

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

*Тема: «Аналіз ефективності підприємницької діяльності та шляхи її
підвищення»*

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

Завідувач кафедри: _____/Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____/Самусь Г.І./

*Виконавець: _____/Стеценко Є.О./
П.І.Б.*

*Група: _____
ПЕ-71
шифр*

Суми 2021

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
1.1 Сутність ефективності підприємницької діяльності	6
1.2 Підходи, показники та методи оцінки ефективності.....	11
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІС-ПЛЮС».....	15
2.1 Загальна характеристика підприємницької структури.....	15
2.2 Аналіз динаміки прибутку, витрат та платоспроможності ТОВ «Поліс-Плюс».....	18
2.3 Аніліз рентабельності та ділової активності ТОВ «Поліс-Плюс».....	25
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІС-ПЛЮС».....	29
3.1 Основні напрямки підвищення ефективності підприємницької діяльності...29	29
3.2 Розробка заходів щодо підвищення економічної ефективності діяльності.30	30
ВИСНОВКИ.....	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	35

РЕФЕРАТ

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та списку використаних джерел, який містить 23 найменування. Загальний обсяг роботи становить 37 с., 14 таблиць, 2 рисунків, 1 формула, список використаних джерел 3 сторінки.

Метою роботи є аналіз ефективності підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» та визначення шляхів її удосконалення.

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розкрити теоретичні основи ефективності підприємницької діяльності;
- провести оцінку підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс»;
- запропонувати основні шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Предметом дослідження є ефективність підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

Об'єктом дослідження є підприємницька діяльність ТОВ «Поліс-Плюс».

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження були наступні методи: синтезу та аналізу, статистичний метод, порівняння, узагальнення, системного підходу та ін.

У першому розділі роботи розглянуто теоретичні основи ефективності підприємницької діяльності; розкрити підходи, показники та методи оцінки ефективності.

У другому розділі здійснена оцінка підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

У третьому розділі запропоновані основні шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

Ключові слова: ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ, ФОНД ОПЛАТИ ПРАЦІ, ПРИБУТОК.

ВСТУП

Ефективність діяльності організації – це така економічна категорія, яка виражає результативність його діяльності. Економічна ефективність є результатом, який можна отримати, порівнюючи показники прибутковості виробництва та загальних витрат.

На сучасному етапі основною економічною політики підприємницької структури є підвищення ефективності та якості роботи взаємопов'язаних елементів виробництва. З розвитком ринкових відносин у організацій різних форм власності підвищується самостійність у виробленні рішень з питань забезпечення ефективності їх виробничої діяльності. Ступінь правильності цих рішень залежить від різноманітних чинників, що знаходяться у взаємодії, як між собою, так і з кінцевими результатами діяльності.

Підвищення ефективності підприємницької діяльності організації – одна з центральних проблем економіки, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Проблеми ефективності підприємницької діяльності вивчало багато вчених, а саме: В. Андрійчук, В.Краснова, Л. Мельник, Т. Назарчук В.Сизоненко, А. Шегда та ін.

Предметом дослідження є ефективність підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

Об'єктом дослідження є підприємницька діяльність ТОВ «Поліс-Плюс».

Метою роботи є аналіз ефективності підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» та визначення шляхів її удосконалення.

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розкрити теоретичні основи ефективності підприємницької діяльності;
- провести оцінку підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс»;
- запропонувати основні шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Методологічною основою дослідження були наступні методи: синтезу та аналізу, статистичний метод, порівняння, узагальнення, системного підходу та ін.

У першому розділі роботи розглянуто теоретичні основи ефективності підприємницької діяльності; розкрити підходи, показники та методи оцінки ефективності.

У другому розділі здійснена оцінка підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

У третьому розділі запропоновані основні шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс».

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Сутність ефективності підприємницької діяльності

Ефективність виробництва відноситься до однієї з ключових категорій ринкової економіки. Вона безпосередньо пов'язана з розвитком конкретного підприємства окремо та всього суспільства в цілому.

Можна сказати, що ефективність пов'язується, по-перше, з результативністю роботи або дії, по-друге, з економічністю, тобто з мінімальним обсягом витрат на здійснення цієї роботи або дії. Але, ні одне, ні друге поняття не може в повній мірі охарактеризувати ефективність, тому що при зниженні витрат можуть бути досягнуті не найвищі результати. Тому під ефективністю в загальному вигляді розуміється результативність господарської діяльності організації, яка визначається за допомогою зіставлення отриманих результатів з витратами, спрямованих на досягнення даних результатів [1, с.15].

Проблема ефективності – це, як правило, проблема вибору, наприклад, що робити, які види продукції, яким з існуючих способів, як їх розподіляти та який обсяг ресурсів необхідно використовувати.

Вчені по різному трактують поняття ефективності та підприємницької діяльності.

Так Краснова В. В. дає наступне визначення: «ефективність – комплексне відображення кінцевих результатів використання робочої сили (працівників) і засобів виробництва за певний проміжок часу» [2, с.329].

Сизоненко В. О. вважає, що «ефективність – це найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці» [3, с. 360].

На думку Назарчук Т. В. «ефективність – це показник відносного ефекту, який визначається відношенням результату до витрат, які забезпечили його

отримання. Тобто це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і досягнутими економічними результатами» [4, с.423].

Підприємницька діяльність – вид економічної діяльності, метою якої є отримання доходу, прибутку.

Основою розвитку ринкової економіки є розвиток підприємницької діяльності. Підприємницька структура є складною і взаємозв'язаною системою з точки зору її елементів, яка задовольняє усім системним принципам, основними з яких пропонується розглядати принципи цілеспрямованості, комплексності, послідовності, адаптивності, ефективності.

Для розвитку підприємництва важливі наступні умови:

- наявність приватної власності в різних формах та її правовий захист;
- підтримка з боку держави;
- гарантувати свободу підприємництву;
- проводити розумну фіскальну і митну політику без пільг і привілеїв для обраних [5, с. 275].

Прийнято виділяти наступні п'ять видів підприємництва :

- ґрунтована на виробничій діяльності;
- ґрунтована на торговій діяльності;
- що базуються на діяльності, пов'язаній з фінансами;
- пов'язана зі страхуванням;
- побудована на наданні посередницьких послуг[6,с.77].

Виробниче підприємництво є складнішим видом діяльності. Цей вид діяльності вважається складним, оскільки виробництво будь-якого продукту або послуги вимагає основного і оборотного капіталу. Основними засобами виробництва є: будівлі, споруди, устаткування, верстати, машини, транспортні засоби та ін. Вони використовуються впродовж тривалого часу. Основні засоби отримуються або орендуються на деякий час, якщо у підприємця їх немає. Обіговими коштами є: сировина, матеріали, напівфабрикати. Кількість грошей на матеріали визначається їх кількістю, необхідною для виробництва продукції, і цінами, по яких вони отримуються [7, с.578].

