

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

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

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

*Тема: Аналіз виробничо-збутової діяльності підприємницької структури*

*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: \_\_\_\_\_/Борисенко К.А./  
П.І.Б.*

*Група: \_\_\_\_\_  
шифр*

**Суми 2022**

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ .....	3
ВСТУП .....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ .....	7
1.1 Економічна сутність виробничої та збутової діяльності підприємства ...	7
1.2 Методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності ...	10
1.3 Принципи, функції та структура організації збуту на підприємстві .....	13
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДЕСНА» .....	17
2.1 Загальна характеристика ТОВ «ДЕСНА» .....	17
2.2 Аналіз економічного стану ТОВ «ДЕСНА» ..	19
2.3 Аналіз виробничо-збутової діяльності ТОВ «ДЕСНА» .....	24
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕСНА» .....	31
3.1 Проблеми виробничо-збутової діяльності ТОВ «ДЕСНА» .....	31
3.2 Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДЕСНА».....	32
ВИСНОВКИ .....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	39
ДОДАТКИ .....	42

## РЕФЕРАТ

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота формується із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 44 с., 15 таблиць, 5 рисунків, список використаних джерел із 25 найменувань і 2 додатків.

*Метою роботи* є вивчення теоретичних питань аналізу виробництва та збуту, розроблення напрямків підвищення ефективності діяльності на прикладі ТОВ «Десна».

*Об'єктом дослідження* є виробничо-збутова діяльність підприємства.

*Предметом дослідження* є аналіз обсягів виробництва і збуту продукції та основні шляхи підвищення ефективності діяльності ТОВ «Десна».

Для досягнення мети необхідно вирішити ряд завдань:

- розкрити теоретичні основи аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства;
- провести оцінку обсягу виробництва, асортименту, виробничо-збутової діяльності продукції ТОВ «Десна»;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності діяльності на досліджуваному підприємстві.

*Методами дослідження* які використовувались при написанні даної роботи є метод наукового пізнання, системного підходу, економіко-статистичний, аналітичний метод, порівняння, а також узагальнення результатів дослідження.

У першому розділі розглянуто теоретичні основи виробничо-збутової діяльності, а саме її економічна сутність, методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності та принципи, функції й структуру організації збуту на підприємстві.

У другому розділі надана загальна характеристика підприємства, проаналізовано його економічний стан й виробничо-збутову діяльність.

У третьому розділі наведені рекомендації щодо поліпшення ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: виробництво, збут, ефективність, рентабельність, конкурентоспроможність, витрати, прибуток, собівартість, підприємство.

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Виробничо-збутова діяльність в умовах фінансової нестійкості особливо важлива для будь-якого підприємства, оскільки її ефективна реалізація забезпечує збільшення виручки та прибутку, що впливає на долю існування підприємства. Через те, що умови зовнішнього середовища та запити ринку стрімко змінюються, актуальним є вирішення проблем пов'язаних з підвищенням ефективності виробничої та збутової діяльності з метою гнучкого пристосування до цих змін та підвищення конкурентоспроможності.

Виробничо-збутову діяльність досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених, деякими з них є Балабанова Л., Берман Б., Бондаренко В.М., Гамалій В.Ф., Долішній М.І., Крикавський Є.В., Кузьмін О.Є., Спіріна М., Тягунова З.О. та інші.

*Об'єктом дослідження* є виробнича та збутова діяльність підприємства.

*Предметом дослідження* є аналіз обсягів виробництва і збуту продукції та основні шляхи підвищення ефективності діяльності ТОВ «Десна».

*Метою роботи* є вивчення теоретичних питань аналізу виробництва та збуту, розроблення напрямків підвищення ефективності діяльності на прикладі ТОВ «Десна».

Для досягнення мети необхідно вирішити ряд завдань:

- розкрити теоретичні основи аналізу виробничо-збутової діяльності підприємства;
- провести оцінку обсягу виробництва, асортименту, виробничо-збутової діяльності продукції ТОВ «Десна»;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності діяльності на досліджуваному підприємстві.

У першому розділі дипломної роботи розглянуто теоретичні основи виробничо-збутової діяльності, а саме її економічна сутність, методичні

підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності та принципи, функції й структуру організації збуту на підприємстві.

У другому розділі надана загальна характеристика підприємства, проаналізовано його економічний стан й виробничо-збутову діяльність.

У третьому розділі проаналізовано проблеми пов'язані з економічним станом, виробництвом та збутом підприємства й наведені рекомендації щодо поліпшення ефективності діяльності ТОВ «Десна».

*Методами дослідження* які використовувались при написанні даної роботи є метод наукового пізнання, системного підходу, економіко-статистичний, аналітичний метод, порівняння, а також узагальнення результатів дослідження.

## **РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ**

### **1.1 Економічна сутність виробничої та збутової діяльності підприємства**

Підприємство – це діяльність чи проект, який виробляє продукцію (послуги), певна підсистема виробничих відносин.

В економічному плані підприємства автономні у своїх виробничих процесах. Тобто вони наймають працівників, купують сировину та матеріали в інших підприємствах, оплачують заготівлю чи позичають гроші, працюють безготівково, продають продукцію та організують виробничі процеси, свої товари продають чи тимчасово складують [21, с. 63].

Підприємство перетворює продукцію в ліквідні засоби, котрими сплачує борги або тримає її як ліквідний резерв для покриття нових закупівель. Таким чином, виробничий процес повторюється, і цикл починається по новій [7, с. 187].

Основною функцією будь-якого бізнесу є виробнича діяльність. Це сукупність дій, що здійснюються людьми за допомогою засобів праці, завдяки яким предмети праці перетворюються на готову продукцію. Тобто виробництво включає: працю людей, предмети та засоби праці.

Основна мета виробництва полягає в забезпеченні споживача необхідною йому продукцією високої якості за певний термін, з мінімальними витратами на виробництво.

Ефективність і результативність діяльності підприємства залежать від раціональності його виробництва та відповідності його організації сучасним науково-технічним вимогам. В умовах ринку підприємство має організовуватися так, щоб були враховані всі вимоги споживачів, і одночасно воно має бути конкурентоспроможним та вирішувати мету визначену власниками.

Основною ціллю підприємств є отримання прибутку. Тому такий аспект, як збутова діяльність, стає вирішальним, оскільки це завершальний етап, який вимагає планування, виробництва, пошуку партнерів і доставка кінцевого продукту покупцям. Цей аспект актуальний для всіх компаній, які продають свою продукцію. На цьому етапі саме покупці вирішують, купувати товари чи ні, чи варті вони того і чи можуть бути для них вигідними [16].

Збутова діяльність - це комплекс взаємопов'язаних операцій, спрямованих на планування обсягу виробництва відповідно до очікуваного рівня рентабельності, вибір оптимальних партнерів і постачальників, встановлення цін відповідно до якості продукції та попиту, а також пошук і впровадження заходів щодо збільшення попиту, прискорення збуту продукції та збільшення доходів компанії.

Сутність збутової діяльності відображається в виконуваних функціях. Функції збутової діяльності складаються з [16]:

1. Транспортування – організація переміщень товарів від місця виробництва до місця продажу або споживання.

2. Розподілення – забезпечення необхідних споживачам кількості та асортименту продукції.

3. Складування – управління запасами готової продукції на підприємстві, підготовка їх до транспортування.

4. Пакування – упакування продукції для забезпечення кращої цілісності та якості продукції, відповідно до побажань споживачів.

5. Сортування – підготовка партій продукції, необхідних для різних потреб споживачів.

6. Налагоджування комунікації – підтримка контакту з партнерами, підрядниками, субпідрядниками та замовниками. Розуміння потреб клієнтів.

7. Інформування – дослідження ринку, його характеристик, попиту, дій конкурентів. Обробка інформації щодо вимог та потреб споживачів.

Збут – це привернення уваги до продукції кінцевих споживачів та здатність перетворювати потенційних клієнтів на реальних. Тобто, його мета –



збільшення об'єму продажів для задоволення потреб цільової аудиторії її забезпечення постійного прибутку підприємства.

Діяльність збуту базується на успіху отримання максимального прибутку та безперебійній швидкій реалізації виробленої продукції, що потребує певних методичних баз у процесі організації діяльності збуту.

Планування діяльності збуту дуже важливе. На початковому етапі визначаються потреби в ресурсах та їх основні постачальники. Це робиться ґрунтуючись на планових показниках виробництва [2].

Якщо є недостача певного ресурсу потрібно врегулювати виробничий і збутовий план зважаючи на матеріально-технічні та фінансово-економічні пріоритети [11].

Наступним етапом підготовки плану збуту являється розробка графіка потоку продукції по ланцюжку збуту: від виробничих підрозділів компанії до кінцевих точок продажу або до конкретних покупців цих товарів. На даному кроці здійснюється планування потреб у складах і транспортних засобах.

Останнім кроком у розробці плану збуту є формування графіка масових переміщень вантажів, оптимізація умов зберігання та транспортування, а також розробка графіків підготовки вантажів до імпорту та доставки.

Існує три методи каналів збуту:

- прямий (без посередника), коли виробник і споживач вступають у прямі відносини, не проходячи через посередника;
- непрямий, коли виробник співпрацює з незалежними посередниками різного типу;
- комбінований (змішаний), коли посередником є організація зі змішаним капіталом, до складу якої входять кошти підприємства-виробника та іншого незалежного товариства.

Підсумовуючи можна сказати, що економічне значення збутової діяльності підприємства лежить в організації товарного обміну між виробником і споживачем з метою максимізації доходу.

