукції дозволяє підприємству та інвесторам зрозуміти, наскільки вдалими є виробничі та комерційні процеси компанії. Висока рентабельність реалізованої продукції свідчить про те, що підприємство може ефективно конвертувати виробничі витрати в прибуток від продажу своєї продукції. Однак при оцінці цього показника також важливо враховувати інші аспекти, такі як стійкість ринку та конкуренція.

Рентабельність витрат показує наскільки ефективно підприємство використовує свої витрати для генерації прибутку. Це важливий показник, який дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами та визначити, наскільки кожна витрачена гривня призводить до збільшення прибутку. Він розглядається в різних контекстах та існують різні підходи до його розрахунку залежно від конкретної ситуації.

Однак загальною ідеєю є визначення того, як ефективно підприємство використовує свої витрати для досягнення мети максимізації прибутку. Як бачимо з наведених даних найбільшого свого значення даний показник досягнув у 2019 р. — 20,16% та у 2021 р. — 19,8%. Цей показник допомагає керівництву визначити ефективність управління витратами та забезпечити оптимальне використання ресурсів для максимізації прибутку. Висока рентабельність витрат свідчить про те, що підприємство ефективно використовує свої ресурси для досягнення фінансових цілей.

Коефіцієнт реінвестування вказує на те, у якому відсотковому співвідношенні прибуток компанії використовується для реінвестування, тобто для збільшення виробничих потужностей, розвитку бізнесу, придбання нових активів чи інших інвестиційних цілей. Коефіцієнт реінвестування на досліджуваному підприємстві збільшувався протягом досліджуваного періоду, що вказує на позитивну динаміку у діяльності підприємства.

Даний показник важливий для аналізу стратегії управління компанією. Високий коефіцієнт реінвестування може свідчити про те, що компанія активно вкладає свій прибуток у подальший розвиток, що може бути ключовим для забезпечення майбутнього зростання. З іншого боку, низький коефіцієнт реінвестування може вказувати на те, що компанія спрямовує більшу частину прибутку на виплату дивідендів або зберігання ліквідності, а не на інвестиції у власний розвиток.

Основні показники ефективності фінансових ресурсів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки розраховані у таблиці 2.12 та відображені на рисунку 2.7.

Таблиця 2.11 – Вихідні дані для аналізу показників ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток), тис. грн.	29621	26497	34499	47479	44130
Загальна залишкова вартість основних засобів підприємства, тис. грн.	147323	182671	181768	341323	279295
Чистий фінансовий результат (прибуток), тис. грн.	20240,8	18048,3	18845,3	29942,3	31689,5
Власний капітал, тис. грн.	147323	148140	151849	258333	230915
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	100054	117183	122338	267624	222193
Нематеріальні активи, тис. грн.				112	112
Обсяг виготовленої продукції, тис. грн.	138548	144103	172861	325754	314298
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	123170	138455	153756	217235	239064
Адміністративні витрати, тис. грн.	5359,17	6088,33	5762,31	6755,79	4934,17
Витрати на збут, тис. грн.	7021,67	8949,17	9406,15	13618,9	10256,7
Нерозподілений прибуток, тис. грн.	94379	116037	135297	173322	202098
Запаси, тис. грн.	67984,2	87063,3	67212,3	127175	98550

Таблиця 2.10 – Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Рентабельність активів, %	20,11	14,51	18,98	13,91	13,80
Рентабельність капіталу, %	13,74	9,88	10,37	11,77	10,35
Рентабельність власного капіталу, %	13,74	12,18	12,41	11,59	10,98
Рентабельність виробничих фондів, %	12,05	8,84	9,94	10,58	9,88
Рентабельність реалізованої продукції, %	16,00	15,00	16,00	17,00	15,00
Рентабельність витрат, %	17,00	16,00	17,00	18,00	17,00
Коефіцієнт реінвестування	4,66	6,43	7,18	5,79	6,38

Отже, аналізуючи показники ефективності фінансових ресурсів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки варто відмітити спадну тенденцію щодо рентабельності активів, зокрема у 2022 р. даний показник знизився порівняно з попереднім періодом на — 0,11%, а порівняно з базовим 2018 р. — 6,31%.