Виходячи з цього, підприємець повинен організувати своє виробництво так, щоб доходи від продажу товарів, покривали витрати на зміст основних засобів, витрати на придбання матеріалів і отримання прибутку.

Торговим підприємництвом називають діяльність, пов'язану з купівлею-продажем товарів. Комерсант – це людина, яка займається торгівлею. Підприємець – власник товарів. Основним чинником у бізнесі для продавців являється товар. Він отримує дохід від продажу товарів, придбаних або узятих у виробника для продажу під відсотки [8, с.304].

Фінансове підприємництво виступає особливою формою комерційного підприємництва, в якій предметом купівлі-продажу виступають валюта, цінні папери та ін., що продаються підприємцем споживачеві або надаються йому в кредит. Суть цього підприємництва в тому, що підприємець, коли отримує фінанси, реалізуючи покупцеві за плату вище за первинну, внаслідок чого створюється підприємницький прибуток, ґрунтований на різниці цін [8, с.305].

Суть підприємницької діяльності в страхуванні полягає в тому, що підприємець гарантує клієнтові, відповідно до умов, вказаних в договорі, які не суперечать чинному законодавству, у разі непередбачених обставин втрати майна, цінностей, здоров'я, життя та інших втрат за певну суму при укладенні договору страхування, відшкодовує збитки. Прибуток страхового підприємництва залежить від страхових внесків за вирахуванням страхових виплат при певних обставинах. Як правило, вірогідність виникнення форс-мажорних обставин невелика і значна частина страхових внесків формує підприємницький дохід [8, с.309].

Особливий вид підприємницької діяльності це посередництво, воно тісно пов'язаним з іншими видами, посередництво є невід'ємною частиною виробничого, фінансового і комерційного підприємництва.

Посередництво характеризується тим, що посередник не робить сам, не торгує товарами, валютою та ін. Він стоїть між виробником або продавцем з одного боку і покупцем – з іншою, об'єднуючи їх в один ланцюжок ділових операцій. Об'єктом купівлі-продажу є інформація, яку посередник отримує від

продавця і передає покупцеві. За так звану послугу він отримує винагороду на підставі договору або встановлених стандартів. Цей вид діяльності частіше відносять до послуг.

Ефективність підприємництва слід розглядати як ефективність роботи самої корпоративної структури, а також ефективність підприємництва в цілому і по усіх секторах країни чи регіону [9, с.100].

Показники ефективності розвитку структури бізнесу виділяються, характеризуючи поліпшення його діяльності, що найбільш відповідають цілям і стратегіям економічної системи. Склад показників, ефективності розвитку підприємницької структури, що характеризують поліпшення її діяльності, найбільш відповідають цілям і стратегіям економічної системи, можуть варіюватися залежно від розроблених цілей і стратегій, які також можуть змінюватися залежно від поточної ситуація на ринку.

Економічна ефективність є двозначним поняттям:

- по-перше, вона представляє відношення результатів виробництва до витрат на його реалізацію;
- по-друге, як відношення виробленого результату до того, від чого довелося відмовитися, вибираючи більш вигідний варіант.

Ефективність виробництва класифікується на види за окремими ознаками [10, с.45].

За ступенем збільшення виділяють наступні види ефективності:

- первинна;
- мультиплікаційна.

Первинна ефективність представляє собою одноразовий ефект, а мультиплікаційна багаторазово-повторюваний.

За місцем отримання ефекту виділяють наступні види ефективності:

- загальна;
- локальна;
- удавана;
- реальна.

Загальна ефективність характеризує результативність всього виробничого процесу.

Локальна ефективність описує результативність будь-якого однієї ділянки на виробництві або будь-якій стадії виробничого процесу.

Удавана ефективність виробництва – це збільшення продуктивності праці, яка не враховує реальні потреби клієнта в результаті даного праці.

Реальна ефективність процесу спостерігається в ситуації, коли удосконалення процесу веде до виробництва необхідних на ринку в даний період часу результатів праці з меншими витратами.

За метою визначення виділяють два види ефективності:

- абсолютна;
- відносна.

Абсолютна застосовується для аналізу загальноекономічних результатів, ефективності виробництва на різних рівнях економіки за певний період часу і в динаміці, характеризує загальну величину ефекту або в розрахунку на одиницю витрат [11,с.185].

Відносна ефективність визначається для обґрунтування соціально-економічних переваг будь-якого варіанту вирішення виробничо-господарського завдання, при виборі оптимального варіанта з декількох варіантів господарських та інших рішень [11,с.186].

За наслідками виділяють наступні види ефективності:

- економічна ефективність;
- соціальна ефективність;
- технічна ефективність;
- екологічна ефективність.

Економічна ефективність є однією із стратегічних цілей для підприємства. Приймати рішення в організації завжди необхідно таким чином, щоб за допомогою обмежених ресурсів забезпечувати досягнення економічних цілей підприємства. Ця ефективність визначається як різниця між отриманими

результатами виробництва, з одного боку, та реальними витратами праці і засобами виробництва, з іншого [12,с.308].

Принцип ефективності є також принципом економічності, згідно з яким з сукупності реальних подій вибирається більш вузьке коло питань, які пов'язані з економічною раціональністю функціонування підприємства.

На відміну від економічної ефективності соціальна має відношення до досягнення соціальних цілей організації.

Метою технічної ефективності є виконання кількісних і якісних вимог до товару і до програми виробництва, а також до необхідного виробничого потенціалу.

Екологічна ефективність вказує на досягнення екологічної мети підприємства. Мета екологічної ефективності – оптимальний захист навколишнього середовища.

Принципи всіх видів ефективності виробництва взаємопов'язані і взаємозалежні. Усі види ефективності формують одну інтегральну ефективність діяльності підприємства [13,с.131]. Це показник діяльності з розподілу і переробки ресурсів з метою виробництва товарів.

1.2 Підходи, показники і методи оцінки ефективності

Для того, щоб розрахувати показники економічної ефективності необхідно знати, що таке витрати і що таке результат, а також види витрат і види показників результату.

Під результатами мається на увазі результат від використання ресурсів. До ресурсів підприємства відносяться: основні виробничі фонди, оборотні кошти, персонал, а також інші, необхідні для забезпечення нормального функціонування виробництва, ресурси.

Показники результату ділять на дві групи [14,с.113]:

- якісні – характеризують кінцевий результат, що виявляється в підвищенні темпів і якості життя, характеризують рівень матеріального

добробуту працівників, забезпеченість житлом, дохід на душу населення та інші;

- кількісні – характеризують валовий внутрішній продукт, національний дохід, прибуток, товарну і реалізовану продукцію.