## 1.2 Методичні підходи щодо оцінки ефективності виробничої діяльності

Ефективність виробничої діяльності – це сподіваний або несприятливий результат господарської діяльності, котрий оцінюється сукупністю коефіцієнтів, що характеризують співвідношення між наслідком і всіма кількісними та якісними витратами.

Розрізняються два підходи її оцінювання, а саме: традиційний та багатофакторний.

Традиційний метод базується на класичній моделі DuPont (Дюпон). Згідно з цим підходом ефективність оцінюється завдяки двом групам показників, першого та другого рівнів. Показники першої групи висвітлюють ефективність діяльності загалом, порівнюючи результати з всіма витратами. А показники другої групи відображають ефективність порівнюючи результати з конкретними видами ресурсів .

Багатофакторний підхід, який використовує спеціальні індекси, застосовується рідко, оскільки для отримання точної оцінки потрібен час і не завжди можливо знайти вихідні дані для розрахунків. Цей метод є непрактичним через його складність, він відійшов з сучасної практики, а індекси, що використовуються в цьому підході, не є чітко визначеними [10].

Для простішого та поширеного аналізу ефективності підприємницької діяльності із цілісним підходом використовується збалансована система показників – ЗСП (BSC), система ключових показників ефективності (КПІ), яка включає ряд показників. У цьому випадку рентабельність займає друге місце. Система показників, що використовується цим методом, об'єднує більшість наявних показників у певні групи, що дозволяє більш точно аналізувати економічну ефективність діяльності підприємства. Проте дана система є складною та обмеженою в застосуванні, тому вона поступається традиційному підходу.

Система показників оцінки продуктивності діяльності підприємства, ґрунтуючись на традиційному підході, складається з наступних показників: дієвості використання трудових ресурсів (продуктивність, трудомісткість, виробіток), результативності користування матеріальними ресурсами (рентабельність активів, продукції, власного та інвестованого капіталів, операційної діяльності), продуктивністю використання основних виробничих фондів (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність).

Перевага традиційного підходу полягає в тому, що він охоплює всі аспекти діяльності компанії та включає всі ресурси, які використовуються для оцінки ефективності. Це дає змогу оцінити ефективність використання конкретного ресурсу та за отриманими результатами сформулювати стратегію його покращення.

Серед недоліків традиційного підходу – відсутність інтегрованого коефіцієнта ефективності бізнесу, важливість показників не визначена, хоча не всі вони однаково відбиваються на результатах діяльності компанії.

Оцінювання ефективності діяльності компанії відіграє важливу роль в діяльності компанії та системі управління, тому результати, отримані в результаті оцінки показників ефективності, можуть бути використані для подальшого розвитку компанії та формування стратегічних і тактичних цілей [10].

Найпопулярніша система показників в нашій країні – збалансована (ЗСП), тому в практиці вітчизняного менеджменту окрім терміну BSC (ЗСП) використовують ще КРІ (ключові показники ефективності).

Відповідно до ЗСП, дані про показники збираються та аналізуються за чотирма критеріями:

1. Фінанси.
2. Зв'язок з клієнтами.
3. Формування внутрішніх бізнес-процесів.
4. Освіта та прогрес.

Дана система допомагає підприємствам вирішувати фундаментальні труднощі: ефективно характеризувати підсумок діяльності підприємства та реалізовувати його стратегію.

ЗСП управляє чотирма процесами:

– уточнення бачення та втілення його в стратегію - допомога менеджерам у вдосконаленні організації та стратегії шляхом перекладу складних тверджень в оперативні терміни, які можна використовувати для керівництва діяльністю менеджерів нижчого рівня;

– комунікації та зв'язки - менеджери повинні вміти доносити стратегію до всіх рівнів організації (зверху вниз) і пов'язувати її з цілями підрозділів та індивідуальними планами працівників;

– планування та постановка цілей – дозволяє компаніям інтегрувати бізнес та фінансові плани;

– комунікаційне та стратегічне навчання – пропонує компаніям можливість так званого стратегічного навчання. Процеси зворотного зв'язку та контролю, які зазвичай існують в компаніях, зосереджені на компанії, її підрозділах або окремих співробітниках, а також на досягненні фінансових цілей, встановлених у бюджеті.

Використання ЗСП у системі стратегічного менеджменту компанії підвищує продуктивність стратегічного управління на кожному етапі: на аналізі стратегії, її розробці з реалізацією, та здійсненні стратегічного контролю.

Отже, під терміном «ефективність виробничої діяльності підприємства» необхідно розуміти сподіваний або несприятливий результат господарської діяльності, котрий оцінюється сукупністю коефіцієнтів, що характеризують співвідношення між наслідком і всіма кількісними та якісними витратами. При розгляді методичних підходів щодо оцінювання виробничої діяльності підприємства виявилось, що її ефективність є комплексною характеристикою і її оцінка потребує застосування комплексних і системних підходів, які передбачають усі критерії оцінювання результативної виробничої діяльності

підприємства: ефективність і окупність витрат, рентабельність і конкурентоспроможність продукції.

### 1.3 Принципи, функції та структура організації збуту на підприємстві

Головними принципами діяльності у сфері розподілу є [20, с. 96]:

- цілеспрямованість;
- всебічність обліку маркетингової інформації;
- комплексність;
- системність;
- гнучкість.

Згідно з цими принципами розробляється стратегія та тактика збуту.

Стратегія збуту – це довгострокове і середньострокове вирішення з приводу формування та модифікації каналів збуту та процесу переміщення товарів у часі та просторі у відповідності з ринковими умовами. Дана стратегія розробляється для різних ринків, товарів, різних етапів життєвого циклу товару та з інших причин [4, с. 175].

Тактика збуту – операції разового та короткочасного характеру. Дана тактика спрямована на усунення викривлень, що виникають у діяльності виробничих підрозділів і мережі збуту внаслідок непередбачених змін кон'юнктури ринку та похибок управлінського персоналу, через що може статися повна розбіжність зі стратегічними цілями підприємства. Сутність політики збуту відображається в процесах планування та реалізації тактичних та стратегічних заходів [18, с. 118].

Об'єднаємо функції збуту в групи планування, організації та контролю з регулюванням, їх зображено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Провідні функції діяльності збуту

Перша група (планування)	Друга група (організації)	Третя група (контролю й регулювання)
– вибір каналів збуту товарів;	– навчання торгового персоналу;	– оцінювання результатів збуту;

Продовження таблиці 1.1

– аналіз ринкової кон'юнктури;	– організація реалізації та доставки продукції покупцям;	– контроль виконання збутових планів;
– формування оперативно-перспективних планів продажів;	– управління складом та пакуванням виготовленої продукції;	– оцінка та стимуляція діяльності апарату збуту;
– планування асортименту для виробництва продукції, що відповідає потребам клієнтів;	– формування рекламних кампаній і стимулювання збуту;	– дієве корегування збуту компанії для зменшення дії негативних факторів;
– розробка рекламної кампанії й концепцій стимулювання продажів;	– формування інформаційної диспетчерської служби;	– бухгалтерські, статистичні та оперативні звіти діяльності збуту.
– створення кошторису витрат збуту та оптимізація їх.	– підтримка клієнтів до та після продажу;	
	– організація товарообігу.	

Це не всі функції збуту, адже всі їх важко перерахувати. До того ж потрібно звернути увагу на специфіку реалізації окремими виробниками, що відображається: номенклатурою та обсягами виробництва; кількістю та інтенсивністю каналів збуту; кількістю та географічним розташуванням покупців; видом організації каналів збуту; іміджем виробника та інше.

Організаційна структура збутових відділів залежна від обсягу діяльності збуту, виду продукції, що реалізується, та інших показників. Різноманітність факторів, що мають вплив на структурну побудову комерційних служб, обумовлює значну кількість різноманітних типів організаційних структур служб збуту: функціональних, товарних, територіальних, ринкових, клієнтських, змістовних та змішаних (матричних). Найважливішими структурами є територіальна, товарна та клієнтська структури.

Найпоширенішою формою структурної організації відділу закупівель є функціональна. Вона складається з підрозділів управління та виробництва.

Виділяють дві форми збутових служб: централізовану та децентралізовану. Відповідно з централізованим типом складське господарство підлягає керуючому збутовим відділом. У децентралізованому вигляді збутовий відділ розташований окремо зі складом готової продукції (рисунок 1.1). На

малих підприємствах, де масштаб діяльності з постачання матеріалів і техніки та реалізації невеликий, організуються нероздільні підрозділи постачання та збуту (рисунок 1.2).

