

**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ
ЗАКЛАД «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»
ПРИДУНАЙСЬКА ФІЛІЯ**

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр»
спеціальності 073 «Менеджмент»

На тему:

«Фінансово-економічна діяльність в управлінні організацією»

студентка Тернова Юлія Вадимівна

групи Ф241-9-20-Б1М (4.0д)

науковий керівник роботи

Акулюшина М.О.

Випускна кваліфікаційна робота допущена до

захисту рішенням засідання кафедри

протокол № _____ від «__» _____ 2022 р

завідувач кафедри

Боденчук Л.Б.

м. Ізмаїл – 2024 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Поняття, предмет та завдання аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства.....	6
1.2 Метод та методика аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства.....	11
1.3 Роль аналізу фінансово-економічної діяльності в управлінні виробництвом та підвищення його ефективності.....	16
РОЗДІЛ II АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "СМАРТМЕТАЛГРУП"	22
2.1. Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства.....	22
2.2. Аналіз ділової активності підприємства.....	29
2.3. Аналіз фінансових результатів підприємства	37
РОЗДІЛ III ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "СМАРТМЕТАЛГРУП"	43
3.1. Підвищення ефективності діяльності компанії за рахунок модернізації	43
3.2. Поліпшення фінансового стану за рахунок розширення асортименту та ринків збуту вироблених товарів та послуг	49
3.3. Оцінка економічної ефективності від запропонованих заходів.....	53
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	66
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність теми полягає у необхідності розуміння та оптимізації фінансових процесів у сучасних умовах. Зростаюча конкуренція, швидкі зміни на ринку, складна економічна ситуація – все це вимагає від керівників організацій надійних стратегій та ефективних інструментів управління фінансами для збереження стабільності та досягнення поставлених цілей.

В сучасному світі, де конкуренція стає все більш напруженою, ефективне управління фінансово-економічною діяльністю стає невід'ємною складовою успішної роботи будь-якої організації. Фінансові ресурси визначають не лише стабільність підприємства, а й його можливості для розвитку та впливу на ринкове середовище. Тому вивчення фінансово-економічної діяльності в контексті управління набуває особливої актуальності.

Аналіз фінансово-економічної діяльності відіграє важливу роль у підвищенні економічної ефективності діяльності організації ТОВ «СмартМеталГруп», у її управлінні, у зміцненні її фінансового стану. Він являє собою економічну науку, яка вивчає економіку організацій, їхню діяльність з погляду оцінки їхньої роботи з виконання бізнес-планів, оцінки їхнього майново-фінансового стану та з метою виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності організацій.

Аналіз економічної діяльності є науковою базою прийняття управлінських рішень у бізнесі. Для їх обґрунтування необхідно виявляти та прогнозувати існуючі та потенційні проблеми, виробничі та фінансові ризики, визначати вплив прийнятих рішень на рівень ризиків та доходів суб'єкта господарювання.

Мета і завдання. Метою даної дипломної роботи є дослідження основних аспектів фінансово-економічної діяльності в управлінні організацією ТОВ «СмартМеталГруп» з метою розкриття її сутності,

особливостей та впливу на результативність діяльності підприємства. Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання:

- Проаналізувати теоретичні засади фінансового управління та його значення для організацій.
- Вивчити практичний досвід застосування фінансового управління організації.
- Визначити основні проблеми та виклики, з якими стикаються керівники у процесі управління фінансами.
- Розробити рекомендації щодо оптимізації фінансово-економічної діяльності в управлінні організацією.

Об'єктом дослідження є фінансово-економічна діяльність в управлінні організацією ТОВ «СмартМеталГруп», що охоплює систему фінансових процесів, методів та інструментів, що використовуються для забезпечення фінансової стабільності та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Предметом дослідження є конкретні аспекти фінансово-економічної діяльності, такі як управління обіговими коштами, фінансове планування, аналіз фінансової звітності, управління капіталом та ризиками, оптимізація фінансових ресурсів тощо.

Методи дослідження. У дослідженні будуть використані наукові методи аналізу та синтезу, порівняльний аналіз, емпіричні методи, а також методи статистичної обробки даних. Використання різноманітних методологічних підходів дозволить отримати повністю обґрунтовані та достовірні результати дослідження.

Інформаційні джерела. Для написання даної дипломної роботи були використанні монографії, автореферати, дисертації, збірники наукових праць, матеріали наукової конференцій, тези доповідей наукової конференцій, науково-популярні видання тощо.

Опрацювання. Для розкриття теми даної дипломної роботи були використані праці таких авторів:

Опис структури дипломної роботи. Дана дипломна робота складається з: вступу, основної частини яка включає три розділи, висновків, списку літератури та додатків.

У першому розділі розглядаються теоретичні основи та методологічні аспекти аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства. Починаючи з понять, предмету та завдань аналізу фінансово-економічної діяльності, розглядаються методи та методики проведення такого аналізу. Також буде визначена роль аналізу у виробничому управлінні та підвищенні ефективності підприємства.

У другому розділі йдеться про аналіз конкретного підприємства - ТОВ "СмартМеталГруп". Розглядаються основні економічні показники його діяльності, включаючи фінансові результати та ділову активність. Мета цього аналізу - отримати уявлення про фінансове та економічне становище підприємства для подальшого розроблення рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

У третьому розділі формулюються заходи та стратегії для підвищення ефективності діяльності ТОВ "СмартМеталГруп". Розглядаються можливості модернізації, розширення асортименту та ринків збуту вироблених товарів та послуг. Також оцінюють економічну ефективність запропонованих заходів для підприємства.

Наочний матеріал: кількість малюнків - 4, кількість таблиць - 13, кількість додатків - 2.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

1.1 Поняття, предмет та завдання аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства

Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства - це комплексний процес збирання, обробки, інтерпретації та використання фінансової та економічної інформації для оцінки фінансового стану, ефективності діяльності та прийняття управлінських рішень.

Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства реалізується за допомогою таблиць MS Excel або спеціальних програм. У процесі відбувається кількісний розрахунок різних показників, співвідношень, коефіцієнтів, після чого фахівці оцінюють їх, описують, порівнюють з даними інших компаній. [5, с. 45]

Крім того, здійснюється аналіз активів та зобов'язань підприємства, його платоспроможності, ліквідності, фінансових результатів та фінансової стійкості, оборотності активів (ділової активності). Завдяки проведенню фінансового аналізу можна заздалегідь виявити, наприклад, високу ймовірність банкрутства.

Аналіз та діагностика фінансової діяльності підприємства проводиться аудиторами, оцінювачами, фахівцями банків, які вирішують питання видачі кредитів бізнесу, бухгалтерами, які готують пояснювальні записки до річної звітності, та іншими фахівцями.

Аналіз виходить з розрахунку спеціальних показників. Зазвичай це коефіцієнти, які відбивають ситуацію у якомусь певному напрямі фінансово-господарську діяльність підприємства. Розглянемо найпопулярніші фінансові коефіцієнти:

- Коефіцієнт автономії (ставлення власного капіталу до загального капіталу (активів) підприємства), коефіцієнт фінансової залежності (ставлення зобов'язань до активів).

- Коефіцієнт поточної ліквідності (ставлення оборотних активів до короткострокових зобов'язань).
- Коефіцієнт швидкої ліквідності (ставлення ліквідних активів, що включають кошти, короткострокові фінансові вкладення, короткострокову дебіторську заборгованість до короткострокових зобов'язань).
- Рентабельність власного капіталу (ставлення чистий прибуток до власного капіталу підприємства).
- Рентабельність продажів (ставлення прибутку від продажу (валового прибутку) до виручки підприємства), рентабельність щодо чистого прибутку (ставлення чистого прибутку до виручки).

Предметом аналізу є фінансові та економічні процеси, які відбуваються на підприємстві, включаючи управління оборотним та основним капіталом, формування та використання фінансових ресурсів, прибутковість та ліквідність, а також фінансові результати та ефективність виробничо-господарської діяльності. [6, с.89]

Об'єктом аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства є:

- платоспроможність фірми;
- обсяг продажу та виробництва;
- собівартість продукції чи послуг;
- ресурси підприємства;
- якість управлінських рішень;
- стійкість фірми;
- інші показники у конкретний момент або за певний період.

Джерела дослідження вибирають, відштовхуючись від мети — це може бути бухгалтерська звітність, планові показники, облік тощо. Від головної мети також залежить, який вид аналізу потрібно провести у конкретний момент:

- поточний (про те, як на даний момент справи на підприємстві);
- перспективний (щоб скласти прогнози на майбутнє);

- ретроспективний (з метою оцінки показників за певний період) тощо.

- Сам собою аналіз — не панацея. Щоб він виконував завдання і був корисний для справи, важливо дотримуватися кількох принципів:

- У розрахунок потрібно приймати реальні цифри та значення. Аналіз має бути конкретним та об'єктивним.

- У дослідження потрібно включити весь комплекс факторів, які так чи інакше впливають на процес, що вивчається.

- Аналіз потрібно проводити регулярно та системно. Так ви зможете спостерігати за динамікою показників та зрозуміти їхній взаємозв'язок один з одним.

- При аналізі слід використовувати науково обґрунтовані інструменти та методи.

- Висновки, до яких аналітики прийдуть за підсумками дослідження, мають бути практично корисними. Щоб за результатами можна було визначити комплекс дій, які дозволять підприємству виправити недоліки та покращити показники.

Необов'язково чекати на аналіз негативних результатів. У поодиноких випадках таке дослідження допомагає переконатися, що ви все робите правильно.

Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства можна подати у формі лінзи, завдяки якій можна детальніше розглянути окремі частини бізнесу. У результаті всі плюси та мінуси в окремому сегменті стають у рази помітнішими. [5,с. 65]

Основні показники фінансової звітності, як частини управлінського фінансового консалтингу компанії, - прибуток, обсяг виробництва, величина витрат - самі по собі не можуть дати вичерпної відповіді на питання про стійкість фінансового стану та потенціал підприємства. Для цього потрібний ретельний аналіз фінансової діяльності підприємства. Залежно від конкретних цілей проведення фінансового аналізу проводиться вибір

відповідних форм звітності, часового інтервалу, фінансових коефіцієнтів та розрахункових показників. Фінансовий аналіз підприємства дає можливість оцінити достатність власного капіталу для запланованих завдань та потреба у додаткових джерелах фінансування.

Результати якісно проведеного аналізу фінансової звітності дозволяють керівництву компаній своєчасно та оперативно приймати управлінські рішення, що сприяють подальшому зростанню та розвитку бізнесу. Основна мета фінансового аналізу діяльності підприємства – оцінка поточного стану справ у компанії для подальшої оптимізації робочих процесів, підвищення їх ефективності, вирішення наявних проблем. Він має велике значення для власників підприємств, проте вивчати обстановку мають інші фахівці. [7, с. 92]

- Керівництво компанії. Управлінці можуть приймати правильні рішення лише маючи на руках конкретні цифри щодо результатів діяльності підприємства. Йдеться не лише про його вищий керівний склад, а й про начальників середньої ланки.

- Інвестори. Їм важливо бачити, як працюють гроші, вкладені в компанію, чи є хороші перспективи для розвитку та заробітку.

- Потенційні бізнес-покупці. Вони мають оцінити, як співвідноситься вартість підприємства з його поточним становищем.

- Постачальники, партнери різного рівня. Вбачаючи цифри, вони можуть ухвалити більш виважене рішення щодо співпраці з компанією.

- Банки та інші кредитуючі організації. Видаючи кредит, потрібно мати впевненість у стабільності та платоспроможності підприємства.

- Податкова служба. Ця організація оцінює роботу підприємства у тому випадку, коли вона має податкову заборгованість.

- Аудитори. Ці спеціалісти проводять фінансовий аналіз діяльності компанії за дорученням керівництва.

Особливо велика потреба у фінансовому аналізі у підприємств, що проходять різні стадії реорганізації, у акціонованих та приватизованих

організацій, а також у підприємств, що змінюють свою організаційно-правову форму.

Аналіз та оцінка фінансової діяльності підприємства дозволяють зрозуміти чи правильно воно розвивається і чи можна назвати його роботу стабільною. При цьому за його допомогою можна:

- виявити причини проблем та складнощів, з якими, можливо, зіткнулася компанія;
- наочно побачити неявні можливості та приховані ресурси підприємства, які можна реалізувати;
- розробити план виходу із кризи;
- скласти прогноз майбутніх фінансових результатів

Аналіз результатів діяльності — це не просто порівняння виручки та прибутку підприємства за минулий і поточний період, а більш детальний «розгляд» його фінансової системи. [8, с. 78]

Коли вигідний та потрібен аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства?

- Є певні проблеми. З аналізу операційної діяльності розпочинається будь-яка санація (оздоровлення) підприємства. Тут важливо зафіксувати поточні проблеми, щоб потім зайнятися їх усуненням.

- Потрібно знайти можливості для зростання. Навіть поверховий аналіз основних показників діяльності компанії дасть фахівцю багато інформації. Якщо заглибитись, то майже завжди виявляють ті напрямки бізнесу, які генерують більшу частину прибутку.

- Перед та після покупки підприємства. Завжди варто проводити комплексний аналіз розуміння поточного стану справ. Комплексна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства — необхідна послуга для розуміння поточного стану справ у бізнесі.

1.2 Метод та методика аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства

Внутрішній аналіз - це вивчення механізму формування, структури, розміщення та використання капіталу з метою пошуку резервів для зміцнення та підтримки фінансового стану, підвищення показників рентабельності та збільшення обсягу власних джерел фінансування діяльності організації. Результати внутрішнього аналізу використовуються для планування та моніторингу діяльності, а також прогнозування показників фінансового стану організації.

Зовнішній аналіз – це дослідження фінансового стану організації для оцінки ступеня ризику вкладення капіталу, і навіть визначення можливого рівня рентабельності. Зовнішній аналіз проводиться інвесторами, кредитними організаціями та контролюючими органами на основі бухгалтерської фінансової звітності.

Фінансовий стан організації аналізується з використанням різних методів та методик. Існують різні класифікації методів фінансового аналізу. У практиці фінансового аналізу було розроблено основні методи аналізу фінансової звітності. [9, с. 38]

Існує два основних методи фінансових аналізу – горизонтальний та вертикальний. Інші ж є лише їх похідними.