Економічна ефективність виробництва показує ступінь використання ресурсів і визначається співвідношенням між досягнутими результатами і використовуваними у виробництві ресурсами або здійсненими витратами.

Зведений показник ефективності обчислюється за такою формулою [15,с.178]:

$$E_f = P / B, \quad (1.1)$$

Де P – отриманий результат від виробництва за звітний період;

B – поточні витрати, пов'язані з отриманням результату за той же період.

Співвідношення результату і витрат визначає кількісну сторону ефективності виробництва підприємства.

Економічна ефективність підприємства залежить від того на скільки його продукція відповідає вимогам ринку і запитам споживачів. На рівні підприємства загальним критерієм ефективності його діяльності може служити максимізація прибутку.

Ефективність виробництва знаходить своє кількісне вираження в системі взаємопов'язаних показників, які характеризують ефективність використання основних елементів виробничого процесу [16, с.132].

Система показників економічної ефективності виробництва на підприємстві повинна бути побудована на наступних принципах [17, с.15]:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і показників економічної ефективності виробництва;

- визначення ступеня ефективності використання усіх видів ресурсів, що застосовуються у виробничому процесі;

- забезпечення вимірювання економічної ефективності виробництва на різних рівнях управління;

- стимулювання та мобілізація внутрішньовиробничих резервів, які використовуються для підвищення ефективності виробничого процесу.

Існує безліч показників ефективності виробничого процесу на підприємстві, які класифікують за окремими ознаками на групи.

За економічною природою усі показники ефективності виробництва діляться на три групи [7,с.489]:

- показники віддачі – характеризують вихід готової продукції на одну гривню ресурсів;

- показники ємності – характеризують витрати чи запаси ресурсів на одну гривню випуску продукції;

- показники відносної економії витрат і ресурсів – полягають в оцінці забезпеченості організації матеріальними запасами, ефективності їх використання та визначенні їх оптимальної кількості.

За ступенем охоплення ресурсів і витрат усі показники абсолютної ефективності діляться на дві групи (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 Показники абсолютної ефективності виробництва за ступенем охоплення ресурсів і витрат

До узагальнюючих показників відносяться наступні [7, с.450].:

- виробництво чистої продукції на одиницю ресурсів, витрачених на її виробництво;

- величина і темпи зростання прибутку в співвідношенні з величиною і темпами зростання витрат на виробництво;

- рентабельність виробництва продукції;

- рентабельність виробленої продукції;

- рентабельність власного і позикового капіталів та ін.

До диференційованих показників відносяться [7, с.542]:

- показники ефективності використання праці (темпи зростання продуктивності праці, коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу та ін.);

- показники ефективності використання виробничих фондів (загальна фондівіддача, матеріаломісткість одиниці продукції та ін.);

- показники ефективності використання фінансових коштів (рентабельність оборотних коштів, рентабельність капітальних вкладень та ін.).

Показники різняться за методикою розрахунку, а також залежать від виду використовуваних ресурсів. До основних показників економічної ефективності діяльності підприємства відносяться такі показники, як: продуктивність праці, матеріалівіддача, матеріалоємність, капіталоотдача, капіталомісткість, енергоємність [7, с.589].

Економічну ефективність виробництва необхідно аналізувати на різних рівнях економіки і на різних стадіях виробництва, де вона має свої власні відокремлені показники.

Оцінка економічної ефективності завжди зіставляється з цілями виробництва в майбутньому, проте вона характеризує результати діяльності в минулому, а її цінність проявляється в теперішньому часі. Отже, сукупність результатів виробничої діяльності за окремо взятий період часу і є ефективністю виробництва.

РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІС-ПЛЮС»

2.1 Загальна характеристика підприємницької структури

Товариство з обмеженою відповідальністю «Поліс-Плюс» знаходиться за юридичною адресою: 02160, м. Київ, Харківське шосе, 2.

Основними видами діяльності товариства є: текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, торгівля одягом і взуттям [18].

Метою підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» є отримання максимального прибутку в ході здійснення господарської діяльності.

Для досягнення поставлених цілей ТОВ «Поліс-Плюс» будує свою діяльність на основі наступних принципів:

- розуміння потреб замовників, виявлення та задоволення їх явних і прихованих вимог;
- забезпечення оперативного реагування та постійного контакту з замовниками;
- підтримання ефективної організаційної структури;
- взаємне розуміння і поділ цінностей та інтересів компанії та кожного з її співробітників, завдання набору, навчання та підвищення компетенції персоналу та ін.

Вищим органом управління товариства з обмеженою відповідальністю є збори засновників. Основні повноваження по управлінню Товариством передаються засновниками наглядовій раді (раді директорів). Апарат управління представлений генеральним директором по функціональним завданням дирекція підрозділяється на: адміністративну, технічну і виробничу.

Аналіз основних економічних показників дає можливість виявити основні тенденції зміни та характер розвитку підприємства (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Основні економічні показники ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017– 2019 рр.

Показники	Значення показника			Темп зростання, %
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 до 2017 рр.
Виручка від продажу продукції тис. грн.	341 887	371329	420396	122,9
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	16029,5	22448	24127,5	150,5
Собівартість продажів, тис. грн.	318554	322108	361414	113,4
Прибуток від продажів, тис. грн.	3425	18255	8744	255,2
Валовий прибуток, тис. грн.	23333	49221	58982	252,7
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	10030	22714	3556	35,4
Чистий прибуток, тис. грн.	9128	18180	2664	29,1
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	402	385	406	100,9
Рентабельність продукції, %	1,07	5,66	2,41	225,2
Основні засоби, тис. грн.	25200	23055	21841	86,6
Продуктивність праці	805,4	964,4	1035,4	127,7
Фондовіддача	21,3	16,5	17,4	81,6
Фондоозброєність	39,8	58,3	59,4	149,2

З аналізу основних показників господарської діяльності підприємства видно, що всі показники мають тенденцію до збільшення за винятком чистого прибутку і основних засобів. Зниження показника чистого прибутку викликано зростанням витрат на виробництво.

Показник основних засобів зменшився на 13,4%, на це вплинув знос обладнання, збільшення накопиченої амортизації та списання основних засобів.

Протягом аналізованого періоду збільшилася собівартість та виручка від продажів, збільшення собівартості викликано збільшенням обсягу виробництва.

Прибуток на підприємстві збільшився за 3 роки в 3 рази.

Середньооблікова чисельність працівників підприємства збільшилася незначно, це говорить про невелику плинність кадрів. Продуктивність праці в

2019 р. склала 127,7% від показника 2017 р. на людину за рахунок збільшення випуску продукції.