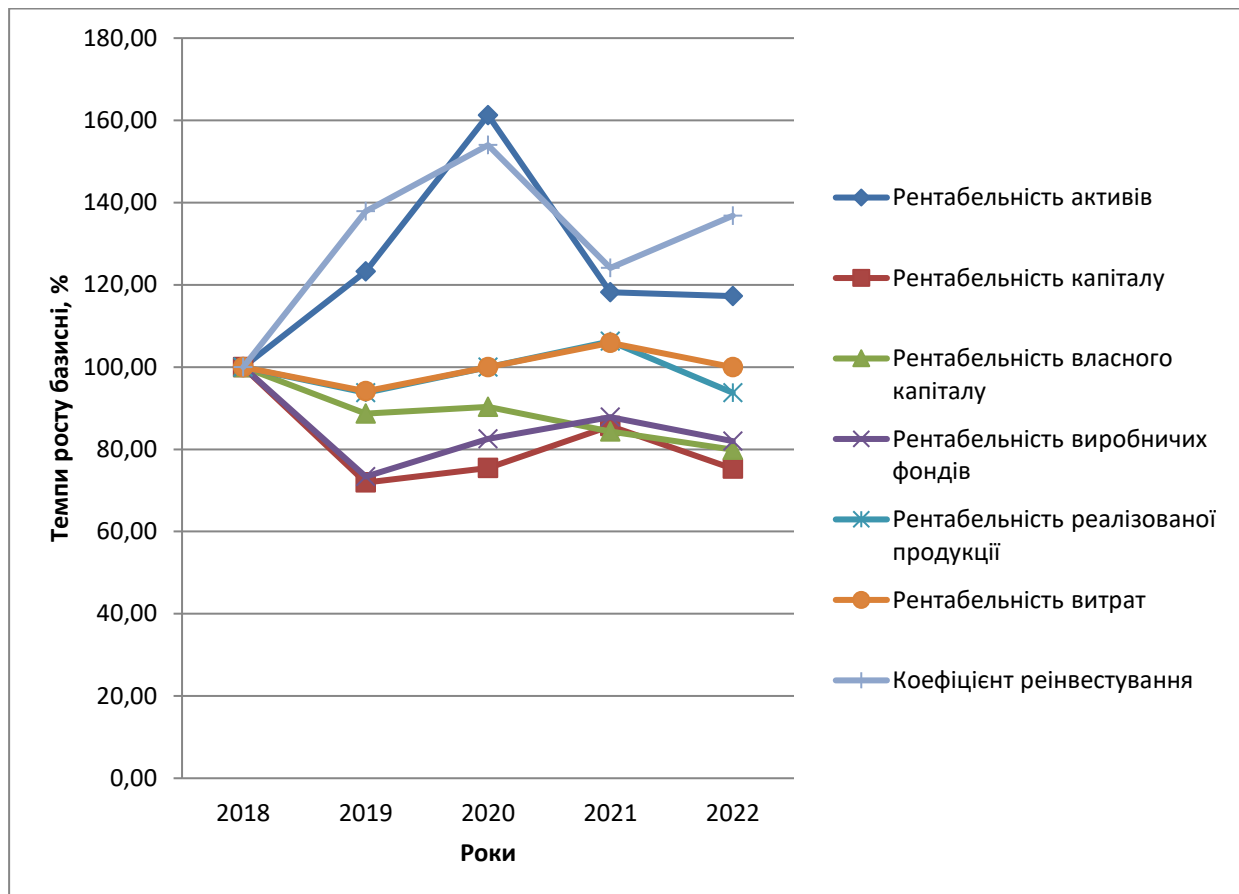


Рисунок 2.8 — Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки

Рентабельність капіталу на ТзОВ «Тигрес» знижувалася протягом 2019 р та 2020 р., проте вже у 2022 р. ситуація погіршилася і даний показник зменшився до рівня — 10,35% порівняно з попереднім періодом.

Рентабельність власного капіталу на досліджуваному підприємстві також мала тенденцію до зниження протягом 2018-2022рр. Найбільше зниження показника спостерігаємо у 2022 р. — 10,98%, порівняно з базовим періодом показник зменшився на 20,08%.

Рентабельність виробничих фондів протягом аналізованого періоду у 2021 р. мала позитивну тенденцію, проте вже у 2022 р. показник зменшився на 2,17% відносно рівня базового року та 0,7% відносно попереднього 2021 р. Найменшого свого значення показник досягнув у 2019 р., що склало — 8,84%.

Рентабельність реалізованої продукції також мала неоднозначну тенденцію, зокрема найбільше зниження показника спостерігаємо у 2019 р. та у 2022 р., яке склало — 15%. При цьому рентабельність витрат також має аналогічну

тенденцію, найбільше зниження показника спостерігаємо у 2019 р. — 5,88% відносно базового періоду та у 2022 р. — 5,56% відносно попереднього періоду 2021 р.

Коефіцієнт реінвестування найбільшого свого значення досягнув у 2020 р., — 7,18, проте вже у 2022 р. спостерігаємо незначне зниження даного показника до рівня — 6,38.

Отже, проаналізувавши показники ефективності використання фінансових ресурсів ТЗОВ «Інтелком» та ТЗОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки можемо зробити висновки, що господарська діяльність обох підприємств погіршувалася у 2019-2021 рр., який припадає на період коронавірусної хвороби. При чому у 2021 р. показники ефективності використання фінансових ресурсів мали тенденцію до відновлення в до ковідний період, однак з початком 2022 р. відбулося повномасштабне вторгнення, яке спричинило спадну тенденцію вищезначених показників. Незважаючи на описані негативні причини, варто зауважити про ефективну діяльність підприємств, які змогли адаптуватися до мінливих зовнішніх умов та продовжують і надалі вести свою діяльність.

Висновок до розділу 2

Отже, важливо відзначити, що обидва підприємства успішно адаптувалися до змінливих та нестабільних зовнішніх умов, спричинених світовою пандемією та російською агресією. Навіть при зменшенні доходів обидва підприємства вдалося утримати свою економічну активність. Хоча спостерігалось зниження виручки, це не суттєво вплинуло на їхню здатність здійснювати господарську діяльність.

Собівартість реалізованої продукції підвищувалася, проте основними факторами, що вплинули на це підвищення, є інфляційні процеси в Україні, які вплинули як на змінні, так і на постійні витрати підприємства. Показник продуктивності праці мав коливальний характер, в основному через зменшення обсягу виручки від реалізації продукції.

Протягом розглянутого періоду підприємства інвестували в оновлення основних засобів і залишалися рентабельними, а основні фактори негативних змін у їхній діяльності були пов'язані з Covid-19 та військовим вторгненням.