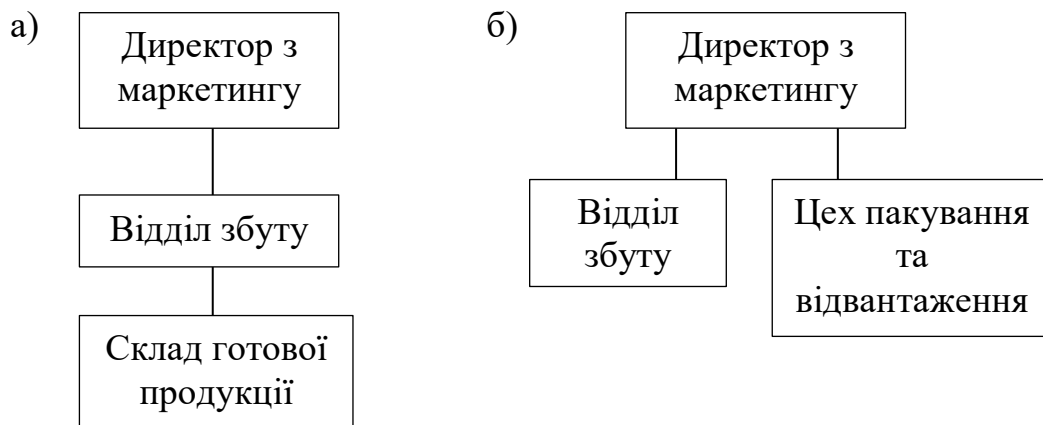


Рисунок 1.1 Централізована (а) та децентралізована (б) форма відділу збуту

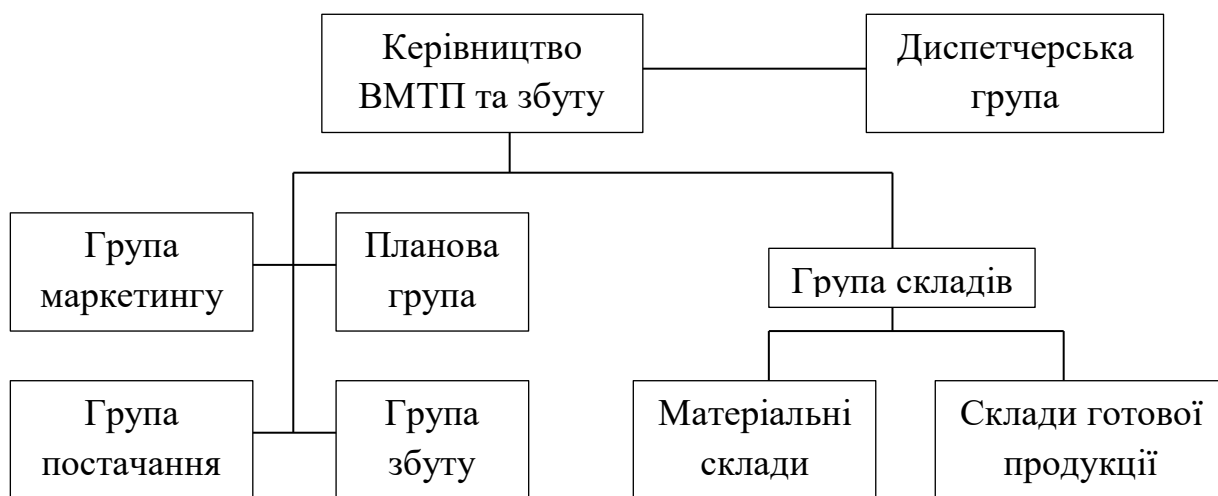


Рисунок 1.2 Структура управління ВМТП та збуту на невеликому підприємстві

Оперативну роботу щодо збуту зазвичай поділяють на оперативне планування та оперативну роботу. Перша частина складається з деталізації та уточнення попередньо підготовлених планів з поставок, розробки завдань,

планів постачання, узгодження конкретних дат поставок з отримувачами та створення на основі цього планів поставок.

Друга частина оперативної та збутової роботи є змістовно ширшою і включає контроль надходження товарів з виробничого підприємства, їх приймання, підготовку та доставку клієнтам, визначення конкретних способів відпуску продукції, достатню забезпеченість транспортними засобами, підтримання регулярного контакту з клієнтами, моніторинг поставок і складання своєчасного звіту про процес дотримання термінів доставки.

Облік і звітність включають кожен етап циклу виготовленої продукції: вихід з виробництва, зберігання на складах і надходження до споживача.



## РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДЕСНА»

### 2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «ДЕСНА»

ТОВ «Десна» було засноване в 1936 році в селі Обтове в Кролевецькому районі, а зареєстроване саме як ТОВ «ДЕСНА» 19 січня 2000 року. На даний момент товариству виповнилось 22 роки [25].

Керівником підприємства на цей час є Давиденко Микола Віталійович. Статутний капітал становить 3000000 грн.

Організаційно-правова форма: товариство з обмеженою відповідальністю.

Форма власності: приватна.

Мета роботи підприємства: зменшення собівартості сільськогосподарської продукції та збільшення її об'єму випуску.

Передовими напрямками діяльності підприємства є:

- вирощування бобових, зернових культур (крім рису) та насіння олійних культур;

- вирощування бульбоплодів та коренеплодів;

- вирощування інших однорічних та дворічних культур.

Підприємство займається вирощуванням та переробкою таких культур як: пшениця озима; жито; гречка; кукурудза; соняшник; соя; ріпак озимий; інша продукція рослинництва.

Важливе значення у виробничій діяльності підприємства має забезпеченість його матеріальними ресурсами. ТОВ «Десна» є високо механізованим господарством. Розглянемо стан забезпечення сільськогосподарського підприємства основними видами матеріально-технічних ресурсів більш детально в таблиці 2.1.

Компанія застосовує лінійно-функціональну структуру управління. Очолює підприємство директор, йому підлеглі головні бухгалтер, інженер, економіст, агроном, зоотехнік.

Таблиця 2.1 – Транспортні засоби ТОВ «Десна» 2020 р.

Показники	2020 р.	Марка
Трактори, шт.	34	Джондір (4), МТЗ-80 (7), МТЗ-82 (9), Т-150К (7), Т-130 (бульдозер) (1), Трактор Білорусь (3), Трактор ХТЗ (1), КЗС-10 (1), ДТ-75Н (0029ФЕ) (1)
Автомобілі, шт.	24	Газ 3302-21 ОТА (1), МАЗ (4), ГАЗ (3), ЗІЛ (6), КАМАЗ (6), САЗ (3), Автомобіль ASX1.6 (1)
Зернозбиральні комбайни, шт	6	Дон 1500 (2), Єнісей (2), Лексіон (1), Клаас Мега (1)
Кормозбиральні комбайни, шт.	3	
Плуги, шт.	8	
Сівалки, шт.	13	
Машина для внесення добрив, шт.	4	
Борони, шт.	17	
Розкидачі гною і добрив, шт.	11	
Сінокосарки, шт.	8	
Тракторні причеи, шт.	8	
Автомобільні причеи, шт.	11	
Культиватори	12	
Прес-пакувальники (прес-підбирачі), шт.	9	

На ТОВ «Десна» відсутня висока плинність кадрів, це видно з таблиці 2.2. Підприємство дбає про збереження стабільного колективу та докладає зусиль для підвищення професійного рівня. Тому періодично проводяться семінари, тренінги та курси з залученням необхідних фахівців. Середня чисельність працівників наведена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Середня чисельність працівників ТОВ «Десна» 2017-2020 рр.

Показник	Роки			
	2017	2018	2019	2020
Кількість працівників	106	107	104	109

Компанія мотивує працівників виконувати роботу якісно та своєчасно за допомогою надання премій, додаткових виплат та відпусток у комфортний для працівника час.

Сировинна база на ТОВ «Десна» дуже різноманітна. Вона представлена різними видами продукції. Основну сировину підприємство не купує, а виготовляє самостійно для подальшої переробки.

Компанія поставляє власну продукцію на ринки області, а також країни. Товар має попит і на міжнародному ринку. Значна кількість конкурентів ТОВ «Десна» знаходиться, як в області, так і по всій Україні. Підприємство постійно розвивається та удосконалює своє виробництво для підтримки конкурентоспроможності, впроваджує інноваційні технології.

## 2.2 Аналіз економічного стану ТОВ «ДЕСНА»

Аналізуючи економічний стан підприємства «Десна» потрібно дослідити економічні показники за 2018-2020 рр. Для цього необхідна інформація про економічні ресурси компанії, її фінансову структуру, платоспроможність та ліквідність, а також можливість до адаптації при змінах зовнішнього середовища, в якому воно функціонує.

Підставою для оцінки економічного стану ТОВ «Десна» виступає його ліквідність і платоспроможність, їх аналіз проведено у таблиці 2.3 та на рисунку 2.1.

Коефіцієнти платоспроможності в основному використовуються для вимірювання здатності компанії виконувати свої довгострокові зобов'язання. Загалом, показник платоспроможності вимірює розмір прибутковості компанії та порівнює, даний параметр, з його зобов'язаннями. Завдяки йому, аналітик або інвестор може отримати уявлення про те, наскільки ймовірно, що підприємство продовжить виконувати свої боргові зобов'язання. Більш сильний або вищий коефіцієнт свідчить про фінансову міцність, а низький говорить про фінансові проблеми в майбутньому. Розрізняють три показники ліквідності, а саме: коефіцієнт загальної ліквідності ( $K_{зл}$ ); коефіцієнт швидкої ліквідності ( $K_{шл}$ ) та коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{абс}$ ).

Таблиця 2.3 – Оцінка платоспроможності ТОВ «Десна» 2018-2020 рр.