Збільшення показника рентабельності продукції за даний період склало 125,2%, що говорить про її потребу на ринку.

Показники фондоозброєності характеризують ступінь технічної оснащеності праці. Його збільшення говорить про поліпшення технічної оснащеності.

Всього робітників і службовців на підприємстві ТОВ «Поліс-Плюс» 406 осіб. Кількість службовців становить 167 осіб, робітників основного виробництва, зайнятих виробництвом продукції – 239 осіб.

Середньомісячна заробітна плата становить 12 тис. грн.

Фонд оплати праці на підприємстві представлений нижче в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Фонд оплати праці на підприємстві ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	Значення показника			Темп зростання, %	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017 рр.	2019/2018 рр.
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	402	385	406	95,7	105,4
Середньомісячна заробітна плата, тис. грн.	12,010	12,008	12,003	99,9	99,9
Фонд оплати праці, тис. грн.	57941	55481	58480	95,7	105,4

Проаналізувавши дані таблиці 2.2 можна сказати, що середньооблікова чисельність працівників зменшилася в 2018 р. у порівнянні з 2017 р. на 17 осіб або на 4,3%, а в 2019 р. збільшилася на 21 особу або на 5,4%. Слід зазначити, що середньооблікова чисельність працівників змінюється не значно.

З таблиці 2.2 видно, що за період 2017–2019 рр. середня заробітна плата на підприємстві не змінюється. Річний фонд заробітної плати збільшився в 2019

р. в порівнянні з 2017 р. на 539 тис. грн.. або на 0,9%. Збільшення фонду оплати праці пояснюється прийомом на роботу висококваліфікованого персоналу.

Близько 75% працівників мають вищу і середню технічну освіту. Це грамотні, професійні, досвідчені фахівці, тому на підприємстві низька плинність кадрів. Відповідно до графіку, персонал бере участь в семінарах за програмами підвищення кваліфікації.

Якість продукції, виробленої на ТОВ «Поліс-Плюс» є одним з головних складових успіху підприємства. Уже багато років товариство з обмеженою відповідальністю не втрачає своїх лідируючих позицій.

2.2 Аналіз динаміки прибутку, витрат та платоспроможності ТОВ «Поліс-Плюс»

Проведемо аналіз економічної діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр. Горизонтальний аналіз звіту підприємницької діяльності полягає в зіставленні економічних показників діяльності підприємства за два минулі періоду в відносному і абсолютному вигляді, з метою зробити висновки (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Горизонтальний аналіз підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр., на кінець року

Показники	2017 р. тис. грн.	2018 р..тис. грн.	2019 р. тис. грн.	Абсолютна відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення,%	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Виручка	341 887	371329	420396	+29442	+49067	1,08	1,13
Собівартість продажів	318554	322108	361414	+3554	+39306	1,01	1,12
Валовий прибуток	23333	49221	58982	+25888	+9761	2,10	1,19
Управлінські витрати	19908	30966	50238	+11058	+19272	1,55	1,62
Прибуток (збиток) від продажу	3425	18255	8744	+14830	-9511	5,32	0,47
Доходи від участі в інших організаціях	0	0	1371	0	+1371	-	-
Відсотки до сплати	63	0	185	-63	-185	0	-

Продовження таблиці 2.3

Інші прибутки	15962	24369	48201	+8407	+23832	1,52	1,97
Інші витрати	9294	19910	54575	+10616	+34665	2,14	2,74
Прибуток (збиток) до оподаткування	10030	22714	3556	+12684	-19158	2,26	0,15
Чистий прибуток (збиток)	9128	18180	2664	+9052	-15516	1,99	0,14

Виходячи з горизонтального аналізу можна зробити наступні висновки: валовий прибуток збільшився і зросла виручка з 341887 тис. грн. в 2017 р. до 420 396 тис. грн. в 2019 р., тобто збільшився обсяг продажів. Чистий прибуток зменшився з 9128 тис. грн. в 2017 р. до 2664 тис. грн. в 2019 р. Це зменшення могло статися зі збільшенням витрат на виробництво.

У 2017 р. чистий прибуток становив 9128 тис. грн., до 2019 р. показник зменшився і склав 2664 тис. грн. Зниження склало 29,18% від початкового значення. Незважаючи на те, що виручка від реалізації продукції в 2019 р. збільшилася, в порівнянні з минулими періодами, спостерігалось зменшення чистого прибутку за рахунок збільшення витрат. Наочно зниження чистого прибутку представлено на рисунку 2.1.

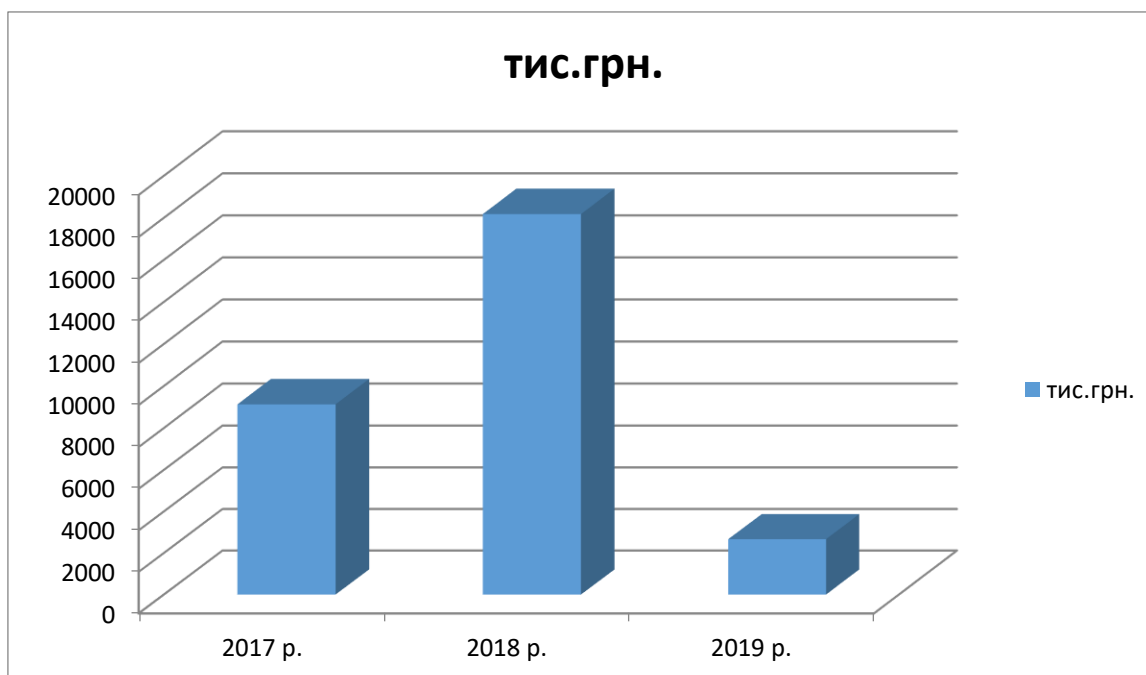


Рисунок 2.1. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Поліс-Плюс»

