

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

Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу

Кафедра управління бізнесом

Антоненко Антон Михайлович

ДИПЛОМНА РОБОТА

**на тему: «Забезпечення підвищення ефективності діяльності
підприємства (на прикладі ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»)»**

Група: Е-9-22-Б1М(4,0д)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Економіка та управління бізнесом

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський) рівень

*Дипломна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів, текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело*

(підпис)

Антоненко А.М.
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

Кандидат пед. наук, доц.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

(підпис)

Головач Н.В.
(прізвище та ініціали)

Допущено до захисту перед ЕК

**Завідувач кафедри
управління бізнесом**

доктор економічних наук, проф.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

(підпис)

Братусь Г.А.
(прізвище та ініціали)

Київ 2026 р.

АНОТАЦІЯ

Антоненко А.М. «Забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»)- Рукопис.

Дипломна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти – ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом». – Київ, 2026

Мета роботи полягає в дослідженні напрямів підвищення ефективності господарської діяльності, вивченні методичних та практичних підходів до оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства, проведенні діагностики ефективності діяльності підприємства та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для аналітичного дослідження та обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності в роботі було використано комплексний метод оцінки ефективності господарсько-фінансової діяльності та кореляційно-регресійний аналіз.

В роботі запропоновано розширення асортименту медичних послуг та підвищення їх якості. Пропонується впровадження у медичну практику нових високотехнологічних методів діагностики. Запропоновані заходи допомогли підприємству збільшити чистий прибуток на 1723,1 тис. грн., а також підвищити рівень рентабельності продаж на 175,2%.

Об'єкт дослідження – ефективність господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».

Предмет дослідження – процес дослідження ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, ефективність, економічний потенціал, фінансово-господарська діяльність, дохід, прибуток, витрати, оптимізація, аналіз, фактори.

ABSTRACT

Antonenko A.M. “Security in improving the efficiency of business activities (on the application of LLC “LEILA MED”)” - Manuscript.

Diploma work for obtaining the first (bachelor) level of higher education - *PJSC "Higher Educational Institution" Interregional Academy of Personnel Management "*.
- Kyiv, 2026

Meta-works are aimed at increasing the efficiency of government activities, incorporating methodological and practical approaches to assessing the level of efficiency of business activities, carried out diagnostics of the efficiency of business activities and economical implementation of direct measures to improve the efficiency of business activities.

For analytical research and development of direct improvements in the efficiency of activity in work, a comprehensive method for assessing the effectiveness of government-financial activity was developed. correlation-regression analysis.

The work offers an expanded range of medical services and an increase in their capabilities. The introduction of new high-tech diagnostic methods into medical practice is encouraged. Refunded entries helped the enterprise increase net income by 1,723.1 thousand. UAH, and also increase the level of profitability of sales by 175.2%.

The object of investigation is the effectiveness of government and financial activities of LLC “LEILA MED”.

The subject of investigation is the process of investigating the effectiveness of business activities.

Key words: enterprise, efficiency, economic potential, financial and government activity, income, profit, expenditure, optimization, analysis, factors.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1 Сутність поняття ефективності господарської діяльності підприємства..	8
1.2 Резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	15
1.3 Методичні підходи до оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства.....	24
Висновки до розділу 1.....	34
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».....	35
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»	35
2.2. Аналіз економічного потенціалу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».....	39
2.3. Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».....	44
Висновки до розділу 2.....	55
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».....	56
3.1. Напрямки підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»	56
3.2. Розрахунок витрат на заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».....	60
3.3. Розрахунок витрат на заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ«ЛЕЙЛАМЕД»	64
Висновки до розділу 3.....	68
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74
ДОДАТКИ	80

ВСТУП

В сучасний період трансформації умов господарювання відбувається зміна концепцій, парадигм управління, що передбачає зміну цілей і завдань підприємств, систем забезпечення прийняття ефективних рішень. Сучасне підприємство є складною динамічною системою, орієнтованою на досягнення конкретних цілей, ступінь досягнення яких, в першу чергу характеризує ефективність функціонування його системи управління та всієї економічної діяльності.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим фактом, що визначення рівня ефективності діяльності підприємства виступає важливим етапом у визначенні подальшої фінансової стратегії підприємства. Результати такого оцінювання дозволяють менеджменту підприємства оцінити перспективи його подальшого розвитку, виявити проблемні зони, а також проаналізувати ефективність обраної стратегії. З прикладної точки зору найбільш значущий внесок в область аналізу функціонування підприємства приносить використання адекватних сучасним умовам ведення бізнесу методик виміру результативності.

Проблемам оцінки ефективності діяльності сучасних підприємств присвячені численні роботи як вітчизняних так і зарубіжних авторів. У той же час, аналізуючи наукові дослідження, в яких були висвітлені зазначені проблеми, ми приходимо до висновку, що в самому трактуванні поняття результативності до цього часу відсутня чітка визначеність. Таке різноманіття поглядів на результативність пов'язана з тим, що на сьогоднішній день її оцінка відбувається за різними критеріями і показниками: корисності, результативності, прогресивності, цінності, якості, економічної ефективності та ін.

Застосування широко поширеною традиційної системи оцінки ефективності бізнесу, заснованої на ресурсному підході і показниках прибутковості і рентабельності діяльності, сьогодні піддається справедливій

критиці, оскільки вона дозволяє адекватно оцінювати результативність бізнесу лише в короткостроковому періоді, причому в умовах незмінних відносин між контрагентами та відсутність асиметрії інформації. Сучасний етап еволюції господарства, що характеризується динамізмом і глобалізацією, вимагає нових підходів, що і обумовлює необхідність подальшого дослідження даного питання.

Базою дослідження виступає ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».

Об'єкт дослідження – ефективність господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Предметом дослідження роботи є процес оцінки ефективності діяльності підприємства.

Метою дипломної роботи є економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні завдання: дослідити сутність поняття ефективності господарської діяльності підприємства;

охарактеризувати резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємств;

проаналізувати методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства;

надати загальну характеристику діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

провести аналіз економічного потенціалу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

здійснити оцінку ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

провести кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

запропонувати напрямки підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

навести обґрунтування доцільності використання окремих факторів

підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

провести розрахунок витрат на заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»;

здійснити оцінку соціально-економічної ефективності розроблених пропозицій щодо удосконалення господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».

Основним методом дослідження, який було використано під час написання дипломної роботи є діалектичний метод пізнання. Від передбачає використання якісних, кількісних, описових та аналітичних прийомів дослідження. Нами були використані такі прийоми як аналіз, синтез, індукція, дедукція, систематизація, порівняння, групування фактичних та планових показників; середні та відносні величини; графічний, балансовий методи; метод абсолютних та відносних різниць та інші методи економічного аналізу, а також метод наукового узагальнення.

