

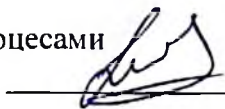
**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТ ПОДАТКОВОЇ СПРАВИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЄКТ)

**на тему «Підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації
продукції підприємства»
за матеріалами ТОВ «ДВК»**

Здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня
II курсу, групи ЕМУ – 23-1
спеціальності 051 Економіка,
освітня програма «Управління бізнес-процесами
на підприємстві»



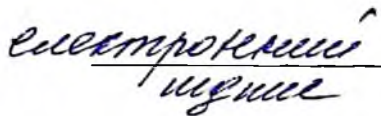
Досенка Дмитра
Дмитровича

Науковий керівник



Ляшенко Ганна
Павлівна, к.е.н.,
доцент

Керівник освітньо-
професійної програми



Піжук Ольга
Іванівна, д.е.н.,
професор

Допущено до захисту за рішенням
кафедри економіки, підприємництва та
бізнес-адміністрування,
протокол від 23.12.2024 № 6

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування



Слюсарева Л.В., д.е.н.,
професор

Ірпінь – 2025

Регистрація № 24 23.01.2025 Василь
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки _____
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 76 4 С 04.02.2025
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова ЕК: Василь Филюк Г.М., д.е.н., професо
(підпис)

Заступник голови ЕК електронний Лазебник Л.Л., д.е.н., професо
использование
(підпис)

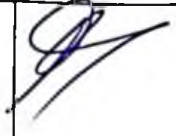
Члени комісії: електронний Піжук О.І., д.е.н., професор
использование
(підпис)
Ткаченко Ткаченко В.В., к.е.н., доцент
(підпис)

Секретар комісії Василь Баланюк Г.Й., провідний фахівець

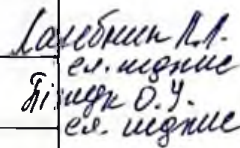
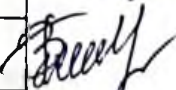
БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії членів комісії, секретаря, (підписи)
------------------	-------------------------	--------------------------	----------	--

ОЦІНЮВАННЯ ДІПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ

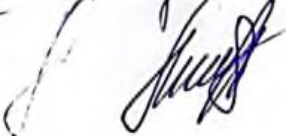
1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 25	20		
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 5	4		
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	4		
4. Рецензент	від 0 до 5	4		
5. Передзахист (якість та повнота представленого матеріалу, рішення щодо балів залишається за комісією)	від 1 до 10	8		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	40		

ОЦІНЮВАННЯ ДІПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ

1.Доповідь	від 0 до 10			 Лавриш І.І. с.в. підпис Гітсєр О.У. с.в. підпис
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5			
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25			
4. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10			
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50			
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	76		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЄКТС

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
76	C	4	04.02.25	 Лавриш І.І. с.в. підпис Гітсєр О.У. с.в. підпис
Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою		
90-100	A	5 (відмінно)		
80-89	B	4 (добре)		
70-79	C			
60-69	B	3 (задовільно)		
50-59	E			
35-49	EX	2 (незадовільно)		

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет податкової справи, обліку та аудиту,
Кафедра економіки, підприємництва
та бізнес-адміністрування
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма
«Управління бізнес-процесами на підприємстві»

Затверджую

Завідувач кафедри

 Л.В.Слюсарєва

**Завдання на кваліфікаційну роботу (проєкт)
здобувачу вищої освіти**

Досенка Дмитра Дмитровича

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

«Підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції підприємства»

Затверджена наказом ректора від 6 грудня 2023 р. № 1640

2. Строк здачі закінченої роботи 23 січня 2025 р.

3. Цільова установка: дослідження шляхів підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції підприємства..

Мета роботи: обґрунтування шляхів підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства через аналіз існуючих показників, вивчення впливу факторів на їх динаміку та розробку рекомендацій з оптимізації виробничих процесів і каналів збуту.

Об'єкт дослідження: виробничо-збутова діяльність ТОВ «ДВК» як цілісна система.

Предмет дослідження: методи, показники, фактори впливу та інструменти підвищення ефективності виробничих і збутових процесів ТОВ «ДВК».

База дослідження: ТОВ «ДВК».

4. Вихідні дані до роботи складають звітність підприємства за 2019-2023 рр., інтернет-ресурси, навчальні посібники, монографії та наукові статті в періодичних економічних виданнях.

5. Перелік графічного матеріалу: 26 таблиць, 1 рисунок.

6. Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за кожним розділом): Розділ 1. Теоретичні основи підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції 1.1. Сутність ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства 1.2. Показники оцінки ефективності виробничих і збутових процесів 1.3. Фактори впливу на ефективність виробничо-збутової діяльності Розділ 2 Оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції підприємства ТОВ «ДВК» 2.1.

Організаційно – економічна характеристика підприємства 2.2. Аналіз виробничих показників підприємства 2.3. Оцінка ефективності виробництва та реалізації продукції Розділ 3. Шляхи підвищення ефектності процесів виробництва та реалізації продукції 3.1. Впровадження сучасних технологій у виробничі процеси 3.2. Оптимізація логістики та каналів збуту продукції 3.3. Розробка програми стимулювання збутової діяльності

7. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1.	Вибір теми дипломної роботи, затвердження плану виконання роботи	06.12.2023 р.	<i>Вик</i>
2.	Опрацювання літературних джерел за напрямком дослідження	07.03.2024 р.	<i>Вик</i>
3.	Підготовка теоретичного розділу та подання її керівнику	01.04.2024 р.	<i>Вик</i>
4.	Апробація результатів дослідження теоретичного опрацювання матеріалу (підготовка статті та/або тез доповіді на науковій конференції)	31.05.2024 р.	<i>Вик</i>
5.	Підготовка аналітичного розділу роботи та подання її керівнику	09.09.2024 р.	<i>Вик</i>
6.	Підготовка III розділу дипломної роботи та подання її керівнику	29.11.2024 р.	<i>Вик</i>
7.	Підготовка 100% дипломної роботи та подання її керівнику	20.12.2024 р.	<i>Вик</i>
8.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	26.12.2024 р.	<i>Вик</i>
9.	Попередній захист дипломної роботи	23.12.2024 р.	<i>Вик</i>
10.	Отримання відгуку керівника дипломної роботи	15.01.2025 р.	<i>Вик</i>
11.	Рецензування дипломної роботи	17.01.2025 р.	<i>Вик</i>
12.	Представлення роботи для перевірки на плагіат	03.01.2025 р.	<i>Вик</i>
13.	Захист дипломної роботи	04-05.02.2025 р.	

Дата видачі завдання 6 грудня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи (проекту) _____

Ляшенко Ганна Павлівна, к.е.н
доцент

Керівник освітньо-професійної програми _____

Піжук Ольга Іванівна,
д.е.н., професор

Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти _____

Досенко Дмитро Дмитрович

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 10:14:15 04.02.2025

Назва файлу з підписом: Дипломна_робота_Підвищення_ефективності_процесів_виробництва та.....docx.asice

Розмір файлу з підписом: 200.0 КБ

Перевірені файли:

Назва файлу без підпису: Дипломна_робота_Підвищення_ефективності_процесів_виробництва та.....docx

Розмір файлу без підпису: 198.5 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: Піжук Ольга Іванівна

П.І.Б.: Піжук Ольга Іванівна

Країна: Україна

РНОКПП: 2999520140

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 11:14:13 04.02.2025

Сертифікат виданий: "Дія". Кваліфікований надавач електронних довірчих послуг

Серійний номер: 382367105294AF97040000002DC6830029604603

Тип носія особистого ключа: ЗНКІ криптомодуль ІІТ Гряда-301

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Кваліфікований

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними ЦСК для перевірки (CAdES-X Long)

Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2024.10.24 15:00

Доверено

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 18:28:45 04.02.2025

Назва файлу з підписом: ПРОТОКОЛ ЕК 04.02.25 ЕМУ.docx.asice

Розмір файлу з підписом: 26.9 КБ

Перевірені файли:

Назва файлу без підпису: ПРОТОКОЛ ЕК 04.02.25 ЕМУ.docx

Розмір файлу без підпису: 23.4 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА

П.І.Б.: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА

Країна: Україна

РНОКПП: 2488704847

Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 18:28:45 04.02.2025

Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

Серійний номер: 5E984D526F82F38F04000000EE561A019A026C05

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Удосконалений

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)

Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2024.10.24 15:00

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 09:07:46 04.02.2025

Назва файлу з підписом: ПРОТОКОЛ ЕК 04.02.25 ЕМУ.docx.asice

Розмір файлу з підписом: 22.5 КБ

Перевірені файли:

Назва файлу без підпису: ПРОТОКОЛ ЕК 04.02.25 ЕМУ.docx

Розмір файлу без підпису: 20.2 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: Піжук Ольга Іванівна

П.І.Б.: Піжук Ольга Іванівна

Країна: Україна

РНОКПП: 2999520140

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 10:07:41 04.02.2025

Сертифікат виданий: "Дія". Кваліфікований надавач електронних довірчих послуг

Серійний номер: 382367105294AF97040000002DC6830029604603

Тип носія особистого ключа: ЗНКІ криптомодуль ІІТ Гряда-301

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Кваліфікований

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними ЦСК для перевірки (CAdES-X Long)

Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2024.10.24 15:00

АНОТАЦІЯ

Підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції підприємства

Мета роботи полягає в обґрунтуванні шляхів підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства через аналіз існуючих показників, вивчення впливу факторів на їх динаміку та розробку рекомендацій з оптимізації виробничих процесів і каналів збуту.

Завданнями роботи є опис сутності ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства; дослідження показників оцінки ефективності виробничих і збутових процесів; розгляд факторів впливу на ефективність виробничо-збутової діяльності; надання організаційно – економічної характеристики підприємства; здійснення аналізу основних виробничих показників підприємства; оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції; опис впровадження сучасних технологій у виробничі процеси; надання шляхів оптимізації логістики та каналів збуту продукції; розробка програми стимулювання збутової діяльності.

Предмет дослідження - методи, показники, фактори впливу та інструменти підвищення ефективності виробничих і збутових процесів ТОВ «ДВК».

Об'єктом дослідження є виробничо-збутова діяльність ТОВ «ДВК» як цілісна система.

Базою дослідження виступають матеріали ТОВ «ДВК».

За результатами дослідження систематизовано теоретичні та практичні аспекти підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності, проведено аналіз ключових показників підприємства та запропоновано заходи з оптимізації виробничих процесів, логістики й каналів збуту продукції.

Одержані результати можуть бути використані для вдосконалення виробничо-збутової діяльності підприємства, зокрема, оптимізації виробничих процесів, підвищення ефективності логістики та збуту продукції, а також розробки практичних рекомендацій для покращення управлінських рішень і досягнення стабільного зростання ефективності діяльності.

Дипломна робота містить 74 сторінки, список використаних джерел з 33 найменувань, 3 додатки.

Ключові слова: ефективність, виробництво, збут, оптимізація. ТОВ «ДВК».

Рік виконання дипломної роботи 2023 р.

Рік захисту роботи 2025 р.

SUMMARY

Increasing the efficiency of production and sales processes of the enterprise

The purpose of the work is to substantiate ways to increase the efficiency of the enterprise's production and sales activities through the analysis of existing indicators, studying the influence of factors on their dynamics and developing recommendations for optimizing production processes and sales channels.

The objectives of the work are to describe the essence of the efficiency of the enterprise's production and sales activities; study the indicators of assessing the efficiency of production and sales processes; consider the factors influencing the efficiency of production and sales activities; provide organizational and economic characteristics of the enterprise; analyze the main production indicators of the enterprise; assess the efficiency of production and sales processes; describe the introduction of modern technologies into production processes; provide ways to optimize logistics and product sales channels; develop a program to stimulate sales activities.

The subject of the study is methods, indicators, influence factors and tools for increasing the efficiency of production and sales processes of LLC "DVK".

The object of the study is the production and sales activities of LLC "DVK" as a holistic system.

The research base is the materials of LLC "DVK".

According to the results of the study, theoretical and practical aspects of increasing the efficiency of production and sales activities were systematized, key indicators of the enterprise were analyzed, and measures were proposed to optimize production processes, logistics, and product sales channels.

The results obtained can be used to improve the production and sales activities of the enterprise, in particular, to optimize production processes, increase the efficiency of logistics and product sales, as well as to develop practical recommendations for improving management decisions and achieving stable growth in activity efficiency.

Diploma work contains 74 pages, a list of sources used from 33 names, 3 appendices.

Year of completion of the thesis 2023.

Year of work protection 2025.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
Розділ 1. Теоретичні основи підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції.....	6
1.1. Сутність ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства.....	6
1.2. Показники оцінки ефективності виробничих і збутових процесів.....	11
1.3. Фактори впливу на ефективність виробничо-збутової діяльності.....	19
Розділ 2 Оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції підприємства ТОВ «ДВК».....	22
2.1. Організаційно – економічна характеристика підприємства.....	22
2.2. Аналіз основних виробничих показників підприємства.....	29
2.3. Оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції.....	35
Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції.....	43
3.1. Впровадження сучасних технологій у виробничі процеси.....	43
3.2. Оптимізація логістики та каналів збуту продукції.....	46
3.3. Розробка програми стимулювання збутової діяльності.....	50
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Підвищення ефективності процесів виробництва та реалізації продукції - основний чинник забезпечення конкурентоспроможності сучасного підприємства в умовах динамічних змін ринкового середовища. Зростаючий попит на якісну продукцію, жорстка конкуренція та необхідність адаптації до швидкого розвитку технологій вимагають від підприємств вдосконалення виробничих процесів та пошуку інноваційних рішень для ефективної реалізації товарів. Зокрема, це стосується впровадження сучасних технологій управління виробництвом, оптимізації логістичних ланцюгів та створення гнучких систем збуту, які відповідають актуальним потребам споживачів.