Крім чистого прибутку необхідно знати динаміку витрат на підприємстві. Проведемо аналіз витрат на виробництво (таблиця 2.4)

Таблиця 2.4 – Структура витрат на виробництво ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	Значення показника тис. грн.			Абсолютне відхилення тис.грн.		Відносне відхилення,%	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Матеріальні витрати, тис. грн.	175593	181068	219893	+5475	+38825	103,1	121,4
Витрати на оплату праці, тис. грн.	57941	55481	58480	-2460	+	95,7	105,4
Соціальні потреби, тис. грн.	17382	16644	17544	-738	900	95,7	105,4
Амортизація, тис. грн.	14070	11987	10922	-2083	-1065	85,1	91,1
Інші витрати, тис. грн.	9294	19190	54575	+9896	+35385	206,4	284,3
Всього	318554	322108	361414	+3554	+39306	101,1	112,2

Проаналізувавши динаміку витрат на виробництво можна зробити висновок, що матеріальні витрати за даний період зросли на 18,3%.

З таблиці 2.4 можна зробити висновок, що витрати на виробництво продукції зростають, але відбувається це в основному через зростання обсягу виробництва.

Більша частина всіх витрат припадає на матеріальні витрати – 55,1% в 2017 р, 56,2% в 2018 р. і 60,8% в 2019 р. інші витрати підвищилися за період на 7,9%.

Працевіткість виробництва порівняно велика, це пов'язано з великою часткою заробітної плати в загальній структурі витрат. Витрати на оплату праці зростають і в 2019 р. вони становлять 9,7%, що пов'язано зі збільшенням числа працівників.

Зниження питомої ваги амортизаційних відрахувань впливає на зниження технічного рівня виробництва.

Далі проведемо аналіз ліквідності підприємницької діяльності. Ліквідність – це здатність оплатити поточну кредиторську заборгованість за допомогою реалізації оборотних активів. Проведемо оцінку платоспроможності. Основний його інструмент – це показники – коефіцієнти ліквідності. У таблиці 2.5 представлені групи активів і пасивів і розраховані їх значення.

Таблиця 2.5 – Групування активів комерційної організації ТОВ «Поліс-Плюс» за ступенем ліквідності активів і пасивів за строками оплати за 2017–2019 рр.

Група	2017 р. тис. грн.	2018р, тис. грн.	2019р., тис. грн.	Група	2017 р. тис. грн.	2018 р. тис. грн.	2019 р. тис. грн.
А 1	850	1280	3147	П 1	126107	86236	123740
А 2	19570	34803	35781	П 2	3911	3270	5161
А3	110320	71905	99122	П3	0	800	288
А 4	35069	36289	37541	П 4	35791	53971	46636
Баланс	165809	144277	175825	Баланс	165809	144277	175825

Використовуючи результати обчислень зробимо співвідношення статей активу і пасиву балансу підприємства (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Співвідношення статей активу і пасиву балансу ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

2017 р.	2018 р.	2019 р.
А 1 <П1	А 1 <П1	А 1 <П1
А 2 > П2	А 2 > П2	А 2 > П2
А 3 > П3	А3> П3	А 3 > П3
А 4 <П4	А 4 <П4	А 4 <П4

У 2017, 2018, 2019 роках найбільш ліквідні активи менше найбільш термінових зобов'язань. Дана ситуація свідчить про брак термінової ліквідності в розмірі (А 1 - П1). Шляхи виходу з цієї ситуації такі: збільшити А 1, тобто переклад менш ліквідних активів у більш ліквідну форму: зниження П1, тобто договірне подовження термінів погашення найбільш близьких зобов'язань. При цьому бажано досягнення виконання нерівності $A 1 > П 1$. Якщо після вжитих заходів залишається негативний знак, то необхідно вибрати найменш болісний пасив, за яким виникли санкції та інші втрати будуть мінімальними, щоб погашати несвоєчасно саме цю заборгованість.

З 2017, 2018 і 2019 рр. важкореалізовані активи менше, ніж постійні пасиви. Це говорить про наявність у комерційної організації власних оборотних коштів, таким чином дотримується мінімальні умови фінансової стійкості комерційної організації.

Ефективна підприємницька діяльність повинна бути прибутковою.

Зіставлення ліквідних коштів і зобов'язань дозволить нам обчислити наступні показники, які характеризують достатність коштів зараз і в майбутньому.

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	Формула розрахунку	2017р.	2018 р.	2019 р.
Поточна ліквідність	$(A 1 + A 2) - (П 1 + П2)$	-110101	-53423	-89973
Перспективна ліквідність	A3-П3	110320	71105	98834
Загальний показник ліквідності	$(A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3) / (Ш + 0,5 * П2 + 0,3 * П3)$	0,34	0,45	0,41

Показник поточної ліквідності менше нуля, це свідчить про неплатоспроможність підприємства в 2017–2019 рр., про це говорить негативний знак отриманих результатів. Перспективна ліквідність в 2017–2019

рр. показує, що в майбутньому аналізоване підприємство буде платоспроможним, що є позитивною тенденцією.

Значення показника загальної ліквідності за досліджуваний період не відповідає нормі та становить в 2017 р. 0,34, у 2018 р. 0,45 і в 2019 р. 0,41. Це показує, що будь-який кризове явище може поставити підприємство на межу банкрутства.

Далі представлений аналіз показників платоспроможності підприємства ТОВ «Поліс-Плюс» (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2018 / 2017 рр.	2019/2018 рр.	2018 / 2017 рр.	2019/2019 рр.
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,01	1,21	1,07	+0,2	-0,14	199,8	88,4
Ккоефіцієнт абсолютної ліквідності	0,006	0,014	0,024	+0,008	+0,01	233,3	171,4
Коефіцієнт «критичної оцінки» ліквідності	0,15	0,4	0,3	+0,25	-0,1	266,6	75
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,005	0,163	0,065	+0,158	-0,098	3260	39,8
Частка власних оборотних коштів в активах	0,78	0,74	0,78	-0,04	+0,04	94,8	105,4

Показник загальної поточної ліквідності має значення нижче норми, це може свідчити про ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2017–2019 рр. має значення нижче нормативного, це свідчить про те, що коштів і короткострокових

фінансових вкладень підприємства недостатньо для покриття короткострокових зобов'язань.

