

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

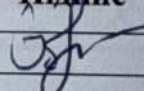
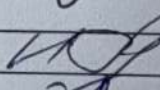
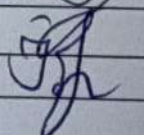
ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студента Татарникова Дмитра Володимировича

академічної групи 073-21-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Іванова М.І.	86	добре	
Рецензент	Рамонюк Н.М.	86	добре	
Нормоконтролер	Іванова М.І.	88	добре	

Дніпро
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

Швець В.Я.

(підпис)

« 05 » травня 2025 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студенту Татарникову Д.В. академічної групи 073-21-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 06 травня 2025 р. № 347-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні засади виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства	05.05.2025 р. – 13.05.2025 р.
Аналітичний	Аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ» в умовах конкурентного середовища	14.05.2025 р. – 27.05.2025 р.
Рекомендаційний	Реалізація резервів з метою підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»	28.05.2025 р. – 07.06.2025 р.

Завдання видано

(підпис керівника)

Іванова М.І.

Дата видачі « 05 » травня 2025 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 10 » червня 2025 року

Прийнято до виконання

(підпис студента)

Татарников Д.В.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра

студента групи 073-21-3

НТУ «Дніпровська політехніка»

Татарникова Дмитра Володимировича

Обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

РЕЗЕРВИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ, ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ФАКТОРИ ВПЛИВУ, ЕФЕКТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ

Структура роботи: 72 сторінок комп'ютерного тексту; 10 рисунків; 18 таблиць; 23 джерело посилання.

Об'єкт розроблення – процес обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: визначено резерви, що впливають на підвищення прибутку підприємства; досліджено фактори підвищення ефективності діяльності підприємства; виявлено та проаналізовано фактори, які впливають на прибуток підприємства; здійснено економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ»; проаналізовано фінансовий стан ДП «НВО «ПХЗ»; визначено резерви підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»; визначення цільовий прибуток ДП «НВО «ПХЗ» в межах реалізації виявлених резервів.

Методи дослідження – аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві боєприпасів.

Сфера застосування – при обґрунтуванні управлінських рішень у сфері виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Практична значущість одержаних результатів полягає у тому, що реалізація виявлених резервів дозволить збільшити виручку від реалізації на 5,30%, а величину чистого прибутку на 5,59%, що є достатньо вагомими показниками, тому дані заходи можуть бути рекомендовані керівництву ДП «НВО «ПХЗ» до впровадження.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-21-3
Dnipro University of Technology
Tatarnykov Dmytro Volodymyrovych

Substantiation of managerial decisions regarding the identification of factors and reserves for increasing the efficiency of an enterprise

RESERVES, EFFICIENCY OF ACTIVITIES, ENTERPRISE PROFIT, INFLUENCE FACTORS, EFFECT, EFFICIENCY

Structure: 72 printed pages; 10 figures; 18 tables; 23 references.

Object of development is the process of substantiating management decisions regarding the identification of factors and reserves for increasing the efficiency of the activities of the State Enterprise "NVO "PKhZ".

The aim of the paper – is the theoretical substantiation and development of practical recommendations for identifying factors and reserves for increasing the efficiency of the enterprise.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: reserves that affect the increase in the profit of the enterprise are identified; factors for increasing the efficiency of the enterprise are investigated; factors that affect the profit of the enterprise are identified and analyzed; an economic analysis of the activities of the State Enterprise "NVO "PKhZ" is carried out; the financial condition of the State Enterprise "NVO "PKhZ" is analyzed; reserves for increasing the efficiency of the activities of the State Enterprise "NVO "PKhZ" were determined; the target profit of the State Enterprise "NVO "PKhZ" was determined within the framework of the realization of the identified reserves..

Research methods – analytical (research and statistical) method, coefficient methods, comparative and qualitative analysis, tabular display of data.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use at enterprises specializing in the production of ammunition.

Application is when substantiating management decisions in the field of identifying factors and reserves for increasing the efficiency of the enterprise.

The practical significance of the results obtained is that the realization of the identified reserves will allow increasing sales revenue by 5.30%, and the amount of net profit by 5.59%, which are quite significant indicators, therefore these measures can be recommended to the management of the State Enterprise "NVO "PKhZ" for implementation.

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретичні засади виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства	7
1.1 Визначення резервів, що впливають на підвищення прибутку підприємства	7
1.2 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства	14
1.3 Виявлення та аналіз факторів, які впливають на прибуток підприємства	20
2 Аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ» в умовах конкурентного середовища	25
2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства	25
2.2 Аналіз факторів конкурентного середовища, що впливають на діяльність ДП «НВО «ПХЗ»	29
2.3 Економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ»	36
2.4 Аналіз фінансового стану ДП «НВО «ПХЗ»	45
3 Реалізація резервів з метою підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»	59
3.1 Визначення резервів підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»	59
3.2 Визначення цільового прибутку ДП «НВО «ПХЗ» в межах реалізації виявлених резервів	62
Висновки	65
Перелік джерел посилань	70

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки отримання прибутку є ключовим завданням діяльності будь-якої комерційної організації. Високий рівень прибутковості та рентабельності свідчить про успішність господарської діяльності підприємства та демонструє ефективність його роботи. Особливо важливим є зростання прибутку в період економічної нестабільності та фінансових труднощів у вітчизняних компаніях, оскільки це не лише підвищує ефективність діяльності, а й зменшує ризик банкрутства.

Для підприємств прибуток виступає основним орієнтиром під час прийняття рішень щодо вибору видів господарської діяльності. Він є показником ефективності функціонування підприємства та визначає його здатність освоювати нові ринки. Прибуток також є головним джерелом фінансових ресурсів, необхідних для розвитку підприємства та збільшення його ринкової вартості. Без прибутку підприємство не має змоги продовжувати свою діяльність [21].

Отримані прибутки спрямовуються на погашення зобов'язань перед державним бюджетом, банківськими установами та іншими організаціями. Крім того, прибуток забезпечує фінансування науково-технічного прогресу та соціального розвитку підприємств. Значна частина державних фінансових ресурсів, а також фінансування регіональних і місцевих органів влади формується саме за рахунок надходжень із прибутку. Таким чином, темпи економічного зростання країни, збільшення ВВП і підвищення рівня життя населення значною мірою залежать від ефективності прибуткової діяльності підприємств [3].

Важливість прибутку для розвитку бізнесу та забезпечення інтересів власників і працівників підкреслює необхідність ефективного й безперервного управління прибутком. Процеси управління охоплюють не

лише формування прибутку, а й його розподіл, використання та планування. Це підтверджує тісний зв'язок між рівнем прибутковості та економічною безпекою підприємства: у разі збитковості підприємницький суб'єкт автоматично опиняється поза межами зони економічної безпеки.

У сучасних умовах питання оцінки ефективності функціонування підприємств набуває особливої актуальності. Це зумовлено постійними трансформаціями підприємств і високим рівнем конкуренції на більшості ринків. Відтак виникає потреба у наявності універсального кількісного індикатора, який би дозволяв оцінювати ефективність усіх напрямів діяльності підприємства та слугував критерієм його успішності. На сьогодні існує значна кількість наукових досліджень, присвячених вивченню теоретичних та практичних аспектів ефективності роботи підприємств. Однак через постійну зміну внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств проблема ефективності як базової категорії і далі потребує актуалізації та розвитку.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Для досягнення цієї мети в роботі вирішувалися наступні завдання:

- визначено резерви, що впливають на підвищення прибутку підприємства;
- досліджено фактори підвищення ефективності діяльності підприємства;
- виявлено та проаналізовано фактори, які впливають на прибуток підприємства;
- здійснено економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ»;
- проаналізовано фінансовий стан ДП «НВО «ПХЗ»;
- визначено резерви підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»;
- визначення цільовий прибуток ДП «НВО «ПХЗ» в межах реалізації

виявлених резервів.

Об'єкт розроблення – процес обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ».

Предмет розроблення – теоретичні, методологічні та організаційно-економічні підходи до виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методи дослідження. У роботі використано такі методи дослідження: аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Практична значущість одержаних результатів полягає у тому, що прогнозоване збільшення прибутку за рахунок реалізації резервів складе, по-перше, підвищення продуктивності праці на 4,7%; по-друге, збільшення фондоддачі на 0,29%; по-третє, збільшення рентабельності персоналу на 16,52%; в-четвертих, збільшення фондоозброєності на 4,41%. Реалізація виявлених резервів дозволить збільшити виручку від реалізації на 5,30%, а величину чистого прибутку на 5,59%, що є достатньо вагомими показниками, тому дані заходи можуть бути рекомендовані керівництву ДП «НВО «ПХЗ» до впровадження.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Визначення резервів, що впливають на підвищення прибутку підприємства

Рівень рентабельності, що відображає прибутковість у розрахунку на одиницю продукції, є основним підтвердженням ефективної діяльності підприємства. Здатність ефективно функціонувати дозволяє компанії швидко пристосовуватися до змін ринкового середовища. На рисунку 1.1 представлено ключові резерви для підвищення прибутковості підприємства.

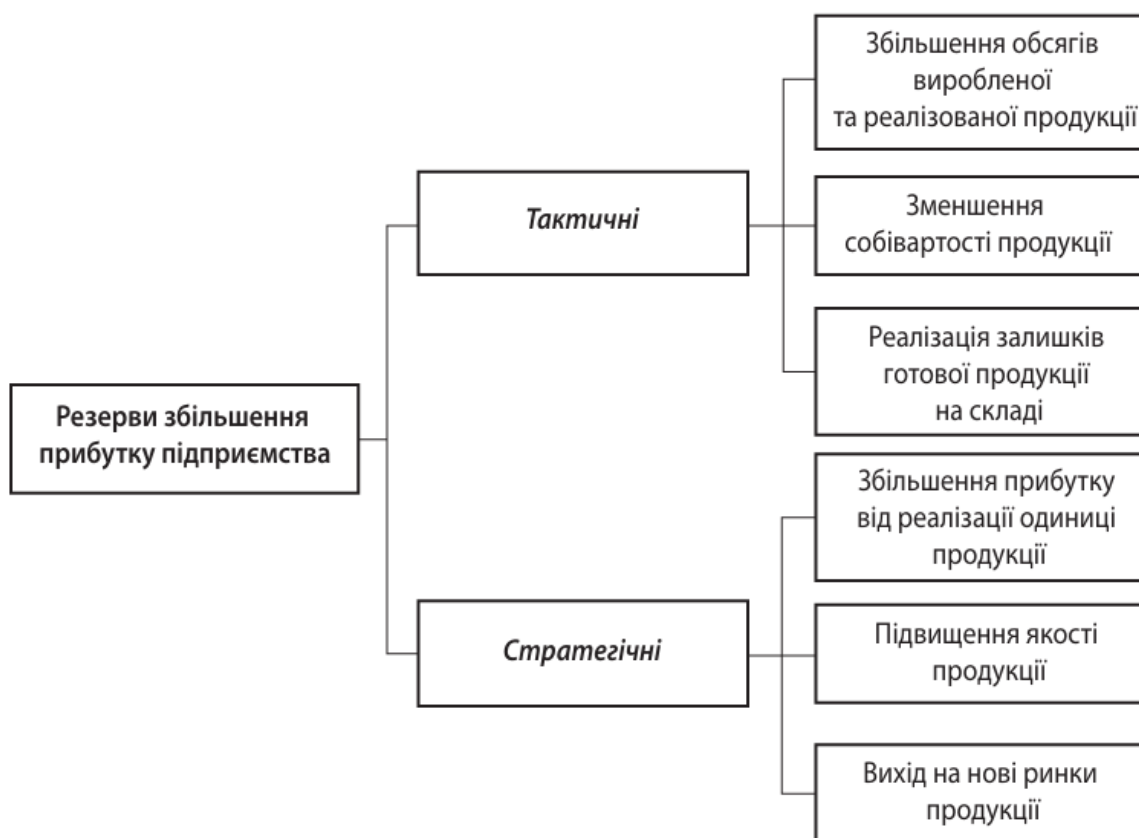


Рисунок 1.1 – Класифікація резервів підвищення прибутку підприємства [13]

Резерви зростання прибутку поділяються на дві групи – тактичні (елементні) та стратегічні (комплексні). Тактичні резерви зазвичай мають

поелементний характер і включають: збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зниження собівартості продукції, а також проведення структурних змін у виробництві та реалізації. Контроль за реалізацією цих резервів здійснюють керівники середнього та вищого рівня відповідних підприємств. Стратегічні резерви мають комплексний характер і пов'язані з довгостроковими перспективами розвитку компанії. Кожен комплексний резерв об'єднує декілька елементів, зміни яких можуть як позитивно, так і негативно впливати на кінцевий результат. Постійне вдосконалення роботи, спрямоване на збільшення чистого прибутку, виступає основним критерієм успішної діяльності підприємства [13].

Збільшити прибутковість підприємства можна через реалізацію трьох основних напрямів: нарощення обсягів виробництва та продажу продукції; оптимізацію й мінімізацію витрат, пов'язаних із виробничими процесами; підвищення якості продукції, що постачається на ринок [13].

На початковому етапі важливо ретельно проаналізувати всі можливості збільшення прибутку від реалізації продукції: порівняти їх між собою, оцінити потенційний приріст прибутку та супутній рівень ризику. Лише після цього доцільно вносити зміни до товарної, цінової чи іншої політики компанії [6].

Одним із найбільш поширених шляхів підвищення прибутковості є нарощування обсягів виробництва та збуту продукції. За наявності додаткового попиту підприємство може прагнути розширити свою присутність на ринку, отримуючи прибуток із кожної додатково реалізованої одиниці товару. Проте варто врахувати, що разом зі зростанням продажів збільшуватимуться і виробничі витрати. При цьому, якщо обсяги збуту надто виростуть, граничні витрати можуть перевищити граничний дохід, що призведе до фінансових втрат. Тому оптимізація виробництва має тривати до того моменту, поки граничні доходи зрівняються з граничними витратами [1].

Ще одним варіантом збільшення прибутку є підвищення цін на товари

або послуги. Цінову політику варто змінювати обережно, спостерігаючи, як зміни впливають на попит. Інформацію про цінову чутливість можна отримати через опитування споживачів, вивчення цін конкурентів або шляхом проведення цінових експериментів для окремих товарних груп. При цьому зниження попиту у відповідь на підвищення цін не завжди означає зменшення прибутку: вирішальним фактором є еластичність попиту за ціною. Підприємству потрібно оцінити масштаби можливого зниження продажів та порівняти втрати із додатковим прибутком від вищої ціни [1].

Іноді доцільно підвищити ціни навіть за умов незначного зменшення обсягів продажів, особливо якщо компанія має значну частку ринку або пропонує унікальну продукцію. Створення штучного дефіциту може додатково стимулювати попит і зробити зростання цін природним процесом.

Найбільш результативним способом збільшення прибутку все ж залишається зростання обсягів продажів. Якщо існує реальний попит на продукцію за поточною ціною, варто зосередитися на його задоволенні [13].

Якщо виникає необхідність знизити ціну, слід аналогічно проаналізувати її вплив на обсяги продажів і прибуток. Водночас важливо пам'ятати, що прибуток залежить не лише від цінової політики. Постійний моніторинг товарного асортименту дозволяє визначити, який вид продукції (дорога і якісна чи дешева й менш якісна) має вищий попит. Відповідно до цього слід коригувати товарну політику компанії. Якщо покупці готові платити за бренд, встановлення високих цін на брендову продукцію допоможе збільшити дохід. Для ефективного нарощення продажів необхідно також ідентифікувати потенційних покупців та орієнтувати зусилля на їх залучення [13].

Для успішної реалізації стратегії скорочення витрат важливо забезпечити узгодженість усіх складових бізнес-процесів із цією метою. Іноді для збільшення контрольованої частки ринку компанії здійснюють суттєві початкові інвестиції у новітні технології та обладнання, що вимагає значних фінансових витрат на ранніх етапах, із розрахунком на їхню подальшу

окупність [22].

На рисунку 1.2 подано основні напрями зниження собівартості продукції та виробничих витрат. Стратегія оптимізації собівартості передбачає впровадження сучасного, ефективного обладнання та посилення контролю за формуванням і розподілом прямих і непрямих витрат.