Використання основного капіталу на обраних підприємствах є задовільним. Незважаючи на труднощі, які виникли протягом 2018-2022 років, ці підприємства продемонстрували стійкість в сучасних умовах економіки, виявилися прибутковими та продовжують успішно розвиватися. Важливо відзначити, що виробництво дитячих пластмасових іграшок, обране обома компаніями, є вдалим, оскільки цей вид продукції є популярним серед споживачів. Обидва досліджувані підприємства успішно адаптувалися до змін на ринку та забезпечують актуальність свого виробництва в сучасних умовах. Завдяки збалансованому поєднанню якості, творчості та нововведень, ці компанії здобули стабільність та успіх у відомому сегменті ринку, навіть у зоні зовнішніх економічних викликів в країні.

Проаналізувавши показники використання фінансових ресурсів ТзОВ "Інтелком" та ТзОВ "Тигрес" протягом 2018-2022 років, можна зробити висновок, що ефективність господарської діяльності обох підприємств погіршувалася у період з 2019 по 2021 роки, що співпадає з часом пандемії коронавірусу. Зокрема, у 2021 році відзначається певна тенденція до відновлення показників ефективності використання фінансових ресурсів, але починаючи з 2022 року ми спостерігаємо спад через повномасштабне вторгнення. Незважаючи на описані негативні впливи, слід відзначити успішну адаптацію обох підприємств до змінливих зовнішніх умов та їхню здатність продовжувати свою діяльність.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ДИТЯЧИХ ПЛАСТМАСОВИХ ІГРАШОК

3.1 Стратегічні напрями підвищення ефективності та оптимізація його діяльності через ефективне управління та підвищення конкурентоспроможності

Через повномасштабне вторгнення російської армії на територію України, економіка країни зазнала серйозних втрат, а вітчизняні підприємства стикаються з труднощами. Бізнес в Україні втратив значну частину свого фінансового потенціалу, і деякі підприємства вимушені були шукати нові місця розташування або переїздити за межі країни. Тим не менше, багато з них успішно адаптувалися до нових умов і продовжують свою діяльність.

З 2022 року деякі підприємства вимушено зупинили свою діяльність через неможливість функціонування в умовах конфлікту, понесли значні збитки та зазнали руйнувань. Інші компанії розробляли стратегії для подальшого ефективного функціонування. Крім того зростаюча міжнародна конкуренція, процеси глобалізації ринків та значний вплив іноземних товарів на український ринок ставлять перед підприємствами серйозні завдання з управління конкурентоспроможністю. Ця проблема нині визнається однією з найважливіших у сфері управління, і успішне вирішення цих завдань є критичним для виживання та розвитку підприємств у сучасному ринковому середовищі. Недостатній досвід у конкурентному середовищі, складні економічні умови в державі, глобальна фінансова криза, війна та нерозв'язані методологічні та практичні питання управління конкурентоспроможністю підприємства потребують додаткових досліджень та вивчення для знаходження ефективних рішень у цьому контексті.

З метою створення системи стратегічного управління підприємства пріоритетним завданням є визначення ключових характеристик його конкурентоспроможності. Першочерговим завданням для підприємства, що діє

на ринку, є забезпечення елементарного виживання, тобто платоспроможності. Для досягнення цього завдання використовують конкретні заходи, такі як аналіз ринку, асортименту, цінової політики та методів продажу.

Після вирішення питань платоспроможності головним завданням стає досягнення прибутковості діяльності підприємства. На цьому етапі маркетингові заходи підприємства доповнюються економічним аналізом витрат на виробництво, собівартості, ціноутворення, а також організаційно-технологічним аналізом ефективності виробництва і технологічності.

Теоретичні дослідження та аналіз проведені у попередніх розділах дозволили нам виокремити чотири ключові етапи управління конкурентоспроможністю підприємства:

I. Фаза реалізації функцій управління діяльністю: включає планування та організацію процесу, спрямованого на забезпечення конкурентоспроможності, мотивацію працівників, а також контроль і регулювання цього процесу.

II. Етап формування методів менеджменту: охоплює розроблення планів виробництва конкурентоспроможної продукції, розроблення планів прискореного науково-технічного розвитку, а також розроблення технологічної документації та методів стимулювання персоналу.

III. Фаза формалізації методів менеджменту: передбачає ухвалення наказів щодо контролю та відповідальності за виробництво конкурентоспроможної продукції, формування розпоряджень та вказівок, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності.

IV. Етап розроблення та ухвалення управлінських рішень: включає визначення ступеня досягнення конкурентоспроможності, оцінку ефективності управлінських рішень та формування стратегій для апарату управління. Дослідження процесу управління конкурентоспроможністю підприємства визначає ключові категорії цього процесу, такі як функції, методи, управлінські рішення та стилі керівництва.

Успіх в будь-якій підприємницькій сфері визначається переважно правильно обраною стратегією управління підприємством, що є ключовим компонентом менеджменту як у міжнародному, так і вітчизняному бізнесі. Визначення стратегії залежить від різноманітних факторів, таких як потенціал підприємства, рівень його конкурентоспроможності, частка на ринку та позиція як лідера, конкурента, або аутсайдера, а також цілі, які ставить перед собою підприємство, такі як зміцнення лідерства, виходження вперед, закріплення в "середині" або уникнення банкрутства. Залежно від поставлених цілей підприємство обирає відповідну стратегію на ринку. Сама стратегічна система управління підприємством та його конкурентоспроможністю включає такі етапи:

- визначення майбутнього бізнесу компанії;
- оцінка структури динаміки та ефективності використання можливостей підприємства та його частки на ринку;
- оцінка конкурентоспроможності підприємства;
- запобігання встановленню демпінгових цін як засобу витіснення конкурентів з ринку;
- вибір стратегії та тактики для підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- здійснення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, враховуючи обрану стратегію та тактику;
- прогнозування та планування виробництва на підприємстві;
- стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг на підприємстві;
- контроль, стандартизація та сертифікація продукції та послуг на підприємстві.