Коефіцієнти ліквідності:	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення 2020/2018
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,75	4,75	4	+1,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,46	3,98	3,28	+0,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,05	0,08	+0,078

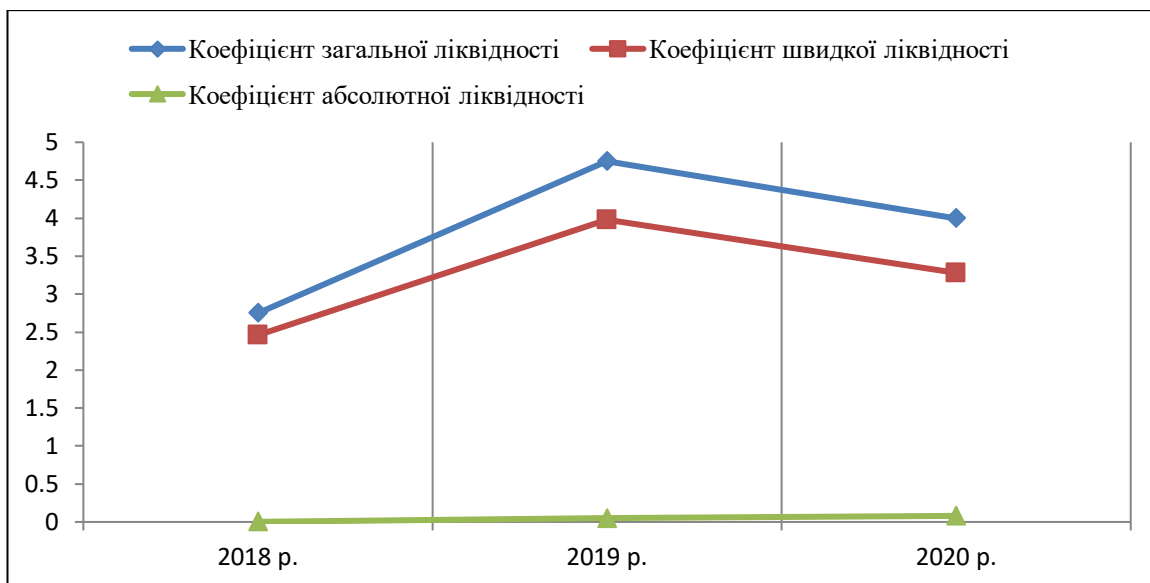


Рисунок 2.1. Динаміка коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ТОВ «Десна» протягом 2018-2020 рр.

Показник загальної ліквідності – це коефіцієнт ліквідності, який вимірює здатність компанії сплачувати короткострокові зобов’язання або зобов’язання, які погашаються протягом одного року [13].

У 2018 році ТОВ «Десна» має 2,75 грн. оборотних активів на кожен гривню поточних зобов’язань, у 2019 р. 4,75 грн. та 4 грн. у 2020 р. Показник виріс на 1,25 грн. у 2020 р. відносно 2018 р., що є позитивним, проте порівнюючи його з 2019 р. він зменшився на 0,75 грн. Не дивлячись на це, показник знаходиться в діапазоні нормативного значення. Це говорить про схвальний стан платоспроможності, адже оборотних коштів достатньо, аби відповісти за поточними зобов’язаннями.

Коефіцієнт швидкої ліквідності – це загальна сума високоліквідних активів підприємства, розділена на суму її чистих зобов’язань і зобов’язань за перестрахованням. Це один із найточніших способів для визначення спроможності боржника погасити свої короткострокові зобов’язання без необхідності залучення зовнішнього капіталу [13].

У 2020 р. показник становить 3,28 грн., він зріс на 0,82 грн. відносно 2018 р. Коефіцієнт знаходиться в межах норми, що свідчить про відсутність проблем з платоспроможністю на підприємстві.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань. Він розраховується для аналізу короткострокової платоспроможності або фінансового стану фірми.

У 2018 році показник становив 0,002, у 2019 р. – 0,05, у 2020 р. – 0,08. Хоча показник і зріс на 0,078 відносно 2018 р., він менший за нормативне значення (0,2-0,35), це може насторожити кредиторів компанії, які невдовзі очікують погашення заборгованості від ТОВ «Десна».

Фінансова стійкість є наступною важливою характеристикою при аналізі економічного стану підприємства. Вона вивчає ресурсний потенціал компанії та фінансовий стан, гарантує високу платоспроможність, наявність достатнього прибутку для самофінансування та захист від випадкових ринкових коливань.

Для оцінки фінансової стійкості існує система показників, котрі розраховані в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Десна» протягом 2018-2020 рр.

Коефіцієнти фінансової стійкості	Значення			Абсолютне відхилення 2020/2018
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Коефіцієнт автономії	0,5876	0,7232	0,7215	+0,5876
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,42	0,57	0,55	+0,13
Коефіцієнт фінансової залежності	1,70	1,38	1,39	-0,31
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами запасів	0,26	0,45	0,43	+0,17
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,74	0,37	0,45	-0,29
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,78	0,84	0,86	+0,08
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,35	0,57	0,56	+0,21

Аналіз фінансової стійкості на ТОВ «Десна» (таблиця 2.4) демонструє високий рівень незалежності компанії від зовнішніх позик (коефіцієнт автономії). Показник фінансової залежності у 2020 р. зменшився на 0,31

відносно 2018 р., показник нижче норми, що говорить про неповне використання можливостей компанії.

Коефіцієнт маневреності власних коштів протягом 2018-2020 рр. демонструє достатність власних ресурсів для фінансування поточної діяльності.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами запасів у 2020 р. становить 0,43, в той час, як нормативне значення 0,5 і вище, це свідчить про те, що компанія не зможе гарантувати безперебійний виробничий процес без короткострокового та довгострокового позикового капіталу.

Показник фінансової стійкості у 2020 р. становить 0,86 та відповідає нормативному значенню, тобто ризик банкрутства мінімальний. Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості. Він досліджує наскільки підприємство залежить від зовнішніх фінансових джерел. У 2020 р. показник зменшився на 0,29 відносно 2018 р. та становив 0,45, тобто зменшилась залежність підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, але коефіцієнт не дістає оптимального значення (0,5-0,7). Забезпеченість власними оборотними засобами є достатньо високою.

Проведемо аналіз показників ділової активності в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз ділової активності за 2018-2020 рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Динаміка 2020/2018	
				Абсолютна	Відносна, %
Оборотність активів (ресурсовіддача)	0,53	1,08	1,07	+0,54	+101,89
Оборотність власного капіталу	0,90	1,49	1,19	+0,29	+32,22
Оборотність дебіторської заборгованості	1,85	4,52	5,08	+3,23	+174,59
Оборотність кредиторської заборгованості	2,13	7	6	+3,87	+181,69

З даних таблиці бачимо, що продуктивність використання активів збільшилась. У 2019 р. на одну гривню залучених коштів було надано послуг на

1,08 грн., проте у 2020 р. ця сума зменшилась на 0,93 %. Та порівнюючи 2020 р. з 2018 р. ця сума збільшилась більш ніж у 2 рази, а саме на 0,54 грн.

У 2018 р. дебіторська заборгованість підприємства зробила 1,85 оборотів, а у 2020 р. 5,08 оборотів, що на 174,59 % більше. Показник незначно перевищує нормативне значення (4,8). Оборотність кредиторської заборгованості у 2018 р. становила 2,13 оборотів, а у 2020 р. 6 оборотів, що на 181,69 % більше відносно 2018 р. Оборотність власного капіталу у 2020 р. збільшилась на 32,22 % відносно 2018 р., проте зменшилась на 20,13 % порівняно з 2019 р., а саме на кожну гривню залучених коштів власників було вироблено товарів і надано послуг на суму 1,19 грн. Зменшення оборотності власного капіталу є негативним явищем.

Аналіз економічних результатів наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Зміна економічних результатів ТОВ «Десна» за 2018-2020 рр. (тис. грн.)

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020/2018	
				Абсолютне	Відносне, %
Виручка (товари, роботи, послуги)	85000	140000	150000	+65000	+76,47
Собівартість реалізованої продукції	75000	110000	120000	+45000	+60,00
Валовий прибуток	15000	25000	30000	+15000	+100,00
Інші операційні доходи	4000	1000	2000	-2000	-50,00
Адміністративні витрати	2000	1000	2000	0	0
Витрати на збут	300	900	1000	+700	+233,33
Інші операційні витрати	15000	10000	15000	0	0
Операційний прибуток/збиток	-400	10000	15000	+15400	-
Фінансові та інші витрати	8010	7010	8010	0	0
Фінансові та інші доходи	100	20	20	-80	-80,00
Прибуток/збиток до оподаткування	-8000	5000	6000	+14000	-
Чистий фінансовий результат	-7000	5000	6000	+13000	-

Аналізуючи таблицю 2.6, бачимо, що виручка підприємства виросла у 2020 р. на 76,47 % в порівнянні з 2018 р. та становила 150000 тис. грн. Разом з тим виріс валовий прибуток на 100 %, операційний прибуток на 15400 тис. грн. та прибуток до оподаткування на 14000 тис. грн. До негативного можна віднести зменшення інших операційних доходів на 50 %, або 2000 тис. грн. та

збільшення витрат на збут на 233,33 %, або 700 тис. грн. відносно 2018 р. Не зважаючи на зменшення фінансових та інших доходів на 80 % та збільшення собівартості на 45000 тис. грн. або 60 %, підприємство є прибутковим та покращило економічні результати у 2020 р. відносно 2018 р. Таким чином чистий фінансовий результат виріс та становить 6000 тис. грн.

Підсумовуючи можна сказати, що ТОВ «Десна» не має проблем з економічним станом, воно є прибутковим, а отже, воно має перспективи розвиватися.

### 2.3 Аналіз виробничо-збутової діяльності ТОВ «ДЕСНА»

Аналіз виробництва забезпечує наочне уявлення про випуск продукції та дозволяє кількісно оцінити втрати виробництва. При регулярному аналізі виробництва підприємство може визначити, де втрачається найбільше грошей, а потім вжити коригуючих заходів, які допоможуть збільшити виробництво та отримати більший прибуток.