У сучасних умовах економічної нестабільності та міжнародних викликів, таких як зміни в економічних відносинах та вплив війни на підприємства України, дослідження підвищення ефективності виробничих і збутових процесів набуває особливої ваги. Адже це дозволяє не лише покращити фінансові результати підприємства, але й зміцнити його стійкість на ринку. Аналіз існуючих підходів та розробка рекомендацій щодо їх оптимізації сприятиме сталому розвитку підприємства, підвищенню продуктивності праці та зростанню його конкурентних переваг.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі свідчать про значну увагу науковців до питань підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств. У працях дослідників висвітлюються підходи до оцінки ефективності виробничих і збутових процесів, аналізуються ключові показники, що характеризують їх результативність, а також визначаються фактори, які впливають на оптимізацію діяльності підприємств. Разом із цим недостатньо розробленими залишаються питання інтеграції сучасних технологій у виробничі процеси та оптимізації логістичних ланцюгів збуту, що зумовлює необхідність подальших досліджень для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкової економіки.

Мета дослідження – обґрунтування шляхів підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства через аналіз існуючих показників, вивчення впливу факторів на їх динаміку та розробку рекомендацій з оптимізації виробничих процесів і каналів збуту.

Для досягнення мети, сформовано наступні **завдання**:

- описати сутність ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства;
- дослідити показники оцінки ефективності виробничих і збутових процесів;
- розглянути фактори впливу на ефективність виробничо-збутової діяльності;
- надати організаційно – економічну характеристику підприємства;
- здійснити аналіз основних виробничих показників підприємства;
- оцінити ефективність процесів виробництва та реалізації продукції;
- описати впровадження сучасних технологій у виробничі процеси;
- надати шляхи оптимізації логістики та каналів збуту продукції;
- розробити програми стимулювання збутової діяльності.

Об’єкт дослідження - виробничо-збутова діяльність ТОВ «ДВК» як цілісна система.

Предмет дослідження - методи, показники, фактори впливу та інструменти підвищення ефективності виробничих і збутових процесів ТОВ «ДВК».

Методи дослідження включають аналіз і синтез для оцінки виробничих і збутових процесів, статистичні методи для обробки даних та визначення динаміки показників, економіко-математичне моделювання для прогнозування ефективності, а також порівняльний і графічний аналіз для виявлення факторів впливу та розробки рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства.

Науково-практична значимість одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств, що сприяє оптимізації виробничих процесів,

вдосконаленню логістики та каналів збуту продукції. Запропоновані підходи можуть бути використані для поліпшення управління виробництвом і реалізацією продукції, впровадження сучасних технологій, підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також у практичній діяльності підприємств різних галузей економіки.

Інформаційною базою дослідження слугували внутрішні документи підприємства, зокрема фінансова звітність, дані про обсяги виробництва та реалізації продукції за 2019 – 2023 роки на ТОВ «ДВК», результати аналітичних розрахунків та статистичні звіти. Додатково використано наукові публікації, нормативно-правові акти, матеріали галузевих досліджень та аналітичні огляди ринку, що дозволило забезпечити комплексний підхід до оцінки ефективності виробничо-збутової діяльності.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства

Ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства виступає багатогранним поняттям, яке охоплює всі аспекти взаємодії виробничих процесів та процесів реалізації продукції. В умовах сучасної ринкової економіки, де конкуренція стає дедалі жорсткішою, підприємства змушені шукати оптимальні шляхи для досягнення високої ефективності, що вважається запорукою їхнього довготривалого існування та зростання.

Ефективність у виробничо-збутовій сфері полягає у здатності підприємства забезпечувати випуск продукції, яка відповідає потребам споживачів, з мінімальними витратами ресурсів та максимальним прибутком [1]. Вона оцінюється за допомогою взаємозв'язаних економічних, організаційних, технологічних, маркетингових і соціальних показників.

З позиції економіки, ефективність виробничо-збутової діяльності вимірюється співвідношенням між результатами, отриманими в процесі діяльності, та витратами, необхідними для досягнення цих результатів [2]. Традиційно основними критеріями виступають такі показники, як рентабельність, продуктивність праці, оборотність активів, частка ринку, а також прибутковість реалізації продукції. Технологічний аспект ефективності відображає ступінь використання сучасних методів виробництва, автоматизації, оптимізації виробничих процесів, впровадження інноваційних рішень – всі ці елементи дозволяють не лише знижувати витрати, але й покращувати якість продукції, що, у свою чергу, позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства [3]. (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Критерії оцінки ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства

Аспект ефективності	Показник	Формула розрахунку	Призначення
Економічний	Рентабельність	$R = \Pi / B \times 100$, де Π – прибуток, B – витрати	Показує, наскільки ефективно витрачаються ресурси
	Продуктивність праці	$P = Q / T$, де Q – обсяг продукції, T – трудові ресурси	Визначає обсяг виробництва на одного працівника
	Оборотність активів	$OA = BP / CA$, де BP – виручка, CA – середньорічні активи	Оцінює, наскільки ефективно використовуються активи підприємства
Технологічний	Ступінь автоматизації	$SA = AЧ / ЗЧ$, де $AЧ$ – автоматизовані операції, $ЗЧ$ – загальна кількість операцій	Відображає рівень автоматизації виробничих процесів
	Інноваційність виробництва	Кількість впроваджених нових технологій / загальна кількість технологій	Оцінює рівень використання інноваційних рішень
Маркетинговий (збутовий)	Частка ринку	$CM = BP / TP \times 100$, де TP – загальний обсяг ринку	Визначає частку підприємства на ринку
	Прибутковість реалізації продукції	$PR = \Pi P / BP \times 100$, де ΠP – прибуток від реалізації, BP – виручка	Відображає ефективність збутової діяльності
	Оборотність товарних запасів	$OTZ = BP / CZ$, де CZ – середньорічні товарні запаси	Визначає швидкість реалізації продукції

Джерело: [4]

Оцінка ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства базується на комплексному аналізі економічних, технологічних і збутових показників. Критерії, представлені в таблиці 1.1, дозволяють визначити сильні та слабкі сторони діяльності, спрямувати зусилля на впровадження інновацій, підвищення рентабельності й оптимізацію виробничих процесів. У сукупності ці дії забезпечують стійкий розвиток підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Збутова діяльність вважається не менш важливою складовою ефективності, адже навіть найякісніша продукція не матиме економічної

цінності без її реалізації [5]. Тут критичним виступає вивчення потреб ринку, розробка ефективної маркетингової стратегії, оптимізація каналів збуту, використання сучасних підходів до логістики та управління товарними запасами.

Економічна ефективність у виробничо-збутовій діяльності підприємства - індикатор його здатності оптимально використовувати наявні ресурси для досягнення максимальних результатів [6], адже включає в себе здатність генерувати валовий дохід, чистий прибуток та інші економічні показники, такі як ринкова частка та рівень задоволення потреб клієнтів, при мінімальних витратах ресурсів. Витрати, у свою чергу, представлені як трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які підприємство використовує для здійснення своєї діяльності. (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Показники економічної ефективності у виробничо-збутовій діяльності підприємства

Показники	Опис	Витрати ресурсу
Валовий дохід	Загальний дохід підприємства від реалізації продукції чи послуг	Матеріальні ресурси, трудові витрати
Чистий прибуток	Різниця між доходами та витратами підприємства	Фінансові витрати, трудові ресурси
Ринкова частка	Частка підприємства на ринку, що характеризує його конкурентоспроможність	Маркетингові та інформаційні ресурси
Задоволення потреб клієнтів	Оцінка якості товарів чи послуг з точки зору споживачів	Інформаційні ресурси, трудові витрати

Джерело: [7]

Аналіз економічної ефективності у виробничо-збутовій діяльності підприємства дозволяє виявити оптимальний баланс між отриманими результатами та витраченими ресурсами. Високий рівень ефективності свідчить про раціональне використання ресурсів, що виступає вагомим фактором для забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства на ринку.

Окрему роль у забезпеченні економічної ефективності відіграє правильне визначення собівартості продукції. Собівартість - базовий елемент, який визначає конкурентоспроможність ціни продукції [8]. Своєчасний аналіз

структури витрат дозволяє підприємству виявляти резерви для їхнього зниження.

Основним показником, що характеризує ефективність збуту вважається коефіцієнт оборотності товарів [9]. Висока оборотність свідчить про успішне управління збутовими процесами, що забезпечує швидкий рух товарів від виробника до кінцевого споживача.

Ефективна виробничо-збутова діяльність неможлива без належної організації та управління. На рівні підприємства необхідно створити таку систему управління, яка забезпечувала б чітку координацію між різними підрозділами, відповідальними за виробництво і збут. Успіх залежить від того, наскільки швидко керівництво реагує на зміни в ринковому середовищі, впроваджує адаптивні рішення, здійснює прогнозування попиту та планування виробничих обсягів.

Виробничий процес повинен бути чітко організованим, а планування ресурсів і обсягів продукції - базуватися на аналізі реального попиту [10]. Дотримання принципів ощадливого виробництва (lean production) дозволяє мінімізувати витрати та уникати перевиробництва, яке може спричиняти фінансові втрати. Збутова політика підприємства має охоплювати як короткострокові заходи з реалізації продукції, так і довгострокову стратегію розвитку ринків збуту. Розширення клієнтської бази, розвиток нових ринків, підвищення рівня сервісу виступають основними аспектами, які впливають на ефективність збутової діяльності.

Ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства залежить від численних факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх [11]. Зовнішні фактори, такі як ринкове середовище, законодавчі норми та технологічний прогрес, можуть суттєво впливати на можливості підприємства для реалізації продукції та розвитку. Внутрішні фактори, зокрема рівень організації виробничого процесу, кваліфікація персоналу та маркетингова стратегія, визначають внутрішню ефективність діяльності підприємства, що виступають основою для досягнення високих результатів. (табл. 1.3)

Фактори, що впливають на ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства

Категорія	Фактори	Опис впливу
Зовнішні фактори	Ринкове середовище	Зміни попиту, конкуренція, економічні кризи або інфляція впливають на попит та реалізацію продукції.
	Законодавчі норми	Податкове регулювання, митна політика, екологічні вимоги можуть створювати додаткові можливості чи бар'єри.
	Технологічний прогрес	Впровадження нових технологій підвищує якість продукції та оптимізує виробничі процеси.
Внутрішні фактори	Рівень організації виробничого процесу	Планування та контроль виробничих процесів безпосередньо впливають на ефективність та якість продукції.
	Кваліфікація персоналу	Висококваліфікований персонал є ключем до продуктивності та досягнення високих результатів.
	Маркетингова стратегія	Чітке позиціонування продукції та ефективні канали збуту та просування визначають успіх на ринку.

Джерело: [12]

Ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства - результат взаємодії багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Розуміння та врахування цих факторів дозволяє оптимізувати бізнес-процеси, підвищити конкурентоспроможність і досягти високих результатів у реалізації продукції.

Впровадження сучасних технологій у виробничо-збутові процеси дає змогу значно підвищити їхню ефективність. Наприклад, автоматизація виробництва та збуту, використання CRM-систем для управління взаємовідносинами з клієнтами, впровадження ERP-систем для оптимізації ресурсів підприємства є ключовими інструментами в сучасних умовах [13]. Використання методів аналітики великих даних (Big Data) дозволяє підприємствам прогнозувати попит, вивчати поведінку споживачів, визначати оптимальні ціни, а також планувати виробничі потужності відповідно до реального стану ринку.

Тож, сутність ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства полягає у досягненні гармонійного балансу між виробничими витратами та результатами збуту. Успішне поєднання економічних, організаційних і

технологічних підходів - основа для створення конкурентоспроможного підприємства, здатного ефективно реагувати на зміни ринкового середовища та забезпечувати стабільне зростання. Для досягнення високої ефективності важливо впроваджувати сучасні інструменти управління, активно використовувати інноваційні технології та здійснювати постійний аналіз факторів, що впливають на діяльність підприємства, а також дозволяє не лише знижувати витрати, а й підвищувати якість продукції, що виступає запорукою успішного розвитку в умовах сучасного ринку.

1.2. Показники оцінки ефективності виробничих і збутових процесів

Оптимізація господарської діяльності підприємства в умовах конкурентного ринку - основний фактор для досягнення його успішного функціонування. Даний процес дозволяє сформулювати нові цілі, принципи та стратегії господарювання, які спрямовані на задоволення потреб споживачів і відповідність вимогам ринку. Оцінка ефективності - складова частина загальної системи управління розвитком підприємства, в рамках якої визначаються різноманітні фактори, що впливають на рівень організації виробництва та її результативність [14]. У цьому випадку управлінські рішення повинні бути орієнтовані на раціоналізацію виробничих процесів в умовах обмежених ресурсів та забезпечувати мінімальні витрати і максимальні результати. Оцінка ефективності дозволяє виявити резерви підвищення результативності підприємства в короткостроковій перспективі, виявити сильні та слабкі сторони виробничих процесів і спланувати заходи щодо їх удосконалення [15].

Сутність такої оцінки полягає в тому, щоб порівняти досягнуті результати з витратами ресурсів, необхідних для їх досягнення, а також визначити, наскільки досягнуті показники відповідають стратегічним і тактичним цілям підприємства. Оцінка ефективності використовується для аналітичного забезпечення управлінських рішень [16], оскільки її результати слугують основою для коригування діяльності підприємства. Вона включає в себе не лише

фінансові показники, але й враховує економічну, соціальну та екологічну складові діяльності підприємства та забезпечує комплексний підхід до аналізу його результатів. У результаті цього підходу не лише оцінюється поточна ситуація, але й прогнозується розвиток підприємства в майбутньому, що дає змогу знижувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність.

Ефективність виробничої діяльності - це поняття, яке має багатоаспектний характер [17]. Оцінка ефективності виробництва необхідна для виявлення таких параметрів, як рентабельність, продуктивність праці, використання ресурсів та інші важливі економічні показники. У науковій літературі існують різні підходи до визначення та оцінки ефективності, які охоплюють як класичні методи, так і більш сучасні багатофакторні моделі. Так, Селезньова О визначає ефективність як результативність досягнення поставлених цілей [18]. Термін «ефект» має на увазі зміну стану об'єкта, яку можна виміряти і оцінити [19]. Тобто ефективність виступає результатом дії зовнішніх чи внутрішніх факторів, що змінюють стан підприємства. Оцінка ефективності виробничих процесів, таким чином, передбачає визначення конкретних результатів і порівняння їх з витратами, необхідними для їх досягнення.