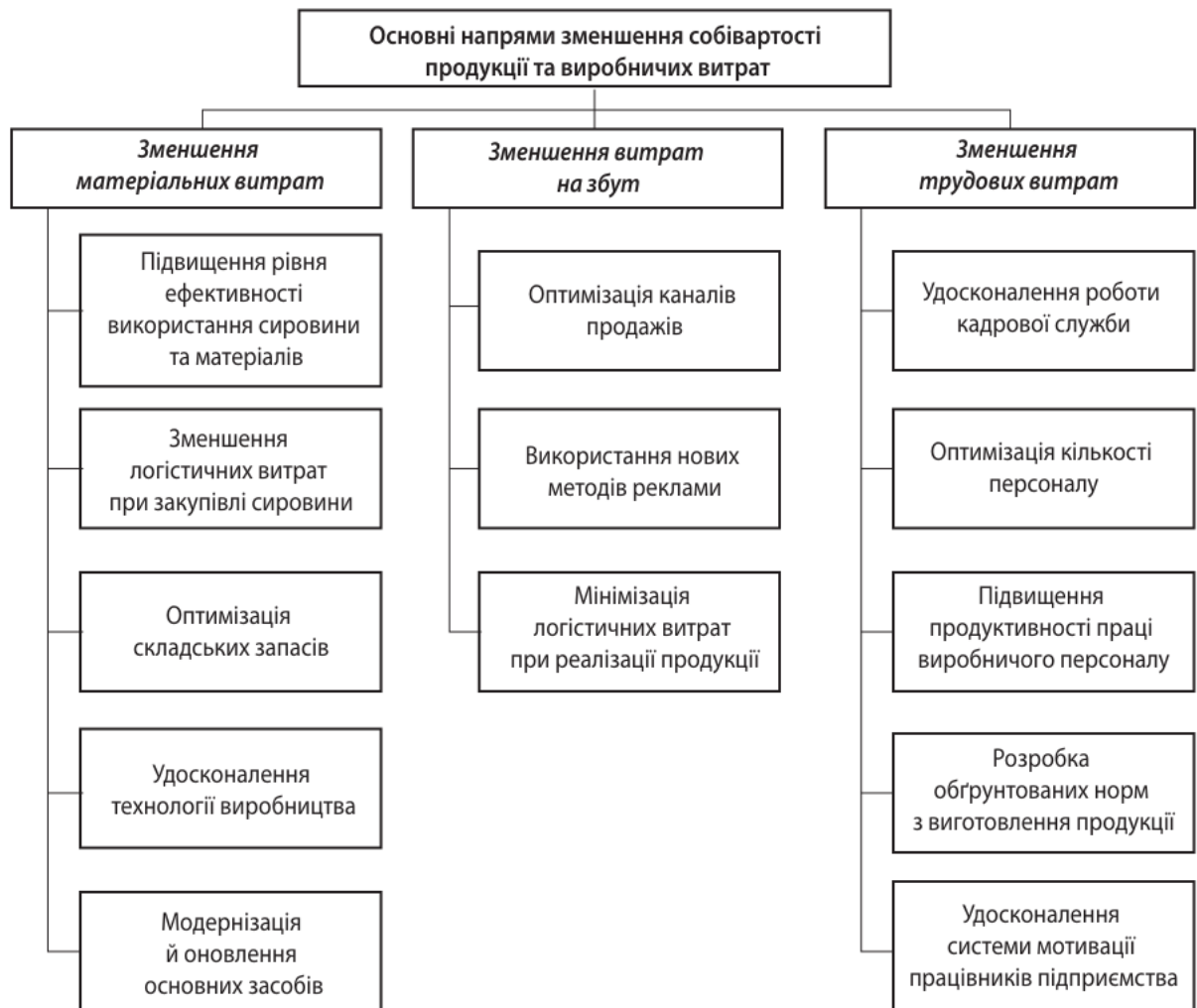


Рисунок 1.2 – Резерви підвищення прибутку підприємства [13]

Для зменшення витрат на виробництво можуть застосовуватись такі підходи [13]:

- зниження загальної собівартості продукції або послуг шляхом оптимізації всіх витрат;
- скорочення окремих витратних статей на основі детального аналізу прибутковості підприємства.

Останній варіант є доцільним переважно для підприємств масового виробництва. Основний акцент при зростанні прибутковості робиться на збільшення обсягів виробництва. Відтак, керівнику важливо чітко визначити цілі та стратегію розвитку організації [13].

Скорочення собівартості продукції досягається через оновлення основних фондів, механізацію та автоматизацію виробничих процесів, вдосконалення технологій і використання нових видів сировини. Ефективність цих заходів значною мірою залежить від рівня професійної підготовки персоналу [7].

Підвищення продуктивності праці є ключовим чинником зниження собівартості: зі зростанням продуктивності зменшуються витрати на виготовлення одиниці продукції, що відповідно скорочує частку витрат на оплату праці в загальній структурі витрат [13].

Головне джерело зменшення собівартості – підвищення ефективності праці, що призводить до зниження питомої ваги заробітної плати у вартості готової продукції. Для впровадження цього підходу підприємства мають активно інвестувати в нові технології та модернізацію виробництва [13].

Загалом для зниження виробничих витрат необхідно комплексно шукати резерви економії: зменшувати матеріальні витрати на одиницю продукції, оптимізувати витрати на утримання виробничих і управлінських процесів та знижувати рівень браку [13].

Витрати на закупівлю сировини складають значну частку в загальній структурі витрат на виробництво продукції. Відтак придбання сировини, матеріалів та електроенергії за нижчими цінами для кожної одиниці продукції забезпечує суттєву економію на рівні всього підприємства. Оцінка витрат має розпочинатися ще на етапі закупівлі сировини. До її вартості додаються також витрати на транспортування, тому під час вибору постачальників слід віддавати перевагу тим, які розташовані ближче до виробничого об'єкта, а також обирати найдешевші способи доставки [13].

Проте, прагнучи скоротити витрати на сировину та матеріали, не

можна нехтувати їхньою якістю, оскільки вона безпосередньо впливає на якість кінцевої продукції. Раціональне використання матеріалів та запровадження обґрунтованих норм витрат також є важливими заходами для зменшення собівартості [5].

Одним із напрямів зниження собівартості є економія матеріальних ресурсів через впровадження ресурсозберігаючих технологій, заміну дорогих матеріалів більш дешевими аналогами та мінімізацію відходів у виробничому процесі. Однак можливості застосування таких методів залежать від інноваційного потенціалу підприємства та здатності впроваджувати нові технології, що особливо складно в умовах економічної нестабільності [13].

Суттєвого зростання чистого прибутку можна досягти й завдяки скороченню витрат на організацію та управління виробництвом, зокрема шляхом оптимізації оплати праці управлінського персоналу, витрат на обслуговування обладнання, споруд, службові відрядження, телеграфію та інші адміністративні витрати [13].

Також варто оптимізувати комерційні витрати, зокрема витрати на рекламу, обираючи доступніші способи рекламування. Водночас слід пам'ятати, що повне скасування рекламних витрат або їхнє надмірне скорочення може негативно вплинути на діяльність підприємства [13].

Крім того, потрібно мінімізувати невиробничі витрати, такі як втрати через простой обладнання чи нестачу продукції. Важливу роль у цьому процесі відіграє система контролю витрат: усі її складові повинні бути чітко формалізовані та підлягати кількісній оцінці. Особливу увагу слід приділяти контролю витрат на оплату праці, закупівлю сировини та витрат, пов'язаних зі зберіганням продукції [13].

Додатково позитивних результатів у прибутковості можна досягти шляхом перегляду маркетингової стратегії. Попри складність оцінки ефективності рекламних кампаній, наявність достатньої статистичної інформації дає змогу керівнику визначити, яка продукція має високий попит, а які види реклами не дають бажаного результату [16].

На рисунку 1.3 подано основні методи підвищення якості продукції підприємства. Якість є ключовим чинником, який сприяє зростанню обсягів реалізації та визначає конкурентоспроможність як самої продукції, так і підприємства загалом. Зниження якості продукції може бути спричинене низькою кваліфікацією працівників, несправністю машин і обладнання, використанням застарілих виробничих пристроїв, вимірювальної техніки та інструментів, а також порушеннями технологічних процесів. Важливим чинником погіршення якості є також надходження неякісної сировини та матеріалів [18].

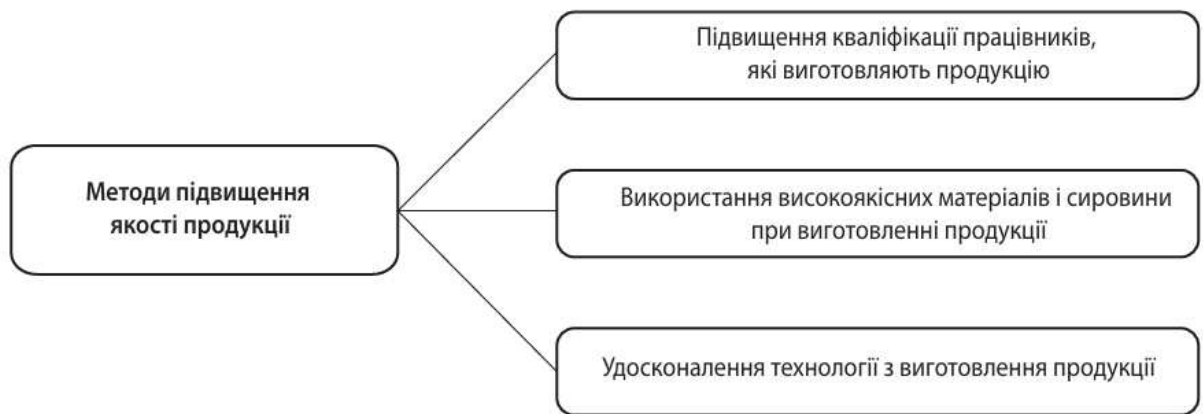


Рисунок 1.3 – Методи підвищення якості продукції підприємства [13]

Таким чином, підвищення якості продукції може стати джерелом збільшення прибутку підприємства, адже це дозволяє встановлювати вищі ціни на товари. Випуск продукції неналежної якості призводить до значних фінансових втрат, серед яких: витрати на виправлення браку, гарантійне обслуговування та інші додаткові витрати. Окрім того, втрати виникають через втрату конкурентних позицій, коли незадоволені покупці віддають перевагу товарам інших виробників. Отже, поліпшення якості тісно пов'язане із підвищенням конкурентоспроможності та зростанням прибутковості [13].

Здійснення інноваційних змін, підвищення рівня кваліфікації персоналу дозволяє підприємству продавати продукцію за вищими цінами та у більших обсягах [12]. Безумовно, впровадження таких змін вимагає значних інвестицій. Якщо раніше головною причиною втрат якості була

фізична праця, то нині домінуючу роль відіграє інтелектуальна праця. Вирішення проблем якості потребує активної участі науковців, інженерів та управлінців. Керівництву важливо розробити чітку політику у сфері якості та забезпечити ефективний контроль за її реалізацією [13].

1.2 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

Підвищення економічної ефективності є ключовим завданням для будь-якого суб'єкта господарювання, а тому необхідно постійно контролювати цей показник та шукати шляхи для його поліпшення. Задля досягнення цієї мети можуть використовуватися різноманітні підходи: запровадження ефективних систем управління, оптимізація бізнес-процесів, підвищення якості продукції або послуг, залучення інноваційних технологій тощо. Основною метою є забезпечення стабільного розвитку та успішної діяльності підприємства в умовах мінливого ринкового середовища [15].

Постійний моніторинг ефективності діяльності й активний пошук шляхів її вдосконалення дозволяють компаніям формувати конкурентні переваги та утримувати стійкі позиції на ринку. Оцінка ефективності підприємства є досить складним процесом, тому на практиці для цього застосовують різноманітні фінансові індикатори, що дозволяють оцінити продуктивність та результативність діяльності. При складанні переліку фінансових коефіцієнтів, на основі яких ухвалюються стратегічні рішення, важливо враховувати як їхні переваги, так і обмеження [15].

В американській практиці управлінського обліку рекомендації щодо застосування показників ефективності викладено у стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring Entity Performance»; SMA 4D). У ньому пропонується оцінювати ефективність управління підприємством за такими показниками: чистий прибуток і прибуток на акцію, грошові потоки, рентабельність інвестицій, залишковий дохід та ринкова вартість компанії [15].

Попри це, єдиної методики щодо визначення ефективності або ефективності управління в науковій літературі немає. Найпоширенішими підходами є оцінка ефективності через співвідношення досягнутого результату до витрачених ресурсів або співвідношення фактичних результатів із запланованими цілями. Ефективність управління діяльністю підприємства зазвичай розглядається як результативність управління маркетинговою, виробничою, фінансовою, інноваційною та кадровою сферами [15].

Система показників ефективності має базуватися на певних принципах, які наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Система показників ефективності діяльності підприємства [4]

Показник	Опис
Відображення витрат ресурсів	Показники повинні охоплювати всі види витрат підприємства – фінансові, матеріальні, трудові та інші. Це дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів у процесі діяльності
Виявлення можливостей для підвищення ефективності	Система має сприяти виявленню потенційних напрямів удосконалення діяльності підприємства. Йдеться про виявлення недоліків, неефективних процесів і формування цілей для подальшого розвитку
Стимулювання використання виявлених резервів	Показники повинні мотивувати підприємство до активного використання виявлених резервів, заохочуючи до впровадження нових підходів, удосконалення виробничих процесів або перегляду стратегії
Інформаційне забезпечення всіх рівнів управління	Система показників має надавати необхідну інформацію для всіх рівнів управлінської структури – від керівників до рядових працівників, що сприятиме об'єктивному оцінюванню ефективності та виявленню проблемних аспектів
Виконання критеріальної функції	Для кожного показника мають бути встановлені чіткі правила обробки та інтеграції результатів, що дозволить здійснювати об'єктивну оцінку діяльності підприємства шляхом порівняння з попередніми результатами, галузевими стандартами або показниками конкурентів

Дотримання зазначених принципів дає змогу системі показників ефективності стати надійною основою для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень і підвищення результативності роботи підприємства. У нинішніх умовах конкуренції підприємствам необхідно постійно

вдосконалювати свою діяльність, аби залишатися конкурентоспроможними. Основними шляхами досягнення конкурентних переваг є: самостійне підвищення ефективності шляхом вдосконалення діяльності; цілеспрямоване послаблення позицій конкурентів; а також вплив на зміну ринкового середовища [19].

Підвищення ефективності власної діяльності є одним із основних шляхів здобуття конкурентних переваг. Це передбачає концентрацію підприємства на вдосконаленні внутрішніх процесів і оптимальному використанні ресурсів для досягнення кращих результатів. Залучення ресурсних чинників дозволяє розробити комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, використовуючи внутрішній потенціал підприємства в таких напрямках [15].

Першим із них є ресурсний напрям, який акцентує увагу на необхідності аналізу ефективності використання матеріально-технічної бази та людських ресурсів. Особливу увагу слід приділити показникам завантаженості обладнання, аналізу структури собівартості продукції, зокрема співвідношенню амортизаційних відрахувань, матеріальних витрат і витрат на оплату праці. Ці показники необхідно розглядати в динаміці та, за можливості, порівнювати з аналогічними даними конкурентних підприємств.

Організація виробничих процесів є важливим чинником підвищення ефективності та виступає значним джерелом резервів для її зростання. В межах конкретного підприємства доцільно аналізувати всі елементи, що впливають на ефективність організації праці — від рівня облаштування робочих місць окремих співробітників до загальної організації виробництва.

Для виробничих підприємств особливого значення набуває впровадження більш ефективних форм виробництва, таких як масове або великосерійне виробництво. З урахуванням специфіки діяльності, застосування подібних типів виробництва може стати важливим інструментом підвищення ефективності й зміцнення конкурентних позицій [15].

Фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, представлені на рисунку 1.4.

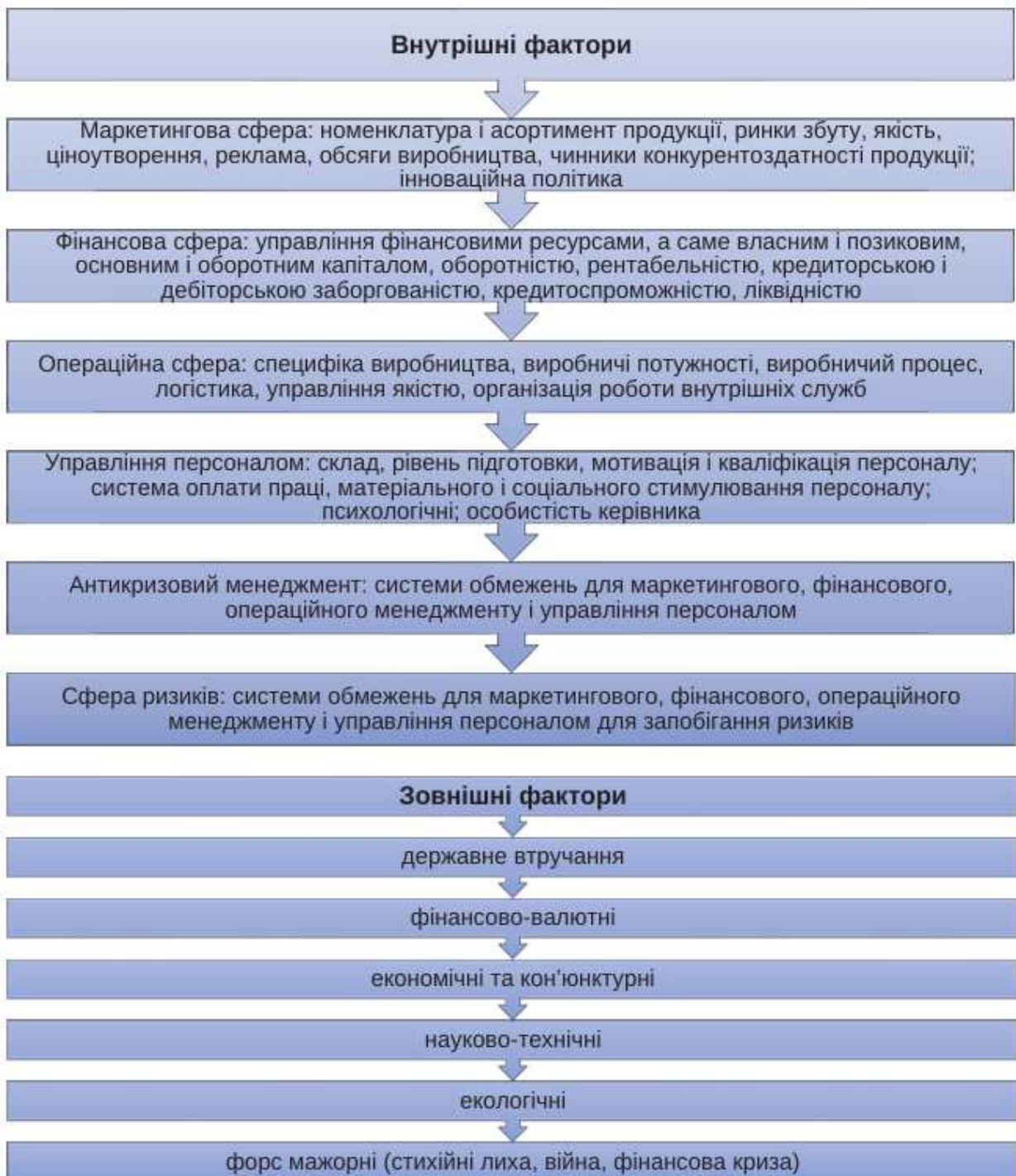


Рисунок 1.4 – Фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства [15]

Перелічені фактори впливають не лише на операційну діяльність

підприємства, а й охоплюють фінансову, інвестиційну та інші види його звичайної діяльності. Водночас наведеної класифікації факторів недостатньо для ефективного управління економічною ефективністю всіх напрямів діяльності підприємства. Тому доцільно розширити класифікацію, виділивши не лише зовнішні й внутрішні чинники, але й загальні та специфічні, а також ті, що впливають на ефективність окремих видів діяльності [15].