Зростання показника критичної ліквідності говорить про те, що комерційна організація може терміново погасити частину короткострокових зобов'язань за рахунок коштів на його різних рахунках.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами на кінець 2019 р. нижче нормативного значення, це свідчить про те, що велика частина оборотних активів сформована з кредитів, та інших форм позикових коштів.

В цілому аналіз показників ліквідності показав, що більшість показників не відповідають нормативам, і мають тенденцію до зменшення. Якщо в ТОВ «Поліс-Плюс» збережеться тенденція до зменшення показників ліквідності, то в майбутньому вона буде не здатна платити за своїми зобов'язаннями і вести господарську діяльність.

Нижче представлений аналіз фінансової стійкості, який показує наскільки підприємство стійке і чи достатньо у нього власних коштів (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення	
				2018/2017 рр.	2019/2018 рр.
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,005	0,163	0,065	+0,158	-0,098
Коефіцієнт автономності (фінансової незалежності)	0,21	0,37	0,26	+0,16	-0,11
Коефіцієнт маневреності	0,02	0,32	0,19	+0,3	-0,13
Коефіцієнт фінансової залежності	4,63	2,67	3,77	-1,96	1,1

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами показує частку оборотних активів компанії, що фінансуються за рахунок власних коштів підприємства. Значення коефіцієнта забезпеченості власними коштами менше 0,1, це говорить про те, що у комерційній організації недостатньо власного капіталу і вона близька до банкрутства.

Коефіцієнт автономії характеризує відношення власного капіталу до загальної суми капіталу організації. Коефіцієнт автономії не відповідає оптимальному значенню 0,5–0,7, це говорить про те, що організація більшою мірою залежна від позикових коштів і все менше розраховує на власні джерела фінансування.

Оптимальне значення коефіцієнта маневреності перебуває в межах 0,2–0,5. У комерційної організації значення цього коефіцієнта знаходиться нижче норми і має тенденцію до зниження. Це свідчить про серйозні проблеми в розвитку фірми, високий рівень її залежності від позикових коштів і низькій платоспроможності.

Коефіцієнт фінансової залежності показує, в якій мірі організація залежить від зовнішніх джерел фінансування, скільки позикових коштів має організація на 1 грн. власного капіталу. Він показує також міру здатності комерційної організації, ліквідувавши свої активи, повністю погасити кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансової залежності змінюється з 4,63 – 2017 р., 2,67–2018 р. і 3,77 –2019 р. Отже, в 2017 р. на 1 грн. власного капіталу припадає 3,63грн. позикового капіталу, в 2018 р. – 1,67 грн., в 2019 р. – 2,77 грн.

2.3 Аніліз рентабельності та ділової активності ТОВ «Поліс-Плюс»

Проведемо аналіз рентабельності підприємства за допомогою обчислення коефіцієнтів, дані розрахунків представлені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз рентабельності підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення	
				2018/2017 рр.	2019/2018 рр.
Загальна рентабельність	3,18	6,11	0,84	+2,93	-5,27
Рентабельність продукції	1,07	5,6	2,4	+4,53	-3,2
Рентабельність продажів	1,01	4,91	2,07	+3,9	-2,84
Рентабельність власного капіталу	29,2	44,5	5,29	+15,3	-39,21
Рентабельність оборотних активів	7,23	15,23	2,16	+8	-13,07
Рентабельність виробничих фондів	2,24	13,93	5,34	+11,69	-8,59

Аналіз рентабельності показує здатність підприємства приносити дохід. Від рівня показника рентабельності залежить інвестиційна привабливість організації.

Загальна рентабельність зменшилася за період з 2018 р. по 2019 р. на 5,27%, таке зниження свідчить про зниження доходів з кожної гривні вкладеної в підприємство. Рентабельність продукції зменшилася за період з 2018 р. по 2019 р. на 3,2%, це говорить про скорочення прибутку від підприємницької діяльності.

Рентабельність продажів показує суму прибутку, яку отримує підприємство з кожної гривні проданої продукції. В динаміці за 2017–2019 рр. рентабельність продажів росте, за даний період збільшення склало 1,06%.

Рентабельність власного капіталу в 2017–2019 рр. має високе значення. У 2019 р. показник знижується, це свідчить про невисоку оборотність активів.

Рентабельність оборотних активів зросла на 8% за період з 2017 по 2018 рр. в 2019 р. показник різко знижується на 13,07%, це говорить про зменшення прибутку на гривню продажів.

Рентабельність виробничих фондів відображає ефективність використання основних фондів. За даний період вона зросла на 3,1%.

Показники загальної рентабельності, рентабельності власного капіталу і рентабельності оборотних активів мають негативну динаміку в порівнянні 2019 р. з 2017 р. Показники рентабельності продукції, продажів і виробничих фондів мають позитивну динаміку в порівнянні 2019 р. з 2017 р. Однак, якщо порівняти 2019 р. з 2018 р. ці показники мають тенденцію до зниження.

Проведемо розрахунки коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Поліс-Плюс» (таблиця 2.11) .

Таблиця 2.11– Аналіз ділової активності ТОВ «Поліс-Плюс» за 2017–2019 рр.

Показники	2017р.	2018р..	2019р..	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення,%	
				2018/2017 рр.	2019/2018 рр.	2018/2017 рр.	2019/2018 рр.
Загальна оборотність активів	2,19	2,39	2,62	+0,2	+0,23	109,1	109,6
Оборотність дебіторської заборгованості	18,03	13,91	12,12	-4,12	-1,79	77,1	87,1
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	20,4	33,5	30,5	+13,1	-3	164,2	91,1
Оборотність кредиторської заборгованості	2,81	3,49	4,01	+0,68	+0,52	124,1	114,8
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	129,8	104,5	91,1	-25,3	-13,4	80,5	87,1
Оборотність матеріально-виробничих запасів	3,21	4,07	4,91	+0,86	+0,84	126,7	120,6
Тривалість обороту матеріально-виробничих запасів	113,7	89,6	74,3	-24,1	-15,3	78,8	82,9
Оборотність оборотних активів				+0,82	-0,39	131,4	88,6
Оборотність власних коштів	10,94	8,27	8,35	-2,67	+0,08	75,5	100,9
Фондовіддача основних засобів	21,3	16,5	17,4	-4,8	0,9	77,4	105,4

За аналізований період 2017–2019 рр. можна зробити наступні висновки, що характеризують ділову активність ТОВ «Поліс-Плюс».