Головним напрямком створення та удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства має бути акцент на стратегічних пріоритетах системи менеджменту, які гарантують розроблення та ефективне впровадження перспективних конкурентних переваг. Втрата більшістю підприємств їхньої конкурентоспроможності свідчить про відсутність у них досвіду формування конкурентних стратегій. Стратегічне управління

конкурентоспроможністю підприємства можна уявити як складну конструкцію його елементів, що характеризуються принципами, етапами, методами оцінки та прогнозування, а також видами стратегій. Організаційні етапи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства включають:

- 1) проведення стратегічного моніторингу, для забезпечення інформації, що відображає суперечливість економічного середовища, альтернативність тенденцій та системні суперечності в інтересах, діяльності партнерів та конкурентів;
- 2) дослідження зовнішнього середовища, для оцінки нестабільності зовнішнього середовища, фактичного стану та його стратегічний аналіз для прогнозування на довготермінову перспективу;
- 3) ситуаційний аналіз, для надання інтегральної оцінки фактичного стану потенціалу підприємства та стратегічна діагностика можливостей, самовизначеності та меж впливу на існуючих конкурентів. Розроблення системи дій, орієнтованих на конкретну ринкову ситуацію, з урахуванням результатів зовнішніх і внутрішніх досліджень. Залежно від характеру ринкового середовища, перевага може бути віддана діловій стратегії, товарній або маркетинговій.

Отже, стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства визначається як вирішальний фактор для досягнення й утримання успіху у сучасних умовах бізнес-середовища. Здатність підприємства ефективно реагувати на зміни в економічному, соціокультурному та технологічному середовищі визначає його конкурентоспроможність.

Стратегічне управління включає в себе ретельний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, розробку чітких цілей та визначення оптимальних стратегій для досягнення цих цілей. Цей процес передбачає постійний моніторинг ринкових тенденцій, реакцію на зміни в споживчому попиті та конкурентному полі, а також використання сильних сторін підприємства для створення унікальних конкурентних переваг.

Основною метою стратегічного управління конкурентоспроможністю є розробка і впровадження таких стратегій, які забезпечать підприємству стійкий

розвиток, збільшення його частки на ринку та підтримання високого рівня прибутковості. Процес стратегічного управління також враховує потреби зацікавлених сторін, включаючи споживачів, інвесторів, партнерів та співробітників.

Зазначені стратегії повинні бути гнучкими та адаптивними до змін у бізнес-середовищі, інакше підприємство може стати уразливим перед викликами ринку. Високий рівень професіоналізму, інноваційний підхід та ефективне управління ресурсами є ключовими аспектами успішного стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства у сучасному світі бізнесу.

3.2 Використання ABC-аналізу для оцінки ефективності діяльності підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності

Проведені теоретичні розвідки ефективності функціонування підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності, дають підстави для проведення аналізу конкурентних переваг діяльності вищезазначених підприємств та визначення шляхів для їх покращення на основі ABC-аналізу, а також вивчення найбільш сприятливих умов для роботи з контрагентами для забезпечення належного рівня ефективності їхньої виробничо-господарської діяльності.

Методика ABC-аналізу може бути використана для зміцнення конкурентоспроможності підприємства, особливо у контексті управління запасами, клієнтами та продуктами.

Використання ABC-аналізу дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, фокусуватися на ключових елементах та підвищувати ефективність, що призводить до зміцнення конкурентоспроможності.

Для проведення ABC-аналізу нами було здійснено вибірку серед основних асортиментних груп товарів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за останній квартал 2022 р. Загальна широта, а саме сукупність усіх асортиментних одиниць в на обох підприємствах є доволі великою, тому для проведення нашого дослідження нами було використано лише основні позиції товарного

асортименту за квартал. ABC-аналіз може бути в подальшому використаний вищеозначеними підприємствами для оптимізації портфеля продукції на підприємстві. Цей метод допомагає класифікувати продукти за рівнем їхньої важливості для бізнесу і дозволяє зосередити увагу на ключових елементах. В ході дослідження ми можемо запропонувати наступні ключові елементи:

- ідентифікація продуктів (визначення повного переліку продукції, яка виготовляється на підприємстві);
- класифікація за важливістю (застосування ABC-аналізу для класифікації продуктів на групи А, В і С в залежності від їхньої важливості для бізнесу, де група А включатиме продукти високої важливості, група В - середньої важливості, а група С - низької важливості);
- фокус на ключових продуктах (необхідно звернути особливу увагу на продукти з групи А, оскільки вони мають найбільший вплив на прибуток та стратегічну позицію для підприємства);
- оптимізація виробничих процесів (варто розглянути можливості для оптимізації виробничих процесів для продуктів групи А, зокрема в плані вартості виробництва та часу);
- маркетинг та продажі (важливо спрямовувати маркетингові та продажні зусилля на продукти групи А, щоб максимізувати їхню популярність серед клієнтів);
- зменшення витрат (для продуктів групи С, які мають низьку важливість, доцільно розглянути можливості зменшення витрат чи, можливо, їх відміну);
- стратегічне планування (результати ABC-аналізу можна використати для стратегічного планування розвитку продуктового портфеля);
- моніторинг та аналіз (підприємствам доцільно моніторити ефективність та результати продуктів, роблячи відповідні корективи на основі змін в бізнес-середовищі).