Аналізуючи вищезгадані чинники, можна окреслити основні напрями, які сприяють зростанню ефективності виробничої діяльності підприємства (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Напрями підвищення ефективності функціонування підприємств [8]

Напрямок	Наповнення
Управління витратами та ресурсами	передбачає оптимізацію виробничої діяльності, зниження витрат і раціональне використання ресурсів
Розвиток і вдосконалення виробництва та інших напрямів діяльності	включає вдосконалення організаційної структури та виробничих процесів, підвищення якості й конкурентоспроможності продукції, а також постійне коригування всіх видів діяльності відповідно до сучасних вимог
Удосконалення системи управління підприємством та його діяльністю	охоплює заходи щодо мобілізації внутрішніх і зовнішніх чинників з метою підвищення ефективності управління

Варто також враховувати, що підприємство функціонує в економічному середовищі, яке справляє істотний вплив на його діяльність. До таких чинників належать податкова та амортизаційна політика, кредитна і фінансова політика держави, стабільність і ефективність законодавчої бази, рівень державного регулювання цін, система ліцензування тощо – всі вони, хоч і перебувають поза прямим контролем підприємства, мають значний вплив на його ефективність (рисунок 1.5) [15].

Це обумовлює необхідність виокремлення серед чинників підвищення ефективності діяльності групи факторів, які не перебувають під прямим контролем підприємства. Одним із ключових завдань державної політики у

сфері розвитку національної економіки є вдосконалення механізмів економічного впливу на суб'єктів господарювання. Таким чином, пріоритетним напрямом стає модернізація системи управління підприємствами [15].



Рисунок 1.5 – Класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємства [15]

Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає

досягнення високої результативності, ефективності та конкурентоспроможності його господарської діяльності. Основними чинниками підвищення ефективності роботи є покращення технічного рівня виробництва, вдосконалення управлінських процесів, організації виробничої діяльності та праці, оптимізація обсягів і структури виробництва, а також підвищення якості використання природних ресурсів. Лише комплексне врахування і синергія цих факторів можуть забезпечити стабільне зростання виробничої ефективності [15].

1.3 Виявлення та аналіз факторів, які впливають на прибуток підприємства

Прибуток є ключовим чинником стимулювання підприємницької активності, забезпечуючи фінансові умови для її подальшого розвитку та розширення. Окрім того, прибуток виступає основою для задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства. В економічній науці категорія прибутку належить до числа найбільш складних і неоднозначних понять, що зумовлено різноманітністю інтересів, які вона відображає [9].

Підходи до визначення поняття «прибуток» можуть суттєво різнитися, однак усі вони мають спільні риси, відповідно до яких прибуток розглядається як [9]:

- один із провідних показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства;
- головний захисний механізм від ризику банкрутства;
- основне джерело підвищення ринкової вартості підприємства;
- внутрішній ресурс для формування інвестиційних і інноваційних фондів;
- чинник зміцнення конкурентоспроможності підприємства;
- фінансове підґрунтя для задоволення соціальних потреб трудового

колективу.

На формування прибутку впливає комплекс різноманітних факторів. Ефективне управління цими чинниками дозволяє формувати механізми створення резервів для зростання прибутковості, що сприяє досягненню бажаного рівня рентабельності [9].

Фактори впливу на прибуток можуть бути класифіковані за різними внутрішніми і зовнішніми критеріями (рисунок 1.6).

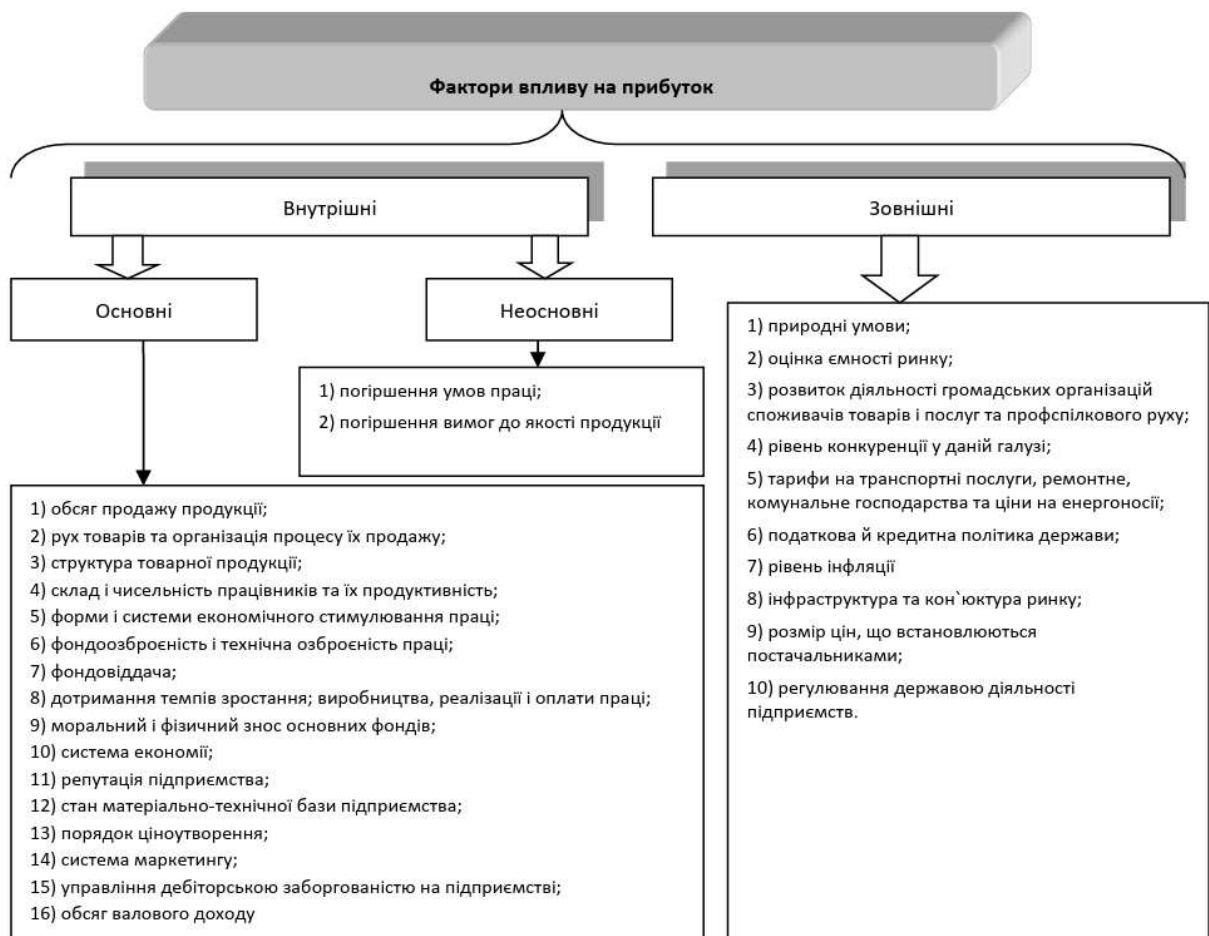


Рисунок 1.6 – Основні внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток [9]

Одним із важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності є організація товарообігу та оптимізація процесів продажу. Збільшення обсягів реалізації продукції сприяє зростанню доходів та зменшенню питомих поточних витрат [9].

Структура товарної продукції має неоднозначний вплив на прибуток:

збільшення частки високорентабельних товарів у загальному обсязі реалізації сприяє зростанню прибутку, тоді як підвищення частки малорентабельної чи збиткової продукції веде до його зменшення [9].

Важливу роль відіграють склад та чисельність працівників, а також рівень їх професійної підготовки. Рациональний розподіл обов'язків і ефективне використання трудових ресурсів забезпечують реалізацію виробничої програми, тоді як недосконалість кадрової політики веде до зростання витрат [9].

Економічне стимулювання праці, зокрема впровадження дієвих систем матеріальної мотивації, сприяє підвищенню продуктивності персоналу та конкурентоспроможності підприємства. Високий рівень фондоозброєності праці та технічного забезпечення виробничого процесу є критичними умовами ефективного функціонування підприємства. Найкращий результат досягається тоді, коли темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання фондоозброєності [9].

Максимальне використання основних виробничих фондів (фондовіддача) та дотримання узгоджених темпів розвитку виробництва, реалізації продукції та оплати праці також суттєво впливають на фінансові результати. Фізичний і моральний знос основних засобів знижує ефективність діяльності, тому підприємства мають орієнтуватися на оновлення виробничої бази та впровадження інновацій [9].

Дотримання режиму економії витрат, формування позитивного іміджу підприємства серед споживачів, належний стан матеріально-технічної бази, ефективне ціноутворення та розвиток маркетингової діяльності – усе це створює передумови для зростання прибутковості [9].

Ключову роль відіграє також управління дебіторською заборгованістю та контроль за валовим доходом [9].

До внутрішніх чинників належать також недотримання господарської дисципліни, зниження вимог до якості продукції та погіршення умов праці.

Водночас на результати діяльності впливають і зовнішні чинники, які

не контролюються підприємством. Основні серед них: природно-кліматичні умови, що особливо важливі для підприємств харчової промисловості; місткість ринку, яка визначає потенційний обсяг реалізації; діяльність громадських споживчих організацій і профспілок; рівень конкуренції у галузі; тарифи на транспортні послуги, ремонти, комунальні послуги та енергоносії; державна податкова та кредитна політика; рівень інфляції, що підвищує ризик знецінення доходів; стан ринкової інфраструктури та загальна кон'юнктура ринку; ціни постачальників сировини та матеріалів; державне регулювання діяльності підприємств [9].

Підбиваючи висновки до теоретичного розділу, відмітимо, що зростання прибутку є критично важливою умовою ефективної діяльності комерційного підприємства в ринкових умовах. Основними практичними заходами для підвищення прибутковості є: оптимізація структури витрат і зниження матеріальних та трудових витрат на виробництво; мінімізація витрат на збут продукції та утримання управлінського апарату; підвищення якості продукції шляхом модернізації сировинної бази та впровадження новітніх технологій; створення і підтримка ефективної системи контролю витрат; реалізація заходів маркетингової стратегії; організація гнучкої цінової політики; освоєння нових товарних ринків. Перед вибором конкретних заходів слід порівнювати можливі варіанти, оцінюючи очікуване зростання прибутку та рівень ризиків. Запропоновані рекомендації можуть істотно вплинути на формування прибутку підприємств і зміцнення їх економічної безпеки.

Подолання технологічного відставання має надзвичайно важливе значення для українських підприємств. Ця проблема має як матеріальну складову, пов'язану з оновленням технічної бази, так і нематеріальну, що передбачає вирішення організаційно-правових питань. На думку багатьох економістів, вихід із технологічного відставання можливий через формування системи відносин, що знаходить своє відображення у корпоративній культурі, запозиченій у провідних компаній із тривалим

досвідом роботи в умовах ринкової економіки.

Спроби спрощення оцінки ефективності підприємства шляхом виокремлення окремих структурних компонентів є недостатніми через комплексний характер проблеми. Її розв'язання потребує системного підходу, що передбачає глибоке дослідження діяльності всіх підрозділів і служб підприємства, а також процесів, які в них відбуваються. Лише через всебічний аналіз можна об'єктивно оцінити поточний стан підприємства та розробити ефективні заходи щодо підвищення його конкурентоспроможності.

Узагальнення факторів впливу на формування прибутку довело, що прибуток залежить від великої кількості різноманітних факторів. Разом з тим, акцентувати увагу варто на дослідження внутрішніх факторів, таких як виручка від реалізації продукції, умови ціноутворення, витрати на виробництво продукції та інші. Саме на ці чинники підприємство може впливати безпосередньо, вони є найголовнішими важелями впливу при формуванні прибутку підприємства.

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «НВО «ПХЗ» В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства

Державне підприємство «Науково-виробниче об'єднання «Павлоградський Хімічний Завод» (далі ДП «НВО «ПХЗ») засноване в 1929 р., є одним із провідних виробників вибухових речовин, а також промислової та побутової продукції цивільного призначення. Підприємство зареєстровано 16.09.2003 р. в м. Павлоград, за адресою – вул. Заводська.

Будівництво першого в Україні заводу по виробництву боєприпасів було намічено на 1927 р., а проєкт було розроблено і затверджено 4 січня 1929 р. протоколом №45 ГВПУ ВСНХ СРСР. У другій половині 1932 р. була здана в експлуатацію перша черга заводу з енергосиловими і паросиловими господарствами, залізничними службами, житлом, що дало можливість заводу з 1 січня 1932 р. перейти до масового потокового освоєння спорядження. З 8 березня 1933 р. почався програмний випуск боєприпасів. З 1933 р. завод почав розвиватися швидкими темпами і до початку 1941 р. вже був великим виробником спорядження боєприпасів.

Уперше в 1945 р. була освоєна технологія утилізації боєприпасів вітчизняного й німецького виробництва у великих кількостях. З березня 1953 р. завод підпорядковується Міністерству машинобудування СРСР, а з серпня – Міністерству оборонної промисловості СРСР.

Наприкінці 50-х рр. на заводі з'являються нові напрями – виробництво цивільної продукції і товарів народного споживання. З початку 60-х рр. починається виробництво сумісного ракетного палива, а наприкінці 70-х рр. з'являються нові напрямки виробництва: виробництво товарів народного споживання, виробництво цивільної продукції, зварювальне устаткування, елементи з латексної губки для меблевої промисловості.

Постановою ЦК КПРС №544–166 від 20.05.1975 р. і №483–166 від 23.06.1976 р. Президії Ради Міністрів СРСР Павлоградський хімічний завод (надалі – ПХЗ) став основним заводом-виробником зарядів для двигунів 1, 2 і 3 ступенів ракетних комплексів МБР SS-22 з ядерними боєголовками.

З розпадом СРСР, зміною політичної й економічної ситуації завод, як і вся Україна, опинився в найжорстокішій економічній кризі. У цей складний період на заводі силами власного науково-технічного центру був розроблений і впроваджений новий вид промислової вибухівки – водногелеві вибухові речовини.

Починаючи з 1995 р. Постановою КМ України №40–1 від 20 січня 1995 р. була прийнята державна програма з утилізації боєприпасів непридатних для подальшого використання і збереження.

На сьогоднішній день метою ДП НВО «ПХЗ» є одержання прибутку за рахунок науково-дослідної, виробничої та підприємницької діяльності у сфері реалізації основних напрямків та розвитку виробництва хімічної продукції, та інших видів виробничої діяльності.

Предметом діяльності підприємства є:

- утилізація і переробка твердого ракетного палива (відповідно до Комплексної програми поетапного скорочення і ліквідації бойових ракетних комплексів міжконтинентальних балістичних ракет РС-22, затвердженої Розпорядженням Президента України від 02.12.97 р. № 429/97-рп);

- утилізація звичайних видів боєприпасів (відповідно до державної програми утилізації звичайних видів боєприпасів не придатних для використання і збереження, затвердженої Постановою Кабінету України від 20.01.1995р. № 40-1);

- видобуток каменю для будівництва;
- виробництво вибухових речовин;
- виробництво хімічної продукції для промислових цілей;
- виробництво металевих резервуарів, цистерн та контейнерів;
- виробництво зброї та боєприпасів;

- виробництво електроенергії електростанціями інших типів;
- діяльність санаторно-курортних організацій тощо.

Основні напрями діяльності ДП НВО «ПХЗ» на цей час є:

- 1) виконання робіт з контрактів з фірмою «Моррісон-Кнудсен» відповідно до Міжнародної програми зменшення ядерної погрози;
- 2) виробництво промислово-вибухових речовин;
- 3) виконання робіт з утилізації боєприпасів з минулим гарантійним терміном збереження;
- 4) виробництво ПВАД;
- 5) виготовлення нестандартного устаткування;
- 6) підривні роботи;
- 7) виробництво товарів народного споживання.

Оскільки у кваліфікаційній роботі основна увага буде приділятися вибуховим речовинам, необхідно відмітити загальні положення Цеху виробництва промислових вибухових речовин: 1) госпрозрахунковий відособлений підрозділ, цех виробництва промислових вибухових речовин ДП НВО «ПХЗ» (надалі – ВПВР) створений на підставі наказу генерального директора підприємства і є відособленим структурним госпрозрахунковим підрозділом, але не є юридичною особою і суб'єктом підприємницької діяльності; 2) у своїй діяльності ВПВР керується дійсним Положенням, законодавством України, наказами генерального директора підприємства, правилами внутрішнього трудового розпорядку, правилами техніки безпеки, пожежної безпеки і колективним договором підприємства; 3) ВПВР має внутрішній бухгалтерський баланс (складову частину балансу підприємства).

Організаційна структура ДП НВО «ПХЗ» визначається двома основними моментами – структурою керування підприємства і структурою його функціональних підрозділів (рисунок 2.1).

Для визначення стратегії підприємства, координації і контролю поточної діяльності персоналу, а також наймання, оформлення і розміщення кадрів, створені керуючі органи.