У горизонтальній методиці показники фірми аналізують у поступовій динаміці. Для цього підсумкові результати за один період порівнюють із показниками за кілька попередніх періодів.

Дані беруть їх бухгалтерську звітність — баланс, звіти про фінансові результати та рух коштів тощо. Таке дослідження дозволяє побачити розвиток компанії, зростання та падіння ключових показників (доходів, витрат, обороту продажу тощо), визначити тенденції, зміни. Горизонтальний метод особливо корисний для сезонного бізнесу.

Горизонтальний аналіз фінансових даних охоплює інформацію в міру її зміни від звітного періоду до звітного періоду. Може включати кілька певних часових відрізків, таких як місяці, квартали або роки. Порівняння показників у звітності, таких як вартість проданих товарів чи чистий дохід за квартал допомагає аналітику визначити тенденцію, побудувати лінію тренду.

У горизонтальному аналізі важливо визначити, чи суттєво змінився конкретний показник.

Наприклад, якщо вартість проданих товарів зросла на 20%, а витрати не збільшився, отже, якісь із статей витрат зросли. Відповідно, якщо валовий прибуток збільшується, але чистий прибуток падає, аналітик повинен визначити, чи потрібне зниження витрат.

Вертикальна методика у тому, що ресурси визначають частками. Підсумкові ключові показники під час розрахунків приймають за цілу величину - 100%. А решту (статті балансу, активи, пасиви) розраховують у відсоткових частках від цих 100%. [10, с. 95]

Таке дослідження також називають структурним. Найчастіше аналізують такі ресурси:

- активи - оборотні, необоротні, їх ліквідність, склад;
- капітал - власний та позиковий;
- грошовий потік – інвестиційний, фінансовий, операційний.

Вертикальний аналіз допомагає зрозуміти структуру бізнесу, простежити рух активів, зробити висновки про доходи та витрати підприємства, визначити його зобов'язання.

У вертикальному аналізі фінансову звітність розглядають без прив'язки до часу. Це означає, що показник розглядають самотійно, не порівнюючи його із значеннями інших місяців чи кварталів. Його мета – знаходження взаємозв'язку різних позицій у звітності. Аналітик визначає загальну ефективність у потоці доходів та витрат. Усі дані сприймаються як ставлення – порівняння одних показників по вертикалі коїться з іншими.

Наприклад, аналітику потрібно визначити, наскільки значні витрати щодо загальних доходів. Якщо загальний виторг становить 100 000 доларів, а вартість проданих товарів 25 000 доларів, співвідношення становить 0,25 чи 25%. Відповідне ставлення є чистим прибутком після прирівнювання вартості товарів, або 75%. Такі співвідношення допомагають визначити, наскільки добре компанія справляється з витратами на виробництво товарів для продажу та доставки їх споживачам.

Горизонтальний та вертикальний аналіз доповнюють один одного, а при складанні аналітичних таблиць можуть застосовуватись одночасно.

Горизонтальна методика має окремий підвид — трендове дослідження. Його суть полягає в наступному: деякі результати приймаються за стандарт і показники за конкретний період порівнюють з ними.

Якщо фірма у якихось результатах відхиляється від базових, їх приймають за тренд. Потім розробляють комплекс заходів на найближчу перспективу, щоб виправити відхилення від бази та стабілізувати проблемні показники. [11, с. 102]

По суті, трендовий аналіз виробничо-фінансової діяльності підприємства є різновидом горизонтального аналізу. За основу в ньому беруться показники якогось конкретного періоду діяльності компанії, та й інші дані порівнюються з базовими. Після цього формується тренд, який може бути фундаментом для побудови прогнозів розвитку фірми.

Також є порівняльна методика. Таке дослідження також називають просторовим. Суть методу полягає в тому, що показники об'єднують у групи та порівнюють між собою. Можна аналізувати дані між різними компаніями однієї фірми або порівняти їх зі сторонніми компаніями/філіями.

Для яких цілей використовують таку методику:

- Порівняння із конкурентами. Просторовий аналіз дозволяє визначити переваги перед аналогічними підприємствами, або навпаки, побачити, за якими критеріями ваш бізнес від них відстає. Допомагає вибрати заходи, які піднімуть конкурентоспроможність бізнесу.

- Порівняння у межах галузі. Так можна визначити ресурси, які допоможуть фірмі покращити свої результати.

- Внутрішньогосподарська аналітика. Аналіз дозволяє порівняти показники між різними відділами, цехами, дивізіонами, філіями, дочірніми компаніями та зрозуміти, як розподілені ресурси та відповідальність між різними об'єктами всередині бізнесу.

- Орієнтир на планові показники. Допомагає побачити, наскільки підприємство відповідає наміченій стратегії.

До факторного методу вдаються, щоб зрозуміти, як різні внутрішні та зовнішні чинники впливають на загальний результат справи. Такий аналіз зазвичай проводять після якихось важливих змін, наприклад:

- нововведень у законодавстві;
- зміни цін (на певні товари чи ресурси, необхідні підприємства для виробництва продукції); [12, с. 92]
- соціальних змін у місцевості, де знаходиться та працює підприємство, його керівництво, співробітники тощо.

Коефіцієнтний аналіз фінансових експертів вважають ключовим типом дослідження. Його проводять, аналізуючи бухгалтерську звітність та спираючись на ставлення одних показників до інших. Коефіцієнти, які розраховують на основі тих чи інших відомостей, відображають стан справ, але не пояснюють причин, через які фірма отримала такий результат.

Загальноприйнятого переліку показників, якими потрібно вираховувати коефіцієнти, немає. На те є кілька причин:

- Підприємства на ринку працюють у різних умовах. Кожен має свій масштаб бізнесу, свою сферу, чисельність штату, напрями діяльності. Визначити усереднені показники за таких умов неможливо.

- У фінансовій звітності багато показників. І далеко не всі з них потрібно враховувати у дослідженні.

- Кожна фірма має свою облікову політику, яка також впливає на результат аналізу і самі показники.

Найчастіше розраховують такі коефіцієнти (таблиця 1.1.):

Таблиця 1.1.

Коефіцієнти, що використовуються у фінансово-економічному аналізі підприємства [11]

Коефіцієнт	Що показує
1	2
Рентабельності	Рівень прибутку, який компанії приносить використання ключових активів
Ліквідності	Здатність бізнесу дотримуватися своїх зобов'язань у найближчій перспективі
Діловий активності	Наскільки розумно компанія використовує та розподіляє активи
Фінансової стійкості	Наскільки бізнес платоспроможний у довгостроковій перспективі

Самі собою показники нічого не дадуть — важливо грамотно їх інтерпретувати і використовувати разом з іншими методами. Наприклад, порівняти з коефіцієнтами конкурентів чи результатами за попередні періоди. Визначити, як потрібно використовувати в аналізі отримані коефіцієнти — завдання досвідченого аналітика.

Комплексний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства є ефективним інструментом бюджетування та планування, але їм потрібно вміти користуватися. Як мінімум для того, щоб правильно інтерпретувати результати та врахувати фактори, які можуть їх спотворити — інфляцію, ситуацію на ринку та інші. [10, с. 90]

Знати основи аналізу фінансово-економічної діяльності компанії корисно, і їх варто застосовувати на практиці для вирішення управлінських завдань. Але за глибоким та якісним аналізом краще звернутися до досвідчених аналітик.

1.3 Роль аналізу фінансово-економічної діяльності в управлінні виробництвом та підвищення його ефективності

Нині аналіз економічної діяльності посідає важливе місце серед економічних наук. Його розглядають як одну з функцій управління виробництвом. Місце аналізу у системі управління спрощено можна відобразити схемою (рис. 1.1.):

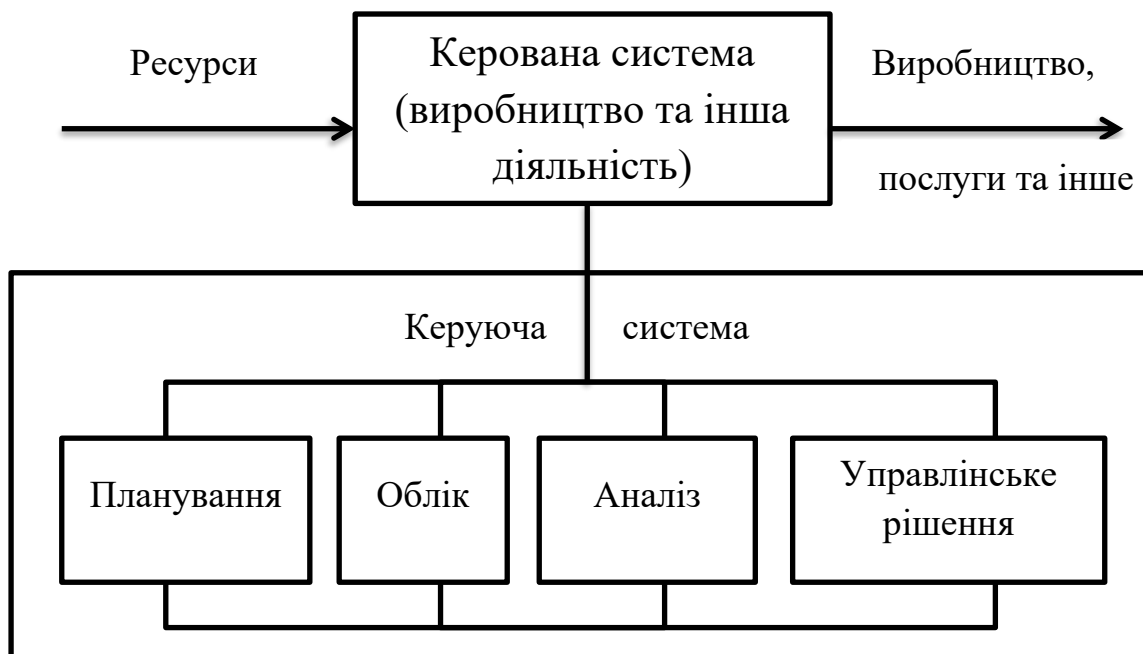


Рис. 1.1 Місце економічного аналізу у системі управління [12]

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідно, щоб управлінські рішення ухвалювалися на основі всебічного аналізу фінансової економічної діяльності підприємства. Необхідність фінансового аналізу значною мірою актуалізується у зв'язку з тим, що отримані під час такого аналізу результати важливі як менеджерів і власників підприємства, а й зовнішніх інвесторів і контрагентів. [13, с.89]

Проведення аналізу фінансового стану є технічно складним та трудомістким процесом, що поділяється на дві основні частини: вибір методики, за якою проводитиметься дослідження, та адекватність інтерпретації отриманих висновків з боку користувачів.

Фінансовий стан найповніше характеризує рівень ділової активності та стійкості підприємства. Таким чином, визначається конкурентоспроможність підприємства, потенціал його розвитку та надійність відносин із контрагентами.

Високий рівень фінансової стійкості завжди є наслідком професійних дій керівників підприємства, які безпосередньо залежать від якості аналізу фінансового стану.

Аналіз фінансового становища для підприємства має проводитися за кількома напрямками. Першим напрямком є оцінка фінансової діяльності суб'єкта, що аналізується. Другий напрямок визначається роботою щодо покращення показників фінансового стану підприємства. Аналіз, проведений першому етапі, дозволить виявити напрями, якими ця робота має проводитися, і вибрати способи поліпшення фінансового становища за обраними напрямками. [14, с. 38]

Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що економічна ефективність діяльності суб'єктів господарювання повинна вимірюватися не тільки сумою доходу, отриманого від господарської діяльності, а й ефективністю здійснення економічних інтересів своїх працівників. У зв'язку з цим усі економічні категорії, властиві ринковим організаційно-правовим формам управління (прибутковість, рентабельність, платоспроможність, фінансова стійкість), однаково прийнятні й для суб'єктів господарювання. Тому потрібний дієвий контроль результатів господарської діяльності підприємств, їх фінансового стану. Фінансовий стан є комплексним поняттям, економічний зміст якого впливає з наявності та потоку фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що знаходить відображення в бухгалтерському балансі.

Однак ці основні положення не завжди витримуються в наукових дослідженнях економістів, які аналізують сутність та завдання фінансового аналізу. Фінансове становище підприємства є економічну категорію, що відбиває стан капіталу процесі його кругообігу і здатність суб'єкта

господарювання до саморозвитку на фіксований час, тобто. можливість фінансувати свою діяльність, та характеризується:

- забезпечення фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства;
- доцільністю їх розміщення та ефективністю використання;
- фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами;
- платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан залежить від: виконання виробничих планів, зниження собівартості продукції та збільшення прибутку; зростання ефективності виробництва, а також факторів, що діють у сфері обігу та пов'язані з організацією обороту товарних та грошових фондів; поліпшення взаємозв'язків із постачальниками сировини та матеріалів, покупцями продукції, удосконалення процесів реалізації та розрахунків. В умовах ринку воно, по суті, відображає кінцеві результати діяльності підприємства, які цікавлять власників, його ділових партнерів та фіскальні органи.

Зміст, основна мета та завдання аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання – виявлення можливості підвищення ефективності його функціонування за допомогою раціональної фінансової політики; оцінка фінансових результатів та фінансового стану минулої діяльності суб'єкта, відображених на момент аналізу; оцінка майбутнього потенціалу підприємства, тобто. економічна діагностика господарської діяльності об'єкта, що досліджується; характеристика його фінансової конкурентоспроможності та виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. [13, с. 94]

У процесі фінансової діяльності вирішується де, коли і як правильно використовувати фінансові ресурси для розвитку виробництва та максимізації прибутку. Як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід, щоб вижити в умовах ринкової економіки та не допустити банкрутства підприємства, потрібно добре знати, як управляти фінансами, якою має бути

структура капіталу за складом та джерелами освіти, яку частку мають позичати власними коштами, а яку – позикові. Слід оперувати такими поняттями ринкової економіки, як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність підприємства, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості (зона безпеки), рівень ризику, ефект фінансового важеля, а також систематично проводити їх аналіз.