Кондратенко Н.О. розглядає ефективність як результат, що оцінюється через реальні витрати, зокрема за допомогою рентабельності активів, власного та позикового капіталу [20]. Даний підхід орієнтований на реальний стан справ на підприємстві і дозволяє більш точно оцінити рівень ефективності. Вона пропонує використовувати для аналізу не лише фінансові показники, а й показники, що відображають використання різних видів ресурсів, що в свою чергу дозволяє більш комплексно оцінити ефективність виробничих процесів.

Традиційний підхід до оцінки ефективності базується на класичній моделі Дюпона, яка оцінює рентабельність капіталу підприємства, орієнтуючись на два основних типи показників: узагальнюючі та показники другого рівня [21]. Узагальнюючі показники дають загальну оцінку ефективності діяльності підприємства, тоді як показники другого рівня дають змогу оцінити ефективність використання конкретних видів ресурсів. Цей підхід дозволяє чітко визначити

загальний рівень ефективності, а також виявити сильні та слабкі сторони в управлінні ресурсами.

Багатофакторний підхід до оцінки ефективності є більш складним і передбачає використання індексів, які агрегують різні показники і дають комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства [22]. Хоча такий підхід застосовується рідше, він дозволяє глибше аналізувати фактори, що впливають на ефективність, однак інтерпретація таких індексів більш складна і менш зрозуміла.

У сучасній економічній теорії набуває популярності концепція «управління результативністю» (Performance Management), яка включає збалансовану систему показників, відому як Balanced Scorecard (BSC) [23]. Дана система поєднує фінансові та нефінансові індикатори і дозволяє оцінювати не лише фінансову ефективність підприємства, але й оцінювати його результативність з точки зору інших важливих аспектів, таких як задоволення потреб споживачів, ефективність управлінських процесів, інноваційність і розвиток організаційних здібностей.

Традиційний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства передбачає використання різних показників для аналізу ефективності використання ресурсів на різних рівнях. На першому рівні виділяються такі основні показники, що оцінюють загальну ефективність використання ресурсів підприємства:

- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестованого капіталу;
- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності [24].

Дані показники дозволяють оцінити загальну ефективність управління ресурсами підприємства. Однак, для глибшого аналізу ефективності використання окремих видів ресурсів, застосовують показники другого рівня. Вони допомагають фокусувати увагу на конкретних аспектах використання

ресурсів. Аналізувати ці показники в динаміці важливіше, ніж оцінювати їх в абсолютних величинах. Порівняння рентабельності основних чи оборотних засобів з альтернативними інвестиціями, як-от банківські депозити некоректне оскільки прибуток підприємства формується не лише від окремих видів активів, а від їх сукупного використання. Динамічний аналіз дозволяє виявити, які активи підприємства використовуються неефективно та потребують оптимізації.

Серед важливих показників ефективності використання основних засобів виділяються:

- віддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів [25].

Дані показники відображають, як ефективно підприємство використовує свої основні активи в процесі виробництва.

Оцінка ефективності використання трудових ресурсів базується на порівнянні обсягу реалізованої продукції або товарообороту з кількістю працівників або витратами на оплату праці. Найбільш значущими показниками є:

- виробіток на одного працівника;
- трудомісткість виробництва;
- продуктивність праці [26].

Вивчення таких показників дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно використовуються трудові ресурси для досягнення виробничих результатів.

Особливу увагу в оцінці ефективності виробничої діяльності слід приділяти аналізу основних фондів, які є важливою складовою виробничо-технічної бази підприємства. Оцінка ефективності використання основних фондів включає показники, такі як:

- фондівіддача;
- фондомісткість;
- фондоозброєність [27].

Зазначені показники дозволяють визначити, наскільки ефективно використовуються основні засоби підприємства для досягнення виробничих

результатів. Вони характеризують взаємозв'язок між виробничими потужностями і результатами діяльності підприємства.

Таким чином, ефективність виробничої діяльності виступає комплексним показником, який відображає результати використання всіх ресурсів підприємства - трудових, матеріальних та технічних. Для детального аналізу і прийняття ефективних управлінських рішень важливо враховувати як загальні показники, так і показники, що характеризують використання окремих видів ресурсів.

Для більш об'єктивної оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати метод економіко-математичного моделювання, зокрема розробити модель на основі кореляційно-регресійного аналізу - це дозволяє створити функцію для оцінки ефективності, а також визначити всі показники, які на неї впливають.

Пропонується побудувати економіко-математичну модель, що ґрунтується на традиційному підході до оцінки ефективності виробництва, де процес оцінювання розглядається як сукупність взаємопов'язаних функцій, що реалізуються у певній послідовності. Кожна з цих функцій визначає окремі аспекти ефективності виробничої діяльності, результат яких можна виміряти та оцінити через відповідні показники. На початковому етапі рекомендується сформулювати кореляційно-регресійну модель у вигляді результативної функції (Y), де факторними змінними будуть виступати показники складових ефективності.

Під час розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності діяльності підприємства визначається вплив окремих часткових показників, які належать до певних груп. Підбір таких часткових показників здійснюється на основі аналізу наукових джерел та специфіки конкретних підприємств. Це дозволяє вибрати найбільш об'єктивні показники, які детально характеризують вплив на загальну ефективність і для яких є вичерпна інформація про діяльність підприємства, що дає можливість провести точну оцінку інтегрального показника.

Таблиця 1.4 демонструє механізм оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства:

Таблиця 1.4

Показники оцінки ефективності виробничої діяльності

№ з/п	Функції	Частковий показник	Показники використання ресурсів
1	Ефективність використання матеріальних ресурсів	I1	z1 - z5
2	Ефективність використання трудових ресурсів	I2	z6 - z8
3	Ефективність використання основних виробничих фондів	I3	z9 - z11

Джерело: [26]

Часткові показники (z1 - z11) відображають напрями оцінки ефективності, як показано у таблиці 1.5:

Таблиця 1.5

Часткові показники функцій механізму оцінки ефективності виробничої діяльності

Часткові показники	Позначення	Показники використання ресурсів	Одиниця виміру
z1	Рентабельність активів	%	
z2	Рентабельність власного капіталу	%	
z3	Рентабельність інвестованого капіталу	%	
z4	Рентабельність продукції	%	
I1	z5	Рентабельність операційної діяльності	%
I2	z6	Виробіток	Грн. (т)/ос.
z7	Трудомісткість	Год./грн. (т)	
z8	Продуктивність	Год./грн. (т)	
I3	z9	Фондовіддача	грн.
z10	Фондомісткість	грн.	
z11	Фондоозброєність	грн./ос.	

Джерело: [25 - 27]

Згідно з методологією кореляційно-регресійного аналізу, узагальнений інтегральний показник ефективності виробничої діяльності можна подати через опис зв'язків між частковими показниками та використанням трудових, матеріальних ресурсів і основних засобів, приводячи їх до єдиної обчислювальної платформи.

Для цього проводимо нормалізацію даних, транспонуємо отриману матрицю, а потім обчислюємо добуток транспонованої та нормалізованої матриць, що дає кореляційну матрицю. За допомогою цієї матриці визначаються коефіцієнти часткової кореляції, що дозволяє виявити найбільш тісні взаємозв'язки між частковими показниками та показниками використання ресурсів. В результаті розрахунків визначаються параметри в абсолютному вираженні.

Таким чином, отримуємо функцію залежності кожного часткового показника від показників використання трудових, матеріальних ресурсів та основних засобів, які входять у його групу: (формула 1.1)

$$I_i = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i x_i \quad (1.1)$$

де I_i - частковий показник ефективності виробничої діяльності, a_0 - вільний член рівняння регресії, a_i - лінійні коефіцієнти рівняння, а x_i - незалежні змінні, які є показниками використання ресурсів.

В умовах ринкової економіки підприємства України потребують регулярної оцінки результативності своєї збутової діяльності - це дозволяє не лише проаналізувати ефективність роботи у сфері збуту, але й виявити існуючі недоліки та розробити конкретні заходи для їх усунення. Для аналізу збутової діяльності здебільшого використовуються такі показники, як рентабельність продажів, обсяги реалізації продукції, а також швидкість обігу товарів. Усі зазначені показники мають відносний характер.

Згідно з думкою Міненко С.І., питання організації та управління збутовими процесами є досить складними та неоднозначними з точки зору економічної науки, особливо щодо методологічних основ функціонування збутових систем і розробки критеріїв для оцінювання їхньої ефективності [28]. Відповідно, існуючі методики оцінки ефективності збутової діяльності мають переважно рекомендаційний характер, акцентуючи увагу на окремих складових, без системного підходу до оцінювання.

Систематизація ключових параметрів, що використовуються для аналізу збутової діяльності фармацевтичних компаній, сприяє більш об'єктивному

підходу до оцінки результативності управління в цілому. Висока ефективність управління збутовими процесами потребує застосування комплексних методів і підходів до аналізу, які дозволяють оцінювати різні аспекти діяльності, виявляючи проблемні зони, потребу в корегуванні чи вдосконаленні окремих елементів, а також визначати еталонні практики для використання в інших умовах.

Ревунов О. наголошує, що оцінювання ефективності збуту не обмежується лише розрахунками основних економічних показників, які відображають безпосередній ефект від збутової діяльності [29]. Важливо враховувати також непрямі індикатори, які мають значний вплив на загальну оцінку функціонування підприємства.

Васюткіна Н. В. пропонує класифікувати показники оцінювання ефективності управління збутовими процесами на дві категорії: індикатори, що характеризують частку підприємства на ринку, та індикатори, які відображають ефективність витрат, пов'язаних із збутом [30]. З цією думкою варто погодитися, оскільки показник ефективності збутових витрат відіграє ключову роль у визначенні результативності збутової діяльності.

На нашу думку, для оцінювання ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств доцільно враховувати показники загальної ефективності роботи підприємства. До таких відноситься рівень товарності продукції, частку реалізованої продукції в загальній структурі розрахунків, зміну витрат на збут, динаміку собівартості продукції, а також відповідність темпів виробництва темпам реалізації.

Загалом, показники оцінки ефективності виробничих і збутових процесів дозволяють комплексно аналізувати діяльність підприємства, визначаючи сильні сторони та проблемні аспекти. До таких показників належать продуктивність виробництва, рентабельність продукції, рівень товарності, динаміка витрат на збут, частка реалізації у структурі доходів та відповідність темпів виробництва темпам реалізації. Використання цих індикаторів сприяє підвищенню

ефективності управлінських рішень, забезпечує оптимальне використання ресурсів та формує основу для стратегічного планування розвитку підприємства.

1.3. Фактори впливу на ефективність виробничо-збутової діяльності

Ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства виступає основним чинником його успішного функціонування та стійкого розвитку в умовах динамічного ринкового середовища. Дане поняття включає в себе оцінку всього комплексу процесів, пов'язаних із створенням, постачанням і реалізацією продукції, а також враховує взаємодію внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на результативність цих процесів. Враховуючи складність і багатогранність виробничо-збутової діяльності, необхідно виділити та детально розглянути основні фактори впливу, які формують її ефективність.

До внутрішніх факторів належать усі аспекти діяльності підприємства, які піддаються його контролю. В першу чергу, це виробничі ресурси, якість управління, рівень автоматизації та інноваційність виробничих процесів.

Матеріально-технічна база підприємства визначає його спроможність забезпечувати стабільне виробництво високоякісної продукції з мінімальними витратами [31]. Модернізація обладнання та впровадження передових технологій сприяють підвищенню продуктивності праці та зниженню собівартості продукції. Автоматизація виробничих процесів дозволяє значно скоротити час виготовлення продукції, мінімізувати ризики помилок і підвищити точність виконання технологічних операцій. Однак, для досягнення максимального ефекту, впровадження нових технологій має супроводжуватися відповідним навчанням персоналу.

Професійна компетентність працівників також виступає основним фактором. Рівень кваліфікації, мотивація до праці та здатність адаптуватися до нових умов визначають загальну ефективність виробничих і збутових процесів. Управління людськими ресурсами потребує уваги до таких аспектів, як

створення комфортних умов праці, формування системи стимулювання та залучення співробітників до процесів прийняття рішень [32].

Наступним внутрішнім фактором виступає організація логістичних процесів, що охоплює планування, контроль і оптимізацію постачання сировини, зберігання готової продукції та її транспортування до споживачів. Рациональна логістика знижує витрати на зберігання, забезпечує своєчасне виконання замовлень і підвищує рівень задоволеності клієнтів.

Зовнішні фактори формуються поза межами підприємства, але значно впливають на його діяльність. Серед них особливе місце займають ринкові умови, динаміка попиту, економічне середовище та державне регулювання.

Ринкова кон'юнктура, яка включає рівень конкуренції, структуру попиту та пропозиції, визначає можливості підприємства щодо встановлення цін, обсягів реалізації продукції та освоєння нових ринків [33]. Умови жорсткої конкуренції спонукають підприємства до постійного вдосконалення своїх виробничих і збутових процесів. Підприємства, які швидко реагують на зміни ринкових умов, зберігають конкурентоспроможність і забезпечують стабільний розвиток.

Державна політика та законодавство також впливають на виробничо-збутову діяльність [3]. Запровадження нових стандартів якості, екологічних норм або податкових змін суттєво змінюють умови функціонування підприємства. Підприємства, які вчасно адаптуються до таких змін, мають більші шанси зберегти свої позиції на ринку. Соціальні фактори, такі як зміна споживчих уподобань, також відіграють значну роль. Зростання попиту на екологічно чисту продукцію змушує підприємства переорієнтовувати свої виробничі процеси та вдосконалювати маркетингові стратегії.

Сучасні технології стають одним із найбільш впливових чинників ефективності виробничо-збутової діяльності. Використання інновацій дозволяє підприємствам підвищувати якість продукції, знижувати витрати та оптимізувати бізнес-процеси. Впровадження автоматизованих систем управління підприємством (ERP-системи) допомагає інтегрувати всі аспекти

діяльності, від планування виробництва до контролю за виконанням збутових операцій.

Основним аспектом виступає цифровізація збутових процесів. Використання електронної комерції, автоматизація складських операцій і застосування аналітичних інструментів для прогнозування попиту дозволяють підвищити ефективність реалізації продукції та збільшити прибутковість підприємства.

Фінансовий стан підприємства прямо впливає на його здатність підтримувати безперебійне виробництво, інвестувати в модернізацію та проводити маркетингові кампанії. Достатній рівень оборотного капіталу дозволяє підприємству своєчасно закуповувати сировину, оплачувати працю персоналу та виконувати фінансові зобов'язання перед партнерами. У разі браку фінансових ресурсів, підприємства змушені скорочувати обсяги виробництва або відмовлятися від перспективних проєктів, що негативно позначається на їх конкурентоспроможності.