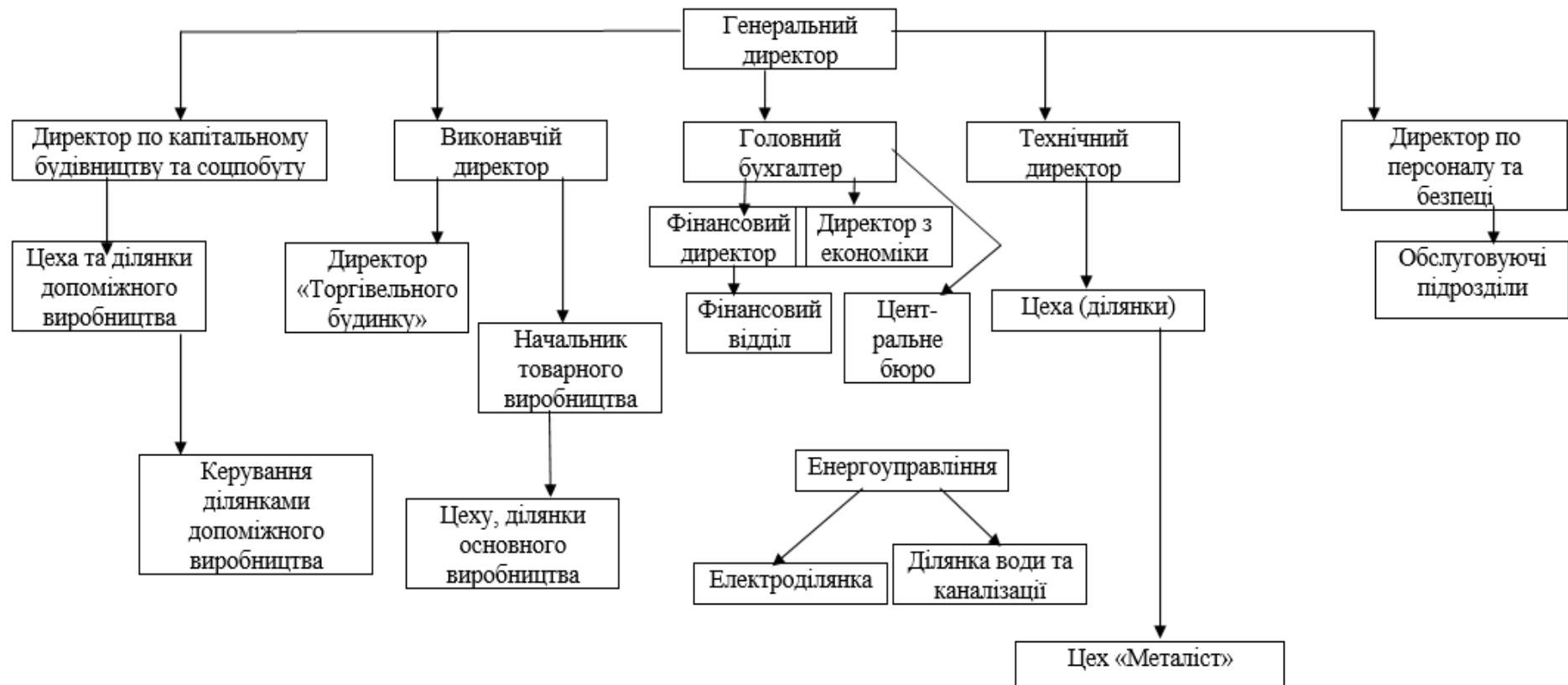


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ДП НВО «ПХЗ»

Виробничі цехи, ділянки розділяються на дві групи: цехи (ділянки) основного виробництва і допоміжні й обслуговуючі керування, до складу яких входять ділянки й інших служб. Очолює адміністрацію підприємства генеральний директор, який призначається Національним космічним агентством України.

2.2 Аналіз факторів конкурентного середовища, що впливають на діяльність ДП «НВО «ПХЗ»

Оцінку факторів конкурентного середовища, що впливають на діяльність ДП НВО «ПХЗ» почнемо з багатофакторного системного аналізу – PEST-аналізу. PEST-аналіз дозволяє серед незчисленної множини факторів, що характеризують вплив зовнішнього середовища на організацію виділяти чотири основні групи. Даним інструментом стратегічного аналізу досліджуються політичний, економічний, соціокультурний і технологічний аспекти зовнішнього середовища підприємства.

У таблиці 2.1 наведений аналіз тенденцій, що мають істотне значення для діяльності організації. Очевидно, що для виконання такого завдання необхідно проводити збір, моніторинг і сортування відповідної інформації. Стратегічний аналіз такого середовища як підприємство повинен бути багатофакторним, системним і високопрофесійним.

Таблиця 2.1 – PEST-аналіз факторів, що впливають на діяльність ДП «НВО «ПХЗ»

Позитивні	Негативні
1	2
Р – політичні фактори	
1. Військова агресія рф проти України	
<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення фінансування держпідприємств. – Збільшення бюджетування програм виробництва боєприпасів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження фінансування держпідприємств. – Зменшення податкових пільг.
2. Наявність програм переходу на використання безтритилових ВР	
<ul style="list-style-type: none"> – Перспектива створення та виробництва нових безтритилових ВР. 	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження попиту на Грамоніт.

Продовження таблиці 2.1

1	2
– Можливість використання продуктів утилізації для створення безтритилових ВР.	
3. Державне регулювання конкуренції у галузі	
– Можливість лобіювати свої інтереси.	– Можливість конкурента лобіювати свої інтереси.
Е – Економічні фактори	
1. Розбудова економіки України	
– Стабільний розвиток економіки споживачів ВР. – Привабливість бізнесу в Україні для інвесторів.	– Необхідність модернізації продукції.
2. Споживач переходить до політики обліку витрат за кінцевим результатом	
– Можливість захвату додаткових ринків збуту при відповідній якості продукції та послуг. – Комплексність підприємства дозволить знизити витрати покупця (послуги по видобуванню корисних копалин).	– Якість ВР націлено на найменший вихід негабариту
S – Соціальні фактори	
1. Екологічний фактор	
– Можливість виведення на ринок екологічно більш безпечних безтритилових ВР.	– Зниження попиту на тритилові ВР.
2. Місцезнаходження підприємства	
– Розташовано ближче по відношенню до основного споживача, чим основний конкурент. – Розташування в індустріальній зоні країни. – Високий рівень незайнятості у регіоні дає можливість вибору та поповнення кадрів.	– Ризик підтоплення підприємства.
2. Наявність соціально-культурної бази	
– Соціально-культурне забезпечення персоналу (мотивація, вплив)	– Додаткові витрати на підтримання підприємства (баланс).
3. Специфіка підприємства	
– Зниження можливості текучості спеціалістів на підприємстві.	– Необхідність наявності спеціальної освіти для спеціалістів. – Висока ступінь секретності.
T – Технологічні фактори	
1. Структура підприємства	
– Унікальність підприємства на ринку України (від розробки до використання ВР).	– Необхідність розробки чіткої програми від переробки до випуску ВР.
2. Наявність потужностей	
– Можливість збільшувати виробництво (за запитом ринку).	– Неповна загрузка потужностей знижує рентабельність виробництва.
4. Державна програма виробництва і утилізації	
– Можливість використання продуктів утилізації для створення нових ВР.	– Підсилення контролю зі сторони держорганів.
5. Технологічна озброєність	
– Достатньо високе технічне забезпечення підприємства. – Наявність на підприємстві наукової,	– Потребує вдосконалення єдина інформаційна база на підприємстві.

Кінець таблиці 2.1

1	2
виробничої, фінансової та політичної бази.	
6. Реклама	
– Просування продукції при безпосередньому контакті зі споживачем.	– Низька ефективність проведення рекламних кампаній у ЗМІ. – Відсутність програми роботи зі споживачем.

Отже, за допомогою PEST-аналізу ми дослідили політичні, економічні, соціокультурні і технологічні аспекти зовнішнього середовища підприємства. Але важливим аспектом у аналізі конкурентоспроможності підприємства є вивчення ситуації в галузі та конкурентної боротьби, що спостерігається у ній.

SWOT-аналіз – це аналіз сильних та слабких сторін внутрішнього середовища організації або конкретного її продукту, загроз та можливостей. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення слабких та сильних сторін, можливостей та загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії організації чи виробництва конкретного продукту. Оскільки основна увага у кваліфікаційній роботі приділяється виробництву ВР, розглянемо SWOT-аналіз ділянки виробництва водногелевих ВР (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – SWOT-аналіз ділянки виробництва водногелевих ВР

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність ділянки виробництва і утилізації боєприпасів. 2. Наявність кваліфікованого персоналу, здатного реалізувати завдання виробництва. 3. Зручне географічне розташування по відношенню до основних споживачів України. 4. Можливість надавати послуги клієнтам по перевезенню ВР. 5. Наявність довгострокових відносин з партнерами-споживачами. 	<p>Фактори, що мають прямий вплив:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від монополіста виробника сировини (82% собівартості). 2. Великий відсоток тротилу знижує конкурентоспроможність продукції. 3. Низька корпоративна культура роботи з клієнтом. 4. Відсутність стратегії маркетингу щодо малих клієнтів та клієнтів конкурента. 5. Відсутність системи мотивації клієнтів. 6. Завантаженість виробничих потужностей на 62,5 %.

Кінець таблиці 2.2

1	2
<p>6. Виробництво продукції за міжнародними стандартами ISO 9001.</p> <p>7. ISO 14001. ISO 18001 дає переваги при просуванні продукції за кордон.</p> <p>8. Розпочата розробка стратегічного плану підрозділів. Наявність НДІ у складі підприємства, що дозволяє вирішувати науково-виробничі завдання пов'язані з розробкою нових технологій</p>	<p>Фактори , що мають непрямий вплив:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність системи підготовки персоналу, закріплення молодих кадрів на виробництві. 2. Вузкий асортиментний ряд підприємства. 3. У випадку входження на український ринок закордонних ВР низька конкурентоспроможність за ціною. 4. Відсутність системи отримання та вдосконалення захисту інформації.
Можливості	Загрози
<p>1. Виконання робіт в межах державної програми з утилізації у виробництві твердого ракетного палива, що дає можливість використовувати продукти утилізації у виробництві ВР, що знизить собівартість ВР.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Єдиний виробник тротилу в Україні Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» є конкурентом на ринку ВР. 2. Світовий ріст цін на аміачну селітру змушує підвищувати ціни на тротилові ВР, що знижує їх конкурентоспроможність з безтротіловими ВР.
<p>2. Можливість отримання нових розробок ВР від НДІ.</p> <p>3. Можливість збільшувати обсяги виробляємої продукції.</p> <p>4. Більш вигідне географічне розташування дає можливість витіснити з Криворізького басейну конкурентів.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Можливість основного конкурента (ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ») лобіювати свої інтереси, спричинить посилення конкуренції на ринку. 4. Повільна реакція на потреби ринку (інертність).

На кожному з чотирьох полів розглянуті всі можливі загрози, можливості, сильні та слабкі сторони відносно виробництва Грамоніту.

Здійснюючи такий аналіз потрібно мати на увазі, що можливості й загрози можуть змінюватися на протилежність. Наприклад, нереалізована можливість витіснити з Криворізького басейну конкурентів за рахунок більш вигідного географічного розташування, та збільшувати обсяги виробляємої продукції, може призвести до того, що конкурент ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ» спричинить посилення конкуренції на ринку та лобіюватиме свої інтереси. Може статися і навпаки: заздалегідь помічена загроза може створити для організації додаткову перевагу тоді, коли конкуренти її не усунули. Наприклад, більш швидка реакція конкурентів на потреби ринку ніж у ДП НВО «ПХЗ» може призвести до непередбачуваних наслідків. Адже ринкове середовище непостійне у своїх потребах. Тобто

потреба у новому може бути не виправданою у грошовому вимірі чи інших аспектах, а підприємство понесе значні витрати на переобладнання чи розробку продукту.

Відмітимо також те, що ДП НВО «ПХЗ» спеціалізується поміж іншого на виробництві ВР різного застосування та призначення, утилізацією боєприпасів. Споживачами продукції є підприємства гірничорудної промисловості України. Серед основних показників ВР потрібно відмітити тротиловмісткість, сферу застосування та агрегатний стан речовини (сипучі, водногелеві).

Основними конкурентами ДП НВО «ПХЗ» є Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» та ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ». Аналіз їх положення у галузі у зрівнянні з ДП НВО «ПХЗ» наведений у таблиці 2.3.

У таблиці 2.3 представлено порівняльну оцінку конкурентоспроможності за допомогою визначених вирішальних факторів успіху (ВФУ). Аналіз конкурентоспроможності ДП НВО «ПХЗ» показав, що підприємство займає лідируючу позицію на ринку та не поступається конкурентам. До речі, продукція основних конкурентів ДП НВО «ПХЗ» не відповідає міжнародним стандартам та вимогам ISO 9001-2001, ISO 14001, OHSAS 18001. Це досить суттєвий та важливий фактор для більш широкого виходу на міжнародний ринок, але на сьогоднішній день українські ВР не конкурентні за ціновими показниками за кордоном. При цьому можна виділити декілька потенціальних слабких місць лідера, тобто показників, за якими ДП НВО «ПХЗ» має становище аналогічне з конкурентами, що збільшує ймовірність майбутньої переваги конкурентів. Серед таких «вузьких» місць потрібно звернути увагу на вивчення потреб споживача та ринку взагалі, а також на стратегічний рівень розвитку підприємства. Також невідповідним є становище відносно рівня технологічності та якості продукції. Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» має досить гарну якість продукції як і ДП НВО «ПХЗ».

Таблиця 2.3 – Оцінка конкурентоспроможності підприємств в галузі виробництва ВР

Вирішальні фактори успіху	Вага	Оцінка конкурентоспроможності					
		ДП НВО «ПХЗ»		Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря»		ПрАТ «Підприємство з ІІ «ІНТЕРВИБУХПРОМ»	
		Абсолютна	Зведена*	Абсолютна	Зведена*	Абсолютна	Зведена*
Диференціація виробів відповідно до потреб споживача	0,14	5	0,7	3	0,42	4	0,56
Добре вивчений ринок, потреби споживача	0,12	6	0,72	6	0,72	4	0,48
Додаткові послуги (ступінь задоволення клієнта)	0,02	8	0,16	8	0,16	6	0,12
Вищі за середні технологічні та інноваційні навички виробничого персоналу	0,1	7	0,7	8	0,8	5	0,5
Високий стратегічний рівень	0,1	5	0,5	5	0,5	3	0,3
Високий рівень технологічності та якості продукції	0,09	9	0,81	9	0,81	7	0,63
Цінова політика	0,09	9	0,81	7	0,63	9	0,81
Наявність науково-дослідницької бази	0,05	8	0,4	4	0,2	3	0,15
Діяльність у регіонах	0,04	5	0,2	2	0,08	4	0,16
Рекламна активність	0,05	4	0,2	1	0,05	3	0,15
Достатні фінансові ресурси	0,05	9	0,45	6	0,3	7	0,35
Відповідність стандартам та вимогам (ISO 9001-2001, ISO 14001, OHSAS 18001)	0,09	10	0,9	7	0,63	8	0,72
Імідж надійного партнера	0,06	7	0,42	7	0,42	6	0,36
Разом	1	6,97		5,72		5,29	
Примітка: *Зведене значення оцінки конкурентоспроможності дорівнює абсолютному значенню оцінки (за 10-бальною шкалою), помноженому на вагу фактора							

Це має бути стимулом до подальшого розвитку та вдосконалення продукції, дотримання стандартів та норм виробництва.

За підсумковою зведеною оцінкою конкурентоспроможності підприємств в галузі виробництва ВР, місця розподілилися наступним чином: перше місце належить ДП НВО «ПХЗ» – 6,97, друге – Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» (5,72) та, відповідно, третє місце – ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ» (5,29). Не зважаючи на те, що ДП НВО «ПХЗ» займає лідируючу позицію, відрив конкурентів досить невеликий, тому потрібен постійний контроль за ситуацією та впровадження заходів щодо поліпшення та вдосконалення виробництва. Тривожним також є те, що Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» та ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ» мають майже однакове положення у галузі. І хоча це малоймовірно, але можливість їхнього об'єднання може призвести конструктивних змін на ринку ВР.

За даними підприємства нами побудована матриця БКГ (рисунок 2.2) та наведена характеристика продуктів і рекомендовані маркетингові стратегії (таблиця 2.4).