Джерелами для аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є дані оперативного та бухгалтерського обліку. Так, відповідно до Положення про порядок подання фінансової звітності в Україні, затвердженого Кабінетом Міністрів України від 29.11.22 р. № 1327, фінансова звітність підприємства є відкритою для всіх зацікавлених користувачів. До її складу також включається аудиторський висновок, що підтверджує її достовірність. Інша інформація, дані виробничого та фінансового обліку, що становлять комерційну таємницю, не публікуються, тільки керівництво підприємства в окремих випадках може розширити інформацію, надану для аналізу. Усіх користувачів звітності можна згрупувати на кілька партнерських груп та відповідно до їх інтересів визначити об'єкт аналізу фінансового стану. Закони ринку, перед якими всі його учасники рівні, мають на увазі, що в умовах конкуренції виживають найсильніші. Подібна «виживання» полягає у здатності суб'єктів ринку адаптуватися до змін зовнішніх умов їхнього функціонування.

Чим більшими адаптивними здібностями володіє підприємство, тим воно стійкіше до впливу зазначених факторів. Ці переваги полягають у низці таких ключових моментів, як:

- Платоспроможність підприємства є зовнішнім проявом його фінансової стійкості; [15, с. 101]
- Відсутність заборгованостей з оплати праці (особливо в нинішніх умовах), що відіграє важливу роль, оскільки наявність реальних стимулів, хороша атмосфера в колективі істотно впливають на продуктивність праці; – кредитоспроможність підприємства, що з його фінансової устійливості;

– привабливість підприємства як об'єкта інвестицій для потенційних інвесторів. Інвестори за наявності сприятливих, з їхньої точки зору, умов також можуть ухвалити рішення про додаткові інвестиції в дане підприємство; [16, с. 57]

- Ліквідність активів, тобто. маневреність ресурсів чи таке розміщення активів, що забезпечує можливість термінового їх перетворення на кошти на погашення поточних зобов'язань, і навіть більш вигідних їх вкладень тощо.

Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що одним із основних завдань аналізу фінансового стану є дослідження показників, що характеризують фінансову стійкість. Вона визначається ступенем забезпечення запасів і витрат власними та позиковими джерелами їх формування, співвідношенням обсягів власних та позикових коштів та характеризується системою абсолютних та відносних показників. Фінансова стійкість служить запорукою виживання та основою стабільності становища підприємства; є ймовірністю погіршення фінансового стану під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів; відображенням стабільного перевищення доходів над витратами; забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва та продажу продукції.

Для найбільш оперативного нівелювання негативних зрушень фінансового стану підприємства, що виникають, через вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, необхідно проведення аналітичної роботи в режимі реального часу. Вирішення такої задачі неможливе без розвинених інформаційних систем та програмних комплексів. Систематизація та комплексний підхід до аналізу фінансового стану дозволить розробити високоефективну систему планування та прогнозування з рейтинговою системою оцінки фінансових результатів та інвестиційної привабливості, що стане базисом для побудови антикризового управління.

Роблячи висновок розділу можна сказати, що аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства є ключовим елементом ефективного

управління та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Теоретичні та методологічні засади цього аналізу формують основу для всебічного оцінювання фінансового стану, результативності та стабільності підприємства.

Теоретичні аспекти аналізу включають визначення ключових показників, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, та аналіз їх динаміки. Вони забезпечують розуміння механізмів функціонування підприємства в ринкових умовах, дозволяють виявляти слабкі місця та потенційні загрози, а також визначати можливості для розвитку і зростання.

Методологічні засади охоплюють інструменти та методи, які використовуються для збору, обробки та інтерпретації фінансово-економічних даних. Важливе місце займають методи горизонтального та вертикального аналізу, коефіцієнтного аналізу, а також методи фінансового планування та прогнозування. Сучасні методи включають також аналіз за допомогою інформаційних систем та технологій, що підвищує точність та оперативність аналізу. [17, с. 92]

Успішний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства вимагає інтегрованого підходу, який поєднує теоретичні знання з практичними навичками. Це дозволяє не тільки оцінити поточний стан підприємства, але й розробити стратегічні плани для його стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Отже, систематичний та глибокий аналіз фінансово-економічної діяльності є невід'ємною частиною стратегічного управління підприємством. Він сприяє прийняттю обґрунтованих рішень, що забезпечують довгостроковий успіх та стійке зростання.

РОЗДІЛ II АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "СМАРТМЕТАЛГРУП"

2.1. Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства

ТОВ «Смарт Метал Груп» – це компанія, яка здійснює комерційну діяльність, що включає оптову торгівлю металами та металевими рудами; роздрібну торгівлю залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах; оптову торгівлю іншими проміжними продуктами. Місцезнаходження підприємства: Україна, 68600, Одеська область, місто Ізмаїл, Аеродромне шосе, будинок 6. Керівник: Мітев Віктор Георгійович.

Підприємство оптової торгівлі металом та металевими рудами є ключовим ланцюжком у сфері постачання та обігу металевої продукції. Його діяльність можна охарактеризувати так:

1. Широкий асортимент продукції: Підприємство пропонує широкий спектр металевих матеріалів і руд, що включає різні види сталі, чорний та кольоровий метал, алюміній, мідь, залізо та інші. Це дозволяє задовольняти потреби різних галузей промисловості та будівництва.

2. Якість продукції: Підприємство відоме своєю високою якістю продукції. Всі матеріали проходять обов'язкову перевірку на відповідність стандартам якості та безпеки перед відправленням клієнтам.

3. Гнучка система ціноутворення: Підприємство пропонує конкурентоспроможні ціни на свою продукцію, а також можливість індивідуального підходу до кожного клієнта залежно від обсягів та умов співпраці.

4. Сучасне обладнання та технології: Підприємство використовує сучасне обладнання та передові технології в обробці та переробці металевих матеріалів, що забезпечує високу якість продукції та ефективність виробничих процесів.

5. Система логістики: Відмінно розвинена система логістики дозволяє оперативно та ефективно доставляти продукцію клієнтам в будь-яку точку світу, забезпечуючи вчасність та цільове призначення.

6. Клієнтська підтримка: Підприємство надає своїм клієнтам професійну консультаційну підтримку з питань вибору оптимальних матеріалів, вирішення технічних питань та підтримки під час реалізації проектів.

7. Дослідження та розвиток: Підприємство може також займатися дослідженням та розвитком нових технологій у виробництві та переробці металевих матеріалів, щоб покращити якість продукції та ефективність виробничих процесів.

Ці характеристики допомагають підприємству займати провідні позиції на ринку та забезпечувати високий рівень задоволення потреб клієнтів у сфері металургійної промисловості.

Організаційна структура підприємства ТОВ "Смарт Метал Груп" має такий вигляд (рис.2.1.):



Рис. 2.1. Організаційна структура підприємства ТОВ «Смарт Метал Груп»
[джерело: сформовано автором]

Дана організаційна структура є функціональною. За такої побудови фахівці одного рівня об'єднуються в спеціалізовані підрозділи. Тобто спеціалісти з продажів — у відділ продажів, усі фахівці логістики — у логістичний відділ тощо. До середньої ланки така структура буде аналогічна лінійній, а от нижче — вже формуватиметься за функціональною ознакою.

1. Вище керівництво:

- Директор: відповідає за загальне керівництво підприємством, формування стратегічних цілей та прийняття стратегічних рішень.

- Заступник директора з питань виробництва: відповідає за організацію виробничих процесів та контроль за якістю продукції.

2. Функціональні відділи:

- Відділ закупівель:

- Керівник відділу закупівель: відповідає за вибір постачальників, укладання угод та контроль за постачанням сировини.

- Спеціалісти з закупівель: займаються пошуком потенційних постачальників, проведенням торгів, переговорами та укладанням угод.

- Відділ продажів:

- Керівник відділу продажів: відповідає за реалізацію продукції, встановлення цін та контроль за виконанням планів продажів.

- Менеджери з продажу: здійснюють активний пошук клієнтів, ведуть переговори та укладають угоди про постачання.

- Відділ логістики:

- Керівник відділу логістики: відповідає за організацію доставки та зберігання продукції, вибір транспортних засобів та відстеження руху вантажів.

- Спеціалісти з логістики: здійснюють планування маршрутів доставки, ведуть облік складського обороту та вирішують питання зв'язані з митним оформленням та страхуванням.

Метою аналізу фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного

розрахунку як основи стабільного функціонування підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими установами. Методикою аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затвердженою Наказом Міністерства фінансів України № 170 від 14.02.2006, виділено такі основні компоненти фінансового аналізу діяльності підприємства:

- горизонтальний фінансовий аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу;
- вертикальний фінансовий аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складників;
- порівняльний фінансовий аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних і нормативних (галузевих, загальних) показників;
- аналіз фінансових коефіцієнтів, який полягає у зіставленні показників звітності та(або) фінансового плану з метою розрахунку коефіцієнтів: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності), оцінки оборотності активів, фінансової стабільності підприємства тощо;
- факторний фінансовий аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників

Використовувався саме факторний аналіз для оцінки фінансового стану підприємства ТОВ «Смарт Метал Груп». Використовуючи звітність підприємства, був проведений аналіз основних фінансових показників за період з 2018 по 2022 р. Проаналізувала динаміку зміни чистого доходу, собівартості, валового прибутку та чистого прибутку (збитку) досліджуваного підприємства (табл. 2.1.). Виходячи з даних табл. 2.1, можна побачити, що чистий дохід ТОВ «Смарт Метал Груп» у 2020 р. збільшився на 35% порівняно з минулим роком, а в 2020 р., навпаки, відбулося зменшення цього показника на 28%, проте з 2021 р. чистий дохід досліджуваного підприємства знову збільшується на 29% та становить 225 639 тис грн. У

2022 р. порівняно з попереднім періодом можемо спостерігати незначне зниження цього показника – на 5%.

Таблиця 2.1.

Фінансові показники ТОВ «Смарт Метал Груп» за 2019–2023 рр. [джерело: сформовано автором]

Показники	Рік				
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації	179 343	242 730	174 688	225 639	215 475
Собівартість реалізованої продукції	137 453	175 113	115 218	121 376	163 312
Валовий прибуток	41 890	67 617	59 470	104 263	52 163
Чистий прибуток (збиток)	35 345	24 315	38 299	35 787	25 051

Зміни показника чистого прибутку на досліджуваному підприємстві я вирішила зобразити графіком для більш детального його розгляду (рис. 2.2.). Проаналізувавши дані рис. 2.2., можемо зробити висновок, що підприємство не мало збитків за 2019–2023 рр. Зниження прибутку відбулося у 2020 р. на ТОВ «Смарт Метал Груп» – на 31% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Потім цей показник на досліджуваному підприємстві зростає у 2021 р. на 58% порівняно з 2020 р., а з 2022 р. знову знижується спочатку на 7%, а в 2023 р. ще на 30%.

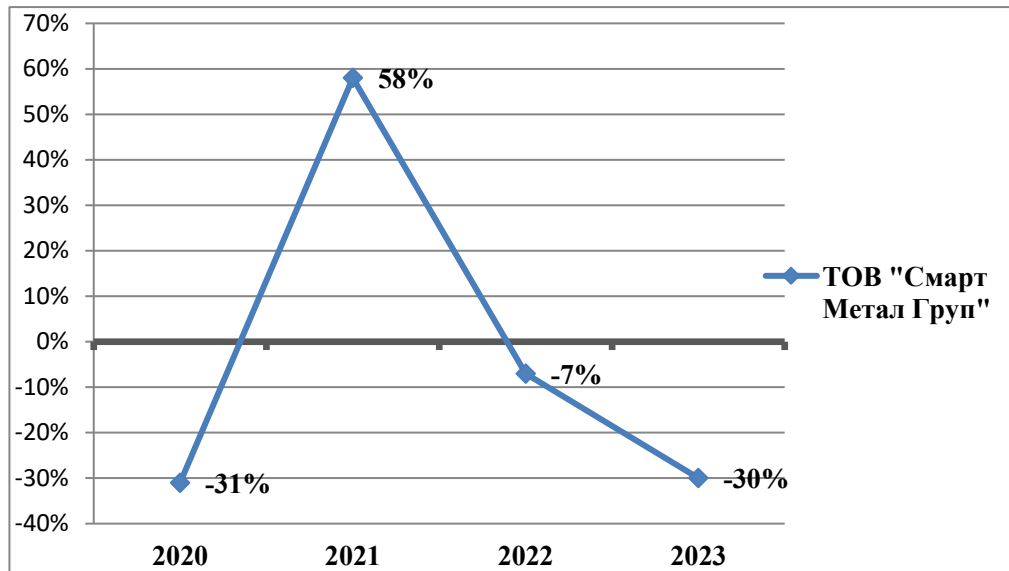


Рис. 2.2. Темпи росту чистого прибутку (збитку) ТОВ «Смарт Метал Груп»
[джерело: сформовано автором]

Що стосується валового прибутку ТОВ «Смарт Метал Груп», то для того щоб проаналізувати, як саме змінився цей показник, проведемо факторний аналіз та встановимо, які ж саме фактори посприяли цим змінам. Розрахунок показників факторного аналізу валового прибутку підприємства наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Результати розрахунку факторного аналізу валового прибутку ТОВ «Смарт Метал Груп» за 2020 - 2023 рр. [джерело: сформовано автором на підставі додатку А]

Показники	Рік			
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1	2	3	4	5
Вплив зміни обсягу реалізації	11477,213 3	-23127,5	3178,464	36023,38
Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції	3328,3906 5	4173,091	14167,07	-40719,9
Вплив зміни рівня витрат на 1 грн реалізованої продукції	10921,396	10807,38	27447,47	-47403,4
Загальна зміна валового прибутку	25727,00	-8147,00	44793,00	-52100,00

За результатами розрахунку факторного аналізу валового прибутку на досліджуваному підприємстві – ТОВ «Смарт Метал Груп» можемо зробити висновок, що зменшення валового прибутку на 8 147 тис грн відбулося у 2021 р. за рахунок зменшення обсягу реалізації на 23 127,5 тис грн порівняно з аналогічним періодом минулого року. Також у 2023 р. зменшенню цього показника на 52 100 тис грн сприяли зменшення рівня витрат на 1 грн реалізованої продукції на 47 403,4 тис грн та зменшення структури й асортименту реалізованої продукції на 40 719,9 тис грн.