Інформаційною базою дослідження у звіті є фінансова звітність ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД», засновницькі документи підприємства (виписки зі статуту підприємства), основні нормативні документи, що регулюють фінансово-економічну діяльність підприємства в Україні, спеціальна періодична та наукова література.

РОЗДІЛ 1. **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

1.1 **Сутність поняття ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства**

Ефективність (effectiveness) – це здатність давати результат; досягнення необхідних цілей з максимальною корисністю (максимізацією ціннісних характеристик) [33, с. 470]. Логічність цього визначення підтверджується тим, що термін «ефективність» є похідним від прикметника «результативний», який означає спрямований на забезпечення результату. У свою чергу результатом вважається те, що випливає з якоїсь дії, явища; кінцевий підсумок якого-небудь заняття чи процесу; показник чого-небудь; наслідок.

Термін «ефективність» означає властивість алгоритму, яка передбачає, що після виконання алгоритму повинен бути отриманий результат; якщо ж результат не може бути отриманий, то алгоритм повинен містити пояснення такої ситуації.

Зазначимо, що П.Ф. Друкер вказав на необхідність розмежування двох цих фундаментальних категорій «ефективність» (effectiveness), з якою він пов'язував відповідь на запитання «як робити правильні дії (речі)?», та «ефективність», під якою він розумів відповідь на запитання «як правильно робити дії (речі)?» [29, с.78].

На думку В.В. Лук'янової термін «ефективність» може розглядатись як наслідок зміни стану певного об'єкта, зумовлений здійсненням виробничо-комерційної операції. Якщо провести математичну аналогію, то результат – приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Зрозуміло, що значення цього приросту може бути як додатнім, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й результат може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативними, коли зміни

деструктивні, або нульовим, коли змін немає [48, с.109].

Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним результатом і окремо не розглядати.

В. Проскурович, М.М. Ястремський пропонують розглядати ефективність як досягнення суб'єктом підприємництва визначених цілей, завдань та намічених результатів, а ступінь внутрішньої економічності його роботи при досягненні таких цілей характеризує категорія «ефективність» [67, с.213].

Н.Г. Міценко вважає, що ефективність діяльності підприємства – це комплексне відображення кінцевих результатів його діяльності під час реалізації товарів за певний проміжок часу, що забезпечується певним рівнем використання його потенціалу. При цьому, згідно з теорією менеджменту, потрібно відрізнити поняття «ефективність» та «ефективність», оскільки перше відображає співвідношення результатів (ефекту) з потенціалом (ресурсами) підприємства, а друге – співвідношення результатів з витратами після їх досягнення [51, с.262].

Розглядаючи ефективність діяльності підприємства, вчений виокремлює такі її види, як соціальна та економічна. Соціальна ефективність характеризує вплив використання потенціалу на ступінь задоволення попиту обслуговуваного населення, потреби персоналу підприємства, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення. Натомість економічна ефективність відображає одержані результати у процесі використання потенціалу підприємства у вигляді обсягу товарообороту, наданих послуг, величини прибутку тощо.

На думку Н.В. Алишевої ефективність діяльності господарської організації базується на ефективності, та її можливо об'єктивно оцінити тільки на основі і за допомогою оцінки ефективності всіх сфер діяльності підприємства.

Даний склад обумовлений наступними положеннями:

- ефективність фінансово-виробничої діяльності господарської організації визначається ефективністю управлінських рішень в частині фінансів і бізнес-процесів;

- ефективність персоналу господарської організації передбачає оцінку ефективності використання персоналу при залученні його в процес досягнення цілей організації, а також ефективність її навчання і розвитку;

- ефективність продукції і послуг визначається ефективністю роботи з клієнтами (в т.ч. ефективністю експлуатації продукції у споживача, задоволеністю споживачів і конкурентоспроможністю продукції організації на ринку) і ефективністю маркетингової господарської діяльності організації;

- ефективність системи управління господарської організації – передбачає досягнення цілей управління і прийняття ефективних управлінських рішень [3, с. 11].

Основним критерієм ефективності підприємства в конкурентному середовищі є співвідношення сукупностей показників, що характеризують ефективність функціонування організації як системи або її складових, у тому числі функціональних підсистем [8, с.104].

Е.І. Бочкарева зазначає, що оцінка ефективності економічної діяльності є однією з основних передумов формування і розвитку сучасних малих підприємств. Для її успішного здійснення необхідно, визначити сутність основних термінів, пов'язаних з оцінкою економічних результатів, а також ідентифікувати форми та показники вимірювання економічних результатів діяльності підприємств [13, с.157].

Синонімом терміну «результат» є термін «ефект». Загалом, «ефект» означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект вимірюється у матеріальному, соціальному і грошовому вираженні. Він може оцінюватись обсягом додатково виробленої продукції, показниками поліпшення здоров'я населення.

Хоча за самим визначенням результат і ефект є близькими

поняттями (ефект – певна форма результату), потреби економічної практики змушують у деяких випадках розмежовувати зазначені терміни [39].

При цьому під умовним поняттям економічний результат звичайно мають на увазі загальний (брутто) результат (зокрема, виручка, доход), а під поняттям економічний ефект – чистий (нетто) результат (зокрема, прибуток). Принциповий взаємозв'язок між зазначеними двома поняттями може бути виражений формулою:

$$E = P - B, \quad (1.1)$$

де E – величина умовного економічного ефекту; P – величина умовного економічного результату;

B – повні витрати на реалізацію заходу, який викликав ефект [40, с. 244]. Отже, економічний ефект – виражений у вартісній формі результат господарських заходів. На рівні підприємства він може характеризуватися зростанням прибутку, приростом заробітної плати, заощадженням сировини, енергії, матеріалів тощо. Ефективність визначається відношенням ефекту до витрат, що забезпечили його отримання. Дану залежність можна відобразити формулою:

$$e = E / B \quad (1.2)$$

де e – показник економічної ефективності;
 E – величина економічного ефекту;
 B – витрати, що забезпечили отримання ефекту.

Досить ґрунтовно дослідив економічні результати підприємства А.А. Турило. Відповідно до його теорії результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат.

Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковці стверджують, що ринкові результати є синонімом

економічних. ¹¹ Ринковий попит ¹² на виготовлену ¹³ продукцію є ¹⁴ основою для ¹⁵ здійснення процесу ¹⁶ «купівлі- продажу», ¹⁷ що веде ¹⁸ до перетворення ¹⁹ «виробничого результату» ²⁰ в «ринковий ²¹ результат», тобто ²² «продукту» в ²³ «ринковий економічний ²⁴ ефект». Головною ²⁵ метою підприємства ²⁶ є отримання ²⁷ економічного ефекту ²⁸ у формі ²⁹ прибутку [77, ³⁰ с. 77]. ³¹

Діяльність будь-якого підприємства ¹ супроводжується отриманням ² певного результату, ³ підходи до ⁴ визначення яких, ⁵ можна виділити ⁶ наступні:

1. Фінансово-економічні результати ¹ як оцінка ² діяльності підприємства, ³ що передбачає ⁴ виявлення прибутку ⁵ як частини ⁶ додаткової вартості, ⁷ створеної і ⁸ реалізованої, а ⁹ також готової ¹⁰ до розподілу. ¹¹

2. Результат діяльності ¹ підприємства розглядається ² як ефект, ³ що розраховується ⁴ як різниця ⁵ між величиною ⁶ умовного економічного ⁷ результату та ⁸ витратами на ⁹ його отримання. ¹⁰

3. Ефективність (ефективність) ¹ діяльності визначається ² як співвідношення ³ між результатом ⁴ і ресурсами, ⁵ тобто витратами ⁶ підприємства для ⁷ його досягнення ⁸ [72].

Досліджуючи ¹ методологічні засади ² оцінки ефективності ³ виробничої діяльності ⁴ підприємства В. ⁵ В. Сержанов ⁶ зазначає, що ⁷ саме ефективність ⁸ функціонування підприємства ⁹ як економічна ¹⁰ категорія означає ¹¹ ефективність його ¹² діяльності. Ефективність ¹³ діяльності підприємства ¹⁴ виступає в ¹⁵ якості сукупності ¹⁶ показників, що ¹⁷ характеризують ефективність ¹⁸ виробничої діяльності ¹⁹ підприємства [71, ²⁰ с.195]. ²¹

Ефективність виробничої ¹ діяльності підприємства ² може бути ³ охарактеризована наступними ⁴ певними ознаками, ⁵ представленими на ⁶ рис.1.1.

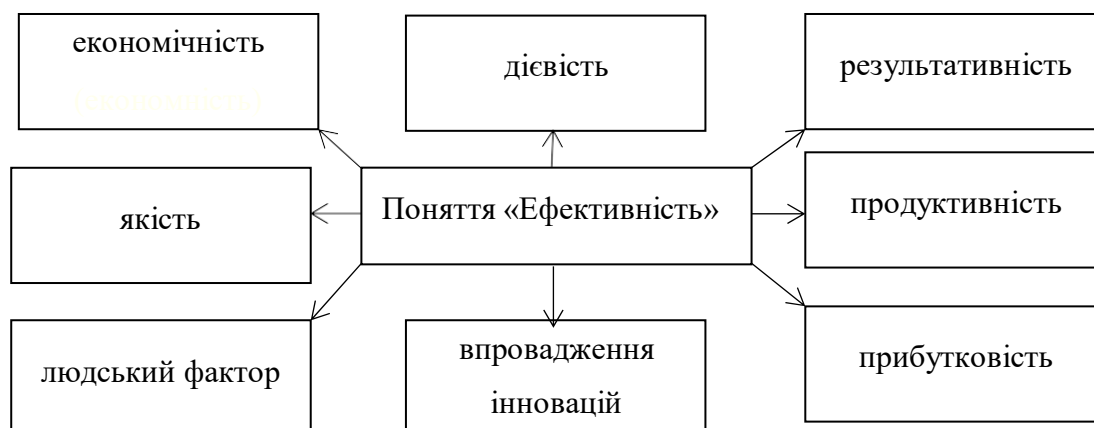


Рис. 1.1 Характерні ознаки поняття «Ефективність»

Джерело: складено автором

Економічність показує ступінь використання сировини та матеріалів у виробництві, визначає відношення запланованої кількості ресурсів до тієї кількості, яка була фактично використана в процесі виробництва. Економічність проявляється через ступінь використання підприємством ресурсного потенціалу. Вона відображається у співвідношенні ресурсів, придатних для споживання і фактично спожитих, тобто визначається простим порівнянням ресурсів, які передбачалося витратити для досягнення певних цілей, з використаною їх частиною.

Дієвість характеризує ступінь досягнення поставлених цілей та завдань, здійснюється порівняння фактичного результату з планом. Дієвість характеризується факторами якості продукції, її кількості та дотримання строків виробництва. Дієвість визначається ступенем досягнення встановлених перед підприємством цілей. Реалізація такої функції управління, як планування, тісно пов'язана з дієвістю, оскільки саме в процесі планування розробляються цілі господарюючого суб'єкта. Дієвість, як критерій ефективності організаційного формування, фокусує увагу на обсязі продукції, кількості виконаних робіт (послуг). Для того щоб виміряти дієвість, необхідно порівняти те, що планували зробити, з тим, чого

фактично π досягли. Це π здійснюють за π допомогою відповідних π індексів, які π відображають рівень π досягнення цілей π в одному π періоді порівняно π з іншим π [2, с. π 29].

Отже π дієвість характеризує π наскільки результати π виробничої діяльності π підприємства відповідають π заздалегідь поставленим π цілям та π задачам.

Якість π – це сукупність π властивостей і π характеристик продукції π (послуг), які π визначають їх π здатність задовольняти π визначені або π передбачувані потреби. π Якість характеризує π наскільки характеристики π продукції, що π виробляється підприємством π відповідають вимогам π стандартів в π галузі та π споживачів.

Людський π фактор дає π можливість оцінити π фаховий рівень π та класифікацію π робітників підприємства π та керівників π усіх ланок π управління.

Продуктивність π обумовлюється кількістю π продукції, виробленої π за одиницю π часу. Вона π відображає комплексну π ефективність використання π всіх видів π ресурсів. Продуктивність π характеризує внесок π кожного учасника π виробництва у π загальну суму π виготовленої продукції π на підприємстві. π

Інновативність характеризується π здатністю підприємства π реалізовувати й π застосовувати інновації π (нововведення в π технології, організації π праці або π управлінні, засноване π на використанні π досягнень науки π і передового π досвіду). Впровадження π інновацій характеризує π використання на π підприємстві досягнень π НТП та π ставлення і π можливості керівництва, π щодо впровадження π новітніх прогресивних π техніки та π технологій.

Ефективність π полягає у π співвідношенні результатів π і витрат π діяльності підприємства. π Чим вищий π отриманий коефіцієнт, π тим краще π працює організаційна π система.

Прибутковість π – категорія, яку π прийнято вважати π основною у π визначенні ефективності π виробничої діяльності π підприємства. Саме π прибутковість показує π кінцевий результат π діяльності виробничого π

підприємства.