В ТОВ «Десна» на сьогодні обробляється до 6 тис. га. Земля засівається такими зерновими та іншими культурами, як: пшениця озима, соя, кукурудза, жито, гречка, ріпак, соняшник та інше. На даний момент ТОВ «Десна» орендує 5522,00 га землі (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 – Використання землі ТОВ «Десна» у 2020 році

Продукція рослинництва	Площа, га	Врожайність, ц/га	Збір(валовий), т
Пшениця озима	929,0	51,1	4747,2
Соя	734,0	17,3	1269,8
Кукурудза	1892,0	102,1	19317,3
Жито/просо	63,0	2,7	17,0
Трави багаторічні/гречка	81,0	2,0	16,2
Ріпак	173,0	23,8	411,7
Соняшник	1650,0	26,2	4323,0

Собівартість належить до витрат, які компанія несе від виробництва продукту або надання послуг, які приносять дохід компанії. Витрати на виробництво можуть включати різноманітні затрати, такі як оплата праці, сировина, витратні виробничі матеріали та загальні накладні витрати.



Собівартість продукції є якісним показником, котрий зосереджує результати господарської діяльності організації, її досягнення та резерви. Чим економніше використання основних засобів, палива, матеріалів, тим дешевше обходяться підприємству та покупцю продукція, адже собівартість зменшується [12, с. 71].

Собівартість вирощених сільськогосподарських культур на ТОВ «Десна» у 2019-2020 рр. наведено в таблиці 2.8 та на рисунку 2.2.

Таблиця 2.8 – Витрати підприємств на виробництво одиниці продукції с/г у Сумській області [6]

Виробнича собівартість 1 ц продукції, грн.							
Роки	Сільськогосподарська продукція						
	Пшениця	Боби сої	Кукурудза на зерно	Жито	Гречка	Насіння ріпаку	Насіння соняшнику
2019 р.	328,3	678,7	264,3	325,3	745,2	326,3	553
2020 р.	309,9	615,1	241,0	328,3	634,9	691,6	566,9

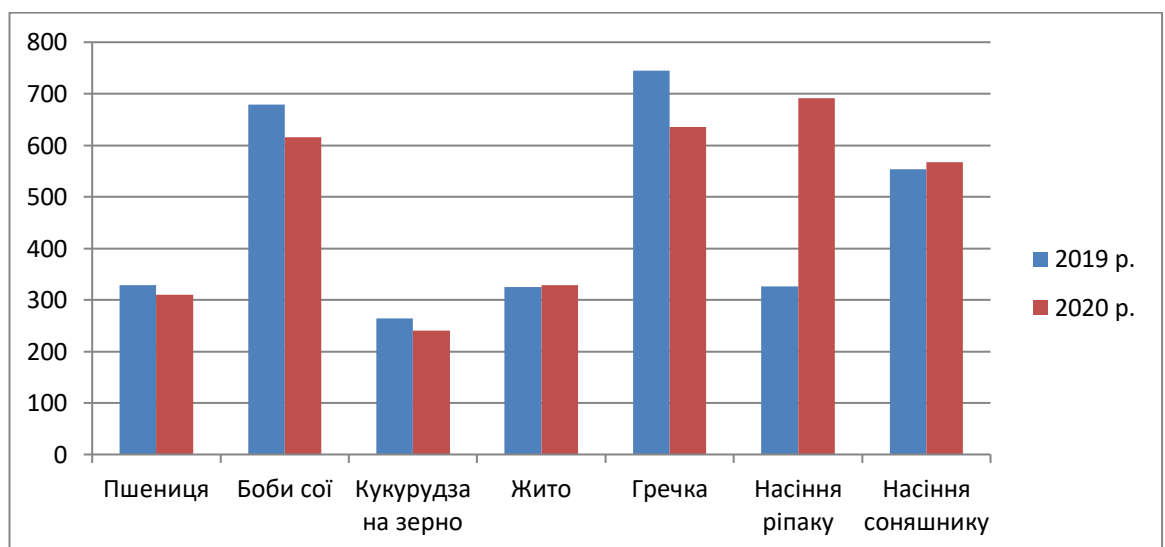


Рисунок 2.2. Динаміка собівартості одиниці с/г продукції

Аналізуючи таблицю 2.8 та рисунок 2.2, спостерігаємо зменшення собівартості у 2020 р. відносно 2019 р. деяких рослин, а саме: пшениці (-18,4 грн.), бобів сої (-63,6 грн.), кукурудзи на зерно (-23,3 грн.) та гречки (-110,3 грн.). Собівартість жита (+3 грн.) та насіння соняшнику (+13,9 грн.) незначно зросла, а от насіння ріпаку стало дорожче більше ніж у 2 рази (+365,3 грн.), що є негативним.

Важливим чинником зростання ефективності виробничої діяльності є вивчення стану основних виробничих засобів. Основні показники, які відображають динаміку зміни використання основних засобів на ТОВ «Десна» за 2018-2020 роки показано в таблицях 2.9-2.10.

Таблиця 2.9 – Показники технічного стану та руху основних фондів ТОВ «Десна» 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення 2020/2018
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,414	0,529	0,525	+0,111
Коефіцієнт придатності ОЗ	0,586	0,471	0,475	-0,111
Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,24	0	0,06	-0,18
Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,41	0,53	0,5	+0,09
Коефіцієнт завантаження	1,29	0,73	0,65	-0,64

Аналізуючи таблицю можна сказати, що впродовж 2018-2020 рр. спостерігається зменшення коефіцієнта придатності, це демонструє зменшення дієвості використання ОЗ. Показник зносу за цей період виріс, що є негативним для виробництва. Коефіцієнт оновлення у 2020 р. зменшився на 0,18 відносно 2018 р., це є негативним явищем. Коефіцієнт вибуття більший за показник оновлення, це говорить про звужене відтворення основних фондів. Спираючись на ці показники, стан основних засобів на підприємстві потребує покращення. Показник завантаження відображає позитивну тенденцію, адже з кожним роком зменшується і у 2020 р. становить 0,65.

Таблиця 2.10 – Ефективність використання основних фондів ТОВ «Десна» 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення 2020/2018
Фондомісткість	0,56	0,32	0,28	-0,28
Фондоозброєність	467,9	384,62	412,84	-55,06
Фондовіддача основних засобів	1	1,65	1,67	+0,67
Рентабельність основних засобів, %	88,59	176,11	207,31	+118,72
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,77	1,37	1,54	+0,77
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	468	263	234	-234

З таблиці 2.10 спостерігаємо зростання фондівдачі, рентабельності основних засобів, коефіцієнта оборотності оборотних коштів у 2020 р. відносно 2018 р., це показує збільшення продуктивного використання основних фондів підприємства. У 2020 р. на 1 грн. виробленої продукції припадає 28 коп. основних фондів, що на 28 коп. менше в порівнянні з 2018 р. Тобто показник фондомісткості зменшився, що також є позитивним.

Аналіз збуту – це детальний звіт, який пропонує більш глибоке розуміння ефективності продажів компанії, даних про клієнтів і доходу. Звіт визначає сильні та слабкі сторони продуктів і відділів продажів, посиляючись на історичні та поточні показники, щоб виявити нові тенденції, які є найбільш релевантними для компанії. Як правило, аналіз продажів здебільшого складається з кількісних даних, таких як ключові показники ефективності та діаграми.

Аналіз продажів надає критичні значення, на основі яких аналітики можуть сформулювати корисні висновки. Це дозволяє керівництву приймати рішення на основі даних, а не поклатися на припущення. Завдяки аналізу різних каналів збуту підприємство може дізнатися, де перебувають їхні найбільш прибуткові клієнти, де потрібні додаткові рекламні акції та які продукти потребують швидшого обороту.

Досліджуючи збут можна побачити ефективність взаємодії з клієнтами, попит на конкретні продукти та тенденції на ринку, що розвиваються. Повний звіт про збут дає компанії можливість виявити слабкі місця в продуктивності та внести ефективні покращення, щоб стимулювати продажі, прибуток та результат.

Виробництво та збут товарів є основними місіями промислової компанії. Ці завдання є взаємопов'язаними і взаємозалежними елементами поняття «виробнича діяльність». Проте їх показники, котрі характеризують цю діяльність, є різними. Наслідком виробництва є кількість випущеної продукції, а наслідком збуту – є кількість реалізованого товару [24, с. 113].

Єдина мета підприємств – «створення клієнта». Створення клієнтів передбачає виявлення їхніх потреб, пошук шляхів і засобів їх задоволення через оптимізацію корпоративних цілей. Цього можна ефективно досягти, якщо організація розробляє, впроваджує та дотримується правильної політики збуту.

Політика збуту – це систематичний процес розробки, координації, моніторингу різноманітних рішень, які мають безпосереднє відношення до збуту компанії. Метою такої політики є надання ефективних рекомендацій для корпоративних зусиль щодо оптимізації задоволеності клієнтів, а також стимулювання прибутковості та конкурентоспроможності компанії.

Динаміку основних показників збутової діяльності ТОВ «Десна» наведено на рисунку 2.3 і у таблиці 2.11.