Для ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства необхідно не лише ідентифікувати ключові фактори, але й регулярно оцінювати їхній вплив - це дозволяє вчасно виявляти проблеми та розробляти відповідні заходи для їх усунення. Комплексний підхід до аналізу, який охоплює фінансові, виробничі, соціальні та маркетингові аспекти, забезпечує об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємства.

Узагальнюючи, слід відмітити, що ефективність виробничо-збутової діяльності формується під впливом широкого спектра внутрішніх і зовнішніх факторів. Їхнє глибоке розуміння та аналіз дозволяють підприємству оперативно реагувати на виклики, оптимізувати ресурси та забезпечувати сталий розвиток.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ДВК»

2.1. Організаційно – економічна характеристика підприємства

ТОВ «ДВК» - підприємство, розташоване у селі Михайлівка Дніпропетровської області, що знаходиться на південному сході України. Дана локація має особливе стратегічне значення, оскільки забезпечує підприємству доступ до ключових транспортних магістралей, включаючи автомобільні дороги та залізничну інфраструктуру. Така географічна перевага забезпечує ефективну логістику, полегшує реалізацію продукції на ринках та налагоджує тісні відносини із постачальниками і споживачами.

Юридична форма власності підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю. Компанія заснована двома співвласниками, які поділили корпоративні права у пропорції 80% і 20% відповідно. Офіційно підприємство було зареєстроване у 1999 році з метою створення міцної бази для розвитку сільського господарства та забезпечення ринку високоякісними продуктами агропромислового сектору. Основна місія компанії полягає в забезпеченні безперебійного постачання зернових і олійних культур, а також у впровадженні сучасних технологій для підвищення продуктивності агровиробництва.

Історія становлення ТОВ «ДВК» розпочалася з реєстрації підприємства у 1999 році. У перші роки свого існування компанія спрямувала зусилля на розвиток базової інфраструктури, а саме:

- освоєння орендованих земель;
- закупівлю сільськогосподарського обладнання;
- створення команди компетентних фахівців.

Завдяки грамотному управлінню та впровадженню передових агро технологій, підприємство поступово розширювало площі оброблюваних земель, підвищувало якість виробничих процесів і збільшувало обсяги випуску

продукції. У подальші роки, зосередивши увагу на стратегічному розвитку, компанія почала впроваджувати оптимізаційні рішення в агропромисловому виробництві, нові методи обробки ґрунту, інноваційні технології вирощування зернових і олійних культур.

ТОВ «ДВК» належить до агропромислового комплексу, зокрема до сільськогосподарського сектору. Основними напрямками діяльності компанії вважаються вирощування зернових, бобових культур та насіння олійних культур. Перелічені напрями наразі вважаються ключовими для економічної активності підприємства. Завдяки цілеспрямованій стратегії розвитку, яка охоплює впровадження інноваційних технологій у сільське господарство та забезпечення високих стандартів якості продукції, компанія змогла зміцнити свої позиції в галузі та досягти стабільного економічного зростання.

ТОВ «ДВК» здійснює значний вплив на соціально-економічний розвиток регіону, в якому воно функціонує. Високий рівень організації виробництва створює нові робочі місця, підвищує рівень життя місцевого населення та розвитку суміжних галузей економіки.

Організаційна структура підприємства - чітко визначена та орієнтована на забезпечення максимальної ефективності управління і передбачає розподіл функціональних обов'язків між окремими підрозділами та працівниками для досягнення оптимальних виробничих результатів. У структурі закладено ієрархічну модель, яка забезпечує чітку координацію всіх напрямів діяльності компанії, що відображено у відповідній схемі: (рис. 2.1)

На чолі організації стоїть Генеральний директор, який відповідає за стратегічне керівництво та прийняття ключових рішень. Під його керівництвом працюють комерційний директор, який займається розвитком комерційних стратегій і взаємодією з партнерами, фінансовий директор відповідає за фінансове планування та управління ресурсами, агроінженер контролює технологічні процеси вирощування культур.



Рис. 2.1 Організаційна структура ТОВ «ДВК»

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «ДВК»

Чому у рис.2.1 відсутній юридичний відділ?

У структурі ТОВ «ДВК» виокремлено низку підрозділів, які виконують специфічні функції та забезпечують узгоджену роботу підприємства. До таких підрозділів належать: виробничий відділ, відділ постачання, юридичний відділ, відділ кадрів, бухгалтерія та технічний відділ. Кожен із цих підрозділів має власного керівника, який несе відповідальність за реалізацію поставлених завдань у межах власної компетенції.

Виробничий відділ займається організацією, управлінням та контролем усіх процесів, пов'язаних із вирощуванням і збором сільськогосподарських культур. Спеціалісти цього відділу розробляють і впроваджують агрономічні заходи, спрямовані на підвищення врожайності та ефективності виробництва. Відділ постачання відповідає за забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами, в тому числі закупівлю добрив, насіння, пального та запчастин для техніки. Завдяки цьому підрозділу ТОВ «ДВК» своєчасно отримує

всі ресурси, необхідні для безперебійної роботи, що вважається основною умовою досягнення стратегічних цілей підприємства.

Юридичний відділ забезпечує правовий супровід діяльності компанії, займається розробкою та перевіркою договорів, контролює дотримання норм чинного законодавства та захищає інтереси підприємства в разі виникнення правових спорів. Відділ кадрів виконує функції з управління персоналом, зокрема залучення, відбір та адаптацію нових співробітників, організацію навчання та підвищення кваліфікації працівників. Відділ також забезпечує мотивацію персоналу й створює сприятливі умови для професійного розвитку та ефективної роботи команди.

Бухгалтерія виконує облік фінансових ресурсів підприємства, здійснює контроль за рухом коштів, забезпечує своєчасну подачу фінансової звітності до відповідних органів та аналізує економічні показники діяльності підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Технічний відділ займається обслуговуванням, діагностикою та ремонтом сільськогосподарської техніки, що забезпечує безперебійне функціонування виробничих процесів. Завдяки діяльності цього підрозділу підприємство має змогу працювати з сучасною та справною технікою, що позитивно впливає на продуктивність.

Організаційна структура ТОВ «ДВК» характеризується чітким розподілом функціональних обов'язків, що дозволяє уникнути дублювання завдань і сприяє підвищенню загальної ефективності управління. Кожен підрозділ чітко виконує свої завдання, інтегруючись у загальну систему діяльності підприємства.

У межах дослідження було проведено оцінку ефективності організаційної структури ТОВ «ДВК» за останні п'ять років (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Оцінка ефективності організаційної структури ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023
рр.**

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7	9

Середня автономність комерційного відділу	0,63	0,62	0,65	0,68	0,72	0,09	14,29
Середня автономність виробничого відділу	0,67	0,69	0,70	0,73	0,75	0,08	11,94

Продовження табл. 2.1?

1	2	3	4	5	6	7	8
Середня автономність фінансового відділу	0,60	0,60	0,60	0,62	0,65	0,05	8,33
Середня автономність технічного відділу	0,47	0,49	0,55	0,57	0,60	0,13	27,66
Середня автономність відділу кадрів	0,49	0,5	0,50	0,53	0,55	0,06	12,24
Коефіцієнт контролю	0,73	0,77	0,80	0,82	0,85	0,12	16,44
Показник кваліфікації управління	0,75	0,75	0,75	0,78	0,80	0,05	6,67
Гнучкість організаційної структури	0,68	0,68	0,70	0,73	0,76	0,08	11,76
Рівень фондоозброєності управлінського персоналу	0,64	0,65	0,65	0,68	0,71	0,07	10,94
Коефіцієнт децентралізації структури	0,61	0,60	0,60	0,62	0,64	0,03	4,92
Коефіцієнт раціональної структури	0,74	0,74	0,75	0,78	0,80	0,06	8,11

Джерело: сформовано на основі даних ТОВ «ДВК»

У процесі аналізу було враховано середню автономність основних відділів, коефіцієнти контролю, децентралізації, раціональності структури, гнучкість організаційної структури, а також рівень кваліфікації управлінського персоналу та фондоозброєність. У всіх основних відділах підприємства спостерігається поступове зростання середньої автономності. Середня автономність комерційного відділу збільшилася на 0,09 або на 14,29% у відносному вимірі, що свідчить про підвищення спроможності цього підрозділу здійснювати самостійні рішення у межах власної компетенції. Аналогічно, автономність виробничого відділу зросла на 0,08 (11,94%), що вказує на покращення координації та ефективності в організації виробничих процесів. Найбільше покращення автономності зафіксовано в технічному відділі - 0,13 або 27,66%, що було наслідком модернізації технічної бази та вдосконалення процесів обслуговування техніки.

Зростання коефіцієнта контролю з 0,73 у 2019 році до 0,85 у 2023 році (на 0,12 або 16,44%) свідчить про покращення механізмів моніторингу та управління

діяльністю підрозділів та підвищує ефективність взаємодії між керівництвом і виконавчими структурами. Показник кваліфікації управлінського персоналу зріс на 0,05 (6,67%), що демонструє стабільний розвиток професійних навичок працівників. Така зміна стала результатом системного підходу до навчання та підвищення кваліфікації.

Гнучкість структури покращилася на 0,08 (11,76%), що свідчить про здатність підприємства оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та ефективно реагувати на нові виклики. Підвищення рівня фондоозброєності управлінського персоналу на 0,07 (10,94%) демонструє покращення матеріально-технічного забезпечення управлінців, що сприяє більш ефективному виконанню ними своїх обов'язків. Зростання коефіцієнта децентралізації структури на 0,03 (4,92%) вказує на посилення самостійності підрозділів у прийнятті рішень та дозволяє оптимізувати процеси управління, зменшуючи навантаження на центральний апарат.

Зростання коефіцієнту раціональної структури на 0,06 (8,11%) свідчить про вдосконалення загальної організації роботи підприємства, зокрема про оптимізацію взаємодії між підрозділами.

На наступному етапі було досліджено динаміку основних показників фінансового стану та фінансових результатів підприємства за останні 5 років: (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Оцінка майнового стану ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютн е	Відносна е
1	2	3	4	5	6	7	8
Показники фінансового стану підприємства							
Необоротні активи	66825,6	76372,16	95465,2	89066,9	89958,1	23132,50	34,62
Оборотні активи	81269,2	92879,04	116098,8	130471,6	139987,4	58718,20	72,25
Власний капітал	83678,5	95632,56	119540,7	119119,2	151798,9	68120,40	81,41

Довгостроков і зобов'язання	39626, 9	45287,8 4	56609,8	46229,6	32253,8	-7373,10	-18,61
Поточні зобов'язання	24789, 5	28330,8	35413,5	54189,7	45892,8	21103,30	85,13
Валюта балансу	148095	169251, 2	211564	219538, 5	229945, 5	81850,50	55,27

Продовження табл. 2.2?

Показники фінансових результатів підприємства							
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	67430,7 2	59001,8 8	73102,9 0	84288,40	204411,1 0	136980,3 8	203,14
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	35266,8 0	30858,4 5	38503,5 0	44083,50	128734,7 0	93467,90	265,03
Разом доходи	1171,76	1025,29	89502,5 0	100138	241454,7 0	240282,9 4	20506,1 6
Разом витрати	4355,12	3810,73	52704,3 0	100559,5 0	208775	204419,8 8	4693,78
Фінансовий результат до оподаткуванн я	-337,2	-295,05	36798,2 0	-421,50	32679,70	33016,90	-9791,49
Чистий прибуток (збиток)	-337,2	-295,05	36798,2 0	-421,50	32679,70	33016,90	-9791,49

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Загальний обсяг необоротних активів підприємства за п'ять років збільшився на 23 132,5 тис. грн, або на 34,62% - це свідчить про значні інвестиції у довгострокові активи, що були пов'язані з модернізацією та розширенням виробничих потужностей. Оборотні активи підприємства також зросли на 58 718,2 тис. грн (72,25%), що вказує на покращення фінансової ліквідності та можливості для забезпечення поточних операцій, зокрема завдяки збільшенню запасів та дебіторської заборгованості.

Власний капітал ТОВ «ДВК» виріс на 68 120,4 тис. грн (81,41%), що свідчить про стабільне нарощування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує його фінансову стійкість та незалежність. Однак, одночасно спостерігається зниження довгострокових зобов'язань на 7 373,1 тис. грн (–

18,61%), що вказувало на зниження залежності від зовнішніх кредитних ресурсів. Поточні зобов'язання зросли на 21 103,3 тис. грн (85,13%), що, було пов'язано з підвищенням обсягів виробничих та фінансових операцій, а також з необхідністю забезпечення поточних зобов'язань.

Загальний розмір валюти балансу підприємства зріс на 81 850,5 тис. грн (55,27%), що вказує на стабільне зростання активів і пасивів компанії, що було свідченням її розвитку і зростання обсягів операцій. Чистий дохід від реалізації продукції за аналізований період значно зріс, збільшившись на 136 980,38 тис. грн (203,14%), що свідчить про значний приріст виручки, в тому числі завдяки збільшенню обсягів реалізації. Однак собівартість реалізованої продукції також значно зросла, на 93 467,9 тис. грн (265,03%), що вказує на підвищення витрат, зокрема на сировину та виробничі витрати.

У підсумку, фінансовий результат до оподаткування в 2023 році становить 32 679,7 тис. грн, що вважається позитивним результатом після кількох років збитків, зокрема у 2021 та 2022 роках. Водночас чистий прибуток за 2023 рік склав 32 679,7 тис. грн та підтверджує позитивну тенденцію у фінансовому результаті діяльності підприємства, після негативних значень за попередні роки.

2.2. Аналіз основних виробничих показників підприємства

На наступному етапі, у таблиці 2.3 ми представили дані щодо загальної площі земельних угідь підприємства та їх розподілу між основними сільськогосподарськими культурами, зокрема озимою пшеницею, кукурудзою, ярим ячменем, горохом та соняшником.