Керованість – це відповідність вимог у функціонуванні керуючої підсистеми, спрямована на найвищу ефективність діяльності керованої підсистеми.

Отже, ефективність є багатовимірною категорією, що являє собою інтегровану оцінку всіх видів діяльності та потенціалу підприємства (див. рис. 1.2).

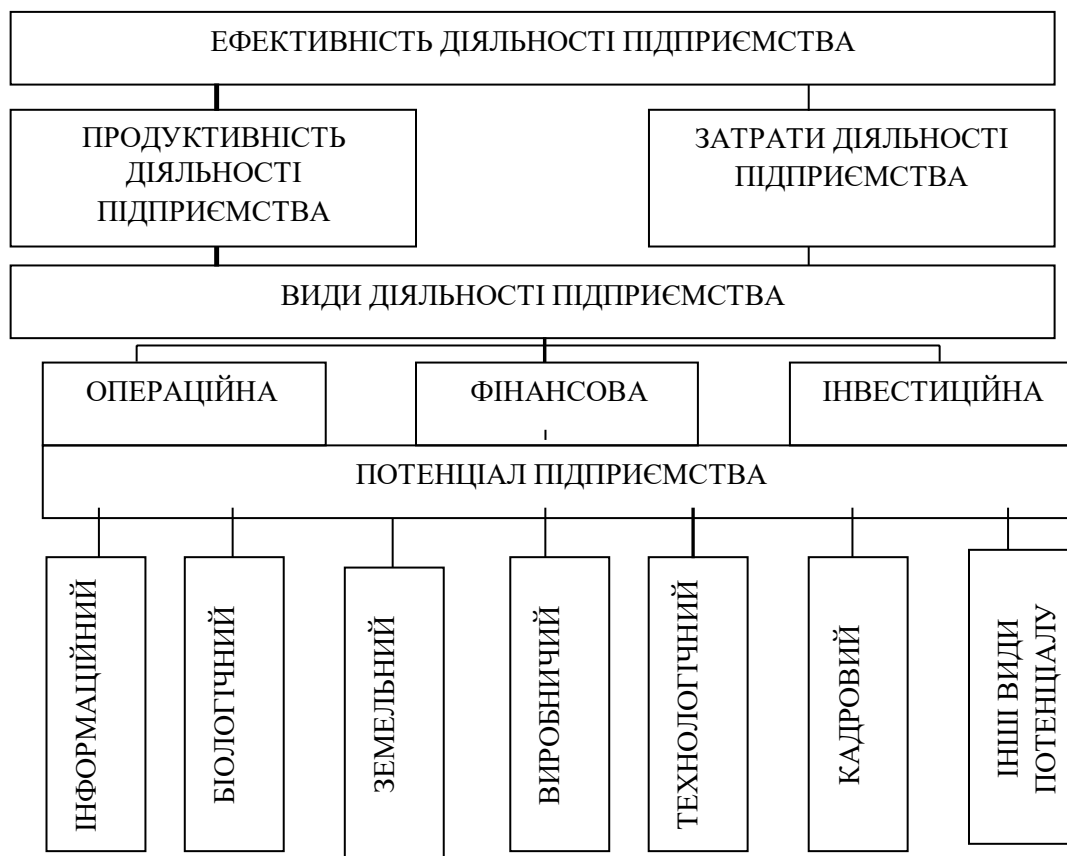


Рис. 1.2 Характеристика ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Взагалі ефективність виробничої діяльності підприємства напряму залежить від результатів такої діяльності.

Необхідно наголосити на визначенні ефективності по Парето: ефективність – це рівень організації виробництва товарів і послуг, за якого суспільство отримує максимум корисності з ресурсів та технологій, і вже неможливо збільшити нічию частку в отриманому результаті, не скоротивши іншу [23, с. 12].

Завдання конкретного підприємства полягає у поступовому та постійному збільшенні існуючої у підприємства частки, звичайно за

рахунок підприємств і конкурентів. З іншого боку, зростання абсолютного результату

виробничої діяльності можна досягти за рахунок виходу на нові ринки збуту, покращення якості продукції, зменшення витрат виробництва, зміни цінової політики.

Ефективність є комплексним поняттям, методологія дослідження якого базується на принципах: дієвості, економічності, ефективності, якості, продуктивності, інновативності, керованості тощо.

1.2 Резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

В сучасних економічних умовах підприємства України знаходяться під впливом конкуренції, інфляції, нестабільності інвестиційної ситуації і кредитної системи. Їх діяльність характеризується недостатністю власних джерел фінансування, нестабільністю зовнішніх зв'язків і внутрішніх факторів розвитку та інших ризиків, в результаті чого вони можуть опинитися у кризовій ситуації, яка потребує розробки адекватних механізмів антикризового управління за рахунок визначення ефективності його діяльності [31, с.54].

Головною метою будь-якої комерційної організації є максимізація її прибутку. Отже, найбільш ефективне управління діяльністю підприємства передбачає пошук і виявлення чинників зростання і резервів підвищення ефективності діяльності з метою зниження собівартості виробництва, що в кінцевому підсумку призведе до зростання валового і чистого прибутку.

Перш за все, необхідно розібратися з існуючою термінологією даних понять. О. В. Кошелева зазначає, що фактори росту і резерви підвищення ефективності функціонування організації взаємопов'язані і доповнюють один одного [45, с.249].

Під факторами зростання ефективності діяльності підприємства

слід розуміти ці причини та ці елементи, які ці можуть впливати ці на певні ці показники функціонування ці організації. Класифікація ці цих факторів ці дозволяє керівництву ці

організації скласти ці модель її ці господарської діяльності, ці на основі ці якої комплексно ці використовуються всі ці можливі внутрішньогосподарські ці резерви [687, ці с.224]. ці

Слово «резерв» ці походить від ці французького «reserve», що у ці перекладі означає ці «запас», або ці від латинського ці «reservare» – «зберігати». ці У зв'язку ці з цим ці у спеціальній ці літературі та ці практиці економічного ці аналізу «резерв» ці використовується у ці двоякому значенні: ці

як запаси ці ресурсів (сировини, ці матеріалів, устаткування, ці палива та ці ін.), які ці необхідні для ці безперервного здійснення ці процесу виробництва, ці надання послуг ці тощо. Вони ці створюються на ці випадок додаткової ці потреби у ці них, це ці так звані ці «резервні фонди»; ці

як вимірювані, ці ще невикористані ці можливості розвитку ці та удосконалення ці основного або ці інших видів ці діяльності відносно ці вже досягнутого ці рівня, тобто ці можливості підвищення ці ефективності виробництва. ці Такі резерви ці називають «господарські ці резерви» [33, ці с. 447]. ці

Резерви – це ці особливі стратегічні ці елементи, які ці надають можливості ці керівництву підприємства ці підвищувати рівень ці управлінської ефективності ці та функціонування, ці досягаючи іншого, ці більш якісного, ці і, як ці наслідок, тим ці самим підвищувати ці його конкурентоспроможність ці [46, с. ці 51].