Важливість оцінки фінансового стану будь-якого підприємства є беззаперечною. Але за нинішніх умов господарювання переважна більшість підприємств не проводить оцінку фінансового стану за відсутності у штаті кваліфікованого персоналу, який має досвід проведення фінансово-аналітичної роботи і може обґрунтовано підійти до вибору інструментів і підходів до її здійснення. Частіше за все рішення щодо подальшого розвитку підприємства приймаються інтуїтивно, без обґрунтованих висновків щодо фінансового стану та його впливу на фінансові результати господарювання. Також звужуються можливості до пошуку і впровадження комплексу заходів щодо зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання та підвищення ефективності їхньої діяльності.

У дослідженні було проведено аналіз фінансових показників підприємства ТОВ «Смарт Метал Груп», у тому числі й чистого прибутку (збитку), та встановлено, що для підприємства падіння прибутку припадало на 2020 та 2022 рр. Проведений факторний аналіз на підприємстві допоміг виявити, які саме фактори впливають на зміни валового прибутку.

Для того щоб була налагоджена стабільна фінансова діяльність на підприємстві, потрібно досконало проводити аналіз фінансового стану для забезпечення ефективного використання та формування фінансових ресурсів у своїй фінансово-економічній діяльності.

2.2. Аналіз ділової активності підприємства

Ділова активність проявляється в динамічності розвитку організації, досягненні нею поставлених цілей, що відображають абсолютні вартісні та відносні показники.

Ділова активність у фінансовому аспекті проявляється насамперед у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів та динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів з метою дати ефективну оцінку поточному стану використовуваних ресурсів та виявити резерви їх підвищення.

Обсяг реалізації продукції, товарів та послуг є абсолютним показником ділової активності підприємства. Для того, щоб побачити динаміку обсягу реалізації товарів та послуг візьмемо всі види послуг підприємства та порівняємо їх сумову зміну та виявимо темпи зростання на підставі чого зробимо висновки. Складемо при цьому таблицю 2.3. "Аналіз реалізації послуг підприємства".

Таблиця 2.3.

Аналіз реалізації послуг підприємства [джерело: сформовано автором на основі додатку А]

Товарні групи	2021 р. тис. грн.	2022 р. тис. грн.	Темп зросту 2022 до 2021		2023 р. тис. грн.	Темп зросту 2023 до 2022	
			Абс.	Відн., %		Абс.	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Послуги з монтажу, ремонту та технічного обслуговування	1245	1209	-36	2,9	843,5	- 365,5	30,2
2.Виробництво металевих деталей	189,8	143,5	-46,3	24,4	120,1	-23,4	16,3

Продовження таблиці 2.3.

1	2	3	4	5	6	7	8
3.Виробництво загально будівельних робот по зведенню будівель	523	496	-27	5,2	453,7	-42,3	8,5
4.Монтаж будівель та споруд	125	97,5	-27,5	22,0	94,8	-2,7	2,8
5.Монтаж металевих риштовань	112	93,7	-18,3	16,3	40,4	-53,3	56,9
6. Виробництво металевих будівельних конструкцій	369	310	-59	16,0	283,5	-26,5	8,5
7. Монтаж металевих будівельних конструкцій	74,2	85	10,8	-14,6	93,6	8,6	10,1
8. Транспортування металевих деталей	150	131,3	-18,7	12,5	123,4	-7,9	6,0
Разом	2788	2566	-222	8,0	2053	-513	20,0

З таблиці, можна дійти невтішного висновку у тому, що у 2023 року стосовно 2022-му року виручка за основним видом діяльності скоротилася на 30,3%. За додатковими видами діяльності також спостерігається зниження. Зниження виручки підприємства у аналізованому періоді зумовлювалося різким зниженням попиту послуги підприємства з боку основних споживачів,

фінансове становище яких у 2023 р. сильно погіршилося у зв'язку з впливом наслідків кризових явищ економіки країни. Підприємству необхідно звернути увагу на надання послуг з монтажу металевих будівельних конструкцій, оскільки за цим видом діяльності виторг за аналізований період підвищився в середньому за 3 роки на 12,3%. А також запровадити додаткові види діяльності у цьому напрямку.

Собівартість продукції - це поточні витрати підприємства на виробництво та продаж продукції, виражені у грошовій формі. Аналіз собівартості продукції є найважливішим резервом збільшення прибутку підприємства.

З метою вивчення собівартості продукції необхідно проаналізувати такі показники:

- Повна собівартість товарної продукції за елементами витрат;
- Витрати на 1 гривню товарної продукції;
- Собівартість окремих видів продукції.

Сукупність витрат за виробництво і продукції

включається до бюджету витрат і визначає структуру собівартості продукції (робіт, послуг). У складі собівартості розрізняють групи витрат, які деталізуються за видами витрат.

Структура собівартості та її величина надають прямий вплив з прибутку, обсяг і рівень цін, економічну ефективність окремих організаційно-економічних і технічних заходів.

Аналіз собівартості продукції, робіт та послуг має винятково важливе значення. Він дозволяє виявити тенденції зміни даного показника, виконання плану за його рівнем, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства щодо використання можливостей та встановити резерви зниження собівартості продукції.

Основними завданнями аналізу собівартості продукції та послуг є:

- визначення правильності віднесення на витрати виробництва різних видів витрат, калькулювання собівартості продукції;

- оцінка обґрунтованості та напруженості бізнес-плану за собівартістю продукції та послуг;
- встановлення динаміки найважливіших показників собівартості;
- оцінка динаміки собівартості в розрізі елементів витрат, собівартості окремих видів продукції, витрат за окремими виробничими підрозділами;
- виявлення резервів зниження собівартості продукції та визначення шляхів їх мобілізації.

Аналіз повної собівартості товарної продукції проведемо з урахуванням даних таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Витрати на виробництво та реалізацію послуг [джерело: сформовано автором на підставі додатку Б]

Елементи витрат	2021 р. тис. грн.	2022 р. тис. грн.	Темп зросту 2022 до 2021		2023 р. тис. грн.	Темп зросту 2023 до 2022	
			Абс.	Відн., %		Абс.	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Матеріальні витрати	1287,4	1073,3	- 214,1	16,6	842,2	- 231,1	21,5
Фонд оплати труда	836,4	769,8	-66,6	8	615,9	- 153,9	20
Страхові внески	365,5	336,4	-29,1	8	269,2	-67,2	20
Амортизаційні відрахування	74,7	56,5	-18,2	24,4	52,7	-3,8	6,7
Інші витрати	142	152	10	7	129	-23	15,1
Повна собівартість	2706	2388	-318	11,75	1909	-479	20,1
Змінні витрати	2174,4	1926,1	-69,7	13,1	1540,1	-93	20,1
Постійні витрати	531,6	461,9	- 248,3	11,4	368,9	386	20

За даними, поданими у таблиці 2.4., можна дійти невтішного висновку у тому, що у 2022 року відбулося зниження матеріальних витрат на 16,6%, а 2023 року на 21,5%, економне витрачання матеріальних ресурсів забезпечує зростання обсягу виробництва та зниження собівартості продукції, але в даному випадку це обумовлено загальним зниженням виручки реалізованої продукції. У 2022 році витрати на оплату праці по відношенню до 2021 року знизилися на 8%, а в 2023 році на 20%, що спричинило зниження страхових відрахувань. Витрати на амортизацію основних засобів за аналізований період знизилися, 2022 року на 24,4%, 2023 року на 6,7%. Змінні витрати у 2023 році по відношенню до 2021 року знизилися на 29,17%. Інші витрати 2022 року збільшилися на 7%, а 2023 року знизилися на 15,16%.

Витрати на 1 гривню товарної продукції є важливим узагальнюючим показником собівартості продукції. Аналіз витрат за 1 гривню товарної продукції (табл. 2.5.) наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.5.

Динаміка витрат за 1 гривню товарної продукції [джерело: сформовано автором на підставі додатку А]

Рік	Витрати на 1 гривню товарної продукції	Темп зросту в порівнянні з попереднім роком, %
1	2	3
2021р., коп.	0,97	-
2022р., коп.	0,93	95,8
2023р., коп.	0,93	100

Розрахуємо витрати на 1 грн. виручки використовуючи формулу:

Витрати 1 грн. = Повна собівартість РП/Виручка від продажів

Витрати 1 грн. 2021 = $2706/2788 = 0,97$;

Витрати 1 грн. 2022 = $2388/2566 = 0,93$;

Витрати 1 грн. 2023 = $1908/2053 = 0,93$.

За результатами таблиці 2.5. можна зробити висновки, що у 2022 році знизилися витрати на 1 грн. виручки на 4,2% до 2021 року. Витрати на 1 гривню продукції залежать від зміни загальної суми витрат на виробництво та реалізацію послуг та від зміни вартості вироблених послуг.

Для глибшого вивчення причин зміни собівартості послуг необхідно проаналізувати структуру витрат за виробництво і послуг. Витрати виробництво та реалізацію продукції, формують її собівартість - одне із найважливіших якісних показників комерційної діяльності підприємства.

Аналіз може проводитись у трьох напрямках:

- за статтями витрат чи витрат або за елементами;
- з виробів;
- за центрами витрат чи видами діяльності

Аналіз витрат за виробництво здійснюється порівнянням частки фактичних витрат за елементами з плановими даними чи з даними за попередній (звітний) період. (таблиця 2.6.)

Таблиця 2.6.

Структура витрат підприємства [джерело: сформовано автором на основі розрахунків]

Статті витрат	2021 р.		2022 р.		2023 р.	
	Факт тис.грн.	В % виторгу	Факт тис.грн.	В % виторгу	Факт тис.грн.	В % виторгу
1	2	3	4	5	6	7
1. Транспортні витрати	-	-	-	-	68,6	3,3
2. Витрати на оплату праці	836,4	30	769,8	30	615,9	30
3. Страхові відрахування	365,5	13,1	336,4	13,1	269,2	13,1

Продовження таблиці 2.6.

1	2	3	4	5	6	7
4. Сировина та матеріали	919	32,96	706,2	27,5	415,2	20,2
5. Витрати утримання приміщень, устаткування, інвентарю	60,5	2,2	8,1	0,3	16,1	0,8
6. Амортизація основних фондів	74,7	2,7	56,5	2,2	52,7	2,6
7. Витрати на мережну воду	9,5	0,3	6,2	0,2	7,2	0,4
8. Витрати паливо, енергію	234	8,4	284,7	11,1	296,7	14,5
9. Загальновиробничі витрати	5,9	0,2	9,5	0,4	7,3	0,4
10. Загальногосподарські витрати	1,1	0,04	0,3	0,01	0,2	0,01
11. Витрати реалізацію	26,5	0,95	27,4	1,1	-	-
12. Витрати реклами	10,5	0,4	10,5	0,4	10,5	0,5
13. Послуги охорони (КМС)	20,4	0,7	20,4	0,79	20,4	0,99
14. Інші витрати	142	5,1	152	5,9	129	6,3
Разом:	2706	97,05	2388	93	1908	93,1
Виторг:	2788	100	2566	100	2053	100

За даними таблиці видно, що у структурі витрат підприємства основну частку займають витрати на оплату праці, соціальне страхування та матеріальні ресурси. Витрати на оплату протягом аналізованого періоду займають близько 30% щорічно. Матеріальні витрати знижуються, у 2022 році по відношенню до 2021 року знизилися на 5,46%, а в 2023 році на 7,3%, це пов'язане з різким зниженням попиту на послуги підприємства з боку основних споживачів, фінансове становище яких у 2023 р. погіршилося у зв'язку із впливом наслідків кризових явищ в економіці країни. За аналізований період спостерігається зростання частки витрат на паливо та енергію, що з підвищенням тарифів. Загалом можна зробити висновок про тому, що зниження матеріальних витрат впливає на виручку підприємства, яка також знижується за аналізований період, що відповідно тягне за собою за собою зниження витрат на оплату праці робочих відрядників та скорочення видатків на страхові відрахування. За рештою статей різких змін, за аналізований період не спостерігається. У цьому випадку підприємству стоїть провести аналіз постачальників матеріалів адже використовуючи такий матеріал як емальпровід, лак МЛ-92 раціональніше буде його замовляти безпосередньо від що дозволить знизити таку статтю як сировину та матеріали на 20%.

Розглянувши динаміку та структуру послуг підприємства, ТОВ «СмартМеталГруп», можна запропонувати такі заходи, щодо покращення структури товарообігу використовуючи будівлі, що простоюють, цехи, площі, що є у власності підприємства:

- Розвинути напрямок таких видів діяльності, як виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів;
- Використовувати офіси, що не беруть участь у діяльності підприємства, для здачі в оренду.
- Для забезпечення безперебійного процесу виробництва, необхідні предмети праці та матеріальні ресурси, крім основного капіталу, потрібен і оборотний капітал (оборотні кошти).

Для того, щоб детальніше розглянути показники ділової активності необхідно провести аналіз оборотних активів та матеріальних ресурсів підприємства, для цього вивчимо обсяг оборотних коштів, їх динаміку та структуру.

2.3. Аналіз фінансових результатів підприємства

Фінансові результати діяльності підприємства визначаються сумою отриманого прибутку за певний період (рік) та рівень рентабельності за аналогічний період. Дохід підприємства отримують переважно від комерційної діяльності (реалізація продукції, здавання в оренду основних фондів). Знаючи, що дохід може називатися прибутком тільки після реалізації товару, вивчати фінансові результати діяльності підприємства слід тісного зв'язку з використанням та реалізацією продукції.

Аналіз прибутку підприємства знаходиться в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7.

Склад та динаміка прибутку підприємства [джерело: сформовано автором на основі додатку Б]

Показники	2021 р. тис. грн.	2022 р. тис. грн.	Темп зросту 2022 до 2021		2023 р. тис. грн.	Темп зросту 2023 до 2022	
			Абс. тис. грн..	Відн., %		Абс. тис. грн..	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Виручка від реалізації	2788	2566	-222	92,0	2053	-513	80,0
Собівартість продукції	2706	2388	-318	88,2	1909	-479	79,9
Прибуток від реалізації продукції	82	178	96	217,1	144	-34	80,9
Інші доходи	2	-	-2	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.7.