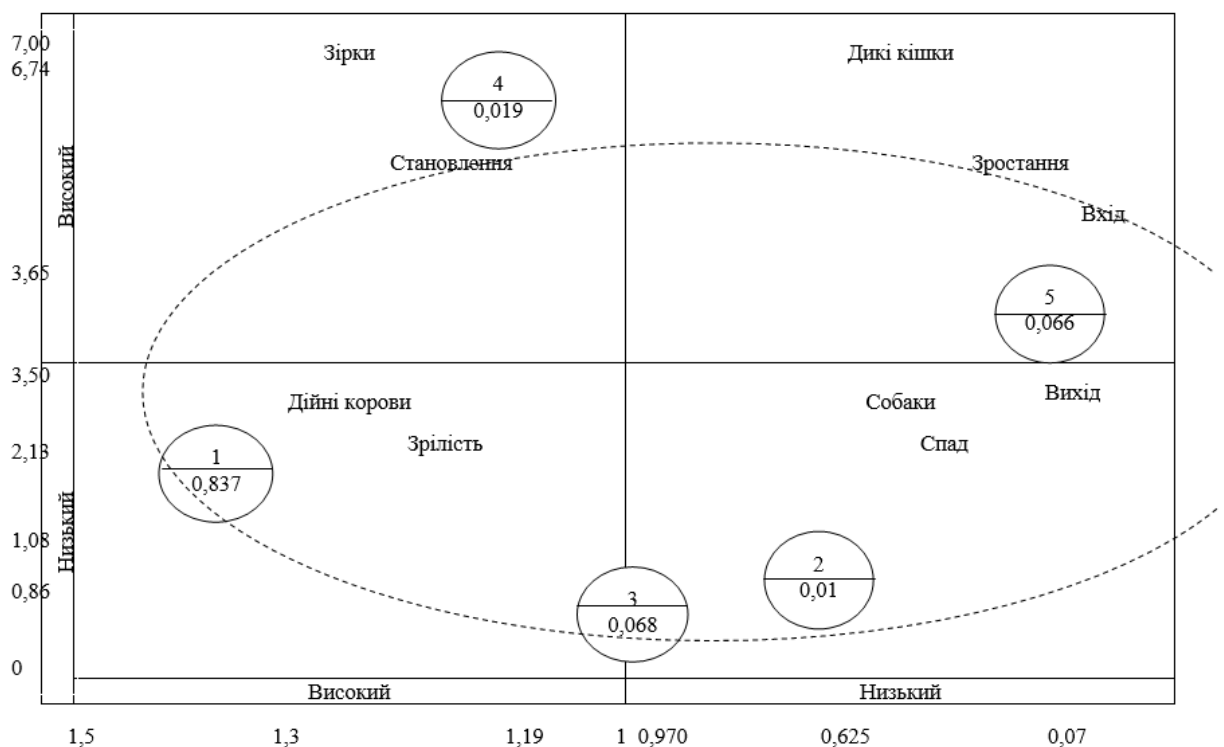


Рисунок 2.2 – Матриця БКГ для ДП НВО «ПХЗ»

Таблиця 2.4 – Характеристики продукції та рекомендовані маркетингові стратегії для ДП НВО «ПХЗ»

Сегмент	Номер продукту	Характеристика	Маркетингова стратегія
Дикі кішки	5 Водногелеві ВР	Проблематичний продукт. Невелика частка ринку, сильна конкуренція	Додатковий сервіс, реклама. Стратегія підсилювання інтенсивності маркетингових зусиль, пошук нових напрямків збуту, зниження цін або вихід з ринку
Зірки	4 Амоніт 6 ЖВ d=55 мм	Продукти-лідери на ринку, прибуток від яких швидко зростає	Стратегія втримання, активізації реклами, зниження цін, широке розповсюдження та модифікація
Дійні корови	1 Грамоніт 79/21	Продукт у стадії зрілості. Не потребує інвестицій, приносить великий прибуток	Стратегія підтримання, реклама, нагадування, гнучка цінова політика, стимулювання збуту
Собаки	2 Амоніт 6 ЖВ, 3 Амоніт 6 ЖВ d=32мм	Нежиттєздатний продукт, що не приносить прибутку	Стратегія скорочення, мінімізація витрат

Отже на підставі проведеного розрахунку та аналізу ми можемо зробити висновки, що подальші дії мають бути направлені на розвиток та збільшення частки ринку водногелевих ВР. Вкладення, інтенсифікація зусиль на просування продукту, пошук нових каналів збуту можуть перетворити водногелеві ВР у «Зірки». Беручі до уваги характеристики водногелевих ВР та сучасні тенденції на ринку ВР – це перспективний напрямок розвитку бізнесу. Відтак, подальшу увагу у кваліфікаційній роботі приділимо використанню резервів щодо виробництва водногелевих ВР.

2.3 Економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ»

У сучасних економічних умовах діяльність кожного суб'єкта господарювання є предметом уваги великого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), які зацікавлені в результатах його функціонування. На підставі доступної їм обліково-звітної інформації

перераховані вище суб'єкти намагаються оцінити фінансовий стан організації. Основним інструментом для цього є економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні й зовнішні відносини об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім за результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Економічний аналіз являє собою процес, побудований на вивченні даних про фінансовий стан організації й результати його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів його діяльності.

Фінансовий стан підприємства – це можливість організації фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування організації, потребою в їхньому розміщенні й ефективності використання, фінансовими взаєминами з іншими юридичними особами, платоспроможністю й фінансовою стабільністю.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства вчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарний фінансовий стан.

Джерелами інформації для проведення аналізу є: баланс підприємства за звітний період; звіт про фінансові результати за звітний період звіт по праці; розшифровка дебіторської й кредиторської заборгованості; інша інформація [20].

Основні показники, які використано в рамках економічного аналізу діяльності ДП «НВО «ПХЗ», надано в таблиці 2.5, де також відображено їх умовні позначення, одиниці виміру та розрахунок значень абсолютних та відносних відхилень.

Аналізуючи розрахунки, що наведені у таблиці 2.5, зробимо такі висновки:

- завдяки військовій агресії рф проти України, відбулося збільшення виручки від реалізації у 2,5 разу, або на 20689333 тис. грн.;

Таблиця 2.5 – Економічні показники діяльності ДП «НВО «ПХЗ» у 2023-2024 рр.

Найменування показника	Ін-декс	Од. вим.	Значення за роками		Відхилення	
			2023	2024	абсолютне	темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7
Виручка від реалізації	Вр	тис. грн.	8263998	28953331	20689333	250,36
Вартість основних виробничих фондів	Фос	тис. грн.	4753108	5684965	931857	19,61
Обігові кошти	Фоб	тис. грн.	14532266	46614205	32081939	220,76
Середньооблікова чисельність працівників усього	q	чол.	1561	2287	726	46,51
адміністративного персоналу	qадм	чол.	224	312	88	39,29
інших працівників	qпр	чол.	1337	1975	638	47,72
Середня заробітна плата адмін. персоналу	Задм	грн.	23400	24560	1160	4,96
інших працівників	Зпр	грн.	21380	22100	720	3,37
Питома вага адмін. персоналу	Јадм	частка од.	0,143	0,136	-0,007	-4,93
Питома вага інших працівників	Јпр	частка од.	0,857	0,864	0,007	0,83
Собівартість реалізованої продукції	Sp	тис. грн.	6903084	21153839	14250755	206,44
Чистий прибуток	P	тис. грн.	541716	6080925	5539209	1022,53
Річна продуктивність праці в грошовому виразі	W	тис. грн./чол.	5294	12660	7366	139,14
Фондовіддача основних фондів	f	грн./ грн.	1,74	5,09	3,35	192,93
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Коб	разів	0,57	0,62	0,05	9,23
Витрати на гривню продукції	Z	грн./ грн.	0,84	0,73	-0,10	-12,53
Рентабельність підприємства	R	%	2,81	11,63	8,82	313,93
Рентабельність продукції	Rs	%	7,85	28,75	20,90	-
Рентабельність продаж	Rп	%	6,56	21,00	14,45	-

- збільшення вартості основних виробничих фондів на 19,61% або на 931857 тис. грн. пояснюється плановим оновленням основних фондів та розбудовою цехів. При зростанні виручки від реалізації та вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондовіддачі на

192,93%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 5,09 грн. виручки від реалізації у 2024 р. Це на 3,35 грн. більше, ніж у 2023 р.;

- сума оборотних коштів також збільшилася у 2,2 разу, або на 32081939 тис. грн. Це пояснюється збільшенням запасів, суми грошових коштів та дебіторської заборгованості. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 9,23% або на 0,05 обороту в абсолютному вимірюванні. В перспективі наявність такої динаміки може призвести до отримання стабільного фінансового положення за рахунок своєчасного повернення залучених коштів ДП «НВО «ПХЗ»;

- протягом 2024 р. спостерігалось зростання чисельності працівників (на 726 чоловік), при цьому чисельність інших працівників збільшилася на 47,72%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці працівників зросла на 139,14%.

Відтак за наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2024 р. по зрівнянню з 2023 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 8,82%) якої спостерігалось в аналізованому періоді.

Таким чином метою подальшого аналізу буде встановлення основних факторів, що сприяли такому становищу.

Для більш повного аналізу розглянемо вплив на факторну ознаку (обсяг реалізації або виручку від реалізації) інших факторів. Так за даними таблиці 2.5 сума виручки від реалізації у звітному році збільшилась на 20689333 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації становив 28953331 тис. грн. Обсяг реалізації продукції (V_p) визначається за (2.1):

$$V_p = F_{oc} * f = F_{ob} * K_{ob}, \quad (2.1)$$

де F_{oc} – вартість основних виробничих фондів,

f – фондоддача основних виробничих фондів,

$F_{об}$ – вартість оборотних коштів,

$K_{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

На зміну обсягу реалізації мають вплив зміни таких факторів (таблиця 2.6): вартість і ефективність використання основних виробничих фондів; вартість і ефективність використання обігових коштів; кількість та продуктивність праці працівників ДП «НВО «ПХЗ».

Таблиця 2.6 – Розрахунок впливу факторів на виручку від реалізації ДП «НВО «ПХЗ», тис. грн.

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолютні зміни
Вплив зміни вартості і ефективності використання основних фондів $V = F_{oc} * f$		
Зміни вартості основних фондів	$\Delta V_{foc} = \Delta F_{oc} * f_{б} = 931857 * 1,74$	1620175
Зміни фондівіддачі основних фондів	$\Delta V_f = \Delta f * F_{oca} = 3,35 * 5684965$	19069158
Вплив зміни вартості і ефективності використання оборотних коштів $V = F_{об} * K_{об}$		
Зміни вартості оборотних коштів	$\Delta V_{pF_{об}} = \Delta F_{об} * K_{обб} = 32081939 * 0,57$	18243891
Зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів	$\Delta V_{pK_{об}} = \Delta K_{об} * F_{оба} = 0,05 * 46614205$	2445442
Вплив кількості і продуктивності праці персоналу $V_{пр} = W * q$		
Зміни чисельності працівників підприємства	$\Delta V_{pq} = \Delta q * W_{б} = 726 * 5294$	3843474
Зміни продуктивності праці працівників	$\Delta V_{pW} = \Delta W * q_a = 7366 * 2287$	16845859
Сума впливу за кожною групою факторів		20689333

Отже, показник обсягу виручки від реалізації зріс на 20689333 тис. грн. за рахунок збільшення показника фондівіддачі основних фондів на 19069158 тис. грн. та збільшення коефіцієнта оборотності оборотних коштів на 2445442 тис. грн. Позитивно вплинули на ріст виручки від реалізації зростання чисельності працівників підприємства (3843474 тис. грн.), зміна вартості основних фондів (1620175 тис. грн.) та обігових коштів (18243891 тис. грн.). Сприятливими факторами є зростання продуктивності праці працівників (16845859 тис. грн.).

Аналіз показників по праці. Велике значення для збільшення обсягів продажів і підвищення ефективності роботи підприємства має достатня забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці.

Аналіз використання коштів на оплату праці дозволяє виявити можливості нарощування темпів продажів, економії коштів і зниження трудомісткості продажів.

Основними показниками використання трудових ресурсів підприємства є: середньооблікова чисельність персоналу, продуктивність праці, річний фонд заробітної плати, середньорічна заробітна плата одного працівника, сума чистого прибутку на 1 грн. зарплати. Для більш повного аналізу розглянемо вплив на факторну ознаку (продуктивність праці) інших факторів. Як вже було сказано раніше, показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці (W), яка визначається за формулою (2.2):

$$W = V_p / q_{pr} = (V_p * J_{pr}) / q_{pr} = W_{pr} * J_{pr}, \quad (2.2)$$

де q_{pr} – середньорічна чисельність працівників, чоловік.

J_{pr} – питома вага працівників у загальній чисельності, долі од.

Визначення і розрахунок факторів впливу на показник продуктивності праці підприємства відображено у таблиці 2.7.

За даними таблиці 2.7 у звітному році продуктивність праці працівників ДП «НВО «ПХЗ» збільшилась на 7366 тис. грн., при цьому зміна структури (44 тис. грн.) та продуктивності праці (7322 тис. грн.) вплинули позитивно. На продуктивність праці працівників найбільше вплинуло зростання виручки від реалізації (9046 тис. грн.). Оскільки адміністративний персонал допомагає іншим працівникам, їх аналіз недоречно проводити так конкретно.

Аналіз використання основних виробничих фондів. Для узагальнюючої

характеристики ефективності використання основних засобів служать показники рентабельності (відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондівіддачі (відношення вартості зробленої або реалізованої продукції після відрахування ПДВ до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондоємності (зворотний показник фондівіддачі), коефіцієнти зношування, придатності, надходження й вибуття основних засобів.

Таблиця 2.7 – Розрахунок впливу факторів на показник продуктивності праці у ДП «НВО «ПХЗ», грн. / чол.

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолютні зміни
Зміни структури чисельності працівників	$\Delta W_{Jпр} = \Delta J_{пр} * W_{прб}$ $\Delta W_{Jпр} = 0,007 * 5294$	44
Зміна продуктивності праці працівників	$\Delta W W_{пр} = \Delta W_{пр} * J_{пра}$ $\Delta W W_{пр} = 7366 * 0,864$	7322
Сума впливу		7366
Зміна чисельності працівників	$\Delta W_{qпр} = V_{рб} * J_{пра} * (1/q_{пра} - 1/q_{прб})$ $\Delta W_{qпр} = 8263998 * 0,864 * (1/2287 - 1/1561)$	-1724
Зміна виручки від реалізації продукції	$\Delta W_{в} = \Delta V_{р} * J_{пра} / q_{пра}$ $\Delta W_{в} = 20689333 * 0,864 / 1975$	9046
Сума впливу		7322

Для встановлення причин нераціонального використання основних фондів, зробимо факторний аналіз показника фондівіддачі.

Одним з найрозповсюдженіших показників використання основних фондів є фондівіддача (f), яка визначається за формулою:

$$f = V_p / F_{ос} \quad (2.3)$$

За даними таблиці 2.5 фондівіддача зросла і склала 5,09 грн./грн. Для підприємства це позитивна тенденція, тобто у процесі діяльності присутня економія капітальних вкладень в основні засоби. Розрахунок факторів впливу на фондівіддачу приведені в таблиці 2.8. В основному показник фондівіддачі зріс за рахунок збільшення обсягів реалізації на 3,64 грн./грн.

Негативно вплинуло зміна вартості основних фондів на -0,28 грн./грн.

Таблиця 2.8 – Розрахунок впливу факторів на показник фондівдачі у ДП «НВО «ПХЗ», грн. / грн.

Показники зміни факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолютні зміни
Зміни вартості основних фондів	$\Delta f_{Foc} = Vpб / Foca - fб$ $\Delta f_{Foc} = 8263998 / 5684965 - 1,74$	-0,28
Зміни обсягу реалізації	$\Delta f_{Vp} = \Delta Vp / Foca = 20689333 / 5684965$	3,64
Сума впливу		3,35

При цьому необхідно відмітити, що підприємство працює на виробничому обладнанні, яке було засвоєно у 2023–2024 роках, з метою збільшення виробництва продукції. Перед ДП «НВО «ПХЗ» виникає серйозна проблема розширення виробничої діяльності за допомогою використання технічного резерву. При бездіяльності керівництва і відсутності вливання інвестицій у цей напрямок, підприємство «з’їсть» усі кошти, що можуть бути спрямовані на розширення необоротних активів.

Аналіз використання оборотних коштів. Фінансові ресурси підприємства характеризуються особливою увагою щодо їх формування та використання, тому потребують докладнішої оцінки та аналізу. За даними таблиці 2.5 вартість оборотних коштів ДП «НВО «ПХЗ» у звітному році збільшилась на 32081939 тис. грн. В рамках завдання факторного аналізу розраховано один із показників ефективності використання оборотних коштів – коефіцієнт оборотності. У таблиці 2.9 наведено розрахунок факторів впливу на оборотність коштів.

Коефіцієнт оборотності (Коб) визначається за формулою:

$$K_{об} = Vp / F_{об}. \quad (2.4)$$

У звітному періоді показник коефіцієнту оборотності оборотних коштів підвищився на 0,05 обороту (див. таблицю 2.5), та взагалі залишається на

рівні меншому загальногалузових значень (рекомендоване значення коефіцієнту оборотності складає більше 3 оборотів). Позитивний вплив спричинило зростання виручки від реалізації (0,44 обороту), негативний – зміна вартості обігових коштів (-0,39 обороту).

Таблиця 2.9 – Розрахунок впливу факторів на оборотність коштів у ДП «НВО «ПХЗ», оборотів

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолютні зміни
Зміни вартості обігових коштів	$\Delta K_{об}F_{об} = V_{рб} / F_{оба} - K_{обб}$ $\Delta K_{об}F_{об} = 8263998 / 46614205 - 0,57$	-0,39
Зміни виручки від реалізації	$\Delta K_{об}V_{р} = \Delta V_{р} / F_{оба} = 20689333 / 46614205$	0,44
Сума впливу		0,05

Аналіз рентабельності. Показник рентабельності характеризує діяльність підприємства в цілому. Він більш повно, чим прибуток, відображає результат господарювання. Розрахунки показника рентабельності використовують при зрівнянні ефективності діяльності підприємств різних галузей, з різними обсягами валюти балансу. В рамках аналізу економічних показників визначимо показник економічної рентабельності (R), який знаходиться за формулою:

$$R = P / (F_{ос} + F_{об}), \quad (2.5)$$

де P – чистий прибуток, тис. грн.

Аналіз рентабельності виконано методом ланцюгових підстановок з урахуванням змін факторів, розрахунок і суми впливу наведено у таблиці 2.9.

Отже, показник рентабельності збільшився на 8,82% в основному (на 10,59%) через зростання величини чистого прибутку. Збільшення вартості оборотних коштів призвело до зміни рентабельності на -0,13%, а вартості основних засобів – до зміни на -1,64%.

Таблиця 2.9 – Факторний аналіз рентабельності у ДП «НВО «ПХЗ», %

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Сума впливу
Зміни рентабельності	$\Delta R = R_a - R_b$	8,82
Зміни чистого прибутку	$\Delta RP = \Delta P / (F_{oca} + F_{oba})$ $\Delta RP = 5539209 / (5684965 + 46614205)$	10,59
Зміни вартості основних фондів	$\Delta RF_{oc} = P_b / (F_{oca} + F_{ob_b}) - R_b$ $\Delta RF_{oc} = 6080925 / (5684965 + 14532266) - 7,85$	-0,13
Зміни вартості оборотних коштів	$\Delta RF_{ob} = P_b / (F_{oca} + F_{oba}) - P_b / (F_{oca} + F_{ob_b})$ $\Delta RF_{ob} = 6080925 / (5684965 + 46614205) - 36080925 / (5684965 + 14532266)$	-1,64

За результатами аналізу використання майнових та трудових ресурсів ДП «НВО «ПХЗ» можна зробити наступні висновки.