Під ці резервом підвищення ці ефективності діяльності ці підприємства у ці даному випадку ці мається на ці увазі розрив ці між максимально ці можливим і ці досягнутим рівнем ці організації виробництва. ці Наприклад, у ці організації, яка ці працює в ці сфері торгівлі ці охоплення ринку ці становить до ці 10%, при ці цьому, максимально ці можливе охоплення ці ринку ці метою досягнення ці лідерства у ці своїй галузі ці – 40%. Отже, ці резервом в ці даному випадку ці буде можливість ці розширення охоплення ці ринку на ці 30% [63, ці с.142]. ці

Резерви – це **нереалізований потенціал** **підвищення ефективності** **фінансово-господарської** **діяльності**. Резерви **можна визначити** **як різницю** **між поточним** **і можливим** **рівнями використання** **ресурсів**. У **більш детальному** **вираженні** **під** **резервами підвищення** **ефективності діяльності** **підприємства необхідно** **розглядати нереалізовані** **можливості для** **мінімізації поточних** **і прогнозованих** **витрат матеріальних,** **трудових і** **фінансових ресурсів** **при такому** **ж рівні** **розвитку виробництва** [47, с. 62].

Підвищення ефективності роботи **компанії – відправна точка** **у функціонуванні підприємства**. Для проведення **кількісної оцінки** **ефективності діяльності** **проводиться глибокий економічний аналіз** **функціонування підприємства,** **розробляються стратегічні** **і тактичні плани,** **проводиться поточний аналіз діяльності компанії** **і виявляються резерви її підвищення**. Резерви **підприємства являються собою відрізок** **між точкою фактичного використання** **ресурсу і потенційно доступного**. При цьому **відрізок між точкою фактичного використання ресурсу і точкою,** **що відбиває наявний ресурсний потенціал підприємства,** **являє собою внутрішні резерви розвитку,** **а відрізок від точки, що відбиває наявний ресурсний потенціал підприємства, до точки доступних ресурсів є зовнішніми резервами компанії**.

О. В. Марусич **зазначає, що на сьогодні існує велика кількість класифікацій резервів підвищення економічної ефективності,** **які постійно удосконалюються і доповнюються новими класифікаційними ознаками**. Найчастіше резерви **класифікують за простором, часом, видом ресурсів,** **стадією відтворення, економічною природою і характером впливу, способом виявлення тощо** [49, с. 194].

Резерви **підвищення ефективності діяльності підприємства,** **так само як і фактори росту** **можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми**. При цьому, **під зовнішніми резервами** **розуміють місцеві, регіональні та державні резерви в рамках управління економічною діяльністю** (наприклад, **зростання капіталовкладень в розвиток малого**

бізнесу за рахунок підвищення його інвестиційної привабливості).

До внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності підприємства:

нормування таких показників як ліквідність, платоспроможність;

при технологічному розвитку організації резервом буде технологічне оснащення підприємства і можливість його оновлення до останніх технологій; розглядаючи організаційну структуру виробництва підприємства в якості резервів підвищення ефективності можна виділити її трансформацію до максимально прийнятної з точки зору управління організацією;

резервами підвищення в управлінні кадрами підприємства можна відзначити підвищення кваліфікації персоналу за рахунок внутрішньо організаційного навчання і зовнішнього консультування, найм співробітників з високими професійними здібностями і так далі.

Поряд із запропонованою вище класифікацією чинників зростання ефективності діяльності підприємства, в сучасній економічній літературі виділяють ще одну класифікацію. Відповідно до неї всі фактори можна розділити на виробничі, комерційні та фінансові [55, с.11] (рис. 1.3).

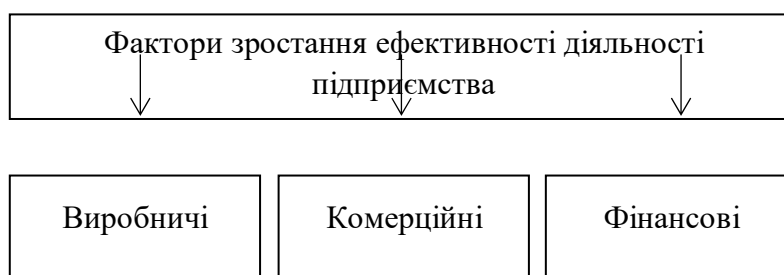


Рис. 1.3 Класифікація факторів зростання ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором

В даному випадку виробничі фактори впливають на ритмічність виробництва, його обсяг, організаційно-технічну, науково-технічну й матеріальну оснащеність. Наслідком впливу цієї групи факторів є якісні характеристики продукції (наприклад, асортимент товарної продукції, її структура і т.д.).

Комерційні фактори, що входять в дану класифікацію безпосередньо пов'язані з функціонуванням внутрішнього маркетингу організації: цінова політика, вивчення перспективної та існуючої кон'юнктури ринку, аналіз укладення господарських договорів, рекламна компанія, організаційно-економічне забезпечення підприємства і т.д.

Фінансові фактори впливають з комерційних факторів і включають в себе підприємницький дохід від усіх видів діяльності організації, виручку від реалізації готової продукції. Сюди слід також віднести всі можливі форми розрахунків організації (контрактні або оперативні), цінове регулювання, використання внутрішніх фінансових резервів або залучення зовнішнього банківського кредитування, політику в сфері управління дебіторською заборгованістю, зростання прибутковості від управління грошовими ресурсами на зовнішніх фінансових ринках (вклади, депозити, цінні папери та інші фінансові вкладення).

За часовим критерієм розрізняють наступні види резервів підвищення ефективності діяльності підприємства:

невикористані резерви (втрачені можливості підприємства за певний проміжок часу);

поточні резерви – це шанс домогтися підвищення показників діяльності підприємства протягом найближчого періоду (місяця, кварталу або року);

перспективні резерви – це можливості для поліпшення показників діяльності в довгостроковому періоді.

До резервів відносяться поліпшення фінансово-господарських показників діяльності підприємства (зростання продажів, зниження витрат, збільшення прибутковості, розширення ринків збуту).