ABC-аналіз може допомогти оптимізувати портфель продукції, спрямовуючи ресурси на ключові елементи та позбавляючись зайвих витрат на менш важливих продуктах. Застосування ABC-аналізу в цьому контексті

допомагає здійснити розумне розподілення зусиль та ресурсів для максимізації ефективності та доходності на підприємстві.

Таблиця 3.1 Вихідні дані для проведення АВС-аналізу за обсягами реалізації продукції ТзОВ «Інтелком»

Найменування асортиментних груп товарів	Ціна за одиницю, грн	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн
Сезонні іграшки		
Іграшка "Набір для гри з піском у рюкзаку ТехноК"	254	17272,00
Іграшка "Відерко ТехноК"	63	2205,00
Іграшка "Набір для риболовлі ТехноК"	94	6486,00
Іграшка "Набір для гри з піском та водою ТехноК"	230	17940,00
Іграшка "Кораблик ТехноК"	65	780,00
Конструктори		
Іграшка «Конструктор металевий ТехноК»	832	21632,00
Іграшка «Конструктор у рюкзаку ТехноК»	321	11235,00
Конструктор преміум серії	633	43044,00
Конструктор "Шестерні"	128	1792,00
Гвинтовий конструктор	447	8940,00
Сюжетно-рольові набори		
Валізи	490	7350,00
Рюкзаки	213	4047,00
Медичні набори	321	4494,00
Набори інструментів	462	5544,00
Косметичні набори	216	2376,00

Отже, проведені нами розрахунки свідчать, що до групи А входять товари, які відповідають регулярним продажам та підприємство може сподіватися на високий рівень прогнозованості їх продажу. Зокрема до таких товарів на ТзОВ «Інтелком» можна віднести конструктор преміум серії, іграшку «Конструктор металевий ТехноК», іграшку "Набір для гри з піском та водою ТехноК", іграшку «Конструктор у рюкзаку ТехноК» та гвинтовий конструктор.

Таблиця 3.2 Розраховані значення показників АВС-аналізу за обсягами реалізації продукції ТзОВ «Інтелком»

Найменування асортиментних груп товарів	Частка в загальному обсязі реалізації, %	Кумулятивна частка в обсязі реалізації, %	Група асортименту
Конструктор преміум серії	28%	28%	А
Іграшка «Конструктор металевий ТехноК»	14%	42%	А
Іграшка "Набір для гри з піском та водою ТехноК"	12%	53%	А
Іграшка "Набір для гри з піском у рюкзаку ТехноК"	11%	64%	А
Іграшка «Конструктор у рюкзаку ТехноК»	7%	72%	А
Гвинтовий конструктор	6%	77%	А
Валізи	5%	82%	В
Іграшка "Набір для риболовлі ТехноК"	4%	86%	В
Набори інструментів	4%	90%	В
Медичні набори	3%	93%	В
Рюкзаки	3%	95%	С
Косметичні набори	2%	97%	С
Іграшка "Відерко ТехноК"	1%	98%	С
Конструктор "Шестерні"	1%	99%	С
Іграшка "Кораблик ТехноК"	1%	100%	С

До групи В, можемо віднести товари з певною сезонною періодичністю продажів та середнім рівнем прогнозованості продажу, згідно проведених розрахунків до них можемо віднести валізи, іграшка "Набір для риболовлі ТехноК", набори інструментів, медичні набори. До групи С, відносяться товари із нерегулярними продажами та низькою прогнозованістю, до цієї групи потрапили такі товари, як рюкзаки, косметичні набори, іграшка "Відерко ТехноК", конструктор "Шестерні", іграшка "Кораблик ТехноК".

Отже, ТзОВ «Інтелком» доцільно звернути увагу на товари групи А та В, якщо вони при високому товарообігу мають недостатню стабільність витрачання, тому для того щоб забезпечити їх постійну наявність, потрібно збільшити страховий запас та розширити їх асортимент.

Таблиця 3.3 Вихідні дані для проведення ABC-аналізу за обсягами реалізації продукції ТзОВ «Тигрес»

Найменування асортиментних груп товарів	Ціна за одиницю, грн	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн
Розвиваючі іграшки		
Іграшка "Smart cube" 24 ел., ELFIKI	289	16762,00
Набір меблів для ляльок (вітальня) 8 ел., ELFIKI	199	8358,00
Іграшка "Магічні фігурки" 20 ел., ELFIKI	399	27132,00
Іграшка розвиваюча "Funny train" 14 ел., Tigres	219	16206,00
Набір подарунковий розвиваючий, 3 ел., Tigres	384	24960,00
Конструктори, пазли		
"Baby Blocks" конструктор Діно - т-рекс	304	13680,00
"Baby Blocks" конструктор Діно - стегозавр	304	36784,00
"Kids Blocks" конструктор 70 ел. (в банці)	804	43416,00
Конструктор "Octagon" 88 ел. в коробці, Tigres	799	69513,00
Конструктор "Їжачок" - 50 шт (мала банка)	469	30485,00
Машинки		
Авто-джип інерційний, Tigres	129	2709,00
Авто-джип інерційний військовий, Tigres	129	5805,00
Авто "Kid cars", бокс військовий 12 шт.	39	3822,00
Набір авто "Kid cars" військовий 3 шт. на планшетці	99	13266,00
Авто-баги	79	1817,00

Проведений ABC-аналіз ТзОВ «Тигрес», свідчить, що до групи А ввійшли товари, які користуються найбільшим попитом серед населення навіть у період військового вторгнення. Зокрема до таких товарів на ТзОВ «Тигрес» можна віднести конструктор "Octagon" 88 ел. в коробці, Tigres, "Kids Blocks" конструктор 70 ел. (в банці), "Baby Blocks" конструктор Діно - стегозавр, Конструктор "Їжачок" - 50 шт (мала банка), Іграшка "Магічні фігурки" 20 ел., ELFIKI, Набір подарунковий розвиваючий, 3 ел., Tigres, Іграшка "Smart cube" 24 ел., ELFIKI. До групи В ввійшли товари з меншим попитом, а саме: Іграшка розвиваюча "Funny train" 14 ел., Tigres; "Baby Blocks" конструктор Діно - т-рекс; Набір авто "Kid cars" військовий 3 шт. на планшетці.