Коефіцієнт оборотності активів за весь аналізований період має тенденцію до збільшення. Збільшення відбувається за рахунок ефективного використання активів організації виходячи з обсягів продажів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має тенденцію до зниження, в зв'язку з цим знизилася швидкість погашення дебіторської заборгованості організації, це стало причиною підвищення періоду обороту в днях дебіторської заборгованості, він склав 34 дня. Дані зміни пов'язані зі збільшенням виробництва і збільшенням обсягу продажів товару, як наслідок цього – збільшення числа дебіторів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має тенденцію до збільшення, що збільшує період оборотності заборгованості перед кредиторами.

Підвищення оборотності запасів за аналізований період говорить про скорочення запасів на складі.

Значення коефіцієнта оборотності оборотних активів більше одиниці говорить про те, що економічна політика організації організована раціонально і організація є рентабельною. Поряд з цим його незначне зниження може свідчити про падіння попиту на товар, про зміну масштабів виробництва або недоліки в загальній стратегії.

Коефіцієнт фондівддачі знизився, це говорить про неефективне використання основних засобів і зменшення обсягу продажів, що припадає на одиницю вартості основних засобів.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛІС-ПЛЮС»

3.1 Основні напрямки підвищення ефективності підприємницької діяльності

З усього вище викладеного можна зробити висновок, що для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» є декілька напрямків. Виділимо найбільш важливі:

1. Використання резервів підвищення прибутку;
2. Зниження запасів і витрат на виробництво;
3. Підвищення ефективності використання основних засобів (за рахунок оновлення основних фондів).

Прибуток організацій, як правило, зростає високими темпами, головним чином за рахунок зростання цін. При зростанні витрат на виробництво робіт і зниження обсягів її випуску прибуток зростає внаслідок постійно зростаючих цін. Збільшення ціни саме по собі не є негативним фактором. Воно цілком обгрунтовано, коли пов'язане з підвищенням попиту на продукцію, поліпшенням техніко-економічних параметрів і споживчих властивостей продукції, що випускається [19, с.70].

Зниження запасів і витрат на виробництво дозволяє знизити витрати на утримання спеціально обладнаних приміщень – складів.

Зниження запасів дозволяє знизити витрати на оплату праці персоналу складів: адміністративно-управлінських працівників, комірників, водіїв, вантажників, експедиторів та ін. [21, с.210].

Підвищення ефективності використання основних засобів. Відтворення основних засобів здійснюється в формі капітальних вкладень.

В системі заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» і покращення його економічного стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних коштів

Аналіз обсягу реалізації пов'язують із загальним обсягом виконаних робіт, послуг на початок і кінець планованого періоду.

При порівнянні цих показників потрібно мати на увазі, що ступінь виконання плану по обсягу реалізації повинна бути вище, ніж за загальним обсягом робіт.

В ході проведеного аналізу з'ясовано, що комерційна організація ТОВ «Поліс-Плюс» працює незадовільно, тобто є додаткові резерви, які дозволять збільшити прибуток [22, с.70]:

Перший резерв – застосувати на підприємстві аутсорсинг, завдяки цьому можна заощадити на страхові внески. Аутсорсинг – це наймання, наприклад агентства підписки і роздробу, який займається підпискою і розповсюдження друкованої продукції по всій країні. Підприємство виставляє рахунок за роботу агентства, а агентство поширює і підписує читачів. Що є економією в часі та робочій силі.

Другий резерв – застосувати на підприємстві інсорсинг.

Інсорсинг – додаткове використання внутрішніх ресурсів компанії.

Прикладом інсорсинга у підприємства, що має склад, є прийняття на зберігання товарів сторонніх осіб на період, коли склад не використовується підприємством. Інсорсинг дозволяє організації скоротити витрати на невикористані потужності або отримати додатковий прибуток з конкурентної переваги.

3.2 Розробка заходів щодо підвищення економічної ефективності підприємницької діяльності

Для підвищення економічної ефективності діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» необхідно мінімізувати витрати на виробництво та встановити більш сучасне нове обладнання, що перевершує за своїми характеристиками використовується.

Зниження запасів і витрат на виробництво. Основні зусилля по мінімізації втрат, що викликаються дефіцитом або надлишком матеріальних ресурсів у сфері постачальницької логістики повинні бути спрямовані на розв'язання завдання забезпечення злагодженої роботи постачальника і підприємства, отримувача матеріалів з метою дотримання планових умов поставки. Разом з тим, виробнича логістика повинна прагнути до забезпечення мінімізації втрат на виробництві, а розподільна логістика – до підвищення точності прогнозування попиту на продукцію комерційної організації (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1– Перелік заходів, спрямованих на мінімізацію запасів матеріальних ресурсів

Фактори	Дії
Порушення постачальником графіка поставки. Невідповідність якості матеріалів договору. Невідповідність поставлених матеріалів по номенклатурі.	Вибір постачальника, що забезпечує необхідний рівень якості матеріальних ресурсів. У разі, якщо неможливо знайти іншого постачальника, необхідна участь підприємства в підвищенні якості ресурсів, що поставляються. Узгодження з постачальниками ефективних термінів і умов поставки продукції.
Непередбачене збільшення попиту на продукцію підприємства. Непередбачена зміна складу замовлення готової продукції.	Удосконалення роботи служби маркетингу і збуту. Спільна робота з клієнтами, в тому числі формування і сумісна реалізація з замовниками ефективної стратегії фізичного розподілу готової продукції.
Висока плинність кадрів. Низька якість підготовки кадрів. Недосконалість системи мотивації ресурсозбереження. Помилки планування потреби в матеріальних ресурсах.	Підвищення кваліфікації персоналу. Удосконалення технології, організації виробництва готової продукції, а також обліку матеріалів, як на складі, так і в незавершеному виробництві.

Проект по впровадженню нового обладнання в ТОВ «Поліс-Плюс» передбачає придбання та впровадження нової автоматичної лінії з метою автоматизації виробництва.

Головна мета впровадження нового обладнання на підприємстві – збільшення потужності виробничої дільниці при одночасному забезпеченні

зростання продуктивності праці, зниженні собівартості одиниці продукції і збільшення прибутку організації [23, с.191].

Впровадження автоматизованого обладнання не потребує додаткового числа працівників, навпаки, за рахунок підвищення рівня автоматизації виробничого процесу буде скорочуватися чисельність робочого персоналу. Так як весь процес виробництва буде автоматизованим, обслуговувати його зможуть лише дві особи, замість восьми (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Склад робітників і фонд оплати праці в ТОВ «Поліс-Плюс» до введення нового обладнання

Робоче місце	Кількість робочих	Місячний фонд оплати праці одного працівника, грн.	Річний фонд оплати праці, грн.
Вулканизаторщик	4	16700	801600
Оператор	2	14100	338400
Чистовщик	2	14500	348000
Всього	8	45300	1488000

Установка нового обладнання спричинить зниження чисельності робітників, так як збільшення випуску продукції досягається в основному за допомогою підвищення продуктивності праці. Після введення нового обладнання зменшиться фонд оплати праці (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 – Склад робітників і фонд оплати праці ТОВ «Поліс-Плюс» після введення нового обладнання

Робоче місце	Кількість робочих	Місячний фонд оплати праці одного працівника, грн.	Річний фонд оплати праці, грн.
Вулканизаторщик	1	16700	200400
Оператор	1	14100	169200
Всього	2	30800	369600

З таблиці 3.3 видно, що установка нової лінії спричинить скорочення річного фонду оплати праці на 1118400 грн.