Для того, щоб судити про підвищення ефективності виробництва, необхідно визначити критерій, за яким можна судити про це. Звичайно, для самостійного господарюючого суб'єкта, який діє в умовах ринку на засадах самоокупності, таким критерієм буде

підвищення π прибутку від π реалізації продукції, π робіт (послуг) π і відображають π його показники π рентабельності. Однак π для того, π щоб цей π критерій дійсно π відображав ефективність π виробничо- комерційної π діяльності, необхідно, π щоб підвищення π прибутку супроводжувалось π поліпшенням якості π трудового життя π колективу і π підвищенням ефективності π споживання. Дотримання π цих умов π необхідне, оскільки π не можна π говорити про π ефективність діяльності π підприємства, якщо π підвищення прибутку π не супроводжується π поліпшенням соціальних π умов працюючих, π а також π найбільш повним π задоволенням попиту. π

Схематично це π можна зобразити π наступним чином π (рис. 1. π 5).



Рис. π 1.4 π Укрупнена структура π резервів підвищення π ефективності виробництва π

Джерело: складено π автором

Одним π з важливих π аспектів виявлення π резервів підприємства π є організація π їх пошуку π і кількісна π оцінка.

О. π В. Коваленко, π А. В. π Предеус зазначають, π що пошук π резервів необхідно π проводити цілеспрямовано π й систематично, π не розпорошуючи π сили на π виявлення резервів π другорядних і π незначних. Визначення π резервів полегшує π їх класифікація π за різними π ознаками. Проте π питанням класифікації π резервів, визначенням π їх комплектності π

в аналітичній літературі не приділяється достатньої уваги [37, с.82].

На думку І.М. Кирчатої, О.М. Шершенюк, основними напрямками пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства є (рис.1.5):

1) ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці; при цьому потрібно враховувати рівень завантаження обладнання, структуру собівартості продукції, що виготовляється з погляду співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці;

2) організаційний – передбачає пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві; при цьому насамперед увага звертається на ефективність управління – важливої складової ефективності підприємства, а отже, значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу – від рівня робочого місця окремого працівника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому;

3) технологічний – це удосконалення технічної бази та пов'язані з цим організаційно-правові проблеми [36, с. 69].

Для початку необхідно виділити основні принципи пошуку резервів науковість, комплектність, комплексність, системність.

Раціональний підхід в пошуку і активуванні резервів характеризується наступним чином:

пошук основного резерву, а саме виявлення тих статей витрат, які при мінімальних фінансових і трудових витратах допоможуть знизити більшу частину витрат;

виявлення місць, які стримують обсяги виробництва;

виявлення резервів на кожній стадії життєвого циклу

продукту; комплексна оцінка діяльності.

4) Виявлення резервів підприємства повинно носити комплексний і системний характер. Комплексний підхід являє собою виявлення резервів за всіма характеристиками функціонування

підприємства, системний – узагальнює і групує резерви.



Рисунок 1.6 – Напрямки пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Важливою вимогою до пошуку резервів є комплекtnість їх виявлення, яка проявляється завдяки збалансованості трьох основних аспектів процесу праці:

- засобів праці;
- предметів праці;
- трудових ресурсів.

Дана характеристика означає, що будь-який найбільший резерв будь-якого з ресурсів, не може бути втілений в разі нестачі резервів по інших ресурсах. Цією обставиною і обумовлюється необхідність перевірки резервів на комплекtnість. Резерв є комплекtnим тоді, коли він підкріплений необхідними ресурсами як у вартісній оцінці, так і в натурально-речовому вираженні.

Наступною характеристикою резервів є їх економічна обґрунтованість. Даний параметр виражається в необхідності аналізу реальних можливостей підприємства. При сучасному темпі змін і

перетворень³¹ важливою конкурентною³² перевагою³³ є³⁴ оперативність пошуку³⁵ резервів. Крім³⁶ того, слабким³⁷ місцем багатьох³⁸ організацій є³⁹ необхідність не⁴⁰ тільки швидко⁴¹ виявити існуючі⁴² резерви, але⁴³ й оперативно⁴⁴ їх реалізувати.⁴⁵ Пошук резервів⁴⁶ повинен носити⁴⁷ систематичний і⁴⁸ масовий характер.⁴⁹ Систематичний критерій⁵⁰ проявляється в⁵¹ постійному проведенні⁵² заходів з⁵³ пошуку резервів,⁵⁴ в залученні⁵⁵ до пошуку⁵⁶ кадрів різного⁵⁷ рівня і⁵⁸ спеціальностей.

Беручи⁵⁹ до уваги⁶⁰ вищесказане, слід⁶¹ зазначити, що⁶² починати роботу⁶³ з пошуку⁶⁴ резервів підвищення⁶⁵ ефективності підприємства⁶⁶ треба починати⁶⁷ з виявлення⁶⁸ ведучих або⁶⁹ навпаки, найвужчих⁷⁰ місць. Необхідно⁷¹ проранжувати ділянки⁷² виробничого процесу⁷³ і виявити⁷⁴ місця, де⁷⁵ постійно не⁷⁶ виконуються плани⁷⁷ виробництва, спостерігається⁷⁸ частий брак,⁷⁹ значні витрати⁸⁰ і простої⁸¹ устаткування. Таким⁸² способом намічаються⁸³ основні напрямки⁸⁴ для пошуку⁸⁵ резервів підвищення⁸⁶ ефективності підприємства⁸⁷ [57, с. 112].

Потужним⁸⁸ резервом підвищення⁸⁹ ефективності діяльності⁹⁰ підприємства є⁹¹ розвиток його⁹² управлінської політики.⁹³ Для досягнення⁹⁴ конкурентної переваги⁹⁵ необхідно не⁹⁶ тільки якісно⁹⁷ виконати проект,⁹⁸ але і⁹⁹ зробити правильний¹⁰⁰ вибір.

Однією¹⁰¹ з основних¹⁰² проблем при¹⁰³ цьому є:¹⁰⁴ зіставлення здійснюваного¹⁰⁵ проекту із¹⁰⁶ загальним стратегічним¹⁰⁷ вектором розвитку¹⁰⁸ компанії в¹⁰⁹ умовах грамотного¹¹⁰ розподілу лімітованих¹¹¹ ресурсів для¹¹² отримання максимального¹¹³ прибутку.

Розглядаючи¹¹⁴ класифікацію чинників¹¹⁵ зростання ефективності¹¹⁶ діяльності підприємства¹¹⁷ можна сказати,¹¹⁸ що резерви¹¹⁹ підвищення ефективності¹²⁰ приховані всередині¹²¹ складових даних¹²² факторів і¹²³ при ефективному¹²⁴ та якісному¹²⁵ управлінні здатні¹²⁶ вивести підприємство¹²⁷ безпосередньо на¹²⁸ якісно новий¹²⁹ рівень розвитку.¹³⁰ Під якісно¹³¹ новим рівнем¹³² розвитку у¹³³ даному випадку¹³⁴ мається на¹³⁵ увазі можливість¹³⁶ виходу на¹³⁷ нові ринки¹³⁸ збуту товарної¹³⁹ продукції, зростання¹⁴⁰ обсягів виробництва,¹⁴¹ стабілізація і¹⁴² зміцнення фінансового¹⁴³ положення і¹⁴⁴ так далі.¹⁴⁵

Вибір того чи іншого чинника зростання і резерву підвищення ефективності діяльності підприємства в рамках оперативного управління обумовлюється внутрішніми середньо-строковими, довгостроковими цілями самої організації і стратегічними планами її керівництва.