Показники ефективного використання ресурсів ДП «НВО «ПХЗ» зросли. Продуктивність праці персоналу ДП «НВО «ПХЗ» достатньо висока, кількість працівників теж достатня. При розширенні діяльності, підприємство дотримується політики збільшення кількості персоналу.

Основних засобів у ДП «НВО «ПХЗ» достатньо, раціональне їх використання також забезпечується. Оборотні кошти потребують докладнішого аналізу з погляду їх впливу на фінансовий стан ДП «НВО «ПХЗ». Позитивні результати використання ресурсів у порівнянні з рівнем витрат ДП «НВО «ПХЗ» призводять до достатньої величини рентабельності. Це пов'язано з політикою підприємства, яка спрямована на дотримання стратегії цінового лідерства у галузі вибуховими речовинами.

2.4 Аналіз фінансового стану ДП «НВО «ПХЗ»

Фінансовий стан підприємства виражається в співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і його джерел. Основні завдання аналізу фінансового стану – визначення якості фінансового стану, вивчення його погіршення за період, підготовка рекомендацій з підвищення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства [14]. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних

фінансових показників і розбиваються на такі аналітичні блоки: структурний аналіз активів і пасивів; аналіз фінансової стійкості; аналіз платоспроможності (ліквідності); аналіз ділової активності підприємства.

Актив балансу характеризує майнову масу підприємства, тобто склад і стан матеріальних цінностей, що перебувають у безпосереднім володінні господарства. Пасив балансу характеризує склад і стан прав на ці цінності, що виникають у процесі господарської діяльності підприємства у різних учасників комерційної справи (підприємців, акціонерів, держави, інвесторів, банків).

Звіт про фінансові результати є найважливішим джерелом інформації для аналізу показників рентабельності підприємства, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності виробництва, визначення величини чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, і інших показників. Ця форма містить відомості про фінансові результати діяльності підприємства за звітний і попередній періоди. Тут показана величина балансового прибутку або збитку й доданки цього показника.

Основними методами аналізу фінансового стану є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний [14].

За даними ДП «НВО «ПХЗ» був проведений горизонтальний і вертикальний аналіз балансу за 2023 і 2024 рр., а також розраховані й проаналізовані основні фінансові коефіцієнти. Для зручності проведення вертикального і горизонтального експрес-аналізу статті балансу укрупнені й наведені в таблиці 2.11.

За результатами вертикального аналізу активу балансу з'ясувалося наступне. У структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка збільшилася за поточний рік на 13,78%. Питома вага основних виробничих фондів зменшилася з 24,65% у 2023 р. до 10,87% у 2024 р. На 144,54% збільшилася вартість грошових коштів, на 67,81% – інші оборотні активи, на 161,70% – матеріальні обігові кошти, а дебіторська заборгованість зменшилася на -97,57%. У складі оборотних активів найбільша частка

належить грошовим коштам (41,61% у 2024 р.) та матеріальним обіговим коштам, зокрема – готовій продукції (14,44% у 2024 р.). Дебіторська заборгованість майже відсутня (0,12% у 2024 р.)

Таблиця 2.11 – Експрес аналіз структури балансу ДП «НВО «ПХЗ», тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Темп росту значення, %	Структура, % від підсумку активу і пасиву		Абс. відх. структури
	2023р.	2024р.		2023р.	2024р.	
Актив						
Необоротні активи	4753108	5684965	19,61	24,65	10,87	-13,78
Оборотні активи:	14532266	46614205	220,76	75,35	89,13	13,78
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	8898502	21760636	144,54	46,14	41,61	-4,53
дебіторська заборгованість	2676070	65102	-97,57	13,88	0,12	-13,75
матеріальні обігові кошти	2885138	7550346	161,70	14,96	14,44	-0,52
інші обігові кошти	72556	121757	67,81	0,38	0,23	-0,14
Витрати майбутніх періодів	0	0	-	0,00	0,00	0,00
БАЛАНС	19285374	52299170	171,19	100,00	100,00	0,00
Пасив						
Власний капітал:	6077894	11227525	84,73	31,52	21,47	-10,05
статутний капітал	2650335	3054679	15,26	13,74	5,84	-7,90
нерозподілений прибуток	2603471	2603471	0,00	13,50	4,98	-8,52
Довгострокові зобов'язання	378636	394907	4,30	1,96	0,76	-1,21
Поточні зобов'язання:	12828844	40676738	217,07	66,52	77,78	11,26
кредиторська заборгованість	12702412	40316939	217,40	65,87	77,09	11,22
короткострокові кредити	125100	215686	72,41	0,65	0,41	-0,24
інші короткострокові зобов'язання	1332	144113	10719,29	0,01	0,28	0,27
БАЛАНС	19285374	52299170	171,19	100,00	100,00	0,00

Скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості позитивно вплинуло на платоспроможність підприємства, оскільки це вивільнює оборотні кошти. Це свідчить про те, що керівництво ретельно відстежує надходження та своєчасне погашення дебіторської заборгованості. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення.

Якщо на кінець 2023 р. питома вага необоротних засобів становила 24,65%, а оборотних – 75,35%, то до кінця 2024 року питома вага необоротних засобів склала 10,87%, а оборотних – 89,13%. Такі зміни обумовлені покращенням організації виробничого процесу, повноцінним використанням виробничих площ при збільшенні виручки від реалізації.

У структурі пасиву власний капітал має значну питому вагу (21,47% у 2024 р.) та збільшився протягом 2024 р. на 84,73% за рахунок збільшення вартості уставного капіталу (на 15,26%). Лєвова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 13,50% у 2023 р. до 4,98% у 2024 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву збільшилася на 11,26%; у тому числі кредиторська заборгованість збільшилася у 2,17 разу. Для ДП «НВО «ПХЗ» це приємна ситуація, оскільки така політика дозволяє підприємству користуватися стійкими короткостроковими пасивами (відстрочкою платежу). Протягом 2024 р. ДП «НВО «ПХЗ» залучило додатково короткостроковий кредит банку. Однак питома вага короткострокових кредитів зменшилася на -0,24% у 2024 р. При цьому значно зросла величина іншої кредиторської заборгованості.

Горизонтальний аналіз, представлений у таблиці 2.12, ілюструє абсолютну й відносну динаміку змін кожної статті балансу й валюти балансу в цілому. У цілому валюта балансу з 2023 р. збільшилася на 33013796 тис. грн., або у 2,71 разу. У загальному збільшенні активу балансу збільшення необоротних активів склало 119,61%, а оборотних – 320,76%. Збільшення оборотних активів пов'язано в основному зі збільшенням матеріальних обігових коштів (на 261,70%) і грошових коштів (на 244,54%).

Пасиви підприємства збільшилися у 2024 р. (таблиця 2.10) за рахунок збільшення уставного капіталу (на 115,26%) та кредиторської заборгованості (на 317,40%). При цьому зросла сума короткострокових кредитів банку (на 172,41%), що може негативно відобразитися на платоспроможності і фінансовій незалежності підприємства.

Таблиця 2.12 – Горизонтальний аналіз структури балансу
ДП «НВО «ПХЗ», тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Відхилення	
	2023 р.	2024 р.	абсолютне	відносне
Актив				
Необоротні активи	4753108	5684965	931857	119,61
Оборотні активи:	14532266	46614205	32081939	320,76
грошові кошти і фінансові інвестиції	8898502	21760636	12862134	244,54
дебіторська заборгованість	2676070	65102	-2610968	2,43
матеріальні обігові кошти	2885138	7550346	4665208	261,70
інші обігові кошти	72556	121757	49201	167,81
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	
БАЛАНС	19285374	52299170	33013796	271,19
Пасив				
Власний капітал:	6077894	11227525	5149631	184,73
уставний капітал	2650335	3054679	404344	115,26
нерозподілений прибуток	2603471	2603471	0	100,00
Довгострокові зобов'язання	378636	394907	16271	104,30
Поточні зобов'язання:	12828844	40676738	27847894	317,07
кредиторська заборгованість	12702412	40316939	27614527	317,40
короткострокові кредити	125100	215686	90586	172,41
інші короткострокові зобов'язання	1332	144113	142781	10819,29
БАЛАНС	19285374	52299170	33013796	271,19

Для повного аналізу фінансового стану підприємства немаловажне значення має розрахунок чистого робочого капіталу як різниці між поточними активами й поточними зобов'язаннями. Даний показник освітлює те, наскільки діяльність підприємства забезпечена власними фінансовими ресурсами. Наявність чистого робочого капіталу підтверджує здатність підприємства не тільки гасити поточні борги, але й розширювати власну діяльність і здійснювати інвестування.

Таким чином, власний робочий капітал становив:

на кінець 2023 р.: $14532266 - 12828844 = 1703422$ тис. грн.

на кінець 2024 р.: $46614205 - 40676738 = 5937467$ тис. грн.

Отриманий результат свідчить, що протягом 2023–2024 рр. у підприємства спостерігалася повна забезпеченість власними оборотними коштами. При цьому чистий прибуток за 2023 р. склав 541716 тис. грн., а за 2024 р. – 6080925 тис. грн., тобто збільшився у 10,22 разу.

Оцінка платоспроможності підприємства. Наступний крок – оцінка платоспроможності підприємства за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Визначення платоспроможності підприємства є важливим аспектом для будь-якого користувача фінансової звітності. Найбільш часто використовують коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності (Кп) – показує, яку частину поточних зобов'язань може погасити підприємство, якщо реалізує всі свої оборотні активи, у тому числі й матеріальні запаси. Іншими словами, цей коефіцієнт показує, скільки гривень оборотних коштів доводиться на кожен гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності (Кшл) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів: коштів і їхніх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості. Він відбиває платіжні можливості підприємства по погашенню поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності (Кал) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити грошовими коштами, тобто негайно.

У таблиці 2.13 наведені показники платоспроможності ДП «НВО «ПХЗ» на 31.12.2023. та 31.12.2024.

Таблиця 2.13 – Аналіз платоспроможності ДП «НВО «ПХЗ»

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опт. знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2023р.	2024р.	
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	Кп	Оборотні активи / поточні зобов'язання	>1	1,133	1,146	0,013
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Кшл	(Оборотні активи – запаси) / поточні зобов'язання	0,6-0,8	0,908	0,960	0,052
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кал	Грошові кошти і їх еквіваленти / поточні зобов'язання	0,2-0,35	0,694	0,535	-0,159

На кінець 2024 р. платоспроможність підприємства поліпшилася. Так значення коефіцієнта швидкої ліквідності збільшилося на 0,052 та значно перевищує оптимальне значення (0,6–0,8).

На кінець 2024 р. ДП «НВО «ПХЗ» за рахунок грошових коштів може погасити 53,5% короткострокових зобов'язань, що є значно більшим нормативного значення коефіцієнта абсолютної ліквідності (0,2–0,35). За рахунок грошових коштів і розрахунків з дебіторами підприємство може погасити 96% поточних короткострокових зобов'язань, а за рахунок всіх оборотних активів – 114,6% у 2024 р. Відтак, на кінець 2024 р. всі три розглянутих показники платоспроможності ТОВ ДП «НВО «ПХЗ» відповідають оптимальності.

У цілому значення коефіцієнтів ліквідності характеризують підприємство як неплатоспроможне. Однак варто мати на увазі, що показники балансу носять моментальний характер і можуть істотно змінюватися в часі.

Оцінка фінансової стійкості підприємства. Для оцінки фінансової стійкості підприємства були використані такі показники [14].

Коефіцієнт автономії або коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт) – показує, яку частину в загальних вкладеннях підприємства становить власний капітал, і характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс) – показує співвідношення власних і залучених коштів, вкладених у діяльність підприємства, і характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Кзвк) – показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт використання активів або рентабельність сумарного капіталу (Ква) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в

середньому на кожен гривню загальних вкладень у його діяльність, характеризує прибутковість усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження.

Коефіцієнт ефективності використання власного капіталу або коефіцієнт прибутковості власного капіталу (Кввк) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в середньому на кожен гривню власного капіталу, тобто характеризує ефективність власних інвестицій.

Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів підприємства (Квк/а) – показує, яку частку в структурі підприємства мають найменш термінові по оплаті зобов'язання.

Дані розрахунку фінансової стійкості підприємства наведені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз фінансової стійкості ДП «НВО «ПХЗ»

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опт. знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2023р.	2024р.	
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Кавт	Власний капітал і забезпечення / підсумок балансу	> 0,5	0,315	0,215	-0,100
Коефіцієнт фінансової стабільності	Кфс	Власний капітал і забезпечення / загальна сума зобов'язань	> 1,0	0,460	0,273	-0,187
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	Кзвк	Власні оборотні кошти / матеріальні оборотні активи	> 1,0	0,590	0,786	0,196
Коефіцієнт ефективного використання активів	Ква	Чистий прибуток / середня величина активів	ріст	0,028	0,116	0,088
Коефіцієнт ефективного використання капіталу	Кввк	Чистий прибуток / середня величина власного капіталу	ріст	0,089	0,542	0,452
Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів	Квк /а	Власний капітал, забезпечення і довгострокові зобов'язання / підсумок балансу	ріст	0,335	0,222	-0,113

Оскільки частка власного капіталу підприємства в підсумку балансу відносно незначна, значення коефіцієнта фінансової незалежності віддаляється від рівня оптимального і у 2024 р. склало 0,215, що на -0,1 менше, ніж у 2023 р. Це говорить про відсутність суворої залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. За станом на кінець 2024 р. у кожних 100 грн. вкладених активів 21,5 грн. власних коштів.

Значення коефіцієнта фінансової стабільності скоротилося у 2024 р. на -0,187 і становить 0,273, що нижче оптимального значення (1,0). Цей показник говорить про те, що на кінець 2024 р. на кожні 100 грн. залучених коштів доводиться 27,3 грн. власних коштів. Позитивний момент складається в здатності ДП «НВО «ПХЗ» залучати зовнішні джерела фінансування для підтримки і розширення своєї діяльності.

За станом на кінець 2023 р. і 2024 р. власних оборотних коштів у підприємства достатньо. На кінець 2024 р. на кожні 100 грн. матеріальних оборотних активів приходилося 78,6 грн. власних оборотних коштів, тобто, оборотні активи підприємства повністю фінансувалися за рахунок чистого оборотного капіталу.

Ефективність використання загальних вкладень у підприємство (Ква) і ефективність використання власного капіталу перетерпіли зміни: в 2024 р. рівень рентабельності загальних активів збільшився на 0,088, оскільки спостерігалось зростання чистого прибутку при збільшенні величини активів; та рівень рентабельності власних вкладень у підприємство збільшився на 0,452, що пояснюється зростанням величини чистого прибутку при збільшенні власних коштів.

У структурі балансу підприємства за станом на кінець 2023 р. питома вага власного капіталу й довгострокових зобов'язань склала 33,5%, через рік їх значення зменшилося до 0,222%. Зменшення рівня цього показника говорить про те, що в структурі підприємства більше поточних зобов'язань, які є найбільш терміновими по оплаті за рахунок коштів підприємства. І, відповідно, у підприємства більше ризик банкрутства й нижча його

ліквідність.

Аналіз ділової активності підприємства. Аналіз ділової активності підприємства ДП «НВО «ПХЗ», згідно форм №1 «Баланс» і №2 «Звіт про фінансові результати» [20] характеризується показниками, наведеними в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз ділової активності ДП «НВО «ПХЗ»

Показник	Од. вим.	Період аналізу		Відхилення	
		2023 р.	2024 р.	абсол.	темп росту, %
Дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	8263998	28953331	20689333	250,36
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	6903084	21153839	14250755	206,44
Середня сума дебіторської заборгованості	тис. грн.	2676070	65102	-2610968	-97,57
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	обертів	3	445	442	14301,62
Термін кредитування покупців	днів	118	1	-117	-99,31
Середня вартість запасів	тис. грн.	2885138	7550346	4665208	161,70
Коефіцієнт оборотності запасів	обертів	2	3	1	17,10
Термін оборотності запасів	днів	153	130	-22	-14,60
Рентабельність продажу	%	6,56	21,00	14,45	220,40
Середня вартість майна	тис. грн.	4753108	5684965	931857	19,61
Віддача вкладень у підприємство	грн. / грн.	0,11	1,07	0,96	838,53
Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	6077894	11227525	5149631	84,73
Віддача власного капіталу	грн. / грн.	0,09	0,54	0,45	507,67
Середня вартість кредиторської заборгованості	тис. грн.	12702412	40316939	27614527	217,40
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	1360914	7799492	6438578	473,11
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	обертів	1	1	0	100
Термін оборотності кредиторської заборгованості	днів	553	553	0	100
Термін операційного циклу	днів	271	131	-140	-51,58

Виходячи з наведених розрахунків про ділову активність ДП «НВО

«ПХЗ», зробимо висновки.

Виручка від реалізації у 2024 р. значно збільшилася у порівнянні з 2023 р. (на 20689333 тис. грн., або на 250,36%); собівартість реалізованої продукції зросла на 14250755 тис. грн., або на 206,44%. Тобто, у 2024 році підвищилися обсяги продаж у натуральному вимірюванні. Поряд із цим, відбувалося скорочення дебіторської заборгованості (на -97,57%) при підвищенні коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на 442 обороту, середній термін оплати по відвантаженій продукції (кредит покупцям) скоротився до 1 дня у 2024 р. замість 118 днів у 2023 р. Тобто можна стверджувати, що ДП «НВО «ПХЗ» не надає споживчий кредит, і потребує розрахунку день-в-день.

Середня вартість запасів с збільшилася на 4665208 тис. грн. (темпи збільшення – 161,70%), при цьому підвищився коефіцієнт оборотності запасів на 1 оборот, час обороту скоротився на 22 дні.