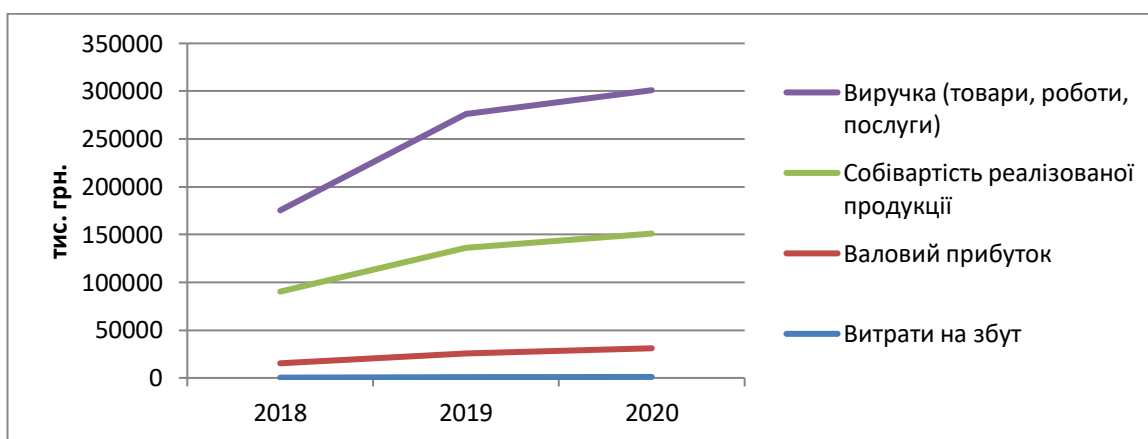


Рисунок 2.3. Динаміка показників збутової діяльності ТОВ «Десна»

Таблиця 2.11 – Динаміка основних показників збутової діяльності ТОВ «Десна» 2018-2020 рр.

Показник, тис. грн.	2018	2019	2020	Динаміка 2020/2018	
				Абсолютна	Відносна, %
Виручка (товари, роботи, послуги)	85000	140000	150000	+65000	+76,47
Собівартість реалізованої продукції	75000	110000	120000	+45000	+60,00
Валовий прибуток	15000	25000	30000	+15000	+100,00
Витрати на збут	300	900	1000	+700	+233,33

За аналізований період, за даними таблиці 2.11, констатуємо зростання за всіма показниками. Так дохід від реалізації продукції збільшився на 65000 тис. грн., або 76,47 %; собівартість реалізованої продукції на 45000 тис. грн., або

60,0 %; витрати на збут на 700 тис. грн., або 233,33 %. З позиції економічної доцільності, показник валового прибутку повинен зростати найвищими темпами, в даному випадку це не зовсім так, він збільшився на 15000 тис. грн., або 100 %. Для зростання економічних результатів від реалізації виручка повинна зростати швидшими темпами, ніж собівартість реалізованої продукції, це ми й спостерігаємо з даної таблиці.

Більш детально динаміку та якість економічних результатів підприємства розглянемо у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Збутова діяльність у формуванні економічних результатів ТОВ «Десна» 2018-2020 рр.

Показники (в тис. грн.)	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення 2020/2018
Валовий прибуток (збиток)	15000	25000	30000	+15000
Фінансовий результат від операційної діяльності	-400	10000	15000	+15400
Фінансовий результат до оподаткування	-8000	5000	6000	+14000
Чистий прибуток (збиток)	-7000	5000	6000	+13000
Виручка (товари, роботи, послуги)	85000	140000	150000	+65000
Валовий прибуток (збиток)/ Виручка (товари, роботи, послуги)	0,176	0,179	0,200	+0,024
Фінансовий результат від операційної діяльності / Виручка (товари, роботи, послуги)	-0,005	0,071	0,100	+0,105
Фінансовий результат до оподаткування операційної діяльності / Виручка (товари, роботи, послуги)	-0,094	0,036	0,040	+0,134
Чистий прибуток / Виручка (товари, роботи, послуги)	-0,082	0,036	0,040	+0,122

В таблиці 2.12 видно, що ТОВ «Десна» отримало позитивний економічний результат у 2020 р. Чистий прибуток в цьому році становив 6000 тис. грн. та збільшився на 14000 тис. грн. відносно 2018 р. Операційна діяльність також була прибутковою та збільшилась на 15400 тис. грн. у порівнянні з 2018 р. Загалом таку динаміку результатів слід позитивно розцінювати.

Не меншу цікавість становлять показники маржі економічних результатів (у %) до виручки від реалізації продукції. В таблиці 2.12 бачимо зростання всіх

показників маржі, що є позитивним. Ця динаміка свідчить про зростання якості одержаних економічних результатів підприємства.

Далі проведемо оцінку ефективності діяльності збуту за показниками рентабельності у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники результативності збутової діяльності ТОВ «Десна» 2018-2020 рр. (тис. грн.)

№	Показники	2018	2019	2020	Динаміка 2020/2018	
					Абсолютна	Відносна,%
1	Виручка (товари, роботи, послуги)	85000	140000	150000	+65000	+76,47
2	Собівартість реалізованої продукції	75000	110000	120000	+45000	+60,00
3	Середня вартість активів підприємства	155000	145000	135000	-20000	-12,90
4	Валовий прибуток	15000	25000	30000	+15000	+100,00
5	Фінансовий результат від операційної діяльності	-400	10000	15000	+5400	-
6	Рентабельність реалізованої продукції, (%) (4/1)	17,647	17,857	20,000	+2,353	+13,33
7	Рентабельність основної діяльності, (%) (4/2)	20,000	22,727	25,000	+5,000	+25,00
8	Економічна рентабельність (%) (5/3)	-0,258	6,897	11,111	+11,369	-

Дані таблиці 2.13 показують, що показники рентабельності реалізованої продукції та основної діяльності є досить значними, протягом аналізованого періоду бачимо тенденцію до їх збільшення. Рентабельність основної діяльності у 2020 р. збільшилась на 25 % відносно 2018 р., рентабельність реалізованої продукції зросла на 13,33 %, а економічна рентабельність на 11,369. Тому, загалом ефективність діяльності ТОВ «Десна» зросла.

Підсумовуючи можна сказати, що використані параметри для аналізу стану виробничої та збутової діяльності є необхідними й важливими з позиції обґрунтування його перспективної виробничо-збутової політики.

## **РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДЕСНА»**

### **3.1 Проблеми виробничо-збутової діяльності ТОВ «ДЕСНА»**

Спираючись на викладений матеріал у 2 Розділі, доцільно виділити проблеми підприємства.

Оцінка платоспроможності виявила низький показник коефіцієнта абсолютної ліквідності, а саме 0,08 при нормі в 0,2-0,5. Для вирішення цієї проблеми доцільно, щоб підприємство реалізувало частину зайвих активів або залучило позикові кошти для збільшення суми найбільш ліквідних активів.

Аналіз фінансової стійкості показав занижений стан коефіцієнтів фінансової залежності та забезпеченості власними оборотними засобами. Щоб підвищити значення першого показника необхідно включити додаткові позикові кошти кредитних установ, банків, інших компаній тощо. Це може активізувати виробничу та збутову діяльність, що призводить до збільшення фінансового результату роботи підприємства або досягнення інших цілей. З метою підвищення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами можна оптимізувати структуру оборотних і необоротних активів, включити додаткові кошти власників, змінити наявну дивідендну політику та реінвестувати чистий прибуток у підприємство тощо.

З аналізу показників ділової активності необхідно виділити зниження оборотності власного капіталу. Виправлення цієї проблеми має базуватися на цілях розвитку. Вилучення певної частини власного капіталу в інтересах інвесторів підвищить важливість показника, з умовою, що підприємство не має перспектив зростання на ринку і має доступність до дешевих позикових коштів. Здебільшого, для зростання оборотності власного капіталу потрібно збільшувати обсяг збуту.

З витрат підприємства на виробництво сільськогосподарської продукції в ціні вирости жито, насіння соняшнику та ріпаку. Необхідно виділити що

собівартість насіння ріпаку виросла більше ніж у двічі, в такому випадку можна дану культуру замінити іншою, більш вигідною.

Основні показники, які відображають динаміку зміни стану основних засобів на ТОВ «Десна», мають негативні значення, а саме – коефіцієнт зносу (потребує зменшення), придатності (потребує збільшення), коефіцієнт вибуття більший за показник оновлення, це говорить про звужене відтворення основних фондів. Спираючись на ці показники, стан основних засобів на підприємстві потребує покращення.

Всі інші досліджувані показники та параметри мають позитивний характер, не являються проблемами та не потребують термінового покращення.

### **3.2 Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДЕСНА»**

Поняття «ефективність» щодо підприємства характеризує зв'язок між вартістю підсумку діяльності та обсягом ресурсів, вкладених чи спожитих у виробництво.

Підходи до підвищення продуктивності діяльності підприємств можна розділити на три групи:

1. Управління витратами та ресурсами (підвищення продуктивності праці та зниження заробітної плати, зменшення загальної ресурсомісткості виробництва).

2. Розвиток і вдосконалення виробництва (пришвидшення введення результатів НТП у практику підприємництва; покращення таких систем управління, як організації та виробництва; поліпшення методів мотивації, планування й організації діяльності; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається; постійне вдосконалення та інтеграція кожного виду діяльності для задоволення їх вимогам сучасності).

3. Удосконалення системи управління (підходи до інтеграції внутрішніх і зовнішніх факторів: внутрішніми факторами необхідно керувати на рівні підприємства, зовнішніми факторами вважаються ті, якими майже не можна керувати, оскільки вони вимагають структурної дислокації, розгалуження



інфраструктури підприємства та залучення інституціональних механізмів для забезпечення необхідних змін функціонуванні організації тощо).

Усі підходи до підвищення результативності підприємства взаємопов'язані. Але найбільш важливими є фактори, визначені в третій групі, оскільки їх інтеграція вимагає визначення місця впровадження в системі управління діяльністю [23, с. 469-470].