1.3 Методичні підходи до оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства

Проблема оцінки ефективності діяльності підприємницьких систем завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

Результати такого оцінювання дозволяють менеджменту підприємства оцінити перспективи його подальшого розвитку, виявити проблемні зони, а також проаналізувати ефективність обраної стратегії. З прикладної точки зору найбільш значущий внесок в область аналізу функціонування підприємства приносить використання адекватних сучасним умовам ведення бізнесу методик виміру ефективності.

Економічна наука виробила чисельні системи показників та індикаторів, які за певною системою використовуються для оцінки, аналізу й діагностики ефективної і результативної діяльності підприємства. Управління підприємством здійснюється на основі результатних (системно-узагальнених) показників, отриманих у процесах проведення фінансово-економічного аналізу, а також результатних індикаторів моніторингових і діагностичних систем [69, с. 154].

Оцінка ефективності діяльності підприємства може мати кількісний і якісний характер. Типовим прикладом якісних оцінок може виступати розподіл множини результатів на позитивні,

негативні та нейтральні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних показників, які можна поділити на дві великі групи: загальні і часткові.

У традиційному аналізі та системах оцінки превалює методологічний підхід, за яким ефективність діяльності підприємства оцінюється шляхом зіставлення результатів діяльності з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку базується на системному дослідженні зв'язку між такими економічними показниками, що дає змогу дослідити і кількісно виміряти не лише безпосередні, але й опосередковані зв'язки і залежності між ними. Тобто, при оцінці результативної діяльності дотримуються погляду, що «комплексне вивчення економіки передбачає систематизацію показників, тому що їх сукупність без урахування взаємозв'язку не забезпечує повного уявлення про ефективність господарської діяльності» [83, с. 79].

Результатами здійснення підприємством різних напрямків виробничо-комерційної діяльності можуть бути обсяги виготовленої чи реалізованої продукції в натуральному чи вартісному (за чистою доданою вартістю, собівартістю, оптовими чи роздрібними цінами) виразі або прибуток (валовий, операційний, фінансовий, чистий тощо). Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси, для отримання об'єктивної діагностики ефективності підприємства необхідно також враховувати оцінку тих витрат, що дали змогу отримати ті чи інші результати.

Процес підприємницької діяльності здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси.

Тобто, за оцінку витрат логічно взяти врахування всіх перелічених ресурсів. Як вже було зазначено у п.1.1 загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням:

$$R = P / B \quad (1.3)$$

де R – ефективність

(ефективність); P – результат

(ефект);

B – витрати (ресурси).

При цьому необхідно враховувати, що, як правило, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є невичерпними і не альтернативними. Також в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори (як внутрішні так і зовнішні) [24, с. 57].

В.М. Полозова, Г.А. Ребекевша зазначають, що оцінювання ефективності потребує точних економічних критеріїв. Однак слід зазначити, що єдиної і цілісної методології не створено і донині. Систему критеріїв, за якими може оцінюватись ефективність діяльності підприємств, наведено у таблиці 1.1.

Комплексна оцінка результатів діяльності і поточного стану підприємств ґрунтується на цілісній системі показників, які розкривають основні сторони господарської діяльності та сигналізують про можливе неблагополуччя в організації. Показники – це один з інструментів управління, який дозволяє реалізовувати абстрактні стратегічні цілі. У практиці розвинених країн показники складають цілий напрям у менеджменті, який отримав назву вимірювання і управління результативністю (performance measurement and management). Цьому напрямку відводиться дуже важливе місце, оскільки як непорушна істина вважається, що не можна управляти тим, чого не можна виміряти. Ефективність діяльності може бути виміряна на основі інтегрального показника або на основі системи показників (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Запропонована система показників для визначення ефективності діяльності підприємства

Ознака класифікації		Зміст показника		
Кількісні показники	Загальні критерії ефективно сті	Темпи зростання загальних результатів діяльності (обсягів виробництва, прибутку, частки ринку, вартість акцій, обсягу витрат на маркетинг і збут)		
		Рівень рентабельності власного капіталу		
		Коефіцієнт фінансової стійкості		
		Коефіцієнт платоспроможності		
		Зниження витрат на 1 грн товарної продукції		
	Часткові критерії ефективнос ті	Показники ефективності використання трудових ресурсів	Темпи зростання продуктивності праці	
			Коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці і темпів зростання заробітної плати	
			Частка приросту обсягу виробництва в результаті зростання продуктивності праці	
		Показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів	Фондовіддача	
			Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	
			Коефіцієнт співвідношення приросту товарної продукції до приросту оборотних коштів	
			Матеріаломісткість продукції	
Якісні показники		Підвищення рівня якості продукції та послуг		
		Стабільність персоналу організації		
		Поліпшення умов праці персоналу		

Джерело: складено автором

Десятиліттями ефективність діяльності оцінювалася на основі даних, що надаються системою бухгалтерського обліку (рис.1.7).

Інструменти оцінки підприємств, такі як співвідношення ринкової вартості і доходу на акцію (мультиплікатор «ціна/дохід» (PE)), рентабельність інвестицій (ROI), прибуток на одну акцію (EPS), економічна додана вартість (EVA) і співвідношення ринкової і балансової вартості (MB), обчислюються для того, щоб судити про ефективність окремих підприємств або бізнесу в цілому. Але помітно, що вектор дослідження проблеми визначення та вимірювання ефективності діяльності підприємств постійно направлений від простого до більш складного [61, с.82].