Таблиця 2.3

Оцінка складу та структури земельних угідь та посівної площі ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Земел ьні угіддя	Роки										Відхилення 2023/2019	
	2019		2020		2021		2022		2023		Абсолю тне	Віднос не
	Га	%	га	%	га	%	га	%	га	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Всього , в т.ч.:	2500	10	2340	10	1999		1433,		2047,	100		
		0	,7	0	,4	100	84	100	44		-452,56	-18,10
Озима пшени ця	1278	51,	1079	46,	975,	48,	1240,	86,	607,8	29,		
	,3	1	,5	1	3	78	44	51	1	69	-670,49	-52,45

Продовження табл. 2.3?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Кукурудз а на зерно	574, 7	22, 9	401, 7	17, 2	25,3	1,27	104	7,2 5	66		- 508,7 0	- 88,52
Ярий ячмін	297, 6	11, 9	397, 5	16, 9	97,1	4,86	-	-	184		- 113,6 0	- 38,17
Горох	-	-	-	-	49,6	2,48	89, 4	6,2 4	242	11,8 2	-	-
Соняшни к	349, 4	14, 1	462	19, 8	852, 1	42,6 2	-	-	947,6 3	46,2 8	598,2 3	171,2 2

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Оцінка складу та структури земельних угідь ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки показує значні зміни у використанні земельних ресурсів та посівних площ, які свідчать про адаптацію підприємства до нових ринкових умов, а також про вплив різних факторів, зокрема, змін клімату та цінової кон'юнктури на сільськогосподарські культури.

Загальна площа земельних угідь підприємства зменшилася на 452,56 га (–18,10%) у порівнянні з 2019 роком, що свідчить про скорочення площ, призначених для сільськогосподарського виробництва. Представлені зміни, стали результатом реструктуризації земельних угідь, зниження попиту на окремі культури та змін у виробничих можливостях підприємства. Що стосується посівних площ окремих культур, найбільше зменшення площ спостерігається у випадку з озимою пшеницею, де площі знизилися на 670,49 га (–52,45%). Така тенденція була пов'язана з негативними чинниками, такими як зменшення вигідності вирощування пшениці через коливання ринкових цін та вплив погодних умов, що зробили вирощування цієї культури менш рентабельним у порівнянні з іншими культурами.

Зменшення посівних площ під кукурудзою на зерно (–508,7 га, або –88,52%) було ще одним показником змін у сільськогосподарському виробництві.

Представлений спад був викликаний зниженням попиту на кукурудзу, технічними та економічними факторами, які зробили вирощування цієї культури менш вигідним. Площа, зайнята яри́м ячменем, також зменшилася на 113,6 га (–38,17%) у порівнянні з 2019 роком - це свідчить про зниження виробничих площ під цією культурою, через її знижену рентабельність та менш сприятливі умови для її вирощування.

З іншого боку, площі під соняшником збільшилися на 598,23 га (+171,22%), що виражено суттєвим зростанням і свідчить про переорієнтацію на більш вигідні культури. Соняшник був популярною культурою завдяки високому попиту на його олію та рентабельності, що пояснює таке значне розширення посівних площ під цією культурою. Що стосується гороху, відзначається його поява в сіво́зміні ТОВ «ДВК» у 2022 році, з площами в 49,6 га, які зросли до 242 га в 2023 році. Така зміна свідчила про інтерес підприємства до нових та перспективних культур, що були більш вигідними на ринку.

Далі було проаналізовано рівень використання й інтенсивності використання земельних ресурсів. (табл. 2.4)

Таблиця 2.4

Аналіз рівня використання й інтенсивності використання земельних ресурсів на ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
коефіцієнт с.-г. освоєння землі	0,84	0,85	0,85	0,87	0,88	0,04	4,76
коефіцієнт розораності землі	0,90	0,91	0,93	0,97	0,98	0,08	8,89
коефіцієнт використання ріллі	0,9	0,9	0,9	0,91	0,91	0,01	1,11
землезабезпеченість	0,83	0,85	0,87	0,89	0,9	0,07	8,43

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Проведений аналіз рівня використання та інтенсивності використання земельних ресурсів на ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки показує стабільне покращення ефективності використання земель, що свідчить про позитивну тенденцію в управлінні земельними ресурсами підприємства.

Коефіцієнт с.-г. освоєння землі збільшився з 0,84 у 2019 році до 0,88 у 2023 році, що становить приріст на 0,04 (або +4,76%). Даний показник відображає частку земельних угідь, які використовуються для сільськогосподарського виробництва від загальної площі земель, що свідчить про поступове збільшення частки сільськогосподарських земель, які знаходяться в обробітку - це було результатом ефективнішого управління земельними ресурсами та оптимізації використання земель, що позитивно вплинуло на загальну продуктивність підприємства.

Коефіцієнт розораності землі також показав стабільне зростання, підвищившись з 0,90 у 2019 році до 0,98 у 2023 році, що становить приріст на 0,08 (або +8,89%). Цей коефіцієнт характеризує частку земель, які обробляються механічно (під оранку), від загальної площі земель. Зростання цього показника свідчить про активне освоєння земель, підвищення інтенсивності використання орних земель та збільшення виробничих потужностей підприємства в результаті інвестицій у техніку та технології, що дозволяють більш ефективно обробляти більші площі.

Коефіцієнт використання ріллі залишався стабільним протягом 2019-2022 років (на рівні 0,9), проте з 2022 року зріс до 0,91 у 2023 році. Приріст становить 0,01, або +1,11% - це вказує на поступове покращення в ефективності використання ріллі, хоча зміни й були незначними. Високий коефіцієнт використання ріллі підтверджує наявність оптимізації сівозміни, ефективне використання орних земель для вирощування культур, що дає стабільні результати.

Землезабезпеченість підприємства, яка відображає площу земель, що припадає на одиницю продукції, зросла з 0,83 га у 2019 році до 0,9 га у 2023 році, що є збільшенням на 0,07 га (або +8,43%). Це свідчить про збільшення земельних площ на одну одиницю продукції, що може бути результатом розширення земельного фонду або застосування більш інтенсивних методів обробки землі, що дозволяють підвищити ефективність вирощування культур на більших площах.

Загалом, представлені позитивні тенденції у всіх зазначених коефіцієнтах свідчать про те, що підприємство успішно оптимізує використання своїх земельних ресурсів. Зростання коефіцієнтів с.-г. освоєння землі, розораності та землезабезпеченості вказує на зростання продуктивності землі, що дозволяє ТОВ «ДВК» збільшувати обсяги виробництва при більш ефективному використанні земельних площ, а дані зміни стали результатом як стратегічних управлінських рішень, так і впровадження нових агротехнологій, що дозволяють підвищити інтенсивність землеробства.

На наступному етапі ми дослідили рівень виробничого потенціалу ТОВ «ДВК». (табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Аналіз рівня виробничого потенціалу ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютн е	Віднош е
Необоротні активи	66825,6	76372,2	95465,2	89066,9	89958,1	23132,50	34,62
Оборотні активи	81269,2	92879	116098,8	130471,6	139987,4	58718,20	72,25
Фонд оплати праці	4355,12	3810,73	3799,5	5443,9	20927,6	16572,48	380,53
Вартість виробленої продукції	35266,8	30858,5	38503,5	44083,5	128737,7	93470,90	265,04
Рентабельність виробництва	52,1	55,4	52,7	52,3	62,9	10,80	20,73

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Протягом аналізованого періоду, необоротні активи підприємства збільшилися на 23 132,5 тис. грн (або на 34,62%), з 66 825,6 тис. грн у 2019 році до 89 958,1 тис. грн у 2023 році. Така динаміка свідчить про зростання інвестицій в основні засоби та інші довгострокові активи, що, в свою чергу, підвищує виробничі потужності та конкурентоспроможність підприємства. Збільшення необоротних активів за цей період стало результатом стратегічних інвестицій у модернізацію і розвиток інфраструктури підприємства, що дозволяє покращувати якість продукції та ефективність виробничих процесів.

Оборотні активи підприємства також показали значне зростання, збільшившись на 58 718,2 тис. грн (або на 72,25%) за період з 2019 по 2023 рік, з 81 269,2 тис. грн до 139 987,4 тис. грн та свідчить про збільшення обсягів виробничих запасів та дебіторської заборгованості, що було необхідним для забезпечення безперервності виробничого процесу і підтримки ліквідності підприємства. Зростання оборотних активів свідчить про здатність підприємства швидко реагувати на зміну попиту та зберігати стабільність у фінансових умовах.

Що стосується фонду оплати праці, то за аналізований період його обсяг зріс на 16 572,48 тис. грн, або на 380,53% - це відображає активне залучення кваліфікованих кадрів та підвищення заробітних плат, що є важливим чинником для стимулювання продуктивності праці та підвищення ефективності робочих процесів. Такий ріст витрат на оплату праці був пов'язаний із збільшенням кількості працівників, а також з підвищенням рівня заробітних плат в рамках політики мотивації та залучення висококваліфікованого персоналу.

Вартість виробленої продукції також показала істотне зростання, збільшившись на 93 470,9 тис. грн (або на 265,04%), з 35 266,8 тис. грн у 2019 році до 128 737,7 тис. грн у 2023 році. Представлений приріст став наслідком як нарощування обсягів виробництва, так і вдосконалення процесів управління виробничими потужностями. Зростання вартості виробленої продукції свідчить про значний розвиток підприємства та ефективну стратегію виробництва, спрямовану на задоволення попиту на продукцію в умовах конкурентного середовища.

Рентабельність виробництва ТОВ «ДВК» також збільшилася на 20,73, з 52,1% у 2019 році до 62,9% у 2023 році та свідчить про зростання ефективності виробничих процесів, оптимізацію витрат та підвищення маржі прибутку. Зростання рентабельності було зумовлене впровадженням новітніх технологій, оптимізацією виробничих циклів та покращенням управління витратами, що дозволяє підприємству значно збільшувати прибуток на одиницю виробленої продукції.

Проведений аналіз основних виробничих показників ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки свідчить про стабільне зростання ефективності підприємства. Підвищення оборотних і необоротних активів, значний приріст вартості виробленої продукції та рентабельності вказують на успішну модернізацію виробничих потужностей і оптимізацію процесів. Зростання фонду оплати праці та збільшення витрат на виробництво відображають стратегію залучення кваліфікованих кадрів і підвищення ефективності виробництва. Загалом, результати аналізу демонструють позитивну динаміку, що свідчить про сильну фінансову позицію та потенціал для подальшого розвитку.

2.3. Оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції

Далі було досліджено динаміку показників товарної продукції ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр. (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки показників товарної продукції ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Озима пшениця	10598,3	15429,23	18782,0073	38136,6359	38221,3324	27623,03	260,64
Кукурудза на зерно	10806,6	6171,69	488,99445	3196,05375	4145,25734	-6661,34	-61,64
Ярий ячмінь	3586,3	3085,85	1871,2701	-	11573,2495	7986,95	222,71
Горох	-	-	954,8868	2750,8104	15216,4415	-	-
Соняшник	14263,3	6171,69	16406,3414	-	59578,4192	45315,12	317,70
Всього	39254,5	30858,45	38503,5	44083,5	128734,7	89480,20	227,95

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Проведений аналіз динаміки показників товарної продукції ТОВ «ДВК» за 2019-2023 роки демонструє значні коливання в обсягах виробництва та реалізації продукції. Виробництво озимої пшениці за цей період продемонструвало

стабільне зростання, що дозволило досягти 260,64% приросту у 2023 році порівняно з 2019 роком. Однак, виробництво кукурудзи на зерно та ячменю значно знизилось, що свідчить про зменшення площ під ці культури та потенційно менший попит на їх реалізацію. В той же час, суттєвий зріст обсягів соняшнику, який зріс на 317,7% до 2023 року, вказує на сприятливі умови для його вирощування та збільшення попиту на ринку. Результати показують, що підприємство активно адаптується до змін ринку, зокрема, орієнтуючись на більш доходні культури. Загалом, продукція, що відображає позитивні результати в кількості реалізованої продукції, вказує на стратегічні корективи в діяльності підприємства, орієнтуючись на більший прибуток від більш прибуткових культур.

Аналіз динаміки основних показників ефективності реалізації продукції на ТОВ «ДВК» за 2019–2023 роки дозволяє оцінити зміну обсягів реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції, а також їх вплив на загальний фінансовий результат підприємства. Протягом цього періоду спостерігались суттєві зміни у напрямках та ефективності продажів, що безпосередньо відобразилось на фінансових показниках підприємства. (табл. 2.7)

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки основних показників ефективності реалізації продукції на ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Озима пшениця	29500,94	33715,36	10587,3	32658,2	15473,7	-14027,24	-47,55
Кукурудза на зерно	11800,38	13486,14	14587,5	17523	39452,2	27651,82	234,33
Ярий ячмінь	11800,38	13486,14	15968,2	-	26745,7	14945,32	126,65
Горох	-	-	698,5	34107,2	50744,3	-	-
Соняшник	5900,19	6743,07	31261,4	-	71995,2	66095,01	1120,22
Всього	59001,88	67430,72	73102,9	84288,4	204411	145409,12	246,45

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Розглядаючи детально показники за період з 2019 по 2023 рік, ми відмітили, що найбільше зниження спостерігається в реалізації озимої пшениці, яка показала від’ємне відхилення на 47,55% у 2023 році порівняно з 2019 роком.

Причиною цього було декілька факторів: зниження врожайності, зміна умов ринку та перерозподіл площ під інші культури, що було більш вигідними для підприємства.

Проте, значне зростання показників реалізації кукурудзи на зерно, ячменю та соняшнику було показовим. Реалізація кукурудзи збільшилась на 234,33%, що вказує на високий попит на цей вид продукції в останні роки. Збільшення обсягів реалізації соняшнику на 1120,22% є особливо значущим, оскільки це дозволило підприємству адаптуватися до змін на ринку та активно використовувати потенціал цієї культури для отримання значних прибутків.

Найбільше зростання показав горох, реалізація якого в 2023 році досягла значних обсягів - це свідчить про те, що підприємство не лише відновило, але й збільшило обсяги цієї продукції, що стало результатом збільшення попиту та часткової оптимізації виробничих процесів.

Таким чином, підприємство ТОВ «ДВК» демонструє позитивну динаміку в реалізації більшості культур, зокрема соняшнику, кукурудзи та гороху. Водночас зниження обсягів продажу озимої пшениці вказує на необхідність перегляду стратегії щодо цієї культури та можливих змін у виробничому процесі, що дозволять збільшити її ефективність. В цілому, таке зростання показників стало результатом стратегічних коригувань, орієнтації на більш прибуткові культури та гнучкості підприємства в умовах ринку.