Підвищення ефективності діяльності по суті означає збільшення максимального обсягу продукції (доходу) на одиницю ресурсу (витрат).

Потенційний вплив внутрішніх і зовнішніх засобів для підвищення ефективності господарських операцій не є тотожними за ступенем впливу, ступенем використання та ступенем контролю. Суб'єкт господарювання може і повинен контролювати використання внутрішніх факторів шляхом розробки та подальшої реалізації своєї програми підвищення ефективності та контролю впливу на неї зовнішніх факторів.

Тільки повне використання всієї системи факторів, зазначених вище, може гарантувати достатні темпи підвищення ефективності діяльності підприємств. При цьому ефективність зовнішніх факторів не така висока, як внутрішніх [15, с. 462-464].

Збільшення ефективності використання основних засобів являється одним зі шляхів зростання продуктивності діяльності на ТОВ «Десна». Основні засоби – це активи, котрі використовуються у виробництві протягом тривалого періоду, які втрачають свою початкову вартість унаслідок фізичного використання та переносять її на продукцію, роботи чи послуги шляхом амортизації.

В ефективній діяльності бізнесу важливу роль відіграє технічний стан основних засобів. Слід пам'ятати, що він є матеріальним проявом науково-технічного прогресу, який відіграє істотну роль у підвищенні ефективності виробничого процесу. Тому, без сумніву, оцінка основних засобів є найкориснішим інструментом при управлінні технічними резервами.

Необхідно визначити конкретні підходи для покращення використання основних засобів, які дадуть змогу більш ефективно їх використовувати.

Серед напрямів удосконалення використання основних засобів виокремлюють екстенсивний та інтенсивний.

Покращення основних засобів екстенсивним шляхом досягається:

- підвищенням якості ремонтного обслуговування обладнання, на основі чого скоротяться та ліквідуються прості обладнання, вчасним постачанням основного виробництва робочою силою, паливом, полу фабрикатами, сировиною та іншими засобами, необхідними для безперебійної роботи обладнання;

- скороченням кількості зайвого обладнання та швидким введенням у виробничий процес невстановленого обладнання.

Більший потенціал має інтенсивний шлях удосконалення основних засобів, котрий полягає у збільшенні випуску продукції без росту основних засобів чи кількості робітників за допомогою:

- модернізації наявного обладнання або використання нового високопродуктивного;

- удосконалення технології виробництва;

- скорочення строків досягнення номінальної продуктивності обладнання;

- підвищення кваліфікації й професійної майстерності персоналу;

- поліпшення структури основних виробничих фондів;

- удосконалення управління виробництвом.

Також, підвищити ефективність діяльності підприємства можна завдяки збільшенню ціни та зменшенню собівартості реалізації, а також можна знайти канали реалізації продукції за вищими цінами. Якщо незначно підвищити ціни реалізації, та зменшити собівартість, то вийде наступна картина, яка наведена у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Вплив ціни реалізації на рентабельність продукції

Показники	Факт (2020 рік)	Проект (2021 рік)	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Пшениця озима				
Ціна реалізації 1 т., грн.	4400	4500	+100	+2,27
К-сть реалізованої продукції, т.	4747,2	4747,2	0	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	20887,68	21362,4	+474,72	+2,27
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	14711,6	14700	-11,6	-0,08
Прибуток від реалізації, тис. грн.	6176,08	6662,4	+486,32	+7,87
Рівень рентабельності,%	42,0	45,3	+3,3	+7,86
Соняшник				
Ціна реалізації 1 т., грн.	11500	11600	+100	+0,87
К-сть реалізованої продукції, т.	4323	4323	0	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	49714,5	50146,8	+432,3	+0,87
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	24507,1	24500	-7,1	-0,03
Прибуток від реалізації, тис. грн.	25207,4	25646,8	+439,4	+1,74
Рівень рентабельності,%	102,9	104,7	+1,8	+1,75
Кукурудза				
Ціна реалізації 1 т., грн.	7400	7500	+100	+1,35
К-сть реалізованої продукції, т.	19317,3	19317,3	0	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	142948,02	144879,8	+1931,78	+1,35
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	46554,7	46540	-14,7	-0,03
Прибуток від реалізації, тис. грн.	96393,32	98339,8	+1946,48	+2,02
Рівень рентабельності,%	207,1	211,3	+4,2	+2,03

З даної таблиці видно, як незначне збільшення ціни реалізації та зменшення собівартості позитивно вплинули на рівень рентабельності продукції, рівень рентабельності пшениці озимої збільшився на 7,86 %, соняшника на 1,75 %, кукурудзи на 2,03 %. Таким чином прибуток підприємства може збільшитись на 2872,2 тис. грн., з урахуванням того, що в розрахунки було взято тільки декілька культур з тих, що вирощує ТОВ «Десна».

Це був наочний приклад збільшення рівня рентабельності внаслідок зменшення собівартості реалізованої продукції й збільшення ціни реалізації.

Також досягти підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств можливо такими шляхами:

- покращити використання землі шляхом підвищення родючості;

- відповідний підбір сортів з урахуванням їх біологічних особливостей, клімату та ґрунтових умов;
- впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва;
- раціональне використання виробничого обладнання та трудових ресурсів;
- підвищення якості та довговічності виробленої продукції;
- повне застосування прогресивних форм організації виробництва та оплати праці.

Слід зазначити, що високий рівень успіху у веденні бізнесу нерозривно пов'язаний з орієнтацією на конкурентні можливості. Конкурентне ринкове середовище вимагає постійного вдосконалення бізнесу. Щоб бути конкурентоспроможним, підприємство має мати конкурентні переваги, які воно може отримати в основному за допомогою наступних шляхів:

1. власними зусиллями стати найкращим підприємством, застосовуючи методи удосконалення його діяльності та підвищення ефективності;
2. послабити конкурентів;
3. змінити ринкове середовище.

Підсумовуючи можна сказати, що підвищення ефективності діяльності означає отримання максимальної віддачі від кожної використаної одиниці трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні шляхи полягають в оснащенні підприємств новими технологіями, вдосконаленні управління, організації виробництва та праці, ефективності використання ресурсів тощо. Тільки правильне використання системи цих факторів може гарантувати високі темпи підвищення ефективності виробництва.

## ВИСНОВКИ

При написанні дипломної роботи був проведений аналіз теоретичних аспектів виробничої та збутової діяльності й розроблено рекомендації стосовно підвищення ефективності діяльності на ТОВ «Десна».

Головне з першого розділу:

– Основна мета виробництва полягає в забезпеченні споживача необхідною йому продукцією високої якості за певний термін, з мінімальними витратами на виробництво.

– Економічне значення збутової діяльності підприємства лежить в організації товарного обміну між виробником і споживачем з метою максимізації доходу.

– Ефективність виробничої діяльності – це сподіваний або несприятливий результат господарської діяльності, котрий оцінюється сукупністю коефіцієнтів, що характеризують співвідношення між наслідком і всіма кількісними та якісними витратами.

– Розрізняються два підходи оцінювання ефективності діяльності виробництва, а саме: традиційний та багатofакторний.

– Розглянуто принципи, функції та структуру організації збуту на підприємстві.

В другому розділі надана загальна характеристика підприємства ТОВ «Десна», основною діяльністю якого є вирощування бобових, зернових культур (крім рису) та насіння олійних культур, вирощування бульбоплодів та коренеплодів, вирощування інших однорічних та дворічних культур. Також проведено аналіз економічного стану підприємства, з якого ми бачимо схвальний стан платоспроможності, ризик банкрутства мінімальний, воно не має проблем з фінансовим становищем, є прибутковим, а отже, воно має перспективи розвиватись.

В аналізі виробничо-збутової діяльності ТОВ «Десна» показане використання землі, собівартість вирощуваних сільськогосподарських культур,

оцінено стан та використання основних виробничих засобів (котрий показав необхідність покращення), збільшилось продуктивність використання основних фондів підприємства, показана динаміка основних показників збутової діяльності, досліджено збутову діяльність у формуванні фінансових результатів (яка показала зростання якості одержаних фінансових результатів підприємства), також оцінено ефективність збутової діяльності за показниками рентабельності (загалом ефективність діяльності ТОВ «Десна» зросла).

В останньому розділі аналізуються проблеми підприємства та йде мова про удосконалення ефективності діяльності на ТОВ «Десна». В ньому було розглянуто недоліки діяльності виявлені в попередньому розділі, а саме з коефіцієнтами абсолютної ліквідності, фінансової залежності, забезпеченості власними оборотними засобами, оборотністю власного капіталу, собівартістю та показниками стану основних засобів. Серед напрямів збільшення продуктивності діяльності ТОВ «Десна» було запропоновано підвищити ефективність використання основних засобів, де було описано екстенсивний та інтенсивний напрями. Також було наочно показано як збільшиться рівень рентабельності внаслідок зменшення собівартості реалізованої продукції й збільшення ціни реалізації.