1	2	3	4	5	6	7	8
Оподатковуваний прибуток	-58	26	84	144,8	15	-11	57,7
Податок на прибуток	-	55	5	0	3	-2	60,0
Чистий прибуток	-58	21	79	136,2	12	-9	57,1

За наслідками аналізу даних таблиці 2.7. Можна зробити висновок про те, що виручка за аналізований період знижується 2021 року на 8%, 2023 року на 20%. Прибуток від реалізації продукції збільшується, це обумовлено зростанням націнок, так що у 2022 році цей показник зріс на 117,1% по відношенню до 2021 року, у 2023 році знизився на 19,1%, зниження відбулося у зв'язку зі зниженням попиту на послуги головних покупців, фінансове становище яких у 2023 р. сильно погіршилося через вплив наслідків кризових явищ в економіці країни. У зв'язку зі зниженням виручки від послуг знижується і собівартість, в 2022 році знизилася на 11,75%, в 2023 році на 20,1%.

Зростання прибутку у 2022 році зумовлене зниженням собівартості послуг, у 2023 році цей показник знижується за рахунок зростання цін на послуги та зниження попиту на послуги на 19,1% по відношенню до 2022 року. Оподатковуваний прибуток у 2022 році збільшився на 144,8%, таке збільшення пов'язане з тим, що у 2021 році підприємство втратило збитки. У 2023 році оподатковуваний прибуток знизився, це складно зі зниженням виручки та великими витратами обігу. Відповідно знижується і податок на прибуток у 2023 році, що становить 20% від прибутку від продажу. У 2021 році підприємство за результатами господарської діяльності зазнало збитків у розміні 58 тис. грн. У 2022 році підприємству вдалося вийти зі збиткового стану шляхом зниження собівартості послуг, що призвело до збільшення прибутку підприємства, відповідно і чистого прибутку.

У 2023 році підприємство отримало невеликий прибуток у розмірі 12 тис. грн. це пов'язано, як зазначалося раніше, зі зниження попиту послуги з боку основних покупців. У 2023 році підприємство уклало велику угоду на постачання товару з внесенням передоплати за товар, за рахунок цього підприємство збільшило прибуток у 2024 році. Зниження виручки від відбулося через – збільшення кількості фірм зайнятих так само видом діяльності.

Для виходу зі збиткового стану розроблені заходи для цього:

- Залучення засобів масової інформації шляхом подання телевізійної реклами; друк банерів для залучення більшого обсягу споживачів;
- Постійна взаємодія з кредиторами;
- Надання додаткових послуг, а саме: токарні роботи, фрезерні роботи, фарбування електродвигунів після ремонту, заміна підшипників;
- Доставка електродвигунів у ремонт та після;
- Гарантійне та сервісне обслуговування;

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства у цілому. Вони повніше, ніж прибуток, відбивають остаточні результати господарювання, оскільки їх величина показує співвідношення ефекту з готівкою чи використаними ресурсами. Аналіз рентабельності проведемо з урахуванням таблиці 2.8.

Таблиця 2.8.

Показники рентабельності підприємства [джерело: сформовано автором на підставі розрахунків]

Показники	2021 р.,%	2022 р.,%	2023 р.,%
1	2	3	4
Рентабельність продукції	3,0	7,5	7,5
Рентабельність продажів	2,9	7,5	7,0
Чиста норма прибутку	-21	0,5	0,6

Таким чином, з таблиці можна зробити висновок про те, що на підприємстві показник рентабельності продажів підвищується, підвищення рентабельності продажів досягається підвищенням цін та зниженням собівартості реалізованої продукції. У структурі послуг, що реалізуються, збільшується питома вага більш рентабельних видів послуг, ця обставина також підвищує рівень рентабельності продажів. 2022 року цей показник зріс на 133,3%, а 2023 року на 14,3%.

Щоб підвищити прибутковість продажів, організація повинна стежити за змінами кон'юнктури ринку, цін на послуги, здійснювати постійний контроль за рівнем витрат на виробництво та реалізацію послуг, а також здійснювати гнучку та обґрунтовану асортиментну політику в галузі випуску та реалізації послуг.

Норма чистий прибуток характеризує рівень прибутковості господарську діяльність організації. Норма чистого прибутку вимірюється у відсотках і визначається як відношення чистого прибутку до виручки, у 2019 році цей показник зріс на 138,1%, у 2020 році норма чистого прибутку знизилася на 25% до 2014 року.

Дані для аналізу беззбитковості ТОВ «СмартМеталГруп» представлені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9.

Дані для аналізу беззбитковості [джерело: сформовано автором]

Показники	2022 р., тис.грн.	2023 р., тис.грн.
Виторг	2566	2053
Витрати повні, зокрема	2388	1909
Витрати постійні	461,9	368,9
Витрати змінні	1926,1	1540,1
Прибуток (збиток) від продажу	178	144

Розрахуємо маржинальний дохід (ДМ):

$$\text{ДМ} = \text{В} - \text{ЗМВ} \quad (2.1.)$$

В – виручка, ЗМВ – змінні витрати

$$\text{ДМ}_{2022} = 2566 - 1926,1 = 639,9$$

$$\text{ДМ}_{2022} = 178 + 461,9 = 639,9$$

$$\text{ДМ}_{2023} = 2053 - 1540,1 = 512,9$$

$$\text{ДМ}_{2023} = 144 + 368,9 = 512,9$$

Розрахуємо точку критичного обсягу продажу (точку беззбитковості (Т)) у грошовому вимірі:

$$T = \frac{\text{Пв}}{\text{Мд}} \quad (2.2.)$$

Пв – постійні витрати, Мд – маржинальний дохід на одиницю

$$T_{2022} = \frac{461,9}{\left(\frac{639,9}{2566}\right)} = \frac{461,9}{0,25} = 1847,6 \text{ тис. грн.}$$

$$T_{2023} = \frac{368,9}{\left(\frac{512,9}{2053}\right)} = \frac{368,9}{0,25} = 1475,6 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо точку критичного обсягу реалізації у відсотках до максимального обсягу, який приймається за 100%:

$$T = \frac{\text{Пв}}{\text{Мд}} * 100\% \quad (2.3.)$$

Пв – постійні витрати, Мд – маржинальний дохід

$$T_{2022} = \left(\frac{461,9}{639,9}\right) * 100\% = 72,2\%$$

$$T_{2023} = \left(\frac{368,9}{512,9}\right) * 100\% = 72\%$$

Визначимо обсяг реалізації продукції (ВР) у вартісному вираженні з метою отримання певної суми прибутку:

$$\text{ВР} = \frac{(\text{Пв} + \text{ЗМВ})}{0,25} \quad (2.4.)$$

Пв – постійні витрати, ЗМВ - змінні витрати

$$\text{ВР}_{2022} = \frac{(461,9 + 1926,1)}{0,25} = 9552 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ВР}_{2023} = \frac{(368,9 + 1540,1)}{0,25} = 7636 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо зону безпеки (ЗБ):

$$ЗБ = \frac{(В-Бзо)}{В} \quad (2.5.)$$

В – виручка, Бзо – беззбитковий обсяг продажів

$$ЗБ_{2022} = \left(\frac{(2566-1847,6)}{2566} \right) * 100\% = 28\%$$

$$ЗБ_{2023} = \left(\frac{(2053-1475,6)}{2053} \right) * 100\% = 28\%$$

Підбиваючи підсумки підрозділу, слід зазначити, що ділова активність є системною та динамічною характеристикою діяльності підприємства. Її аналіз полягає у дослідженні рівнів та динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів. При цьому аналіз кількісних показників складається з двох етапів – аналіз оборотності (власного капіталу, поточних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей) та рентабельності. Рентабельність всього капіталу знизилася 2023 року на 71,4% проти 2022 роком, рентабельність власного капіталу зросла на 25%, рентабельність основний діяльності збільшилася на 7,1%, рентабельність продажів знизилася на 25%.

Показники ділової активності у 2023 році знижуються. Зниження показників пов'язане із суттєвим збільшенням у 4 кв. 2023 товарного залишку, пов'язаного з придбанням великої партії покупних товарів, призначених для перепродажу. У 2023 році товар реалізувати не вдалося. Що вплинуло на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

РОЗДІЛ III ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "СМАРТМЕТАЛГРУП"

3.1. Підвищення ефективності діяльності компанії за рахунок модернізації

Рано чи пізно будь-якому підприємству потрібна модернізація виробництва. Найчастіше це відбувається у зв'язку з розширенням чи необхідністю підвищити загальну ефективність. Однак, застаріле або підходяще до кінця експлуатації обладнання також є вагомим аргументом для старту реалізації цього процесу.

Модернізація виробництва є комплексне (заміна застарілих агрегатів), часткове (заміна сектора) або повне оновлення систем або обладнання на підприємстві. Цей процес тягне за собою цілу низку заходів, серед яких більшу частину займає ретельний аналіз та збір інформації. Це як стану самого виробництва, і вивчення пропозицій із боку постачальників устаткування й послуг. Загалом, залежно від розмірів підприємства, його фінансових можливостей та планів модернізації, впровадження даних заходів може займати від кількох місяців до півтора року.

Як і будь-який процес, модернізація виробництва має свої етапи. Перші три етапи безпосередньо пов'язані з аналізом всієї доступної інформації та статистичних даних. Прийняття рішення про модернізацію відбувається за умови, що для цього існують всі необхідні передумови, такі як:

- необхідність збільшити продуктивність;
- великий відсоток аварійного обладнання, що не піддається ремонту;
- недостатня ефективність;
- великий відсоток застарілого обладнання;
- заплановане розширення виробництва.

Вибір обладнання та постачальників також потребує вивчення. Це пов'язано з тим, що від якості та характеристик обладнання залежить

подальша ефективність та окупність підприємства. Надійність постачальників впливає швидкість процесу модернізації та її вартість. Важливо зауважити, що етап пошуку обладнання та постачальників має починатися одночасно з розглядом питання необхідності модернізації. Це дозволить порівняти поточне становище з перспективами, які дасть нова апаратура.

Види виробничої діяльності можуть бути частковими чи повними. Роботи на виробництві при оновленні/впровадженні включають:

- Часткова модернізація. Заміна конкретних елементів, з невеликою затримкою виробничого циклу. Номенклатура у своїй не змінюється. Приклад: заміна конкретних елементів з невеликою затримкою виробничого циклу. Номенклатура у своїй не змінюється.

- Повна модернізація – кардинальна конфігурація науково-технічного процесу, нарощування обсягів випуску продукції, вдосконалення якостей. При повній модернізації робота для підприємства або зупиняється, або фіксується тимчасове зниження обсягу виробленої продукції (рис. 3.1.).

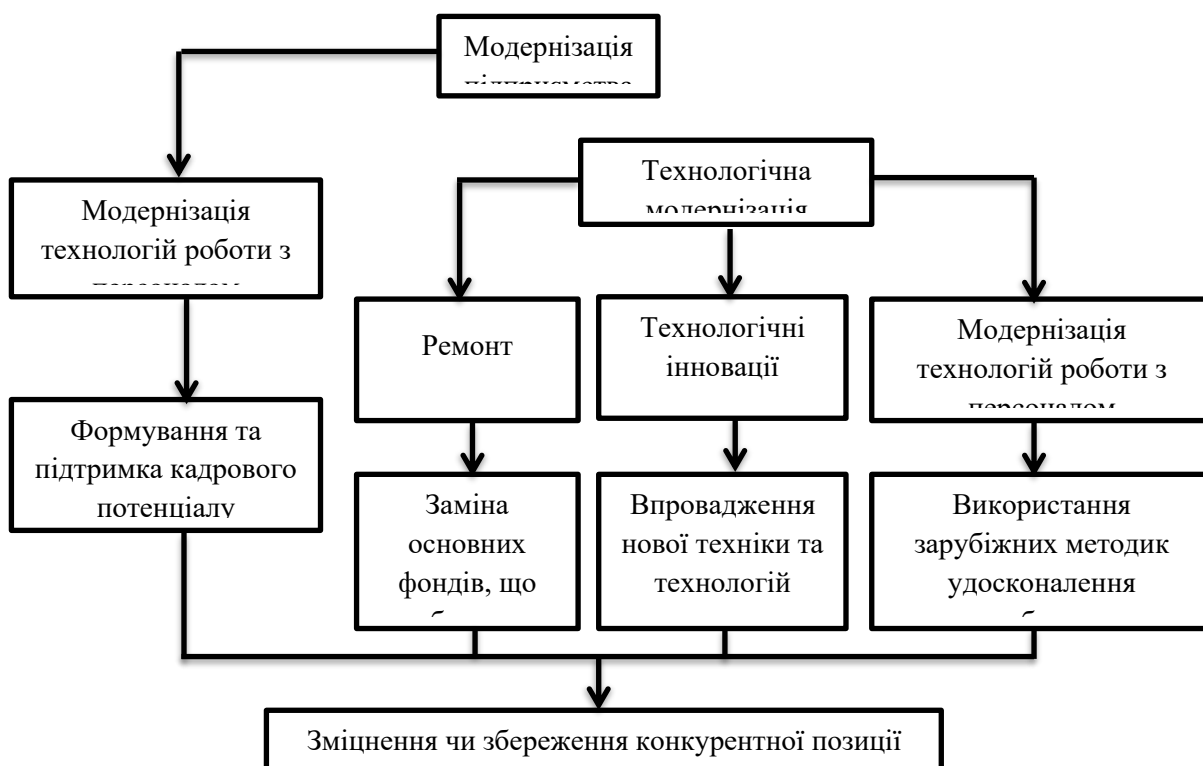


Рис. 3.1. Види модернізації виробництва [джерело: сформовано автором]

З точки зору економіки, проводити (впроваджувати) модернізацію є сенс, якщо продуктивність машин і обладнання зросте на 20-30 відсотків, витрати окупляться в сусідні 2-3 роки, а термін служби модернізованого обладнання буде збільшено на 5 років або більше.

Модернізація виробництва для підприємства відбувається у сім послідовних етапів. Перші етапи безпосередньо пов'язані з аналізом наявної інформації та статистики. Розглянемо кожен етап трохи докладніше.