Значення рентабельності продажів збільшилося наприкінці 2024 р. склало 21%, тобто кожні 100 грн. продажів принесли підприємству 21 грн. чистого прибутку. Такий високий рівень рентабельності є позитивним фактом, і свідчить про поліпшення ситуації.

Збільшення обсягів продажів було достатнім для збільшення значення суми загальних вкладень в підприємство (зростання на 0,96), при цьому віддача власних вкладень збільшилася у 5,07 разів, що підтверджує раціональне використання майна ДП «НВО «ПХЗ».

Зменшення обсягів кредиторської заборгованості на 27614527 тис. грн. (або на 217,40%) при зростанні виручки від реалізації спричинило стабілізацію оборотності кредиторської заборгованості (1 оберт) й, відповідно, періоду обороту (533 дні).

Тривалість операційного циклу зменшилася на -140 днів, або -51,58%, що нижче періоду оборотності кредиторської заборгованості, тобто, рахунки кредиторів оплачуються повільніше, ніж підприємство заробляє гроші.

Відтак, у ДП «НВО «ПХЗ» є фінансові і економічні можливості

формування, розробки і впровадження резервів збільшення прибутку. Обґрунтуванню цих заходів розвитку підприємства і буде присвячений наступний розділ кваліфікаційної роботи.

Підбиваючи підсумки до другого розділу, відмітимо, що Державне підприємство «Науково-виробниче об'єднання «Павлоградський Хімічний Завод» (далі ДП «НВО «ПХЗ») засноване в 1929 р., є одним із провідних виробників вибухових речовин, а також промислової та побутової продукції цивільного призначення. Підприємство зареєстровано 16.09.2003 р. в м. Павлоград, за адресою – вул. Заводська.

Предметом діяльності підприємства є: утилізація і переробка твердого ракетного палива (відповідно до Комплексної програми поетапного скорочення і ліквідації бойових ракетних комплексів міжконтинентальних балістичних ракет РС-22, затвердженої Розпорядженням Президента України від 02.12.97 р. № 429/97-рп); утилізація звичайних видів боєприпасів (відповідно до державної програми утилізації звичайних видів боєприпасів не придатних для використання і збереження, затвердженої Постановою Кабінету України від 20.01.1995р. № 40-1); видобуток каменю для будівництва; виробництво вибухових речовин; виробництво хімічної продукції для промислових цілей; виробництво металевих резервуарів, цистерн та контейнерів; виробництво зброї та боєприпасів; виробництво електроенергії електростанціями інших типів; діяльність санаторно-курортних організацій тощо.

Організаційна структура ДП НВО «ПХЗ» визначається двома основними моментами – структурою керування підприємства і структурою його функціональних підрозділів. Виробничі цехи, ділянки розділяються на дві групи: цехи (ділянки) основного виробництва і допоміжні й обслуговуючі керування, до складу яких входять ділянки й інших служб. Очолює адміністрацію підприємства генеральний директор, який призначається Національним космічним агентством України.

За допомогою PEST-аналізу ми дослідили політичні, економічні,

соціокультурні і технологічні аспекти зовнішнього середовища підприємства. Але важливим аспектом у аналізі конкурентоспроможності підприємства є вивчення ситуації в галузі та конкурентної боротьби, що спостерігається у ній. ДП НВО «ПХЗ» спеціалізується поміж іншого на виробництві ВР різного застосування та призначення, утилізацією боєприпасів. Споживачами продукції є підприємства гірничорудної промисловості України. Серед основних показників ВР потрібно відмітити тротиловмісткість, сферу застосування та агрегатний стан речовини (сипучі, водногелеві).

ДП НВО «ПХЗ» спеціалізується поміж іншого на виробництві ВР різного застосування та призначення, утилізацією боєприпасів. Споживачами продукції є підприємства гірничорудної промисловості України. Серед основних показників ВР потрібно відмітити тротиловмісткість, сферу застосування та агрегатний стан речовини (сипучі, водногелеві).

Основними конкурентами ДП НВО «ПХЗ» є Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» та ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ». За підсумковою зведеною оцінкою конкурентоспроможності підприємств в галузі виробництва ВР, місця розподілилися наступним чином: перше місце належить ДП НВО «ПХЗ» – 6,97, друге – Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» (5,72) та, відповідно, третє місце – ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ» (5,29).

Економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ» довів, що завдяки військовій агресії РФ проти України, відбулося збільшення виручки від реалізації у 2,5 разу, або на 20689333 тис. грн.; збільшення вартості основних виробничих фондів на 19,61% або на 931857 тис. грн. пояснюється плановим оновленням основних фондів та розбудовою цехів. При зростанні виручки від реалізації та вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондоддачі на 192,93%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 5,09 грн. виручки від реалізації у 2024 р. Це на 3,35 грн. більше, ніж у 2023 р.; сума оборотних коштів також збільшилася у 2,2 разу, або на 32081939 тис. грн. Це пояснюється

збільшенням запасів, суми грошових коштів та дебіторської заборгованості. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 9,23% або на 0,05 обороту в абсолютному вимірюванні. В перспективі наявність такої динаміки може призвести до отримання стабільного фінансового положення за рахунок своєчасного повернення залучених коштів ДП «НВО «ПХЗ»; протягом 2024 р. спостерігалось зростання чисельності працівників (на 726 чоловік), при цьому чисельність інших працівників збільшилася на 47,72%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці працівників зросла на 139,14%. За наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2024 р. по зрівнянню з 2023 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 8,82%) якої спостерігалось в аналізованому періоді.

3 РЕАЛІЗАЦІЯ РЕЗЕРВІВ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «НВО «ПХЗ»

3.1 Визначення резервів підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»

У ДП «НВО «ПХЗ» існує об'єктивна потреба у визначенні резервів підвищення доходів і прибутку підприємства. Цей процес має базуватися на використанні релевантної інформаційної бази та враховувати ключові стратегічні переваги підприємства. Формування цих переваг здійснюється в умовах кризових ситуацій з урахуванням результатів аналізу зовнішнього середовища, виявлення сильних і слабких сторін підприємства, рівня його ресурсного забезпечення, а також здатності до зміни постачальників. Урахування зазначених аспектів є необхідним, оскільки реакція ринкових учасників на однакові зміни може значно відрізнятись залежно від фінансового стану підприємства та особливостей його управлінської системи.

Основними джерелами зростання прибутку ДП «НВО «ПХЗ» є збільшення обсягів діяльності через ефективніше використання ресурсів, підвищення якості продукції, усунення простоїв, зростання продуктивності праці, оптимізація витрат, активізація рекламної діяльності та інші заходи.

Одним із ключових напрямів є нарощування обсягів реалізації шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу, впровадження доцільної цінової політики та досягнення бажаного рівня рентабельності. Для реалізації таких резервів у ДП «НВО «ПХЗ» пропонується застосування модель управління доходами й прибутком, наведену на рисунку 3.1.

На основі аналізу рисунка 3.1 можна зробити висновок, що на зростання доходів і прибутку впливають не лише чинники, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Збільшення прибутку має ґрунтуватися

на чіткому визначенні його бажаного рівня з урахуванням реальних можливостей підприємства та джерел їх досягнення.

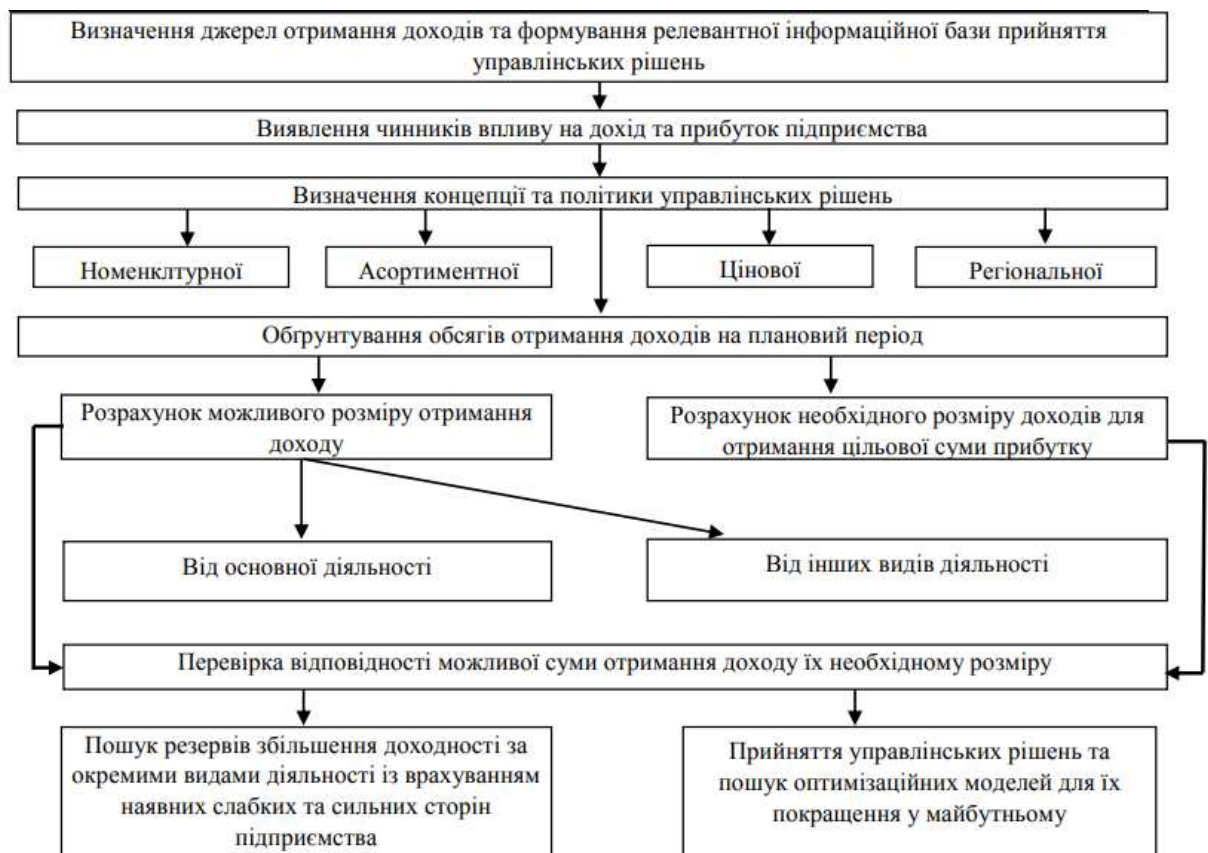


Рисунок 3.1 – Процес визначення резервів підвищення ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ»

Процес управління формуванням прибутку підприємства має забезпечувати такі результати господарської діяльності, які б не лише підтверджували його здатність до самофінансування, але й дозволяли досягти очікуваного економічного ефекту, що в подальшому створює умови для розвитку нових напрямів діяльності. У зв'язку з цим важливим завданням є досягнення запланованого рівня прибутку за умов раціонального використання наявного ресурсного потенціалу [18].

Для забезпечення цільового прибутку запропонованих заходів у межах господарської діяльності ДП «НВО «ПХЗ» доцільно застосовувати поетапну систему формування такого прибутку. Взаємозв'язки між її етапами представлено на рисунку 3.2.

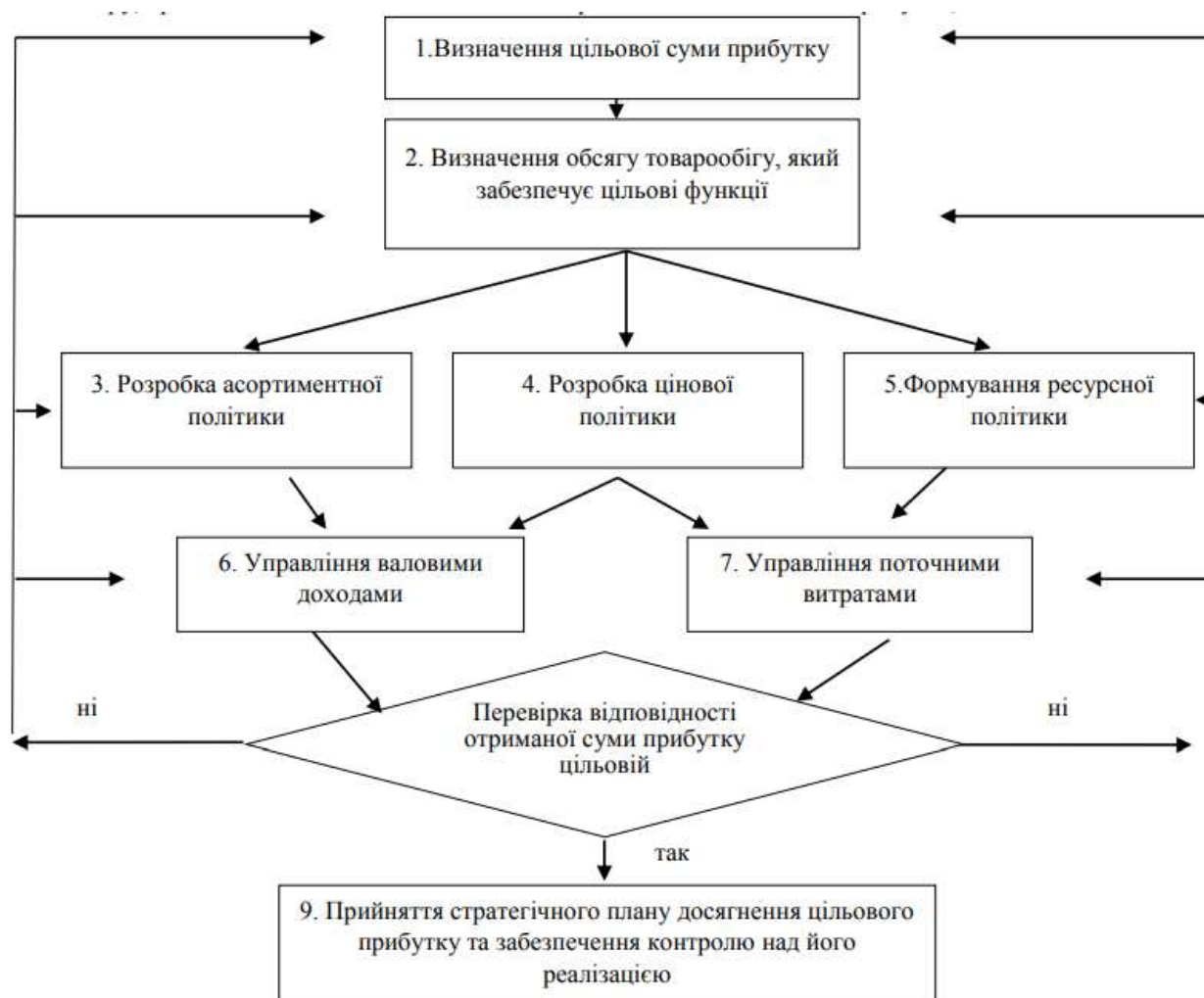


Рисунок 3.2 – Етапи формування цільового прибутку у ДП «НВО «ПХЗ»

Як видно з наведеного рисунка 3.2, система передбачає дев'ять послідовних етапів [18]:

1) визначення цільової величини прибутку, що залежить від етапу життєвого циклу підприємства, стратегічних орієнтирів і поставлених перед підприємством завдань;

2) оцінка обсягів товарообігу відповідно до реального попиту на продукцію;

3) формування асортиментної політики, що відповідає потребам споживачів і відповідає оптимальній товарній структурі;

4) визначення оптимальної цінової політики з урахуванням досягнення прийнятної товарообігу та максимізації прибутку;

5) побудова ефективної ресурсної політики, яка передбачає

забезпечення необхідних обсягів діяльності з мінімальними витратами;

б) розв'язання завдань, пов'язаних з управлінням валовими доходами;

7) аналіз і оптимізація валових витрат з метою їх мінімізації;

8) порівняння прогнозованого прибутку з цільовим значенням і ухвалення рішення щодо подальшої реалізації плану, якщо прогноз відповідає або перевищує встановлену мету;

9) контроль за реалізацією плану на всіх етапах.

Здійснення закупівель матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у виробників – тобто організація постачання за прямими каналами – має ряд переваг. Зокрема, це дозволяє оперативно враховувати специфічні вимоги покупців до продукції, побажання щодо її характеристик, комплектації, зовнішнього вигляду тощо. Такі прямі зв'язки особливо ефективні для постійно використовуваних ресурсів у великих обсягах.

Запропонована система управління прибутком орієнтована не лише на досягнення запланованого фінансового результату, але й спрямована на зменшення втрат робочого часу, що дозволяє підвищити рівень завантаженості виробничого обладнання ДП «НВО «ПХЗ» і підвищити загальну продуктивність праці.

3.2 Визначення цільового прибутку ДП «НВО «ПХЗ» в межах реалізації виявлених резервів

В таблиці 3.1 наведено прогноз збільшення прибутку за рахунок реалізації таких резервів: по-перше, підвищення продуктивності праці на 4,7%; по-друге, збільшення фондоддачі на 0,29%; по-третє, збільшення рентабельності персоналу на 16,52%; в-четвертих, збільшення фондоозброєності на 4,41%. Реалізація виявлених резервів дозволить збільшити виручку від реалізації на 5,30%, а величину чистого прибутку на 5,59%, що є достатньо вагомими показниками, тому дані заходи можуть бути рекомендовані керівництву ДП «НВО «ПХЗ» до впровадження.