На наступному етапі, ми провели аналіз динаміки основних показників ефективності реалізації продукції на ТОВ «ДВК» за 2019–2023 роки, а результати представили в табл. 2.8 нижче:

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки основних показників ефективності реалізації продукції на ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Озима пшениця	29500,94	33715,36	10587,3	32658,2	15473,7	-14027,24	-47,55
Кукурудза на зерно	11800,38	13486,14	14587,5	17523	39452,2	27651,82	234,33

Ярий ячмінь	11800,38	13486,14	15968,2	-	26745,7	14945,32	126,65
Горох	-	-	698,5	34107,2	50744,3	-	-
Соняшник	5900,19	6743,07	31261,4	-	71995,2	66095,01	1120,22
Всього	59001,88	67430,72	73102,9	84288,4	204411	145409,12	246,45

Джерело: [Додаток А – Додаток В] Таблиця 2.8 – це повтор. У вас табл.2.7 також! Підсумок під табл.2.7 і 2.8 один і той же. Розберіться в цьому!

Перш за все, варто виокремити зростання ефективності реалізації продукції в цілому, зокрема, у 2023 році загальний обсяг реалізованої продукції зріс на 246,45% порівняно з 2019 роком - це стало можливим завдяки значному збільшенню реалізації таких культур, як кукурудза, соняшник та ячмінь, що вказує на вдало обрану стратегію диверсифікації сільськогосподарських культур.

Особливо варто відзначити досягнення в реалізації соняшнику, обсяг продажів якого в 2023 році зріс на 1120,22%, що стало результатом не лише збільшення врожайності, а й підвищення попиту на цю культуру на ринку. У той же час, озима пшениця показала негативну динаміку, знизившись на 47,55%. Така зміна свідчить про зменшення площ під цією культурою та про зміну ринкової ситуації, що вплинула на її конкурентоспроможність.

Реалізація кукурудзи на зерно та ячменю також продемонструвала позитивні зміни. Кукурудза показала зріст на 234,33%, що вказує на вигідність цієї культури з точки зору економічних результатів та зростаючого попиту. Ячмінь, хоча й мав деяке зниження в 2022 році, в 2023 році зріс на 126,65%, що свідчить про покращення ринкової ситуації. Відзначимо також динаміку гороху, який з'явився в асортименті підприємства лише з 2021 року, але вже в 2023 році показав вражаючі результати - це вказує на ефективну адаптацію підприємства до нових ринкових умов та високий попит на горох.

Далі було досліджено фінансову стійкість ТОВ «ДВК» за аналогічний період. (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Аналіз стійкості ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт автономії	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	0,20	40,00

Коефіцієнт фінансової залежності	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	-0,20	-40,00
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,09	0,1	0,1	0,02	0,01	-0,08	-88,89
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,7	0,6	0,9	1,1	0,9	0,20	28,57

Продовження табл. 2.9?

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	0,8	0,9	0,8	0,8	0,5	-0,30	-37,50
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	-	-
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	-

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Коефіцієнт автономії в 2023 році зріс на 40%, що вказує на збільшення частки власних коштів у загальній структурі капіталу та означає, що підприємство стало менш залежним від позикових ресурсів, що є позитивним сигналом для його фінансової стабільності та знижує ризики, пов'язані з зовнішніми фінансами. Водночас, зниження коефіцієнта фінансової залежності на 40% було підтвердженням цієї тенденції, адже підприємство стало більш самодостатнім та менш уразливим до зміни умов зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт маневреності власних засобів значно знизився на 88,89%, що вказує на скорочення частки власних обігових коштів і стверджує про меншу здатність підприємства швидко реагувати на зміни ринку й здійснювати фінансові маневри для підтримки виробничих і комерційних процесів, зокрема у процесі реалізації продукції.

Натомість, коефіцієнт маневреності робочого капіталу, хоча і показує певне коливання, залишався на стабільному рівні з позитивним зростанням в порівнянні з 2019 роком (+28,57%), що вказує на здатність підприємства більш ефективно використовувати свої оборотні кошти для забезпечення поточних виробничих та комерційних процесів. Водночас, коефіцієнт співвідношення

позикового та власного капіталу зменшився на 37,5%, що вважається ознакою зниження залежності підприємства від зовнішнього фінансування.

Показник коефіцієнта фінансової стабільності залишався незмінним протягом усіх років (0,8), що підтверджує стабільність фінансової бази підприємства. У той же час, коефіцієнт поточних зобов'язань не змінився, що є свідченням того, що підприємство змогло стабільно обслуговувати свої поточні зобов'язання, не збільшуючи фінансове навантаження.

На наступному етапі, було проаналізовано ліквідність підприємства за 2019 – 2023 рр. (табл. 2.10)

Таблиця 2.10

Аналіз ліквідності ТОВ «ДВК» за 2019 – 2023 рр.

Показник	Роки					Відхилення 2023/2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,8	0,5	0,34	0,05	0,04	-0,76	-95,00
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,3	0,5	0,77	0,51	0,98	0,68	226,67
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,3	3,5	3,28	2,41	3,05	-0,25	-7,58
Коефіцієнт співвідношення ДЗ і КЗ	0,16	0,3	0,42	0,45	0,94	0,78	487,50
Коефіцієнт співвідношення активів	0,8	0,8	0,82	0,68	0,64	-0,16	-20,00

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Проведений аналіз ліквідності ТОВ «ДВК» за 2019–2023 роки дозволяє оцінити здатність підприємства забезпечити своєчасне виконання фінансових зобов'язань, а також загальну ефективність його виробничих і комерційних процесів. Показники ліквідності підприємства виявляють значні коливання, що вказують на певні зміни в управлінських рішеннях та фінансовій стратегії компанії, які теж впливають на ефективність процесів виробництва та реалізації продукції.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2023 році значно знизився, зменшившись на 95% порівняно з 2019 роком - це вказує на зменшення ліквідних

активів підприємства, які швидко використовуються для погашення поточних зобов'язань. Така динаміка свідчить про погіршення фінансової гнучкості та збільшення ризиків щодо своєчасного виконання зобов'язань, що негативно вплинуло на загальну ефективність виробничих та комерційних процесів.

Натомість, коефіцієнт термінової ліквідності демонструє позитивну тенденцію, зростаючи на 226,67% і вказує на покращення здатності підприємства покривати свої термінові зобов'язання за рахунок більш швидко ліквідних активів. Зростання цього показника також свідчить про вдосконалення управлінських практик і підвищення ефективності обігових засобів, що в подальшому лиш покращує процес реалізації продукції.

Коефіцієнт загальної ліквідності зменшився на 7,58% у порівнянні з 2019 роком, що також свідчить про певне погіршення здатності підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок всіх ліквідних активів. Хоча зниження цього коефіцієнта не було критичним, він все ж вказує на певне зменшення ресурсів для виконання зобов'язань у загальному контексті підприємства.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (ДЗ і КЗ) значно зріс на 487,50%, що вказує на збільшення співвідношення дебіторської заборгованості до кредиторської та свідчить про затримки у платежах від клієнтів, що в результаті негативно вплинуло на ліквідність підприємства та здатність оперативно забезпечувати потреби виробничих процесів, зокрема закупівлю матеріалів для виробництва та реалізацію продукції.

Коефіцієнт співвідношення активів знизився на 20%, що свідчить про зменшення частки активів у загальній структурі підприємства. Така зміна була спричинена неефективним використанням активів та частковими змінами в стратегічному управлінні, що негативно вплинуло на процеси виробництва та реалізації продукції.

Проведений далі аналіз показників прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК» за 2019–2023 роки дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства та його здатність генерувати прибуток. Зміна цих показників відображає не лише внутрішні управлінські рішення, а й адаптацію

до зовнішніх умов, що впливає на фінансові результати та динаміку реалізації продукції, а поглиблене вивчення даних надає можливість зробити висновки щодо напрямів удосконалення виробничих і комерційних процесів. (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

**Аналіз показників прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК»
за 2019 – 2023 рр.**

Показник	Роки					Відхилення 2023 / 2019	
	2019	2020	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
						1	022
Показники прибутковості							
Рентабельність підприємства	-0,5	-0,4	50,34	-0,50	15,99	16,49	-3298,00
Рентабельність продажів	51,5	52,7	52,67	52,30	62,98	11,48	22,29
Рентабельність активів	257,4	259,2	289,41	260,46	112,49	-144,91	-56,30
Рентабельність зобов'язань	118,4	119,7	125,88	119,14	38,23	-80,17	-67,71
Показники ділової активності							
Коефіцієнт оборотності капіталу	0,4	0,41	0,35	0,38	0,89	0,49	122,50
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,6	0,62	0,61	0,71	1,35	0,75	125,00
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,47	3,5	4,91	3,45	4,76	1,29	37,18
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,74	0,75	0,79	0,84	2,62	1,88	254,05

Джерело: [Додаток А – Додаток В]

Загалом, аналіз показників прибутковості та ділової активності ТОВ «ДВК» свідчить про позитивні зрушення у процесах реалізації продукції, що забезпечують зростання прибутковості. Проте існують виклики, пов'язані з ефективністю використання активів та управління борговими зобов'язаннями, які потребують уваги для забезпечення стабільності фінансових результатів у довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Впровадження сучасних технологій у виробничі процеси

У рамках проєкту впровадження сучасних технологій на підприємстві було проведено аналіз і розроблено план інвестицій для оптимізації виробничих процесів у 2025–2028 роках. Таблиця 3.1 відображає структуру початкових витрат на ключові заходи. Основна увага приділяється закупівлі високотехнологічного обладнання, такого як автоматизовані лінії з пакування та сортування продукції, а також встановленню системи управління процесами на основі штучного інтелекту (SCADA-систем). Інші витрати включають навчання персоналу з використання новітніх технологій і інтеграцію програмного забезпечення для аналітики та оптимізації логістичних операцій.

Таблиця 3.1

Початкові інвестиції у впровадження технологій (тис. грн)

Стаття витрат	2025	2026	2027	2028
Закупівля обладнання	25478,5	19867,3	15489,2	0,0
Встановлення обладнання	5489,6	3897,4	2789,5	0,0
Навчання персоналу	2067,8	1245,3	1045,6	567,4
Інтеграція технологій	8745,7	5989,3	4578,2	0,0
Загальні витрати	41781,6	30999,3	23902,5	567,4

Джерело: власна розробка автора на основі чого?

Згідно з проведеним аналізом, найбільшу частку витрат у 2025 році складатиме закупівля сучасного обладнання для автоматизації виробничих процесів, зокрема автоматизованих складальних ліній і роботизованих маніпуляторів для зменшення ручної праці. У 2026 році основні інвестиції будуть спрямовані на інтеграцію систем управління виробництвом, таких як

ERP-системи для моніторингу ресурсів і оптимізації виробничого циклу. Навчання персоналу передбачає тренінги з використання нових технологій, включаючи віртуальну реальність для моделювання виробничих процесів. Витрати в 2027 році зосередяться на удосконаленні логістики та обслуговуванні обладнання. У 2028 році мінімальні витрати будуть пов'язані з підтримкою персоналу та остаточним впровадженням завершальних компонентів проекту.

Таблиця 3.2 ілюструє прогнозовані доходи ТОВ «ДВК» у результаті впровадження сучасних технологій у виробничий процес у період 2025–2028 років. Визначено базовий дохід без використання інновацій, а також додаткові надходження, отримані завдяки впровадженню таких технологій, як автоматизовані пакувальні лінії, роботизовані складальні модулі, аналітичні системи для управління виробництвом і розумні логістичні рішення. Інновації спрямовані на підвищення продуктивності праці, зменшення кількості дефектів продукції та скорочення часу виробничого циклу.

Таблиця 3.2

Очікувані доходи від впровадження технологій (тис. грн)

Показник	2025	2026	2027	2028
Дохід без впровадження	210543,4	215812,5	221207,8	226729,9
Додатковий дохід	20456,8	31987,3	42978,6	45127,8
Загальний дохід	230000,2	247799,8	264186,4	271857,7

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

У результаті впровадження сучасних технологій ТОВ «ДВК» отримає значне зростання доходів. У 2025 році додаткові надходження становитимуть 20,46 млн грн завдяки впровадженню роботизованих маніпуляторів для автоматизації пакування продукції. У 2026 році інтеграція ERP-системи та вдосконалення виробничих процесів дозволять збільшити загальний дохід на 31,99 млн грн, оскільки це покращить управління ресурсами та зменшить витрати на обслуговування обладнання. У 2027 році модернізація логістичних операцій і запуск нових автоматизованих ліній забезпечать приріст доходу до 42,98 млн грн. У 2028 році подальша оптимізація виробничого циклу та збільшення обсягів реалізації продукції дадуть змогу отримати додаткові 45,13 млн грн.

Таблиця 3.3 відображає очікуваний прибуток ТОВ «ДВК» від впровадження сучасних технологій у 2025–2028 роках. Очікується, що ці заходи не лише збільшать загальні доходи, але й забезпечать суттєве зростання чистого прибутку підприємства завдяки зниженню операційних витрат і підвищенню ефективності роботи.

Таблиця 3.3

Очікуваний прибуток від впровадження технологій (тис. грн)

Показник	2025	2026	2027	2028
Прибуток без впровадження	32900,5	34187,2	35506,4	36858,2
Додатковий прибуток	6823,4	13456,7	19456,8	20896,5
Загальний прибуток	39723,9	47643,9	54963,2	57754,7

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

У майбутньому реалізація проєкту модернізації дозволить ТОВ «ДВК» значно збільшити прибуток. У 2025 році завдяки впровадженню автоматизованих маніпуляторів для пакування продукції підприємство отримає додатковий прибуток у розмірі 6,82 млн грн. У 2026 році інтеграція ERP-системи сприятиме зниженню адміністративних витрат і оптимізації виробничих процесів, що забезпечить додаткові 13,46 млн грн прибутку. У 2027 році запуск автоматизованих ліній виробництва та вдосконалення логістики дозволять збільшити прибуток ще на 19,45 млн грн. У 2028 році повна окупність проєкту стане очевидною завдяки стабільному зростанню прибутку на 20,89 млн грн, досягнутому завдяки інтеграції нових технологій і збільшенню обсягів реалізації продукції.