Підсумовуючи можна сказати, що підвищення ефективності діяльності означає отримання максимальної віддачі від кожної використаної одиниці трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні шляхи полягають в оснащенні підприємств новими технологіями, вдосконаленні управління, організації виробництва та праці, ефективності використання ресурсів тощо. Тільки правильне використання системи цих факторів може гарантувати високі темпи підвищення ефективності виробництва.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарова А.О. Модель удосконалення збутової політики на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. С. 38–42. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/23527> (дата звернення: 05.18.2022).
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учеб. для вузов / перевод с англ. М. З. Штернгарца : ИНФРА-М, 2008. 803 с.
3. Балабаниць А. В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Донецьк, 2007. 20 с.
4. Балабанова Л.В., Мітрохіна Ю.П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: підручник. Донецьк: Дон. ДУЕТ, 2009. 245 с.
5. Балабанова Л.В., Мітрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
6. Витрати підприємств на виробництво продукції сільського господарства, Архів. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/vytr\\_na%20ver\\_sg\\_prod/arch\\_vytr\\_na%20ver\\_sg\\_prod\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/vytr_na%20ver_sg_prod/arch_vytr_na%20ver_sg_prod_u.htm) (дата звернення: 05.12.2022).
7. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ / Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ. Вінниця: КНТЕУ, 2016. Вип. 28. 728 с. URL: <http://www.vtei.com.ua/doc/vupysk28.pdf> (дата звернення: 05.28.2022).
8. Гамалій В.Ф., Романчук С.А., Фабрика І.В. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. 2012. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf) (дата звернення: 05.19.2022).
9. Гречко А.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. №2.

- URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780> (дата звернення: 05.15.2022).
- 10.Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. №1. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2016/44.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf) (дата звернення: 05.17.2022).
- 11.Горбенко О.В. Логістика : навч. посіб. Київ : Знання, 2014. 315 с.
- 12.Давидович І.Є. Контролінг керівника : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 552 с.
- 13.Економічні показники URL: <https://www.finalon.com/> (дата звернення: 05.09.2022).
- 14.Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №4. С. 414–417. URL: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/87.pdf> (дата звернення: 06.05.2022).
- 15.Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 697 с.
- 16.Кучевська І.Ю., Марченко В.М. Збутова діяльність підприємства як аспект його виробничо-збутового потенціалу. *Актуальні проблеми використання економічного потенціалу: держава, регіон, підприємство* : Матеріали VIII Всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих учених (м. Бердянськ, 18-19 квітня 2019 р.). Київ: Талком, 2019. 243 с.
- 17.Лаврова Ю.В. Економіка підприємства та маркетинг : конспект лекцій. Харків: ХНАДУ, 2012. 133 с.
- 18.Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Вип. 1 (07). Ч. 1. Запоріжжя: ЗДІА, 2017. С. 116–120.
- 19.Маркетинг: бакалаврський курс : навч. посіб. / за ред. С. М. Ілляшенко. Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. 976 с.



- 20.Мармуль Л.О., Романюк І.А., Полегенько А.С. Конкуренентоспроможність плодовоовочевої продукції та маркетингові стратегії розвитку її ринку. *Причорноморські економічні студії*. Вип. 1. 2016. С. 95–98.
- 21.Можайкіна Н. В. Конспект лекцій навчальної дисципліни «Економічна теорія». Харків: ХНАМГ, 2010. 169 с.
- 22.Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 630 с.
- 23.Сідун В.А. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 491 с.
- 24.Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / ред. кол. В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Вип. 17. С. 106–120.
- 25.ТОВ «Десна» URL: <https://nomis.com.ua/03779596-tovarystvo-z-obmezhenoiu-vidpovidalnistiu-desna#general-info> (дата звернення: 05.05.2022).

## Додаток А

## БАЛАНС

Одиниця виміру: тис. УАН. без десяткового знака

АКТИВ	на 31.12.2017 р.	на 31.12.2018 р.	на 31.12.2019 р.	на 31.12.2020 р.
<b>Всього активи</b>	<b>150 000</b>	<b>160 000</b>	<b>130 000</b>	<b>140 000</b>
<b>Всього необоротні активи:</b>	<b>45 000</b>	<b>55 000</b>	<b>40 000</b>	<b>45 000</b>
Нематеріальні активи:	10	10	10	10
<i>первісна вартість</i>	10	10	10	10
<i>амортизація (%)</i>	-	-	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	300	5 000	200	300
Основні засоби:	45 000	50 000	40 000	45 000
<i>первісна вартість</i>	65 000	85 000	85 000	90 000
<i>знос (%)</i>	34,10%	41,37%	52,90%	52,51%
Інвестиційна нерухомість:	10	10	10	10
<i>первісна вартість</i>	10	10	10	10
<i>знос (%)</i>	-	-	-	-
Довгострокові біологічні активи:	40	10	10	10
<i>первісна вартість</i>	40	10	10	10
<i>амортизація (%)</i>	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	10	10	10	10
Довгострокова дебіторська заборгованість	10	10	10	10
Інші необоротні активи	10	10	10	10
<b>Всього оборотні активи:</b>	<b>110 000</b>	<b>110 000</b>	<b>95 000</b>	<b>100 000</b>
Запаси (у тому числі):	110 000	150 000	120 000	130 000
<i>виробничі запаси (%)</i>	31,81%	7,80%	12,80%	13,83%
<i>незавершене виробництво (%)</i>	20,74%	18,26%	12,12%	9,10%
<i>готова продукція (%)</i>	47,45%	73,94%	75,08%	77,08%
<i>товари (%)</i>	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	90	10	10	10
Дебіторська торгова заборгованість	20 000	8 000	5 000	6 000
Дебіторська заборгованість перед бюджетом	700	3 000	1 000	2 000
Інша поточна дебіторська заборгованість	35 000	25 000	20 000	25 000
Поточні фінансові інвестиції	10	10	10	10
Гроші та їх еквіваленти	40	70	1 000	2 000
Витрати майбутніх періодів	10	10	10	10
Інші оборотні активи	20 000	8 000	5 000	6 000

## Продовження додатка А

## Продовження таблиці «БАЛАНС»

<b>ПАСИВ</b>	<b>на 31.12.2017 р.</b>	<b>на 31.12.2018 р.</b>	<b>на 31.12.2019 р.</b>	<b>на 31.12.2020 р.</b>
<b>Всього пасиви</b>	<b>150 000</b>	<b>160 000</b>	<b>130 000</b>	<b>140 000</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	4 000	4 000	3 000	4 000
Додатковий капітал	2 000	2 000	1 000	2 000
Резервний капітал	10	10	10	10
Інший капітал (резерви)	10	10	10	10
Неоплачений капітал	(2 000 )	(2 000 )	(10 )	(10 )
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	100 000	90 000	90 000	95 000
<b>Всього довгострокові зобов'язання:</b>	<b>20 000</b>	<b>30 000</b>	<b>15 000</b>	<b>20 000</b>
Довгострокові кредити банків	20 000	30 000	15 000	20 000
Інші довгострокові зобов'язання	10	10	10	10
<b>Всього поточні зобов'язання:</b>	<b>30 000</b>	<b>40 000</b>	<b>20 000</b>	<b>25 000</b>
Короткострокові кредити банків	20 000	20 000	3 000	4 000
Доходи майбутніх періодів	10	10	10	10
Інші поточні зобов'язання	4 000	20 000	9 000	10 000
Торгова та інша кредиторська заборгованість (у тому числі):	9 000	3 000	8 000	9 000
<i>за товари, роботи, послуги (%)</i>	91,37%	77,75%	54,83%	34,43%
<i>за одержаними авансами (%)</i>	-	-	-	-
<i>за розрахунками з бюджетом та страхування (%)</i>	6,78%	13,73%	41,34%	64,64%
<i>за розрахунками з оплати праці (%)</i>	1,85%	8,51%	3,83%	0,93%
<i>за іншими розрахунками (%)</i>	-	-	-	-

**Додаток Б**  
**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

*Одиниця виміру: тис. УАН. без десяткового знака*

	<b>на 31.12.2017 р.</b>	<b>на 31.12.2018 р.</b>	<b>на 31.12.2019 р.</b>	<b>на 31.12.2020 р.</b>
Виручка (товари, роботи, послуги)	130 000	85 000	140 000	150 000
Собівартість реалізованої продукції	(80 000 )	(75 000 )	(110 000 )	(120 000 )
Прибуток від страхових внесків	10	10	10	10
Збитки за страховими виплатами	10	10	10	10
<b>Валовий прибуток</b>	<b>45 000</b>	<b>15 000</b>	<b>25 000</b>	<b>30 000</b>
<b>Валовий збиток</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>
Інші операційні доходи	15 000	4 000	1 000	2 000
Адміністративні витрати	(700 )	(2 000 )	(1 000 )	(2 000 )
Витрати на збут	(200 )	(300 )	(900 )	(1 000 )
Інші операційні витрати	(25 000 )	(15 000 )	(10 000 )	(15 000 )
<b>Операційний прибуток</b>	<b>35 000</b>	<b>0</b>	<b>10 000</b>	<b>15 000</b>
<b>Операційний збиток</b>	<b>( 0 )</b>	<b>(400 )</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>
Дохід від участі в капіталі	10	10	10	10
Збиток від участі в капіталі	10	10	10	10
Інші фінансові доходи	10	30	10	10
Інші фінансові витрати	(8 000 )	(8 000 )	(7 000 )	(8 000 )
Інші доходи	200	70	10	10
Інші витрати	(200 )	(10 )	(10 )	(10 )
<b>Прибуток до оподаткування</b>	<b>30 000</b>	<b>0</b>	<b>5 000</b>	<b>6 000</b>
<b>Збиток до оподаткування</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 8 000 )</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>
Податок на прибуток	(10 )	(10 )	(10 )	(10 )
Прибуток після оподаткування	30 000	10	5 000	6 000
Збиток після оподаткування	(10 )	(8 000 )	(10 )	(10 )
Сукупний дохід	30 000	-7 000	5 000	6 000
ЕВІТ	35 000	-200	10 000	15 000
ЕВІТДА	55 000	35 000	55 000	60 000