Таблиця 3.1 – Прогноз ефективності діяльності ДП «НВО «ПХЗ» за рахунок реалізації резервів

Показники	Роки			Відхилення абсолютне	Темп зміни, %
	2023	2024	2025 (прогноз)		
Виручка від реалізації, тис. грн.	8263998	28953331	30487857,5	1534527	5,30
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	1561	2287	2300	13	0,57
Вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	4753108	5684965	5969213	284248	5,00
Річна продуктивність праці в грошовому виразі на одного працівника, тис. грн. / чол.	5294	12660	13256	596	4,70
Фондовіддача, грн. / грн.	1,74	5,09	5,11	0,02	0,29
Чистий прибуток, тис. грн.	541716	6080925	6421003	340078	5,59
Витрати на оплату праці, тис. грн.	841420	1839001	1849454	10453	0,57
Рентабельність персоналу, %	64,38	330,66	347,18	16,52	-
Фондоозброєність персоналу, тис. грн./ чол.	3045	2486	2595	110	4,41

Підбиваючи підсумки до третього розділу кваліфікаційної роботи відмітимо, що у ДП «НВО «ПХЗ» існує об'єктивна потреба у визначенні резервів підвищення доходів і прибутку підприємства. Цей процес має базуватися на використанні релевантної інформаційної бази та враховувати ключові стратегічні переваги підприємства. Формування цих переваг здійснюється в умовах кризових ситуацій з урахуванням результатів аналізу зовнішнього середовища, виявлення сильних і слабких сторін підприємства, рівня його ресурсного забезпечення, а також здатності до зміни постачальників. Основними джерелами зростання прибутку ДП «НВО «ПХЗ» є збільшення обсягів діяльності через ефективніше використання ресурсів, підвищення якості продукції, усунення простоїв, зростання продуктивності праці, оптимізація витрат, активізація рекламної діяльності та інші заходи. Одним із ключових напрямів є нарощування обсягів реалізації шляхом

ефективного використання ресурсного потенціалу, впровадження доцільної цінової політики та досягнення бажаного рівня рентабельності.

Процес управління формуванням прибутку підприємства має забезпечувати такі результати господарської діяльності, які б не лише підтверджували його здатність до самофінансування, але й дозволяли досягти очікуваного економічного ефекту, що в подальшому створює умови для розвитку нових напрямів діяльності. У зв'язку з цим важливим завданням є досягнення запланованого рівня прибутку за умов раціонального використання наявного ресурсного потенціалу.

Збільшення прибутку ДП «НВО «ПХЗ» можливо за рахунок реалізації таких резервів: по-перше, підвищення продуктивності праці на 4,7%; по-друге, збільшення фондівіддачі на 0,29%; по-третє, збільшення рентабельності персоналу на 16,52%; в-четвертих, збільшення фондоозброєності на 4,41%. Реалізація виявлених резервів дозволить збільшити виручку від реалізації на 5,30%, а величину чистого прибутку на 5,59%, що є достатньо вагомими показниками, тому дані заходи можуть бути рекомендовані керівництву ДП «НВО «ПХЗ» до впровадження.

Відтак усі задачі поставлені у кваліфікаційній роботі, були вирішені.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі поставлена та вирішена актуальна задача обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства ДП «НВО «ПХЗ». Отримані результати дозволили зробити такі висновки.

Зростання прибутку є критично важливою умовою ефективної діяльності комерційного підприємства в ринкових умовах. Основними практичними заходами для підвищення прибутковості є: оптимізація структури витрат і зниження матеріальних та трудових витрат на виробництво; мінімізація витрат на збут продукції та утримання управлінського апарату; підвищення якості продукції шляхом модернізації сировинної бази та впровадження новітніх технологій; створення і підтримка ефективної системи контролю витрат; реалізація заходів маркетингової стратегії; організація гнучкої цінової політики; освоєння нових товарних ринків. Перед вибором конкретних заходів слід порівнювати можливі варіанти, оцінюючи очікуване зростання прибутку та рівень ризиків. Запропоновані рекомендації можуть істотно вплинути на формування прибутку підприємств і зміцнення їх економічної безпеки.

Подолання технологічного відставання має надзвичайно важливе значення для українських підприємств. Ця проблема має як матеріальну складову, пов'язану з оновленням технічної бази, так і нематеріальну, що передбачає вирішення організаційно-правових питань. На думку багатьох економістів, вихід із технологічного відставання можливий через формування системи відносин, що знаходить своє відображення у корпоративній культурі, запозиченій у провідних компаній із тривалим досвідом роботи в умовах ринкової економіки.

Спроби спрощення оцінки ефективності підприємства шляхом виокремлення окремих структурних компонентів є недостатніми через

комплексний характер проблеми. Її розв'язання потребує системного підходу, що передбачає глибоке дослідження діяльності всіх підрозділів і служб підприємства, а також процесів, які в них відбуваються. Лише через всебічний аналіз можна об'єктивно оцінити поточний стан підприємства та розробити ефективні заходи щодо підвищення його конкурентоспроможності.

Узагальнення факторів впливу на формування прибутку довело, що прибуток залежить від великої кількості різноманітних факторів. Разом з тим, акцентувати увагу варто на дослідження внутрішніх факторів, таких як виручка від реалізації продукції, умови ціноутворення, витрати на виробництво продукції та інші. Саме на ці чинники підприємство може впливати безпосередньо, вони є найголовнішими важелями впливу при формуванні прибутку підприємства.

Державне підприємство «Науково-виробниче об'єднання «Павлоградський Хімічний Завод» (далі ДП «НВО «ПХЗ») засноване в 1929 р., є одним із провідних виробників вибухових речовин, а також промислової та побутової продукції цивільного призначення. Підприємство зареєстровано 16.09.2003 р. в м. Павлоград, за адресою – вул. Заводська.

Предметом діяльності підприємства є: утилізація і переробка твердого ракетного палива (відповідно до Комплексної програми поетапного скорочення і ліквідації бойових ракетних комплексів міжконтинентальних балістичних ракет РС-22, затвердженої Розпорядженням Президента України від 02.12.97 р. № 429/97-рп); утилізація звичайних видів боєприпасів (відповідно до державної програми утилізації звичайних видів боєприпасів не придатних для використання і збереження, затвердженої Постановою Кабінету України від 20.01.1995р. № 40-1); видобуток каменю для будівництва; виробництво вибухових речовин; виробництво хімічної продукції для промислових цілей; виробництво металевих резервуарів, цистерн та контейнерів; виробництво зброї та боєприпасів; виробництво електроенергії електростанціями інших типів; діяльність санаторно-

курортних організацій тощо.

Організаційна структура ДП НВО «ПХЗ» визначається двома основними моментами – структурою керування підприємства і структурою його функціональних підрозділів. Виробничі цехи, ділянки розділяються на дві групи: цехи (ділянки) основного виробництва і допоміжні й обслуговуючі керування, до складу яких входять ділянки й інших служб. Очолює адміністрацію підприємства генеральний директор, який призначається Національним космічним агентством України.

За допомогою PEST-аналізу ми дослідили політичні, економічні, соціокультурні і технологічні аспекти зовнішнього середовища підприємства. Але важливим аспектом у аналізі конкурентоспроможності підприємства є вивчення ситуації в галузі та конкурентної боротьби, що спостерігається у ній. ДП НВО «ПХЗ» спеціалізується поміж іншого на виробництві ВР різного застосування та призначення, утилізацією боєприпасів. Споживачами продукції є підприємства гірничорудної промисловості України. Серед основних показників ВР потрібно відмітити тротиловмісткість, сферу застосування та агрегатний стан речовини (сипучі, водногелеві).

ДП НВО «ПХЗ» спеціалізується поміж іншого на виробництві ВР різного застосування та призначення, утилізацією боєприпасів. Споживачами продукції є підприємства гірничорудної промисловості України. Серед основних показників ВР потрібно відмітити тротиловмісткість, сферу застосування та агрегатний стан речовини (сипучі, водногелеві).

Основними конкурентами ДП НВО «ПХЗ» є Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» та ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ». За підсумковою зведеною оцінкою конкурентоспроможності підприємств в галузі виробництва ВР, місця розподілилися наступним чином: перше місце належить ДП НВО «ПХЗ» – 6,97, друге – Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» (5,72) та, відповідно, третє місце – ПрАТ «Підприємство з П «ІНТЕРВИБУХПРОМ» (5,29).

Економічний аналіз діяльності ДП «НВО «ПХЗ» довів, що завдяки

військовій агресії РФ проти України, відбулося збільшення виручки від реалізації у 2,5 разу, або на 20689333 тис. грн.; збільшення вартості основних виробничих фондів на 19,61% або на 931857 тис. грн. пояснюється плановим оновленням основних фондів та розбудовою цехів. При зростанні виручки від реалізації та вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондоддачі на 192,93%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожен грн. вкладену в основні виробничі фонди 5,09 грн. виручки від реалізації у 2024 р. Це на 3,35 грн. більше, ніж у 2023 р.; сума оборотних коштів також збільшилася у 2,2 разу, або на 32081939 тис. грн. Це пояснюється збільшенням запасів, суми грошових коштів та дебіторської заборгованості. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 9,23% або на 0,05 обороту в абсолютному вимірюванні. В перспективі наявність такої динаміки може призвести до отримання стабільного фінансового положення за рахунок своєчасного повернення залучених коштів ДП «НВО «ПХЗ»; протягом 2024 р. спостерігалось зростання чисельності працівників (на 726 чоловік), при цьому чисельність інших працівників збільшилася на 47,72%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці працівників зросла на 139,14%. За наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2024 р. по зрівнянню з 2023 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 8,82%) якої спостерігалось в аналізованому періоді.

У ДП «НВО «ПХЗ» існує об'єктивна потреба у визначенні резервів підвищення доходів і прибутку підприємства. Цей процес має базуватися на використанні релевантної інформаційної бази та враховувати ключові стратегічні переваги підприємства. Формування цих переваг здійснюється в умовах кризових ситуацій з урахуванням результатів аналізу зовнішнього середовища, виявлення сильних і слабких сторін підприємства, рівня його ресурсного забезпечення, а також здатності до зміни постачальників. Основними джерелами зростання прибутку ДП «НВО «ПХЗ» є збільшення

обсягів діяльності через ефективніше використання ресурсів, підвищення якості продукції, усунення простоїв, зростання продуктивності праці, оптимізація витрат, активізація рекламної діяльності та інші заходи. Одним із ключових напрямів є нарощування обсягів реалізації шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу, впровадження доцільної цінової політики та досягнення бажаного рівня рентабельності.

Процес управління формуванням прибутку підприємства має забезпечувати такі результати господарської діяльності, які б не лише підтверджували його здатність до самофінансування, але й дозволяли досягти очікуваного економічного ефекту, що в подальшому створює умови для розвитку нових напрямів діяльності. У зв'язку з цим важливим завданням є досягнення запланованого рівня прибутку за умов раціонального використання наявного ресурсного потенціалу.

Збільшення прибутку ДП «НВО «ПХЗ» можливо за рахунок реалізації таких резервів: по-перше, підвищення продуктивності праці на 4,7%; по-друге, збільшення фондівіддачі на 0,29%; по-третє, збільшення рентабельності персоналу на 16,52%; в-четвертих, збільшення фондоозброєності на 4,41%. Реалізація виявлених резервів дозволить збільшити виручку від реалізації на 5,30%, а величину чистого прибутку на 5,59%, що є достатньо вагомими показниками, тому дані заходи можуть бути рекомендовані керівництву ДП «НВО «ПХЗ» до впровадження..

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Андріяш А.С., Моголова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6. С. 68–70. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/15.pdf>
2. Баклан Я. Операційна ефективність: як правильно оптимізувати бізнес-процеси компанії. *Економічна правда: електронне видання*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/19/695184>
3. Бершадська І.І., Макалюк І.В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип 19. С. 159–166. URL: https://ela.kpi.ua/bitRstream/123456789/44854/1/SPEP-19_p159-166.pdf
4. Бугай В.З., Сидоренко В.О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 33–38.
5. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf
6. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 14. Ч. 2. С. 127–130. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/75.pdf
7. Гладка Л.І., Домашенко М.О., Ковальова М.В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195–198.
8. Дергалюк М.О., Тульчинська С.О., Радкевич Д.О. Стратегія підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку в умовах макроекономічної нестабільності. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. 1. URL:

http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2021/5.pdf

9. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Іванчик Т.В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2019. №14. С. 81–86. DOI:

[https://doi.org/10.31521/modecon.V14\(2019\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V14(2019)-13).

10. Завитій О. Роль фінансової діагностики в діяльності підприємства. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2021. Вип. 1–2. С. 33–41. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2021.01.033>

11. Ковальчук А., Циганій С. Економічна діагностика стратегічного управління імпортою діяльністю підприємства як умова забезпечення його конкурентоспроможності. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 34. URL:

<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-65>

12. Константюк Н.І., Мазур О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства. Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «*Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки*». м. Тернопіль, 21–22 травня 2014 р. Тернопіль, 2014. С. 27–29.

13. Кубецька О.М., Остапенко Т.М., Зайченко Р.А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 287–293. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-287-293>

14. Магопєць, О.А., Шалімова Н.С., Черновол О.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб.; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. 2-ге вид., випр. та доп. Кропивницький : ЦНТУ, 2022. 230 с.

15. Марценюк О.В., Давидюк В., Ружицька К. Ружицька К. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2023. Вип. 81. С. 107–112.

16. Прибуток від продажів. Шляхи збільшення. URL: <https://ukrguru.ru/-/finansi/130723-ributok-vidprodazhiv-shljah-zbilshennja.html>

17. Проданова Л.В., Котляревський О.В. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України: монографія; Черкаський державний технологічний університет. Черкаси : Видавець Пономаренко Р.В., 2019. 240 с.

18. Трегубов О.С., Лісовий Д.І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2014. № 3–4. С. 281–287.

19. Тульчинський Р.В., Тульчинська С.О., Ружицький А.В. Стратегії конкурентоспроможності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. Вип. 6. С. 5–9.

20. Фінансова звітність за матеріалами ДП «НВО «ПХЗ». URL: https://clarity-project.info/edr/14310112/yearly-finances?current_year=2024

21. Шляга О.В., Гальцев М.В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Т. 7. С. 66–75. URL: https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

22. Янковий О.Г., Кошельок Г.В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 3. С. 298–305. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/Фактори%20формування%20прибутку%20підприємства.pdf>

23. Ясинська Д.В., Добровольська О.В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. *Економічний простір*. 2021. (166), 81–84. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/166-14>

Відгук на кваліфікаційну роботу
студента групи 073-21-3
Татарникова Дмитра Володимировича

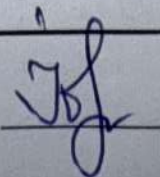
На тему: «Обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства»

- 1) Актуальність теми: В умовах економічної нестабільності особливої важливості набуває пошук внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Для менеджменту це означає необхідність прийняття обґрунтованих рішень, що базуються на глибокому аналізі виробничих, фінансових і організаційних процесів. Виявлення факторів, які стримують зростання, дозволяє керівникам визначити точки впливу й оптимізувати ресурси. Раціональне управління резервами підвищує конкурентоспроможність, адаптивність та результативність підприємства. Таким чином, актуальність теми обумовлена потребою вдосконалення управлінських підходів у забезпеченні стійкого розвитку підприємств різних форм власності.
- 2) Татарников Дмитро Володимирович показав середній рівень концептуальних знань та володіння станом питання, що характеризується наявністю певних неточностей. При цьому має місце критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у професійній діяльності менеджера, що характеризується використанням аналітичного (дослідно-статистичного) методу, коефіцієнтного методу, порівняльного та якісного аналізу, табличного відображення даних.
- 3) Бакалавр проявив уміння виявляти проблеми, формулювати гіпотези та розв'язувати проблеми, обирати адекватні методи та інструментальні засоби, збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію, використовувати інноваційні підходи до вирішення завдань в практичній діяльності з не грубими помилками.
- 4) Студент виявила достатній рівень володіння проблематикою галузі професійної діяльності менеджера.
- 5) При цьому мова написання роботи є точною, логічною та виразною. Думки викладено послідовно, наявні логічні власні судження та доречна аргументація.
- 6) Відмічається доречна комунікаційна стратегія.
- 7) Татарников Дмитро Володимирович показав достатній рівень автономності та відповідальності, наявні уміння управляти комплексними діями або проектами, достатній рівень відповідальності за прийняття рішень у непередбачуваних умовах; середній рівень відповідальності за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб. Відмітимо здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.

Кваліфікаційна робота в цілому заслуговує оцінки «добре».

Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)

Керівник дипломної роботи
д.е.н., професор



М.І. Іванова

Рецензія на кваліфікаційну роботу

студента групи 073-21-3

Татарникова Дмитра Володимировича

На тему «Обґрунтування управлінських рішень щодо виявлення факторів та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства»

Актуальність теми. Ефективний менеджмент вимагає системного підходу до аналізу внутрішнього середовища підприємства з метою пошуку прихованих резервів. Управлінські рішення щодо виявлення чинників, які впливають на продуктивність, дають змогу оптимізувати структуру витрат, підвищити ефективність персоналу та поліпшити використання ресурсів. Актуальність теми пояснюється необхідністю посилення аналітичної функції менеджменту у прийнятті стратегічних і тактичних рішень. В сучасних умовах саме здатність управлінського персоналу вчасно виявляти можливості для зростання ефективності стає визначальним фактором успішного функціонування підприємства на конкурентному ринку.

Обґрунтованість висновків і пропозицій Висновки, що наведені у кваліфікаційній роботі достатньо обґрунтовані

Участь студента у проведених дослідженнях, теоретичній та аналітичній обробці отриманих результатів, формулюванні наукового положення / ідеї/ методики Татарников Дмитро Володимирович приймав активну участь у проведених дослідженнях, теоретичній та аналітичній обробці отриманих результатів, формулюванні наукового положення та методики.

Вміння студента чітко, грамотно й аргументовано викладати матеріал, правильно оформляти його Бакалавр показав високе вміння чітко, грамотно й аргументовано викладати матеріал, правильно оформляти його

Недоліки щодо змістовної частини роботи, оформлення Бажано передбачити напрями поствоєнного виробництва .

Висновок щодо рекомендації до захисту в ДЕК (рекомендовано).

К.Е.Н. Саєнко
доц. ПЕРЛУ

(Місце роботи та посада рецензента)

ИД
(підпис)

Романюк НМ
(ініціали та прізвище)