Таблиця 3.4 Розраховані значення показників АВС-аналізу за обсягами реалізації продукції ТзОВ «Тигрес»

Найменування асортиментних груп товарів	Частка в загальному обсязі реалізації, %	Кумулятивна частка в обсязі реалізації, %	Група асортименту
Конструктор "Octagon" 88 ел. в коробці, Tigres	22%	22%	A
"Kids Blocks" конструктор 70 ел. (в банці)	14%	36%	A
"Baby Blocks" конструктор Діно - стегозавр	12%	48%	A
Конструктор "Їжачок" - 50 шт (мала банка)	10%	57%	A
Іграшка "Магічні фігурки" 20 ел., ELFIKI	9%	66%	A
Набір подарунковий розвиваючий, 3 ел., Tigres	8%	74%	A
Іграшка "Smart cube" 24 ел., ELFIKI	5%	79%	A
Іграшка розвиваюча "Funny train" 14 ел., Tigres	5%	84%	B
"Baby Blocks" конструктор Діно - т-рекс	4%	89%	B
Набір авто "Kid cars" військовий 3 шт. на планшетці	4%	93%	B
Набір меблів для ляльок (вітальня) 8 ел., ELFIKI	3%	96%	C
Авто-джип інерційний військовий, Tigres	2%	97%	C
Авто "Kid cars", бокс військовий 12 шт.	1%	99%	C
Авто-джип інерційний, Tigres	1%	99%	C
Авто-багги	1%	100%	C

До групи С ввійшли товари, на які підприємству слід звернути увагу, оскільки їхній продаж важко прогнозований, а саме: набір меблів для ляльок (вітальня) 8 ел., ELFIKI, авто-джип інерційний військовий, Tigres, авто-джип інерційний, Tigres та авто-баггі.

Отже, проведені нами дослідження в даному підрозділі, дозволяють підвести підсумок, що інтегрований та гармонійний підхід до управління товарним портфелем дозволяє керівництву компанії приймати кращі управлінські рішення стосовно ефективності діяльності підприємства на основі забезпечення конкурентоспроможності. Цей підхід спрямований на мінімізацію

ризиків та забезпечення збалансованого зростання компанії, визначення пріоритетних напрямків бізнесу. В умовах загострення фінансово-економічних умов підприємства повинні переглянути свої методи обґрунтування управлінських рішень, зокрема у сфері товарного портфеля. У процесі пошуку оптимальних управлінських рішень стосовно оптимізації товарного портфеля рекомендується використовувати методи маркетингового, фінансового та економічного аналізу, нами зокрема був використаний метод АБС-аналізу. За допомогою багатокритеріальних математичних моделей можна сформулювати програму виробництва, яка сприяє досягненню маркетингової результативності, фінансової ефективності і враховує умови соціальної відповідальності підприємства.

Товарний портфель підприємства виступає об'єктом управлінського впливу, і важливо не лише визначити перелік продукції, а й забезпечити виконання конкурентної стратегії, балансуючи виробничу і маркетингову діяльність, ризик та результативність управлінських рішень.

Переформування товарного портфеля є ефективним чинником підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах ресурсних обмежень, особливо в умовах військового вторгнення, де вибір критеріїв оптимізації, таких як дохідність, прибутковість, частка ринку та інші, дозволяє сформувати оптимальну структуру товарних груп.

Висновки до розділу 3

У висновку слід відзначити, що підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства через ефективне управління – це критично важливі завдання, які вимагають системного та комплексного підходу. Основною метою є створення таких стратегій та механізмів управління, які сприятимуть стійкому зростанню конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного бізнес-середовища.

Ефективне управління повинно базуватися на глибокому аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища, розробці стратегій, які відповідають викликам ринку, та їхньому успішному впровадженні. Важливо враховувати

інновації, оптимізацію ресурсів, а також розвиток персоналу, оскільки саме від компетентності та креативності колективу залежить висока ефективність бізнесу.

Успішне управління конкурентоспроможністю також передбачає гнучкість та адаптивність до змін. Швидкі технологічні та ринкові зміни вимагають від підприємства постійної готовності до переосмислення своїх стратегій та швидкого реагування у мінливому зовнішньому середовищі.

Загалом, ефективне управління конкурентоспроможністю стає фундаментом для сталого розвитку підприємства. Це процес, який вимагає від керівництва та персоналу високого рівня професіоналізму, стратегічного мислення та готовності до постійного вдосконалення. Всі ці чинники узгоджуються для досягнення високої конкурентоспроможності та утримання підприємства на вершині успіху в динамічному світі сучасного бізнесу.