Перший етап. Рішення про модернізацію/впровадження приймається за наявності відповідних передумов:

- Багато застарілого обладнання, що вийшло з ладу.
- Неєфективність наявних потужностей.
- Недостатня потужність.
- Готовність до розширення виробництва, у середньостроковій перспективі.

Якщо одна або кілька передумов виконані, керівництво може ухвалити рішення про покращення виробництва та розробити проект модернізації, а потім запустити впровадження.

На другому етапі вивчаються характеристики та функції обладнання. Перевіряється техніка та постачальники, проводиться аналіз. Від характеристик і продуктивності обладнання, що поставляється, залежить ефективність процесу виробництва продукції. Особливу увагу приділяють постачальникам. Якщо вам потрібне унікальне обладнання, яке реалізує один-єдиний монополіст, доведеться працювати саме з ним.

В інших випадках аналізуємо надійність постачальника, це безпосередньо впливає на швидкість продажу. При закупівлі великогабаритного обладнання необхідно також перевірити можливість його доставки до місця майбутньої експлуатації, можливість використання власного або позикового підйомного обладнання підприємства.

Наступний крок - складання бізнес-плану, в якому ретельно прописуємо всі основні та супроводжуючі витрати, термін окупності та

вигоду, яку отримає підприємство в процесі впровадження та робіт з удосконалення виробничої діяльності. Водночас уточнюється проект модернізації виробництва підприємства.

Формування бізнес-плану допоможе впорядкувати весь процес та розрахувати витрати та час окупності вжитих заходів.

Підприємство може провести модернізацію власним коштом або із залученням позикових коштів. Більшість компаній не мають у своєму розпорядженні достатніх власних коштів для проведення таких великих і дорогих робіт, тому варто заздалегідь пошукати додаткові джерела позикових коштів для впровадження.

Після отримання схвалення кредитора на необхідну суму, ви можете підписувати контракти з постачальниками. Не затягуйте з цим, оскільки через деякий час ціни можуть змінитися, і позикових коштів може вистачити оновлення/впровадження.

Цей етап виконується за кілька кроків. Перший етап – це постачання обладнання. Це не одномоментний процес - у більшості випадків різні компоненти постачаються різними виробниками.

Другий етап. Старе обладнання потім демонтується. Застарілі або пошкоджені машини, установки та інше обладнання видаляються. Тактика демонтажу залежить від обраного типу модернізації. У разі часткової заміни здійснюється вибірковий або груповий демонтаж. У разі комплексної модернізації (використання) проводиться повний демонтаж - майданчик повністю очищається від старого обладнання. Або здійснюється повний демонтаж однієї чи кількох виробничих ліній, якщо є багатолінійне виробництво однієї й тієї ж типу.

Третій етап – встановлення нового обладнання. У великих компаніях роботи зі встановлення можуть тривати до місяця. Протягом усього цього часу у компанії працюють запрошені технічні спеціалісти. Крім того, можна провести попередню кваліфікацію своїх співробітників до необхідного рівня. Запам'ятайте, всі етапи є важливими.

Перед остаточним встановленням проводиться пробний запуск (етап). Це дозволяє виявити та усунути будь-які несправності. Після тестування обладнання остаточно встановлюється на наступних робочих майданчиках, і під час модернізації виробнича робота продовжується у звичайному режимі.

У деяких випадках можливе тестування та впровадження окремих компонентів паралельно зі збиранням. Це дозволить звести до мінімуму час, необхідний реалізації проекту.

Некваліфіковані робітники – головний чинник ризику для підприємства. Наприклад, вони можуть: захворіти або страждати від алкоголізму: їм надається можливість прогуляти, запізнитися або просто зникнути в курилці.

Люди дорогий ресурс для підприємства: ФОП, реєстрація і медичний сервіс, спеціальний одяг і контроль за нормами безпеки, гуртожитки і транспорт для доставки на завод і з заводу, вирішення цих питань не обходиться без фінансових вкладень та адміністративних витрат.

Роботи - найкраще рішення для рутинних операцій, що повторюються. Зниження витрат на металобрухт та виробництво та підвищення якості продукції дозволяє компанії збільшити розмір ринку та покращити економічні показники. Використовуючи машинне управління, компанія може гнучко реагувати на коливання попиту та уникати затоварювання складських приміщень. Звичайно, робот може вийти з ладу, але втрати компанії у такому разі зводяться до мінімуму за рахунок гарантії на обладнання.

Вибір агрегатів та постачальників також потребуватиме вашої уваги. Це з тим, що з продуктивності устаткування залежить подальша ефективність і окупність фірми чи підприємства. Надійність постачальників впливає швидкість модернізації та її вартість.

Важливо прийняти, що пошук обладнання та постачальників повинен починатися спочатку з розглядом питання, що необхідно зробити, що впровадити. Це допоможе порівняти поточне становище з майбутнім.

Розробка бізнес-плану допоможе спростити весь процес та розрахувати витрати та час окупності вкладень.

Модернізація виробництва не обходиться без кредитів. Іноді просте підприємство не може собі дозволити деякі речі. Тим не менш, договір з постачальниками можна укладати, не чекаючи відкриття позики, достатньо отримати підтвердження кредитора.

Найскладніше, це постачання обладнання. Вона може тривати кілька місяців. Як завжди, його постачають від різних виробників, які можуть бути далеко від підприємства-замовника. Установка відбувається швидко (якщо говорити про великі підприємства за місяць).

Останні 3 етапи вважаються останніми стадіями для підприємства, у яких устаткування проходить, заключні перевірки і починає працювати. Як правило, остаточне введення в експлуатацію триває до 3 місяців.

У разі серйозної конкуренції жодна компанія зможе довго існувати, не модернізувавши своєї діяльності. В результаті використання/внесення нової технології в роботу, підвищується якість, і прогресують характеристики обладнання, а також удосконалюються методи організації виробництва.

Впровадження нововведень виконується за такими напрямками:

- освоєння нових, впровадження та модернізація реалізованих продуктів;
- впровадження у виробничу діяльність інноваційних технологій, машин, обладнання, інструменту та матеріалів;
- використання нових ІТ-технологій та нових методів виробництва товару;
- вдосконалення, впровадження та використання нових прогресивних методик, засобів та правил організації та управління роботою.

Завдання комплексного вдосконалення техніки та організації виробництва безпосередньо пов'язуються з потребами підприємства та ринку.

Реальна модернізація підприємства – процес довгий та складний, тому спочатку важливо адекватно оцінити необхідність змін та їхню глибину.

Модернізація виробництва вимагатиме залучення кредитних ресурсів. Рідко яке підприємство може дозволити собі подібні заходи власним коштом. Проте, договір із постачальниками можна укладати, не чекаючи відкриття позики, – достатньо отримати підтвердження схвалення запиту від кредитора.

Найтриваліший етап – це постачання обладнання. Він може тривати кілька місяців. Як правило, його постачають від різних виробників, які можуть бути далеко від підприємства-замовника, аж до іншої країни і навіть континенту.

Монтаж відбувається швидко (якщо говорити про великі підприємства – до місяця), оскільки до часу прибуття обладнання підприємство вже підвищує кваліфікацію свого персоналу, або наймає фахівців.

Досвідчена експлуатація потрібна для виявлення неполадок та остаточного монтажу.

Останні три етапи є фінальними стадіями, за яких обладнання проходить останні випробування і починає працювати у штатному режимі. Як правило, остаточне введення в експлуатацію триває до трьох місяців.

3.2. Поліпшення фінансового стану за рахунок розширення асортименту та ринків збуту вироблених товарів та послуг

Управління асортиментом - це статистика і формули, а й психологія. Знання психології вибору дозволяє уникнути ситуацій, коли покупець хоче чи неспроможна зробити вибір.

Ефективність продаж багато в чому залежить від того, наскільки потенційний покупець реалізує своє право на вибір. Широкий асортимент є для нього своєрідною гарантією того, що він зможе підібрати відповідний варіант і зробити покупку.

У свою чергу, мрія будь-якого управлінця – це ліквідний асортимент. Але продаж лише ходових товарів сильно скорочує пропозицію, а разом із нею і споживчий інтерес.

В рамках підприємства ТОВ «СмартМеталГруп» як розширення асортименту товарів та послуг, пропонується новий вид діяльності - каркасні конструкції для військових, цивільних та бізнесу.

Виробничі потужності підприємства та кваліфікація персоналу дозволяють підставити плече підтримки української армії, цивільним, українським виробникам та бізнесу, а також допомогти у відновленні зруйнованих територій. Вони можуть здійснювати розробку та зварювальні роботи в заводських умовах, виготовлення металевих конструкцій будь-якої складності та призначення.

Каркасні споруди з можливістю швидкого самостійного монтажу-демонтажу (згортання або розгортання споруди на новому місці). Каркас будівлі накривається тентом (можливе використання листів металу або полікарбонатного пластику) – не пропускає вологу та захищає від вітру. Тент конструкції може бути прозорим (цілком або частково), пропускаючи денне світло або не прозорим. На каркасній рамі передбачено кріплення для освітлювальних приладів.

Використання у виробництві не горючих матеріалів дозволяє обладнати приміщення буржуйкою (компанія може виготовляти буржуйки), перетворюючи споруду на будівлю придатну для:

- тимчасового притулку (обігрів, організація зони допомоги та відпочинку тощо)
- сортувального центру (товарів та посилок, гуманітарної допомоги тощо)
- стаціонарного штабу, командного та координаційного пункту, тимчасового базування, розміщення адміністративних центрів тощо.
- складського приміщення
- виробничого приміщення
- цехи з ремонту
- ангара і т.д.

Металеві конструкції для організації комфортного зберігання на складах:

- посилені сталеві стелажі (можуть бути: розбірні, мобільні, стаціонарні, вбудовані)
- розвантажувальні рампи, посилені пандуси
- візки для перевезення вантажів
- кронштейни (стельові та стінові) для кріплення складського обладнання.

Металеві конструкції для транспортування та транспортування людей та вантажів:

- сходи, лави та перила для кузова авто
- посилені сталеві бампери
- сталеві експедиційні багажники
- сталеві кошики для речей, клітини для тварин, рами-опори для фіксації вантажу в кузові (починаючи від бочок, сулій з водою, закінчуючи боєкомплектom)
- посилені рами для причепів
- ферми кріплення для вантажу, зброї та ін.

Металеві конструкції побутового та комерційного призначення:

- гаражі для зберігання та ремонту техніки та авто
- складські приміщення для сортування та зберігання
- сільськогосподарські будівлі (овочесховища, фруктосховища)
- навіси (можуть бути як маленькі - навіс над входом до будівлі, "грибочок" над дитячим майданчиком, дачний навіс-альтанка, так і великі промислові - навіс над зоною паркування авто, літній майданчик закладу харчування, навіси-переходи в зонах будівництва для безпечного пересування) пішоходів, рекламні металоконструкції для бігбордів, дорожніх знаків та рекламних вивісок, павільйони для ярмарку, виставок, фестивалівних зон фудкорту тощо)

- рами-перекрыття та рами каркаси для відновлення цілісності споруди або посилення основної конструкції
- опорні балки, перекрыття для будівель та основа-каркас для даху
- мостові конструкції (опори, основні магістралі та огорожувальні елементи)
- огорожі (огорожувальні секції, паркани тощо, з видами можна ознайомитись у розділі Огородження за посиланням), обмежувальні та розділові стовпчики
- конструкції для комфортного переміщення: перила, сходи, пандуси, металеві "містки" на пороги та бордюри для пересування на візках
- конструкція для зонування приміщення (зведення 2 поверху з металевого каркасу в приміщеннях з високими стелями, оглядового майданчика, відокремлення однієї зони від іншої тощо)
- сталеві меблі в стилі лофт (ліжка, дивани, столи, стільці і т.д.).

Специфічні конструкції за індивідуальними запитами

Будь-якого розміру та форми. Виготовлення металевих конструкцій будь-якого цільового призначення за власним макетом та розміром.

Термін виконання замовлень

Пріоритетним та позачерговим правом на обслуговування користуються українські військові будь-яких підрозділів та видів військ, а також цивільні, які потребують негайного відновлення зруйнованих житлових приміщень чи об'єктів критичної інфраструктури. Роботи для них виконуватимуться в найкоротші терміни – від кількох годин до кількох днів, залежно від складності конструкції та обсягу.

Я впевнена, що майбутні замовники та партнери з розумінням віднесуться до таких умов співробітництва, тому що немає більш важливої справи, ніж перемога над російською ордою.

Слід зазначити, що виконання замовлення обумовлюються в індивідуальному порядку.

Вартість, оплата та доставка

Вартість кожного виробу обговорюється індивідуально, залежно від складності об'єкта. В окремих випадках можлива кореляція ціни через спрощення конструкції (це обговорюється та вказується у документах).

Оплата провадиться на розрахунковий рахунок компанії згідно з рахунком-фактурою.

Доставка можлива до будь-якої точки України, де працюють відділення компаній-перевізників. Доставка здійснюється за кошти покупця, крім окремих випадків, обумовлених попередньо.

3.3. Оцінка економічної ефективності від запропонованих заходів

Економічна ефективність – це результат, який можна отримати, порівнюючи показники прибутковості виробництва по відношенню до загальних витрат та використаних ресурсів. Якщо перший показник вищий у порівнянні з другою складовою, отже, цілей досягнуто, всі потреби задоволені. Якщо ситуація навпаки, отже, економічного ефекту немає і підприємство зазнає збитків.

Суть економічної ефективності полягає в тому, щоб із доступних підприємству ресурсів отримувати більше результатів виробництва, окупивши витрати на придбання ресурсів.

Проведемо оцінку економічної ефективності від запровадження нової послуги з виробництва каркасних споруд із можливістю швидкого самостійного монтажу-демонтажу. І тому складемо таблицю 3.1

Таблиця 3.1.

Дані розрахунку річного економічного ефекту від застосування заходів

[джерело: сформовано автором]

Показники	2024	2025	2026
1	2	3	4
1. Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	1698,5	2717,5	3397

Продовження таблиці 3.1.