Таблиця 3.4 демонструє економічну ефективність проєкту модернізації виробничих процесів ТОВ «ДВК» на 2025–2027 роки. У ній відображені витрати, додатковий дохід від впровадження новітніх технологій та окупність кожного року.

Таблиця 3.4

Економічна ефективність проєкту (тис. грн)

Рік	Загальні витрати	Додатковий дохід	Окупність року (різниця)
2025	41781,6	20456,8	-21324,8
2026	30999,3	31987,3	988,0
2027	23902,5	42978,6	19076,1

Разом	96683,4	95422,7	Окупність досягнуто
-------	---------	---------	---------------------

Джерело: власна розробка автора

У майбутньому реалізація запропонованого проєкту забезпечить ТОВ «ДВК» значний економічний ефект. У 2025 році через значні інвестиції в закупівлю обладнання та встановлення автоматизованих ліній окупність досягнута не буде, оскільки різниця між витратами (41,78 млн грн) та додатковим доходом (20,46 млн грн) складатиме -21,32 млн грн. У 2026 році, завдяки завершенню інтеграції ERP-системи та навчання персоналу, додатковий дохід (31,98 млн грн) перевищить витрати (30,99 млн грн), що дозволить отримати позитивний результат у розмірі 0,99 млн грн. У 2027 році за рахунок повної оптимізації виробничих процесів, автоматизації контролю якості та впровадження логістичних інновацій додатковий дохід (42,98 млн грн) значно перевищить витрати (23,90 млн грн), а окупність складе 19,08 млн грн. Загалом до кінця 2027 року проєкт досягне повної окупності та створить базу для стабільного фінансового зростання в наступні періоди.

3.2. Оптимізація логістики та каналів збуту продукції

У рамках проєкту було розроблено план інвестицій, спрямований на модернізацію енергоефективних систем, впровадження розумних рішень для оптимізації споживання ресурсів та зменшення витрат. Основна увага приділяється впровадженню таких технологій: системи відновлюваної енергетики (сонячні батареї, теплові насоси), енергоощадного освітлення, а також автоматизованих систем моніторингу та управління енергоспоживанням. Інші заходи включають навчання персоналу з ефективного використання новітніх технологій та інтеграцію програмного забезпечення.

Таблиця 3.5

Початкові інвестиції у впровадження енергоефективних технологій (тис. грн)

Стаття витрат	2025	2026	2027	2028
Встановлення сонячних батарей	18945,2	12458,9	8745,3	0,0

Модернізація освітлення	4789,3	3456,7	2678,4	0,0
Навчання персоналу	1567,4	967,3	856,9	489,3
Інтеграція систем моніторингу	7345,8	5647,9	4235,4	0,0
Загальні витрати	32647,7	22530,8	16516,0	489,3

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

У 2025 році найбільші витрати припадуть на встановлення сонячних батарей для зменшення залежності від традиційних джерел енергії. У 2026 році основна увага буде приділена модернізації систем освітлення на енергоощадні LED-лампи та впровадженню автоматизованих систем моніторингу споживання енергії. Навчання персоналу охоплює програми підвищення кваліфікації у сфері енергоменеджменту. У 2027 році витрати зосереджені на підтримці встановленого обладнання та вдосконаленні систем автоматизації. У 2028 році мінімальні витрати будуть пов'язані із завершенням навчання персоналу.

Таблиця 3.6 відображає прогнозовану економічну ефективність впровадження новітніх технологій у рамках програми стимулювання збутової діяльності підприємства. Зокрема, надані показники демонструють очікувану економію витрат у період з 2025 по 2028 роки, що виникатиме завдяки автоматизації виробничих процесів, інтеграції інтелектуальних систем управління та оптимізації логістичних операцій.

Таблиця 3.6

Очікувані економічні результати впровадження (тис. грн)

Показник	2025	2026	2027	2028
Економія витрат без технологій	21567,8	22045,6	22556,9	23023,4
Додаткова економія	17893,4	24567,9	31789,3	34895,7
Загальна економія	39461,2	46613,5	54346,2	57919,1

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

Реалізація програми стимулювання збутової діяльності шляхом впровадження новітніх технологій принесе підприємству значну економічну вигоду, що проявлятиметься у вигляді поступової економії витрат. Прогнозовані дані в таблиці 3.6 свідчать про поступове зниження витрат на виробництво та збут продукції, що стане результатом інтеграції автоматизованих систем управління, роботизації виробничих процесів та вдосконалення логістичних операцій.

У 2025 році очікувана економія витрат без врахування новітніх технологій становить 21,57 млн грн, а додаткова економія завдяки впровадженню інновацій досягне 17,89 млн грн, що забезпечить загальну економію у розмірі 39,46 млн грн. Цей результат підтверджує, що перший рік реалізації програми стимулювання збуту буде характеризуватися значним зниженням витрат, навіть без урахування всіх переваг від нових технологій.

У 2026 році зростання економії продовжиться, і загальна економія витрат складе вже 46,61 млн грн. Завдяки додатковій економії, що досягне 24,57 млн грн, підприємство значно зменшить операційні витрати, сприяючи більш високій рентабельності та прибутковості.

Протягом 2027 року очікується ще більший ефект від застосування новітніх технологій, оскільки додаткова економія витрат складе 31,79 млн грн, що призведе до загальної економії у розмірі 54,35 млн грн - це буде результат значної оптимізації виробничих і логістичних процесів, що знижують витрати на транспортування, зберігання та обробку продукції.

У 2028 році підвищення економії продовжиться, досягнувши загального рівня 57,92 млн грн, що стане наслідком стабільного функціонування автоматизованих і роботизованих систем. Даний рік буде відзначатися підвищеною ефективністю завдяки завершенню впровадження всіх запланованих технологій і адаптації персоналу до нових умов праці.

Таблиця 3.7 надає прогнозовані результати впровадження енергоефективних технологій, зокрема вплив нововведень на прибутковість підприємства в період з 2025 по 2028 роки. Прогноз включає основний рівень прибутку без енергоефективних змін та додатковий прибуток, що буде отримано завдяки застосуванню новітніх енергозберігаючих технологій, а оцінка очікуваного загального прибутку дозволяє зрозуміти, як ці інвестиції сприятимуть підвищенню фінансових показників підприємства.

Таблиця 3.7

**Очікуваний прибуток від впровадження енергоефективних технологій
(тис. грн)**

Показник	2025	2026	2027	2028
Прибуток без впровадження	32845,6	34123,4	35467,8	36890,3
Додатковий прибуток	8435,2	15789,3	22876,5	24567,8
Загальний прибуток	41280,8	49912,7	58344,3	61458,1

Джерело: власна розробка автора на основі чого?

Реалізація енергоефективних технологій має значний вплив на фінансові показники підприємства, що відображено в прогнозах прибутку на період 2025-2028 років. Таблиця 3.7 демонструє, як енергозберігаючі інновації позитивно впливають на підвищення загального прибутку підприємства. У 2025 році підприємство без впровадження енергоефективних технологій отримає прибуток у розмірі 32,85 млн грн. Однак додаткові інвестиції в енергозберігаючі рішення принесуть підприємству додатковий прибуток у розмірі 8,44 млн грн, що дозволить збільшити загальний прибуток до 41,28 млн грн. Представлене зростання результату буде пов'язано з оптимізацією витрат на енергоносії та зниженням енергетичних витрат на виробничі процеси.

У 2026 році додатковий прибуток завдяки впровадженню технологій зросте до 15,79 млн грн, що дозволить загальному прибутку збільшитися до 49,91 млн грн. Завдяки інтеграції енергоефективних рішень підприємство досягне значного зниження витрат на енергоресурси, що сприятиме покращенню фінансових показників.

Прогноз на 2027 рік показує ще більший приріст прибутку: додатковий прибуток складе 22,88 млн грн, що дозволить загальному прибутку досягти 58,34 млн грн та свідчить про те, що енергоефективні технології надаватимуть значний вплив на фінансову стабільність підприємства, знизивши операційні витрати й покращивши загальну результативність.

У 2028 році додатковий прибуток збільшиться до 24,57 млн грн, що сприятиме загальному прибутку на рівні 61,46 млн грн. Підприємство досягне стабільних фінансових результатів завдяки постійному вдосконаленню технологічних процесів та збереженню енергетичної ефективності.

Таблиця 3.8 надає оцінку економічної ефективності реалізації проєкту впровадження енергоефективних технологій у 2025–2027 роках. Вона відображає загальні витрати на реалізацію проєкту, додаткову економію,

досягнуту завдяки використанню новітніх технологій, а також показник окупності, що демонструє річні зміни в економічному результаті. Оцінка окупності дає можливість визначити, коли інвестиції, вкладені в проєкт, почнуть приносити позитивний економічний ефект та скільки часу буде потрібно для досягнення фінансової стабільності.

Таблиця 3.8

Економічна ефективність проєкту (тис. грн)

Рік	Загальні витрати	Додаткова економія	Окупність року (різниця)
2025	32647,7	17893,4	-14754,3
2026	22530,8	24567,9	+2037,1
2027	16516,0	31789,3	+15273,3
Разом	71694,5	74250,6	Окупність досягнуто

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

Проєкт модернізації енергосистем ТОВ «ДВК» у 2025–2028 роках забезпечить суттєве підвищення енергоефективності підприємства. У 2025 році через високі витрати на встановлення сонячних батарей окупність проєкту не досягнуто, але починаючи з 2026 року підприємство отримуватиме стабільну економію. Повна окупність досягнута у 2027 році, що створить базу для подальшого фінансового зростання.

3.3. Розробка програми стимулювання збутової діяльності

Таблиця 3.9 відображає структуру початкових витрат на ключові заходи, пов'язані з впровадженням новітніх технологій для стимулювання збутової діяльності, включаючи закупівлю сучасних CRM-систем, автоматизацію процесів обробки замовлень, інтеграцію цифрових каналів комунікації з клієнтами та навчання персоналу для ефективного використання нових інструментів.

Таблиця 3.9

Початкові інвестиції в програму стимулювання збуту (тис. грн)

Стаття витрат	2025	2026	2027	2028
Закупівля CRM-систем	22000,0	18000,0	15000,0	0,0

Встановлення та налаштування програмного забезпечення	5000,0	4000,0	3000,0	0,0
Навчання персоналу з використання нових технологій	2500,0	1500,0	1200,0	600,0
Інтеграція систем моніторингу продажів	8000,0	6000,0	4500,0	0,0
Загальні витрати	37500,0	28000,0	22500,0	600,0

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

Впровадження програми стимулювання збуту на підприємстві передбачає значні інвестиції в закупівлю сучасних технологій та систем для підвищення ефективності продажів, що дасть змогу значно поліпшити управління взаємодією з клієнтами та процесами моніторингу результатів. Як показано в таблиці 3.9, основні витрати в перші роки проекту будуть зосереджені на закупівлі CRM-систем, що дозволять значно оптимізувати процеси взаємодії з клієнтами та покращити контроль за здійсненими продажами.

У 2025 році основна частина витрат буде спрямована на закупівлю та впровадження CRM-системи, яка дозволить забезпечити більш персоніфікований підхід до кожного клієнта та зібрати необхідні дані для аналізу і прогнозування продажів. Установлення та налаштування програмного забезпечення, а також навчання персоналу є важливими етапами на шляху до ефективного використання нових технологій і дозволить забезпечити працівників необхідними навичками для роботи з новими системами.

У наступні роки (2026 і 2027) передбачено зменшення витрат на закупівлю нових технологій, оскільки основна інфраструктура вже буде встановлена. Проте, інвестиції в інтеграцію систем моніторингу продажів залишатимуться значними, адже ці системи стануть основними для аналізу результативності діяльності компанії та забезпечення оперативного коригування стратегій збуту. Зменшення витрат у 2027 році свідчитиме про стабілізацію операційної діяльності та оптимізацію витрат на підтримку технологічних рішень.

У таблиці 3.10 наведено прогноз доходів підприємства від впровадження програми стимулювання збуту:

Таблиця 3.10

Очікувані доходи від програми стимулювання збутової діяльності (тис. грн)

Показник	2025	2026	2027	2028
Дохід без впровадження	220000,0	225000,0	230500,0	236000,0
Додатковий дохід від збільшення ефективності збуту	21000,0	32000,0	45000,0	47000,0
Загальний дохід	241000,0	257000,0	275500,0	283000,0

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

Запровадження програми стимулювання збутової діяльності сприятиме значному збільшенню доходів підприємства завдяки впровадженню новітніх технологій та вдосконаленню процесів продажу. Як показує таблиця 3.10, основна частина доходів без впровадження програми зростатиме поступово з 220 000 тис. грн у 2025 році до 236 000 тис. грн у 2028 році. Цей дохід передбачає стабільний розвиток без впровадження нових інструментів і технологій, але за рахунок стандартних процесів збуту.

Однак, після впровадження програми стимулювання, що включає інтеграцію сучасних технологій і систем для підвищення ефективності продажів, додатковий дохід від збільшення ефективності збуту стане суттєвим. У 2025 році очікується додатковий дохід в розмірі 21 000 тис. грн, що свідчить про перші позитивні результати від застосування нових підходів до організації збутової діяльності. З кожним роком, із подальшим вдосконаленням та адаптацією програми, додатковий дохід буде зростати, досягнувши 47 000 тис. грн у 2028 році.

Загальний дохід підприємства від програми стимулювання збутової діяльності в результаті цього зросте значно. Якщо в 2025 році він становитиме 241 000 тис. грн, то до 2028 року цей показник підвищиться до 283 000 тис. грн, що свідчить про ефективність і перспективність реалізованих заходів.

Прогнозовані доходи показують, що впровадження програми стимулювання збуту стане ключовим фактором, який не лише забезпечить стабільне зростання доходів підприємства, але й дозволить значно покращити фінансові результати за рахунок оптимізації процесів збуту та покращення взаємодії з клієнтами. З кожним роком програма буде приносити все більший ефект, що зробить бізнес більш конкурентоспроможним на ринку.

Таблиця 3.11 відображає прогнозований прибуток від програмних змін у напрямку стимулювання збутової діяльності завдяки зменшенню витрат на обробку замовлень та підвищенню швидкості обслуговування клієнтів.