Проведений ABC-аналіз дозволив сформувати товарні групи, які характеризуються високим оборотом, проте можуть виявляти недостатню стабільність витрат. Щоб гарантувати постійну наявність цих товарів, рекомендується збільшити страховий запас. Для товарів групи С рекомендується переходити на систему з постійною сумою замовлення, однак формувати страховий запас відповідно до фінансових можливостей підприємства.

ВИСНОВКИ

У висновках варто підкреслити, що економічна ефективність є критично важливим аспектом управління підприємством, що визначає його конкурентоспроможність та стійкість на ринку. Дослідження впливу факторів на економічну ефективність відіграє ключову роль у формуванні стратегій та прийнятті управлінських рішень.

Одним із важливих висновків є те, що успішна економічна ефективність потребує ретельного аналізу та врахування внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства. Зовнішнє середовище, ринкові умови, технологічні інновації, а також якість управління та персоналу – всі ці чинники обґрунтовують ефективність бізнесу.

Дослідження також свідчить про важливість впровадження сучасних методів та технологій у виробництво, що сприяє підвищенню продуктивності та зменшенню витрат. Керівництво підприємства повинно бути гнучким та готовим до стратегічних змін, щоб відповідати вимогам ринку та використовувати шанси для розвитку.

У підсумку, ефективне управління підприємством визначає його здатність до адаптації та інновацій, що є ключовими факторами для досягнення стійкого успіху в умовах сучасної економіки.

Дослідження ефективності функціонування підприємств у контексті забезпечення їх конкурентоспроможності свідчить про необхідність системного та комплексного підходу до управління бізнес-процесами, зокрема стратегічне управління, яке полягає в умінні підприємства прогнозувати та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Формування і реалізація ефективних стратегій дозволяють підприємствам досягати конкурентних переваг та стабільно функціонувати на ринку; використання передових технологій та інновацій виробництва сприяє підвищенню продуктивності та якості продукції. Підприємства, що інвестують у дослідження та впровадження новітніх технологій, мають перевагу на ринку; кадровий потенціал визначає успіх підприємства. Забезпечення високого рівня мотивації, розвитку та задоволення працівників сприяє формуванню ефективного та продуктивного колективу;

оптимізація фінансових процесів, управління ризиками та забезпечення сталості фінансового стану є ключовими аспектами забезпечення ефективності функціонування підприємства; активна маркетингова політика, розробка та вдосконалення продукції відповідно до потреб споживачів дозволяють підприємствам займати стабільні позиції на ринку та розширювати свою аудиторію.

В цілому, високий рівень ефективності функціонування підприємства є запорукою його конкурентоспроможності в умовах сучасного бізнес-середовища. Приділення уваги стратегічному управлінню, інноваціям та управлінському потенціалу є стратегічно важливими аспектами для досягнення успіху та сталого розвитку підприємства.

У другому розділі було розглянуто загальну характеристику функціонування досліджуваних підприємств, проаналізовано динаміку основних техніко-економічних показників та показники ефективності їх господарської діяльності. Отже,

Аналіз проведений у другому розділі показав, що важливо відзначити, що обидва підприємства успішно пристосувалися до змінливих і нестабільних зовнішніх умов, спричинених світовою пандемією та російською агресією. Навіть при зменшенні доходів обидва підприємства зуміли зберегти свою економічну активність. Хоча спостерігалось зниження виручки, це не суттєво вплинуло на їхню здатність провадити господарську діяльність.

Протягом розглянутого періоду підприємства вкладали кошти в оновлення основних засобів і залишалися рентабельними, а основні негативні фактори в їхній діяльності пов'язані з Covid-19 та військовим вторгненням. Використання основного капіталу на обраних підприємствах є задовільним. Проаналізувавши показники використання фінансових ресурсів ТзОВ "Інтелком" та ТзОВ "Тигрес" протягом 2018-2022 років, можна зробити висновок, що ефективність господарської діяльності обох підприємств погіршувалася у період з 2019 по 2021 роки, що співпадає з часом пандемії корона вірусу, починаючи з 2022 року ми спостерігаємо спад через повномасштабне вторгнення. Незважаючи на

описані негативні впливи, слід відзначити успішну адаптацію обох підприємств до змін на ринку та їхню здатність продовжувати свою діяльність.

У третьому розділі магістерської роботи було розглянуто підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства через ефективне управління, яке показало, що у сучасному бізнес-середовищі, охопленому стрімкими змінами та глобалізацією, питання підвищення конкурентоспроможності стає важливішим за будь-коли. Підприємства повинні не лише виживати в умовах жорсткої конкуренції, але й активно шукати шляхи оптимізації своєї діяльності для досягнення стійкого успіху. У цьому контексті, ефективне управління визначається як ключовий чинник досягнення цих стратегічних цілей.

Першим кроком до підвищення конкурентоспроможності є ретельний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Зміни в економіці, технологіях, соціокультурних уподобаннях споживачів та правовому середовищі можуть стати як загрозами, так і можливостями. Розуміння цих факторів дозволяє підприємству адаптуватися до змін та визначати стратегії, спрямовані на досягнення конкурентних переваг.

Стратегічне управління також грає вирішальну роль у формуванні майбутнього бізнесу компанії. Це охоплює визначення мети підприємства, оцінку його можливостей та конкурентоспроможності, а також вибір оптимальних стратегій для досягнення цілей. Важливо враховувати такі аспекти, як лідерство на ринку, реакція на конкуренцію, цільова аудиторія та підтримка зацікавлених сторін.