1	2	3	4
2. Собівартість продукції, тис. грн.	1017,8	1644,5	2055,6
3. Фонд оплати праці, тис. грн.	509,5	815,3	1019,1
4. Чисельність працівників, чол.	8	8	9
5. Середньорічна заробітна плата на одного працівника, тис. грн.	63,7	101,9	113,2
6. Продуктивність праці, тис. грн./чол.	212,3	339,7	377,4
7. Прибуток від продукції, тис. грн.	670,7	1073,1	1341
8. Рентабельність продажів, %	39	40	39
9. Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп.	0,61	0,61	0,61

За даними таблиці можна дійти висновку у тому, що проект вигідний підприємствам, за однакових витрат за 1 грн. товарної продукції зростає, відповідно збільшується фонд оплати праці, та середньорічна заробітна плата одного працівника. Рентабельність підприємства підвищується, що дозволить підприємству підвищити свою ділову активність, поліпшить фінансовий стан.

Очікуваний прибуток у 2024 році – 670,7 тис. грн., у 2025 – 1073,1 тис. грн. грн., у 2026 – 1341 тис. грн.

Розрахуємо характеристики економічної ефективності виробництва каркасних споруд способом витратного і ринкового ціноутворення.

А) Витратне ціноутворення.

1) Річна виробнича програма:

$$N = Km * Nm, \quad (3.1)$$

де, N – річна виробнича програма;

Km – запланований випуск каркасних споруд у %;

Nm - Виробнича міць компанії.

$$N = 0.85 * 13200 = 11220 \text{ м}^2$$

2) Розрахуємо річний виторг від реалізації каркасних споруд.

Очікувана вартість за 1 м² на момент запуску смуги з виробництва становитиме 350 гривень.

$$B = N * Z, \quad (3.2.)$$

де, B – річний виторг від продажу каркасних споруд;

N – річна виробнича програма;

Z - передбачувана вартість за 1 м² каркасних споруд.

$$B = 11220 * 350 = 3927000 \text{ грн./рік}$$

3) Річні змінні витрати:

$$C_{зм} = C_з * N, \quad (3.3.)$$

де, C_{зм} - річні змінні витрати;

C_з - змінні витрати, руб. / Шт.;

N-річна виробнича програма.

$$C_{зм} = 184 * 11220 = 2064480 \text{ грн./рік}$$

4) Умовно-постійні витрати на одиницю продукції

$$C_{пос} = \frac{C_{пос}}{N} \quad (3.4.)$$

де, C_{пос} - умовно постійні витрати на од. продукції;

C_{пос} - постійні витрати;

N – річна виробнича програма.

$$C_{пос} = \frac{635052}{11220} = 56,6 \text{ грн./шт}$$

5) Собівартість виробництва одиниці виробленої продукції:

$$C = C_{зм} + C_{пос}, \quad (3.5.)$$

де, C – собівартість виробництва одиниці виробленої продукції;

C_{зм} - Змінні витрати на од. продукції;

C_{пос} - умовно-постійні витрати на од. продукції.

$$C = 184 + 56,6 = 240,6 \text{ грн./шт}$$

6) Собівартість готової товарної продукції

$$C_m = C * N, \quad (3.6.)$$

де, C_m - собівартість готової товарної продукції;

C – собівартість виробництва одиниці виробленої продукції;

N – річна виробнича програма.

$$C_m = 240.6 * 112200 = 2699532$$

7) Величина річного балансового прибутку

$$П_б = N * (Ц - C), \quad (3.7.)$$

де, $П_б$ - річний балансовий прибуток;

$Ц$ - ціна за одиницю продукції;

C - собівартість виробництва одиниці виробленої продукції.

$$П_б = 11220 * (350 - 240,6) = 1225468 \text{ грн./рік}$$

8) Рентабельність виготовлення каркасних споруд

$$P = \frac{Ц - C}{C}, \quad (3.8.)$$

де P - рентабельність виготовлення каркасних споруд;

$Ц$ - ціна за одиницю продукції;

C - собівартість виробництва одиниці виробленої продукції.

$$P = \frac{350 - 240,6}{240,6} = 0,45 \text{ або } 45\%$$

9) Річна виробнича програма самоокупності діяльності підприємства

$$N_c = \frac{C_{\text{пос}}}{(Ц - C_{\text{зм}})}, \quad (3.9.)$$

де, $C_{\text{пос}}$ - постійні витрати;

$Ц$ - ціна за одиницю продукції;

$C_{\text{зм}}$ - Змінні витрати.

$$N_c = \frac{635052}{350 - 184} = 3825,6$$

10) Визначимо характеристику та ступінь надійності майбутнього бізнесу

$$X_p = \frac{11220}{3825,6} = 2,93$$

11) Визначимо величину річного сукупного податку підприємства за відсутності пільг з оподаткування

$$H = H_{\text{пос}} + H_{\text{зм}} = \lambda C_{\text{пос}} + \beta П_б, \quad (3.10.)$$

де H - річний сукупний податок;

λ – умовно-постійні річні податки;

Спосіб - постійні витрати;

β - змінні податки, що залежать від виробничої діяльності підприємства;

Пб - річний балансовий прибуток;

Нпос - постійні податки;

Нзм - Змінні податки.

$$N = (0,215 * 635052) * (0,28 * 1227468) = 136536,18 + 343691,04 \\ = 480227,22$$

12) Річна виробнича програма самоокупності з урахуванням оподаткування

$$N_c^H = \frac{C_{\text{пос}} * (1 + \lambda - \beta)}{(Ц - C) * (1 - \beta)}, \quad (3.11.)$$

де, $N_{сн}$ – річна виробнича програма самоокупності з урахуванням оподаткування;

Спосіб - постійні витрати;

Ц - ціна за одиницю продукції;

С – собівартість одиниці виробництва;

λ – умовно-постійні річні податки;

β – змінні податки, що залежать від виробничої діяльності підприємства.

$$N_c^H = \frac{635052 * (1 + 0,215 - 0,28)}{(350 - 184) * (1 - 0,28)} = \frac{593773,62}{119,52} = 4967,98$$

Отриманий результат свідчить про те, що з урахуванням оподаткування виробнича програма самоокупності значно збільшилася (з 3825,6 до 4967,98 тобто на 1,3 раза). Це істотно скорочує величину чистого прибутку та підвищує ризик вкладень у даний бізнес.

13) Визначимо частку виручки, що залишилася у розпорядженні підприємства після сплати податків

$$O_n = 1 - \frac{N * [\beta(Ц - C_{зм}) + C_{зм}] + C_{\text{пос}} * (1 + \lambda - \beta)}{N * Ц}, \quad (3.12.)$$

де, O_n - частка виручки, що залишилася у розпорядженні підприємства після сплати податків;

N – річна виробнича програма;

λ – умовно-постійні річні податки; - змінні податки, що залежать від виробничої діяльності підприємства;

Π - ціна за одиницю продукції;

$C_{зм}$ – змінні витрати;

$C_{пос}$ – постійні витрати.

$$O_n = 1 - \frac{11220 * [0.28 * (350.184) + 184] + 56.6(1 + 0.215 - 0.28)}{11220 * 350} \\ = 1 - 0.66 = 0.34$$

Це означає, що у розпорядженні підприємства після виплати податків залишиться 34% всієї виручки чи $3927000 * 0,34 = 1335180$ гривень.

14) Сукупний податку % від балансового прибутку

$$H = \frac{H}{\Pi_6}, \quad (3.13.)$$

де H - сукупний податок в % від балансового прибутку;

H – річний сукупний податок;

Π_6 – річний балансовий прибуток.

$$H = \frac{480227,22}{1227468} = 0,39 \text{ або } 39\%$$

Це досить високий результат, який дозволяє зробити висновок, що майже 61% балансового прибутку залишається підприємству для соціального та виробничого розвитку.

15) Коефіцієнт ефективності та термін окупності капітальних вкладень з урахуванням ризику підприємництва.

$$E = \frac{\Pi_6 * (1 - H)}{K + \Delta T * \Pi_6 * (1 - H)}, \quad (3.14.)$$

де, E – коефіцієнт ефективності;

Π_6 - річний балансовий прибуток;

K - капітальні вкладення;

ΔT – період будівництва та освоєння виробничої потужності з виробництва тротуарної плитки;

H - сукупний податку % від балансового прибутку;

T - термін окупності капітальних вкладень з урахуванням ризику підприємництва.

$$E = \frac{1227468 * (1 - 0,39)}{358500 + 0,8 * 1227468(1 - 0,39)} = 0,78$$

$$T = \frac{K}{\Pi_0 * (1 - H)} + \Delta T, \quad (3.15.)$$

$$T = \frac{358500}{1227469 * (1 - 0,39)} = 0,48 + 0,8 = 1,28 \text{ року}$$

Висновок: Проект майбутнього бізнесу забезпечує підприємству високий прибуток і може бути рекомендований для реалізації з урахуванням невизначеності майбутньої ринкової ситуації та ризику вкладень.

Порівняння результатів з витратного та ринкового ціноутворення між собою та подано в таблиці 3.2.

Одночасно можна констатувати, що з ринковому ціноутворенні після сплати податків у розпорядженні підприємства залишається достатньо коштів на подальшого розвитку.

Таблиця 3.2.

Порівняння результатів по витратному та ринковому ціноутворенню

[джерело: сформовано автором на основі розрахунків]

№	Найменування показника	Значення показника при витратному ціноутворенні	Значення показника
1	2	3	4
1	Річна виробнича програма, м2	11220	11220
2	Ціна за одиницю продукції, грн/шт	350	357

Продовження таблиці 3.2.

1	2	3	4
3	Річний виторг підприємства, грн./рік	3927000	4005540
4	Річні змінні витрати, грн./рік	2064480	2064480
5	Умовно-постійні витрати, грн/шт.	56,6	56,6
6	Собівартість одиниці виробленої продукції, грн./шт.	240,6	240,6
7	Собівартість товарної продукції, грн./рік	2699532	2699532
8	Річний балансовий прибуток, грн/рік	1227468	1306008
9	Рентабельність виробництва тротуарної плитки, %	45	48
10	Виробнича програма самоокупності, шт./рік	3825,6	3825,6
11	Поправна норма ефективності на ризик вкладень	0,25	0,25
12	Річний сукупний податок, грн/рік	480227,22	502218,4
13	Виробнича програма	4967,98	4967,98
14	Частка виручки, що залишається у розпорядженні	1335180	14011939
15	Сукупний податок стосовно балансового прибутку, %	39	35
16	Коефіцієнт ефективності капітальних витрат	0,78	0,80
17	Термін окупності капітальних вкладень, роки	1,28	1,25

Слід наголосити, що в умовах ринкового ціноутворення цей проект можна визнати доцільним, а майбутній бізнес ефективним та надійним.

Виходячи з отриманих даних, відбувається значна зміна балансового прибутку підприємства, він збільшується на ту ж суму, що й річний виторг підприємства.

Припустивши, розвиток цього бізнесу з ринкового ціноутворення бачимо, що термін окупності капітальних вкладень низький (1,25 року), за цей період підприємство зможе витримати конкуренцію цьому ринку.

Ризики при веденні цього виду бізнесу полягають у наступному:

- Високий рівень конкуренції;
- Високі вхідні бар'єри в галузь (тобто необхідні інвестиції та обладнання спеціального призначення та високого рівня якості);
- ризик затоварювання виробництва за рахунок різких змін споживчих настроїв.

Проведене дослідження показало, що такий вид бізнесу, як виготовлення та реалізація тротуарної плитки є прибутковим та перспективним. Однією з головних умов його функціонування є відтік споживачів з інших споживчих сегментів сектора будівельних матеріалів економіки, що пов'язано з об'єктивними економічно-фінансовими подіями.

Відкриття підприємства вимагатиме від керівника проекту свідомості того, що даний вид бізнесу вимагає ретельного опрацювання каналів збуту та капітальних вкладень для просування на більші регіональні ринки. Якщо керівник проекту розуміє і бере на себе відповідальність за створення репутації підприємства подібного характеру, справа буде приносити прибуток і виконувати своє безпосереднє завдання протягом десятиліть.

У розділі розглянуто основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства, а саме підвищення ефективності за рахунок модернізації обладнання та покращення фінансового стану за рахунок розширення асортименту та ринків збуту вироблених товарів та послуг.

Підбиваючи підсумки глави, можна дійти невтішного висновку у тому, що запропоновані заходи є ефективними.

Завдяки реалізації проекту, підприємство ТОВ «Смарт Метал Груп» зможе вийти на абсолютно новий рівень ділової активності, дозволить підприємству покращити фінансовий стан та підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Відповідно до поставленої мети були вирішені завдання дипломної роботи та на їх підставі були зроблені такі висновки.

Аналіз фінансово-господарську діяльність грає значної ролі у підвищенні економічної ефективності діяльності організації, у її управлінні, у зміцненні її фінансового становища. Він являє собою економічну науку, яка вивчає економіку організацій, їхню діяльність з точки зору оцінки їхньої роботи з виконання бізнес-планів, оцінки їхнього майново-фінансового стану та з метою виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності організацій.