Таблиця 3.11

Очікуваний прибуток від стимулювання збутової діяльності (тис. грн)

Показник	2025	2026	2027	2028
Прибуток без впровадження	35000,0	37000,0	39000,0	41000,0
Додатковий прибуток від нових систем та каналів збуту	7500,0	15000,0	21000,0	23000,0
Загальний прибуток	42500,0	52000,0	60000,0	64000,0

Джерело: власна розробка автора *на основі чого?*

Запровадження програми стимулювання збутової діяльності надасть значний потенціал для збільшення прибутку підприємства. Аналіз даних з таблиці показує, що при відсутності впровадження нових систем і каналів збуту прибуток підприємства збільшуватиметься поступово з 35 000 тис. грн у 2025 році до 41 000 тис. грн у 2028 році та буде показником стабільного розвитку, але без застосування нових стратегій, які б сприяли значному зростанню ефективності.

У той же час, впровадження нових систем та каналів збуту дозволить значно збільшити прибуток. У 2025 році очікується додатковий прибуток в розмірі 7 500 тис. грн, який сприятиме суттєвому підвищенню загального прибутку до 42 500 тис. грн. Протягом наступних років цей показник буде поступово збільшуватися: у 2026 році додатковий прибуток становитиме 15 000 тис. грн, що дозволить досягти загального прибутку в розмірі 52 000 тис. грн, у 2027 році додатковий прибуток зросте до 21 000 тис. грн, і підприємство отримає загальний прибуток в 60 000 тис. грн. В кінці періоду, у 2028 році, додатковий прибуток від нових систем і каналів збуту складе 23 000 тис. грн, забезпечуючи загальний прибуток на рівні 64 000 тис. грн.

Прогнозовані дані демонструють, що впровадження нових систем і каналів збуту є важливим чинником, який сприяє не лише зростанню прибутку, а й

значному покращенню ефективності роботи підприємства. Завдяки цим нововведенням, підприємство зможе значно покращити свої фінансові результати, підвищити конкурентоспроможність і забезпечити сталий ріст доходів. Стратегія стимулювання збуту призведе до стабільного і прогнозованого зростання прибутковості впродовж аналізованого періоду й буде основним фактором для майбутнього розвитку бізнесу.

Таблиця 3.12 демонструє економічну ефективність програми стимулювання збуту в період з 2025 по 2027 рік:

Таблиця 3.12

Економічна ефективність програми стимулювання збуту (тис. грн)

Рік	Загальні витрати	Додатковий дохід	Окупність року (різниця)
2025	37500,0	21000,0	-16500,0
2026	28000,0	32000,0	4000,0
2027	22500,0	45000,0	22500,0
Разом	88000,0	98000,0	Окупність досягнута

Джерело: власна розробка автора на основі чого?

Таким чином, для розробки програми стимулювання збутової діяльності, основний акцент робиться на впровадженні сучасних технологій для поліпшення ефективності обробки замовлень, автоматизації процесів і інтеграції нових каналів для збуту, що дозволить значно збільшити доходи і прибуток підприємства.

ВИСНОВКИ

В ході проведеного дослідження, було сформовано наступні висновки:

– Було розглянуто ключові аспекти, що впливають на досягнення високих результатів у цій сфері. Ефективність виробничо-збутової діяльності залежить від здатності підприємства оптимально використовувати ресурси для виробництва продукції, яка відповідає потребам споживачів, з мінімальними витратами та максимальним прибутком. Оцінка ефективності базується на взаємозв'язаних економічних, технологічних і маркетингових показниках, таких як рентабельність, продуктивність праці, оборотність активів та частка ринку.

– З'ясовано, що ефективність виробничих і збутових процесів підприємства визначається через комплексний підхід, що включає оцінку різних показників, таких як рентабельність, продуктивність праці, ефективність використання ресурсів та інші економічні критерії. Оцінка ефективності не лише допомагає виявити резерви для підвищення результативності підприємства, але й є основою для управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію процесів та зниження витрат. Інструментами для аналізу є як традиційні методи, так і сучасні багатofакторні моделі, що забезпечують комплексне бачення розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

– Досліджено основні фактори, які впливають на ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства. Визначено внутрішні фактори, такі як виробничі ресурси, рівень автоматизації, компетентність працівників і організація логістичних процесів, а також зовнішні чинники, серед яких ринкова кон'юнктура, економічне середовище, державне регулювання та соціальні зміни. Окрім того, розглянуто важливість сучасних технологій, зокрема цифровізації та інновацій, а також вплив фінансового стану на ефективність діяльності. Зроблено

висновок, що комплексний аналіз цих факторів дозволяє підприємствам оптимізувати свої ресурси та забезпечити стабільний розвиток.

– Аналіз організаційної структури ТОВ «ДВК» за період 2019–2023 років показав позитивну динаміку в ключових показниках ефективності. Зокрема, середня автономність відділів підприємства зросла в усіх основних підрозділах: комерційний відділ підвищив свою автономність на 14,29%, виробничий відділ - на 11,94%, а технічний відділ продемонстрував найзначніше покращення на 27,66%. Окрім цього, спостерігалось зростання коефіцієнта контролю (на 16,44%), що свідчить про удосконалення управлінських процесів, та покращення гнучкості структури підприємства на 11,76% та свідчить про ефективність впроваджених змін в організаційну структуру та процеси управління компанією.

– Згідно з результатами аналізу основних виробничих показників ТОВ «ДВК» за період 2019-2023 років, спостерігаються значні зміни в структурі земельних угідь і використанні ресурсів. Загальна площа земельних угідь зменшилася на 452,56 га (–18,10%), що відображає скорочення виробничих площ. Найбільші зміни спостерігалися у випадку з озимою пшеницею та кукурудзою, площі яких знизилися на 670,49 га (–52,45%) і 508,7 га (–88,52%) відповідно. Водночас, площі під соняшником збільшилися на 598,23 га (+171,22%), що свідчить про зростаючий попит на цю культуру. Відзначено також покращення коефіцієнтів використання земельних ресурсів, зокрема, коефіцієнт с.-г. освоєння землі зріс на 4,76% та вказує на ефективніше управління земельними ресурсами підприємства.

– Оцінка ефективності процесів виробництва та реалізації продукції ТОВ «ДВК» за період 2019–2023 років показала значні зміни в обсягах виробництва та реалізації різних культур. Зокрема, виробництво озимої пшениці зросло на 260,64%, соняшника - на 317,7%, а кукурудзи на зерно зменшилось на 61,64%. У реалізації продукції також спостерігається позитивна динаміка: загальний обсяг реалізованої продукції зріс на 246,45%, зокрема, продажі

соняшнику збільшилися на 1120,22%, кукурудзи - на 234,33%, а реалізація озимої пшениці знизилась на 47,55%.

– У результаті впровадження сучасних технологій у виробничі процеси ТОВ «ДВК» прогнозується значне зростання доходів та прибутку в період з 2025 по 2028 роки. Витрати на модернізацію виробництва у 2025 році складуть 41,78 млн грн, що забезпечить додатковий дохід у розмірі 20,46 млн грн. У 2026 році, завдяки інтеграції ERP-системи, додатковий дохід становитиме 31,98 млн грн, а в 2027 році - 42,98 млн грн. Окупність проекту повністю відбудеться до 2027 року, коли додатковий дохід перевищить витрати на 19,08 млн грн, а загальний прибуток від впровадження технологій у 2027 році досягне 54,96 млн грн.

– Впровадження енергоефективних технологій у 2025–2028 роках для підприємства забезпечить значну економічну вигоду. Перший рік реалізації проекту характеризується високими витратами, зокрема на встановлення сонячних батарей, що призведе до негативної окупності (-14,75 млн грн). Однак вже в 2026 році проект почне приносити додаткову економію у розмірі 24,57 млн грн, а загальна економія досягне 46,61 млн грн. У 2027 році проект продовжить приносити прибуток, з загальною економією 54,35 млн грн, і окупність буде досягнута. Загальний економічний ефект від реалізації проекту протягом трьох років становить 74,25 млн грн, що свідчить про високу ефективність впроваджених технологій.

– Впровадження програми стимулювання збутової діяльності передбачає значні початкові інвестиції, зокрема в закупівлю CRM-систем і інтеграцію нових технологій. Загальні витрати на реалізацію програми з 2025 по 2027 рік складають 88 000 тис. грн, зокрема найбільші витрати припадають на закупівлю CRM-систем. Очікується значне зростання доходів та прибутку завдяки впровадженню нових систем: додатковий дохід від збільшення ефективності збуту зросте з 21 000 тис. грн у 2025 році до 47 000 тис. грн у 2028 році, а додатковий прибуток від нових каналів збуту становитиме 23 000 тис. грн у 2028 році (таблиця 3.10, 3.11). Перший рік реалізації програми зазнає дефіциту

в розмірі 16 500 тис. грн, але вже у 2026 році проект почне приносити позитивний ефект, з окупністю до 2027 року

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базик О.В. Теоретичні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах. *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*. 2024. С. 56 – 77
2. Наумов О.Б., Наумова О.В., Долинська О.О. Інструменти розроблення стратегічних маркетингових рішень для підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності харчових підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Вип. № 1. С. 305 – 310
3. Леспук Ю. В., Івасів В. В. Бенчмаркінг передових технологій виробництва продукції харчової промисловості. *Продовольчі ресурси*. 2024. Вип. № 12(23). С. 279–289.
4. Савенко О. А., Пальчик І. М., Вороніна В. Р. Назарець А. В. Теоретичні основи виробничо-збутової діяльності підприємств. *Агросвіт*. 2021. Вип. № 3. С. 44–49
5. Шашина М.В., Харитоненко Д.В. Концепція оціювання та підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. *Наука і техніка*. 2023. Вип. № 13 (27). С. 417 – 426
6. Трішина А.В., Ляшенко Г.П. Збутовий потенціал та управління ним у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2020. Вип. № 2 (14). С. 51 – 58
7. Кузнецова Т.В. Управління потенціалом підприємства: підруч. Рівне: НУВГП. 2017. 196 с.
8. Чернишенко О.І. Собівартість як економічна категорія. *Economic journal Odessa polytechnic university*. 2024. Вип. № 3 (29). С. 70 - 79

9. Запша Г. М., Смирнова Н. В., Фомін Д. І., Заблоцький А. О. Методика оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства. *Economic Bulletin of the Black Sea Littoral*. 2024, Issue 5. С. 50-62
10. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства: підруч. Тернопіль: ЗУНУ. 2023. 320 с.
11. Ужва А.М. Управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах сталого розвитку. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Вип. № 1. С. 211 – 215
12. Лищенко М.О., Макаренко Н.О. Теоретичні основи маркетингової концепції управління та формування стратегії розвитку підприємства в умовах сталості. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Вип. № 1. С. 33 – 40
13. Ковпака А., Саух І. Павлова С. Особливості використання erp-і crm-систем для автоматизації управління підприємством. *Економіка. Управління. Інновації*. 2022. Вип. № 1 (30). 11 с.
14. Непочатенко О.О., Пташник С.А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. № 5. 5 с. URL: <https://lib.udau.edu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/420746a8-d2cd-4694-840b-c435d296d8fe/content>
15. Симоненко О.І., Пучка Ю.І. Аналіз як складова забезпечення управління витратами на виробництво продукції рослинництва. *Економічні науки*. 2021. Вип. № 19 (119). С. 22 – 26
16. Гайдучок Т., Вітер С., Гданська Ю. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення для підвищення ефективності управління фінансовими результатами. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. № 65.
17. Калюга В., Ліпич Л. Сутнісна характеристика ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. *Сучасні реалії та тенденції розвитку підприємництва і маркетингу в умовах неоіндустріального суспільства*. 2020. С. 377 – 379

18. Селезньова О., Іпполітова І.Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. № 39. С. 238 – 244
19. Кравченко В. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. Вип. № 65.
20. Кондратенко Н. О. Фінансовий аналіз : конспект лекцій. Харків: ХНУМГ ім. Бекетова. 2020. 166 с.
21. Приступа Т.В. Методи оцінки ефективності управління підприємством. *Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми, перспективи та напрями розвитку*. 2020. С. 90 – 92
22. Корецька І.С., Аберніхіна І.Г. Виробнича діяльність підприємства та оцінка її ефективності. *Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти*. 2021. С. 138 – 140
23. Якушевський В.С., Сагайдак М.П. Теоретичні засади забезпечення ефективності діяльності бізнес-організацій в умовах трансформації середовища функціонування. *Інноваційні ідеї та проєкти для економічного впровадження України*. 2022. С. 226 – 228
24. Хоменко І., Горобінська І., Горобінський А. Методичні підходи до досліджень оцінки фінансової безпеки підприємства та її маркетингове забезпечення. *Розвиток міста*. 2024. Вип. № 3 (03). С. 102–110.
25. Мешкова – Кравченко Н., Дорогань О. Оцінка техніко-технологічної безпеки бізнесу. *Соціально-компетентне управління та безпека підприємницьких структур в умовах воєнної економіки*. 2022. С. 57 – 58
26. Новіченко Л. С. Продуктивність праці: аналіз показників та резерви підвищення. *Економіка*. 2022. Вип. № 3 (59). С. 21 – 28
27. Щегельська К.А. Оцінювання ефективності використання технічних засобів підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка підприємства: теорія та практика*. 2023. С. 42 – 43
28. Міненко С.І. Теорія організації: конспект лекцій. Харків. 2023. 143с
29. Ревунов О., Максим'юк Ю., Петренко Г., Петруха С., Гаврилюк В., Сотнікова І. Концептуально-методичні основи оновлення системи

діагностування якості менеджменту будівельних підприємств. *Управління розвитком складних систем*. 2020. Вип. № 44. С. 143–151.

30. Васюткіна Н. В., Марченко С. М. Оцінювання ефективності маркетингу у збутовій діяльності підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2021. Вип. № 2-1 (103). С. 111-119.

31. Крисоватий А.І. Підприємництво та логістика в умовах сучасних викликів. Матеріали наук.-практ. конференції. Тези доповідей (25–27 травня 2023 р.). Тернопіль. 2023. 372 с.

32. Величко О.В., Зозуля О.В. Мотиваційна стратегія управління персоналом. *Інтеграція науки та практики управління в умовах соціокультурних трансформацій*. 2024. С. 552 – 557

33. Борисенко О. С., Шевченко А. В., Фісун Ю. В., Крапко О. М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ: НАУ. 2022. 204 с.