Дослідження ABC-аналізу дали підстави для формування основних напрямів використання проведеного нами аналізу:

— ідентифікація ключових продуктів чи послуг, зокрема доцільно визначити асортимент продукції чи послуг, які підприємство пропонує та оцінити важливість кожного продукту з точки зору обсягу продажів, маржі прибутку, стратегічного значення тощо;

- класифікація продуктів за групами, передбачає застосування ABC-аналізу для класифікації продуктів на групи А, В і С в залежності від їхньої важливості для бізнесу та визначення, які продукти або послуги належать до кожної групи;
- управління запасами, передбачає для групи А (висока важливість), зосередьте увагу на ефективному управлінні запасами, щоб уникнути нестачі та забезпечити швидку поставку; для групи В (середня важливість) можна оптимізувати для більшої ефективності запасів та управління витратами; для групи С (низька важливість) коли варто розглянути можливості оптимізації запасів та вартості;
- спрямування маркетингових та продажних зусиль, передбачає вивчення продуктів з ABC-груп привертають найбільше клієнтів та спрямування маркетингових зусиль на підвищення продажів продуктів в групі А, які мають великий вплив на прибуток;
- оптимізація виробничих процесів, зокрема для продуктів в групі А, необхідно розглянути можливості для оптимізації виробничих процесів для збільшення ефективності та зниження витрат;
- управління клієнтами, передбачає класифікацію та управління клієнтами, на основі визначення їхньої важливості та впливу на прибуток.

Ефективне управління також передбачає оптимізацію внутрішніх процесів та ресурсів підприємства. Впровадження сучасних технологій, автоматизація рутинних завдань, підвищення ефективності виробничих ланцюгів – це лише деякі аспекти оптимізації. Зниження витрат та максимізація виробничої продуктивності є ключовими для створення конкурентних переваг.

Не менш важливим є акцент на інновації та розвиток персоналу. Постійний пошук новаторських рішень та впровадження передових технологій дозволяє підприємству залишатися на передовій лінії. Розвиток персоналу та підтримка креативного середовища сприяють виникненню нових ідей та підвищенню загальної конкурентоспроможності.

Підвищення конкурентоспроможності та оптимізація діяльності підприємства – це не просто стратегічне завдання, але і необхідність у сучасному бізнесі. Ефективне управління, яке орієнтоване на стратегічні пріоритети,

дозволяє не лише виживати в умовах конкуренції, а й стати лідером на ринку, забезпечуючи стійкий та довгостроковий успіх.

Перелік використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.
2. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. 2005. № 5. С. 52–63.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.М. Бойчик. [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. К. : Атіка, 2011. 528 с.
4. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу // Економіка України / О. Воронін. 2007. № 10. С. 29–37.
5. Макаренко О. І. Критерії економічної ефективності роботи підприємства в умовах антикризового управління / О. І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7 – С. 121– 125.
6. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства: підручник. Київ: Компринт, 2015. 465 с.
7. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
8. Калетнік Г.М., Старосуд В.І., Амонс С.Е. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності виробництва насіння цукрових буряків. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 10. С. 10.
9. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі // Економіка АПК. 2009. № 8. С. 59–64.
10. Мулик Т. О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 158-164.
11. Насонов М.І. Методика оцінювання управління ефективністю підприємства: теоретичні аспекти. Ефективна економіка. 2018. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/206.pdf (дата звернення: 08.03.2022).

12. Потій В. З., Куліш Г. П. Система управління ефективністю діяльності підприємств, її особливості та проблеми застосування в Україні. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. праць. 2017. №1-2. С. 54-59.
13. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7126> (дата звернення: 21.02.2022).
14. Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. Оцінювання ефективності системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2020. № 3. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7711> (дата звернення: 24.09.2022).
15. Тарасенко Л.О. Ефективність діяльності підприємства: сутність, генезис, зміст підходів. Фінанси, облік, банки. 2019. №24. С.148-157.
16. Макмиллан Р. Економіст. Київ: Академвидав, 2018. 384 с.
17. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. Фінанси України. 2013. № 6. С. 24–32.
18. Мочерний С.В., Єрохін С.А., Каніщенко Л.О. та ін. Основи економічної теорії. Київ: Знання, 2000.
19. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm.
20. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. Інноваційна економіка. 2019. № 2. С. 153–162.
21. Савіна Г.Г., Скібіна Т.І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. Ефективна економіка. 2020. № 12.

22. Шнипко О.В. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки. Економіка України. 2021. № 7. С. 23–35.
23. Шматковська Т.О. До питання дефініції економічної ефективності використання основних засобів / Т.О. Шматковська, С.М. Онисько, О.Г. Агрес // Materialy VI Mezinarodni vedecko-prakticka konference «Veda a technologie: krok do budoucnosti – 2010». Dil 5 Ekonomicke vedy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. P. 84–86.; (27 unora (лютого)–05 brezen (березня) 2021 roku). URL: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4467>

БІБЛІОГРАФІЧНА ДОВІДКА

Тема магістерської роботи: «Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств виробництва дитячих пластмасових іграшок»

Обсяг пояснювальної записки – 79 стор.

1. Фактори впливу на ефективність діяльності підприємства
2. Система оцінки показників ефективності виробництва
3. Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки
4. Показники ефективності використання основних засобів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки
5. Показники ефективності використання оборотних засобів та ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки
6. Показники ефективності використання фінансових ресурсів ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес» за 2018-2022 роки
7. Організаційні етапи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства
8. Стратегічна система управління підприємством та його конкурентоспроможністю
9. Розраховані значення показників ABC-аналізу за обсягами реалізації продукції ТзОВ «Інтелком» та ТзОВ «Тигрес»