Аналіз ефективності діяльності підприємства ТОВ «СмартМеталГруп» дозволяє зробити наступний висновок: у 2023 р. підприємством отримано виборг в обсязі 2053 тис. грн., що нижче за показник попереднього року на 513 тис. грн. або на 20%, по відношенню до 2021 року в 2022 році товарообіг скоротився на 8%. Погіршення результату виробничо-збутової діяльності підприємства у аналізованому періоді було обумовлено різким зниженням попиту на послуги підприємства з боку основних споживачів, фінансове становище яких у 2023 р. сильно погіршилося у зв'язку з впливом наслідків кризових явищ в економіці країни. Зниження товарообігу спричинило зниження фонду оплати праці: у 2023 році фонд оплати праці склав 615,9 тис. грн. що нижче на 20% ніж у 2022 році, у 2022 р. щодо 2021 р. також видно зменшення розміру фонду оплати праці на 8%. Зменшення фонду оплати праці веде до скорочення заробітної плати працівників, пов'язаних безпосередньо з виробництвом, тобто робітників-відрядників. Зі зменшення фонду оплати праці скоротилася, та середньорічна заробітна плата одного працівника і склала у 2023 році 102,6 тис. грн., що нижче на 6,7% ніж у 2022 році, по відношенню до 2021 року у 2022 середньорічна заробітна плата одного працівника знизилася на 7,9%. Вартість основних фондів за аналізований період знижується щорічно на 6,3%, зниження відбувається за

рахунок амортизаційних відрахувань, що відносяться на собівартість послуг. Середньорічна вартість оборотних коштів у 2022 році збільшилася на 28,1%, у 2023 році відбулося збільшення суми оборотних коштів на 5224 тис. за рахунок укладання великої угоди, наприкінці 2023 року було внесено передоплату за договором, постачання планується у 2025 році. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, показує скільки оборотів здійснюють оборотні кошти протягом року, 2022 року проти 2021 роком цей показник знизився на 30%, 2023 року на 78,6% з допомогою збільшення суми оборотних засобів і зниженням виручки в 202 Фондовіддача у 2023 році по відношенню до 2022 та 2021 років знизилася на 14,6%, це говорить про підвищення екстенсивності використання обладнання. Показник продуктивності праці характеризує результативність корисної, конкретної праці, що визначає ступінь ефективності доцільної діяльності працівників протягом певного проміжку часу, за цим показником видно тенденцію зниження протягом аналізованого періоду, 2022 року на 8%, а 2023 року на 6,7%. Показник фондозброєності у 2022 році по відношенню до 2021 року знизився на 6,3%, а у 2023 році зріс на 9,3%, це пов'язано зі скороченням у 2022 році чисельності працівників. Прибуток від реалізації продукції у 2022 році зріс на 96% і склав 178 тис. грн. стосовно 2021 року. 2023 року сталося зниження прибутку на 19,1%. Показник рентабельності послуг у 2021 році зріс на 150%, а у 2023 році змін не відбулося. Рентабельність продажів протягом аналізованого періоду підвищується, підприємство може бути ще рентабельніше, з допомогою використання резервів. Витрати на 1 гривню продукції у 2022 році знизилися на 4,1%, у 2023 році змін не було. Показник матеріаломісткості у 2022 році знизився на 8,7% до 2021 року, у 2023 році на 2,4% це свідчить про більш ефективне використання матеріальних ресурсів.

Рентабельність всього капіталу знизилася 2023 року на 71,4% порівняно з 2022, рентабельність власного капіталу зросла на 25%, рентабельність основної діяльності збільшилася на 7,1%, рентабельність продажів знизилася на 25%.

Показники ділової активності у 2023 році знижуються. Зниження показників пов'язане із суттєвим збільшенням у 4 кв. 2023 товарного залишку, пов'язаного з придбанням великої партії покупних товарів, призначених для перепродажу.

Вивчивши теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства, прибутку та рентабельності, провівши повний аналіз поточної діяльності підприємства, розглянувши питання щодо технології надання послуг, зроблено висновки про необхідність збільшення кількості додаткових послуг та розроблено такі проекти:

- Виробництво каркасних споруд із можливістю швидкого самостійного монтажу-демонтажу.

Для всіх заходів було проведено економічне обґрунтування та у разі їх впровадження передбачається, що у порівнянні з 2023 роком:

- прибуток від послуг збільшиться на 30%;
- рентабельність підприємства збільшиться та становитиме 40%.

Усі запропоновані заходи відповідають:

- загальним тенденціям на ринку. Більшість компаній змогло відновитися після кризи, і їхня активність збільшується знову.

- особливостям цього підприємства. Оскільки застосування заходів передбачається вже діючому підприємстві, це накладає свої обмеження. Запропоновані заходи враховують усі тонкощі організації діяльності цьому підприємстві, стан і оснащення матеріальнотехнічної бази, невикористані резерви.

- Теоретичним основам. Усі запропоновані заходи демонструють високі показники ефективності. Для їх впровадження не потрібні великі інвестиції, складний організаційний процес, що дає змогу впровадити ці проекти у найкоротші терміни та власними силами.

Особливо варто відзначити той факт, що впровадження запропонованих заходів здатне значно вплинути на прибутковість підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України від 28.06.96 (ред. від 02.04.2014).
2. Податковий кодекс України (частина перша) від 01.01.2011
3. Податковий кодекс України (частина друга) від 01.01.2011
4. Трудовий кодекс України від 10.12.1971 (ред. від 02.04.2020)
5. Абдукарімов І.Т. Ефективність та фінансові результати господарської діяльності підприємства: критерії та показники їх характеризуючі, методика оцінки та аналізу // Соціально-економічні явища та процеси. / Ген Н.В. - 2011. - № 5-6. – С. 11 – 21. [Електронний ресурс] /сайт – <http://cybeninka.ua/> (дата звернення – 22.04.16).
6. Абрютіна М. С. Економіка підприємства: Підручник. К.: Видавництво «Дело та Сервіс», 2019. -528 с.
7. Аксьонов А.П. Економіка підприємства: Підручник/О.П. Аксьонов, І.Е. Берзін, Н.Ю. Іванова; За ред. С.Г. Фалько. – Х.: КноРус, 2020. – 350 с.
8. Алексєєва Р.Д. Економіка, організація виробництва та управління підприємством: навч. посібник / Алексєєв С.Г. – Улан-Уде: Вид-во ВСГУТУ, 2020. – 280 с.
9. Аналіз фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]/сайт - <http://afdanalyse.ua/> (дата звернення – 10.04.22).
10. Базилевич А.І. Економіка підприємства (фірми): Підручник для бакалаврів/В.Я. Горфінкель, А.І. Базилевич, Л.В. Бобків. – К.: Проспект, 2020. – 640 с.
11. Бердникова Т.Б. Аналіз та діагностика фінансово-економічної діяльності організації: навчальний посібник/Т.Б. Бердникова - М. ЮНІТІ, 2020. - 391 с.
12. Бернстайн Л.А. Економіка організації/Л.А. Бернстайн-К.: Фінанси та статистика, 2021. - 184 с.

13. Большаков С. В. Економіка організації: теорія та практика. Підручник -Х.: Книжковий світ, 2020. 617 с.
14. Бистров О.Ф. Економіка підприємства (фірми). Економіка підприємства (фірми): Практикум/Л.П. Афанасьєва, Г.І. Болкіна, О.Ф. Бистрів. – К.: ІНФРА-М, 2022. – 319 с.
15. Бюро Економічного Аналізу [Електронний ресурс]/сайт - www.beafnd.ua / (дата звернення – 05.04.19)
16. Гапоненко О.Л., Савельєва М.В. Теорія управління: підручник: Юрайт, 2020. - 342 с.
17. Гараєва А.Ф. Виявлення проблем та пошук шляхів вирішення на основі аналізу фінансового стану підприємства // Вісник сучасних досліджень. - 2021. - № 1.10 (28). - С. 104-108.
18. Герасименко О. Фінансовий менеджмент - це просто: базовий курс для керівників та початківців / Олексій Герасименко. - Д.: Альпіна Паблішер, 2021. - 530 с.
19. Григор'єв М.М. Маркетинг: підручник для прикладного бакалаврату. - 5-те вид., Перероб. та доп.: Видавництво Юрайт, 2021. - 559 с.
20. Губіна О. В. Аналіз та діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства/О. В. Губіна. - К.: ФОРУМ, 2019. - 191 с.
21. Данилін В. І. Фінансовий менеджмент (категорії, завдання, тести, ситуації)/В. І. Данилін. - Х.: Проспект, 2022. - 370 с.
22. Дроздов О.А. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства // Міжнародний журнал експериментальної освіти. - 2019. - № 11. - С. 60 - 61. [Електронний ресурс] / сайт - <http://www.expeducation.ua/> (дата звернення - 22.04.18).
23. Єндовицька О.В., Волкова Т.А. Фінансова стійкість як фактор економічної безпеки підприємства// Вісник Харківського державного університету інженерних технологій. – 2018. – №3. - С.258-261.

24. Забродін І.П. Обґрунтування показників з метою оцінки ефективності бізнес-процесів комерційних організацій // Економічний аналіз: теорія і практика / Павлов Д.В. - 2021. - № 38. - С. 50 - 58.
25. Золотарьов А.В. Економічна безпека як найважливіша елемент системи керування сучасним підприємством. - Нова наука: Досвід, традиції, інновації. - 2020. - Т. 1. № 4. - С. 100-104.
26. Жилкіна, А. Н. Управління фінансами. Фінансовий аналіз підприємства / А. Н. Жилкіна. - Х.: ІНФРА-М, 2019. - 331 с.
27. Жилкіна О.М. Фінансовий аналіз: підручник та практикум для академічного бакалаврату: Видавництво Юрайт, 2021. - 285 с.
28. Камнев І. Огляд теоретичних концепцій оцінки результатів діяльності організації / І. Камнев, А. Жуліна // РИЗИК: ресурси, інформація, постачання, конкуренція. – 2022. – № 1, Ч. 2. – С.563-566.
29. Казакова Н.А. Фінансовий аналіз: підручник та практикум для бакалаврату та магістратури.: Видавництво Юрайт, 2021. - 470 с.
30. Кір'янова З.В. Аналіз фінансової звітності: підручник для бакалаврів/З.В. Кір'янова, Є.І. Сєдова. - 2-ге вид., Випр. та доп.: Видавництво Юрайт, 2018. - 428 с.
31. Клочкова О.М. Економіка підприємства: підручник для прикладного бакалаврату / О.М. Клочкова, В.І. Кузнецов, тобто. Платонова; За ред. О.М. Клочкова.: Видавництво Юрайт, 2021. - 447 с.
32. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: методи та процедури / В.В. Ковальов. – К.: Фінанси та статистика, 2019. – 560 с.
33. Ковальов В. В. Фінанси організацій (підприємств) / В. В. Ковальов, Віт. В. Ковальов. - Д.: Проспект, 2021. - 352 с.
34. Лімітовський М.А., Паламарчук В.П., Лобанова О.М. Корпоративний фінансовий менеджмент: Навчальний практ. посібник / Відп. ред. О.М. Лобанова.: Юрайт, 2020. - 990 с.
35. Лобанок М.Ю., Войко О.В. Особливості аналізу дебіторської заборгованості // Фінансове життя. - 2020. - № 1. - С. 85 - 87.

36. Лукасевич І.Я. Фінансовий менеджмент о 2 год. Частина 2. Інвестиційна та фінансова політика фірми: підручник та практикум для бакалаврату та магістратури. - 4-те вид., Перероб. та доп.: Видавництво Юрайт, 2021. - 304 с.
37. Мазурова І.І., Аналіз ефективності діяльності підприємства: Навчальний посібник. / Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. – С.: Вид-во СПбГУЕФ, 2021. – 113 с.
38. Пястолов З. М. Аналіз фінансово-господарську діяльність / З. М. Пястолов. - Х.: Академія, 2019. - 377 с.
39. Рентабельність як показник господарської діяльності в умовах регульованої та нерегульованої економіки [Електронний ресурс] / Вісник Сумського державного університету. – 2019. - № 90. – С. 101 – 106/ сайт – <http://cybeninka.ua/> (дата звернення – 15.04.20).
40. Резерви підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] /сайт – <http://cybeninka.ua/> (дата звернення – 05.04.20).
41. Рум'янцева Є.Є. Фінансовий менеджмент: підручник та практикум для бакалаврату та магістратури.: Юрайт, 2020. - 360 с.
42. Савицька Г. В. Економічний аналіз: підручник / Г. В. Савицька. - К.: Інфра-М, 2021. - 647 с.
43. Сергєєв І.В. Економіка організації: Підручник / Єретеннікова І.І.М. Юрайт, 2020. - 671 с.
44. Стецюк Н. М. Методи оцінки результативності функціонування компаній / Н. М. Стецюк // Економіка та управління: укр. наук. журн. – 2022. – № 4. – С.60-64.
45. Федорущіна А.Д. Аналіз фінансового становища підприємства // Наука через призму часу. - 2021. - № 2 (23). - С. 35-39.
46. Федотова А. Оцінка ефективності діяльності та прогнозування фінансових результатів компанії на основі показника економічного рівня

технології / А. Федотова // РИЗИК: ресурси, інформація, постачання, конкуренція. – 2019. – №2, Ч. 2. – С.281-286.

47. Фінансовий аналіз: підручник та практикум для бакалаврату та магістратури / За заг. ред. І.Ю. Євстаф'євої, В.А. Черненко.: Видавництво Юрайт, 2021. - 337 с.

48. ФінЕкАналіз - програма для аналізу фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / сайт - <http://1fin.ua/> (дата звернення - 15.04.21).

49. Чечевіцина Л.М. Аналіз фінансово-господарську діяльність. – Ростов на/Д, 2019. – 368 с.

50. Шадріна Г.В. Економічний аналіз: підручник та практикум для академічного бакалаврату. - 2-ге вид., перероб. та доп.: Видавництво Юрайт, 2021. - 431 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство ТОВ "СмартМеталГруп"
Територія Одеська
Організаційно-правова форма товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної Неспеціалізована оптова торгівля
Середня кількість 158
Адреса, Аеродромне шосе, 6 Ізмаїл, Одеська обл. 68600

КОДИ	
2024	01
41612432	
UA05020030010063857	
240	
46.90	

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.**

Форма N 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	838	785
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	838	785
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1033	8571
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	475	1992
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	5	362
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	12	1662
Усього за розділом II	1195	1525	12587
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи			
Баланс	1300	2363	13372

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Капітал у дооцінках	1405	150	150
Додатковий капітал	1410	1	1
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	185	195
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	56	66
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1760	1771
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	547	11389
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		146
Усього за розділом III	1695	2307	13306
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	2363	13372

Керівник _____ Віктор Георгійович

Головний бухгалтер _____ Людмила Гончарук

Додаток Б

Підприємство <u>ТОВ "СмартМеталГруп"</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
		2020	01 01
		41612432	

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2022 р.**

Форма N 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2053	2566
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-1909	-2388
Валовий:			
прибуток	2090		
збиток	2095	144	178
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130		
Витрати на збут	2150	144	178
Інші операційні витрати	2180	-129	-152
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-3	(5)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	15	26
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	4	1
збиток	2355	12	21

Продовження додатку Б

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	12	21
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник _____ Віктор Георгійович

Головний бухгалтер _____ Людмила Гончарук