Отже, використання більш продуктивної технологічної лінії дозволяє знизити витрати на оплату праці, тим самим знижуючи трудомісткість, економлячи матеріальні ресурси – проект економічно ефективний.

ВИСНОВКИ

Отже, з проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Ефективність пов'язується, по-перше, з результативністю роботи або дії, по-друге, з економічністю, тобто з мінімальним обсягом витрат на здійснення цієї роботи або дії. Ефективність підприємництва слід розглядати як ефективність роботи самої корпоративної структури, а також ефективність підприємництва в цілому і по усіх секторах країни чи регіону.

2. Для того, щоб розрахувати показники економічної ефективності необхідно знати, що таке витрати і що таке результат, а також види витрат і види показників результату. Під результатами мається на увазі результат від використання ресурсів. До ресурсів підприємства відносяться: основні виробничі фонди, оборотні кошти, персонал, а також інші, необхідні для забезпечення нормального функціонування виробництва, ресурси. Показники результату ділять на дві групи:

- якісні – характеризують кінцевий результат, що виявляється в підвищенні темпів і якості життя, характеризують рівень матеріального добробуту працівників, забезпеченість житлом, дохід на душу населення та інші;

- кількісні – характеризують валовий внутрішній продукт, національний дохід, прибуток, товарну і реалізовану продукцію.

3. В цілому проведений аналіз підприємницької діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» показав, що організація має кризовий економічний стан і знаходиться на межі банкрутства, тому що грошові кошти, короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість не покривають його кредиторської заборгованості.

4. Проаналізувавши динаміку витрат на виробництво можна зробити висновок, що матеріальні витрати за даний період зросли на 18,3%. Аналіз структур витрат на виробництво показав високу трудомісткість виробництва, що пов'язано з великою часткою витрат на оплату праці, які ростуть за період 2017–2019 рр. Зниження коефіцієнта фондівдачі говорить про неефективне

використання основних засобів та зменшення обсягу продажів, що припадає на одиницю вартості коштів. А зниження показника фондоозброєності говорить про погіршення технічної оснащеності.

5. Аналіз рентабельності показує здатність підприємства приносити дохід. Загальна рентабельність зменшилась за період з 2018 р. по 2019 р. на 5,27%, таке зниження свідчить про зниження доходів з кожної гривні вкладеної в підприємство. Рентабельність продукції зменшилась за період з 2018 р. по 2019 р. на 3,2%, це говорить про скорочення прибутку від підприємницької діяльності. Аналіз ділової активності показав зростання коефіцієнта оборотності оборотних активів, яке може свідчити про збільшення попиту на товар і про зміну масштабів виробництва.

6. З усього вище викладеного можна зробити висновок, що для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» є декілька напрямків. Виділимо найбільш важливі: використання резервів підвищення прибутку; зниження запасів і витрат на виробництво; підвищення ефективності використання основних засобів (за рахунок оновлення основних фондів).

Отже, ТОВ «Поліс-Плюс» працює незадовільно, тобто є додаткові резерви, які дозволять збільшити прибуток: перший резерв – застосувати на підприємстві аутсорсинг, другий резерв – застосувати на підприємстві інсорсинг.

7. Для підвищення економічної ефективності діяльності ТОВ «Поліс-Плюс» необхідно мінімізувати витрати на виробництво та встановити більш сучасне нове обладнання, що матиме економічну ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Габор С. С., Габор В. С. Ефективність як економічна категорія. *Інноваційна економіка*. 2012. № 7. С. 14–17.
2. Краснова В. В. Економіка підприємства: навч. посібник. Донецьк: ДонНУ, 2012. 502 с.
3. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво. К.: Знання-Прес, 2007. 440 с.
4. Назарчук Т. В., Косіюк О. М. Менеджмент організацій: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2016. 560 с.
5. Уткіна Ю. М. Веретельник Р. Г. Чинники забезпечення економічної ефективності виробничо–комерційної діяльності підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 50. С. 273–277. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp> (дата звернення 20.04.2021).
6. Михалюк Л. М. Теоретичні аспекти формування економічної ефективності та система показників її оцінки. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2013. № 1-2(2). С. 75–81.
7. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посібник. К.: Знання, 2008. 679 с.
8. Гетьман О.О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посібник. [2-ге вид.]. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
9. Кобелєв В. М., Слатін Д. Ю., Соколов К. Ю. Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2014. № 33. С. 98–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcspitp_2014_33_16 (дата звернення 07.05.2021).
10. Шляга О. В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1. С. 43–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_1_8 (дата звернення 11.05.2021).
11. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник. К.: Знання, 2011. 630 с.

12. Садеков А. А., Гусева О. Ю. Стратегічне управління підприємством. Управління змінами: навч. посібник. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 414 с.
13. Левченко Ю.Г., Шекмар Н.А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2011. Вип. 32. С. 130–137.
14. Кривов'язюк І.В., Божидарнік Т.В. Комплексна економічна діагностика підприємства: монографія / за ред.І.В. Кривов'язюк. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. 226 с.
15. Касич А. О., Хіміч І. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 176–179.
16. Шерстюк Р. П. Оцінка ефективності функціонування промислових підприємств (Компонента організаційного процесу економічних реформ у постконфліктних умовах).*Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(12), Том 1. С.130–139.
17. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.
18. Товариство з обмеженою відповідальністю «Поліс-Плюс» URL: <http://ispn.kievcity.gov.ua/FullInfo/514> (дата звернення 15.05.2021).
19. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства.*Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. №7. С. 66–75.
20. Погорєлов С. М., Леденко О. В., Матяж О. А. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 26 (1135). С. 76–82.
21. Парасій-Вергуненко І.М. Операційний аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства: комплексний підхід. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка: науковий журнал. 2017. № 4 (32). С. 207–212.

22. Хохлов М. П., Баликов С. В. Визначення показників для оцінки ефективності діяльності підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. праць: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2012. №5. С. 67–72.*
23. Друкер П. Ефективний керівник / П.Друкер ; пер. з англ. Р.Машкової. К.: Вид. група КМ-БУКС, 2018. 248 с.