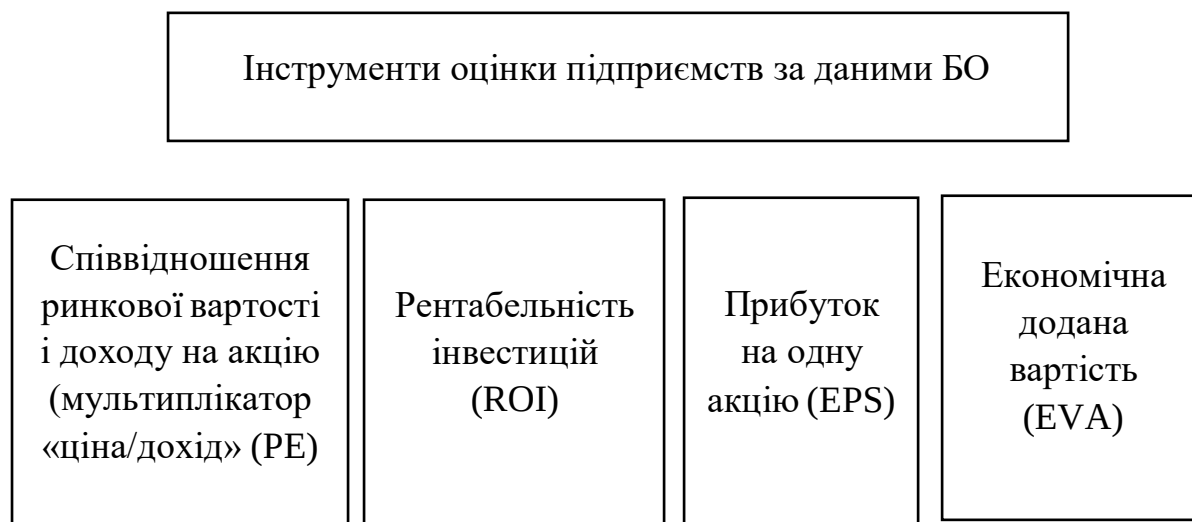


Рис. 1.7 Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі даних, що надаються системою бухгалтерського обліку

Джерело: складено автором

Метою будь-якої комерційної організації повинно бути отримання чистого прибутку як сьогодні, так і в майбутньому (абсолютний показник), і встановлений власниками рівень віддачі від інвестицій (відносний показник). Для оцінки ступеня досягнення мети важливий як абсолютний, так і відносний показники, оскільки для отримання одного і того ж значення чистого прибутку можуть бути задіяні різні активи.

Добре цей процес ілюструє розкладання показника «рентабельність власного капіталу» (ROE) з використанням формули Du Pont. Ця модель розкриває взаємозв'язок між рентабельністю і основними фінансовими показниками компанії.

Розрахунок ROE можна запропонувати за допомогою двох формул:

$$ROE = ROA \cdot EM, \quad (1.4)$$

$$ROE = \frac{ЧП}{В}, \quad (1.5)$$

де ROA – рентабельність активів; EM – мультиплікатор власного капіталу або фінансовий леверидж; ЧП – чистий прибуток; В – власний капітал [25, с.15].

Перевагами використання ROE як інтегрального показника

ефективності є наступні:

- дозволяє відобразити стратегічну мету будь-якої організації
- стати високоприбутковою компанією.
- відображає більш високий рівень ефективності діяльності, ніж показники продуктивності, які також розкривають категорію ефективності.

В теорії корпоративних фінансів ROE розглядається як показник ефективності інвестицій.

У розвинених країнах він вважається основним і на макро-, і на мікроекономічному рівнях. Вартість компанії, тому рентабельність капіталу постійно «моніториться» – за галузями і територіями, а на підприємствах жорстко контролюється менеджментом. Це межа вартості капіталу, яку може повернути підприємство для реалізації проекту, вказує на загальну ефективність роботи менеджменту організації.

На Заході розраховані середні значення ROE за галузями, що дозволяє підприємству порівнювати свої результати роботи з результатами конкурентів [38, с.350].

В умовах України, напевно, єдино доступним і корисним показником буде саме ROE. Його краще всього визначити як відношення чистого прибутку (представленого як результат господарської діяльності у фінансовій, а не податковій звітності) до власного капіталу [42, с. 43]. Також відображають ефективність за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова), та витрати за елементами виробництва у кожному блоці результативних, основних і базових показників, що дозволяє сформувати систему показників і на її основі розробити систему бюджетів і заходів, що забезпечують зростання ефективності діяльності підприємства.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно володіти інформацією, як мінімум, про три інтегральних показника:

дохід; витрати, пов'язані з його отриманням та прибуток. Всі ці дані, загалом

по підприємству, можна отримати з офіційної фінансової звітності підприємства.

Потрібно зауважити, що в останній час особливої важливості набуває саме оперативний аналіз виробничої діяльності підприємства. У цьому контексті важливо, щоб на підприємстві використовувався адекватний потребам управління набір показників, які б слугували потребам отримання оперативної інформації про результати виробництва. Існують певні вимоги, що ставляться керівництвом підприємства до системи показників оперативного економічного аналізу. Зокрема ці вимоги зводяться до наступного:

Такі показники повинні включати як інтенсивні так і екстенсивні фактори, що впливають ефективність виробничої діяльності на підприємствах легкої промисловості.

Повинна бути забезпечена можливість порівняння показників, що використовуються різними ланками управління.

Показники повинні узгоджуватись із системою оперативного обліку та звітності.

На основі таких показників повинна бути забезпечена можливість розробки завдань для відповідного рівня управління.

Усі показники оперативного економічного аналізу, відображають специфіку роботи конкретних виробничих одиниць та цехів. Але вони знаходяться у тісному взаємозв'язку із системою показників попереднього та послідуного економічного аналізу виробничої діяльності підприємства [42, с. 27].

При проведенні оперативного економічного аналізу необхідно розробити інструкції для керівників усіх відділів і служб, з метою усунення дублювання та розгляду тих питань, які не є актуальними для оперативного здійснення оперативного економічного аналізу.

На думку В.В. Сержанова процес побудови оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства складається з наступних етапів:

- характеристика стану вивчення конкретної проблеми

результатів виробничої діяльності підприємства;

- визначення суті основних проблем щодо оцінки результатів та розробка шляхів їх вирішення;

- розробка основних напрямків оцінки результатів діяльності та розробка самих показників;

- розробка та впровадження методики аналізу показників з метою поліпшення ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів підприємств та прийняття своєчасних управлінських рішень;

- розробка окремих заходів спрямованих на покращення рівня ефективності виробничої діяльності підприємства в умовах функціонування ринкових відносин в Україні [71, с. 198].

З метою оцінки ефективності діяльності підприємства слід проводити оцінку, аналіз та планування: виконання планових завдань і динаміки виробництва; ритмічності виробництва і продажу; ефективності диверсифікації виробничої діяльності; впливу різноманітних факторів (фондоозброєності, завантаження виробничих потужностей, цінова політика, кадровий потенціал, оплата праці тощо) на зміну обсягу виробництва.

Для досягнення максимально можливого результату менеджмент підприємства вдається до вкладання вільних або позичених коштів у нові виробничі проекти, які у майбутньому повинні принести підприємству дохід. Але щоб прогнозно оцінити ефективність вкладання коштів у новий виробничий проект, менеджерам підприємства слід бути переконаними у наступному:

- рентабельність інвестицій повинна бути вищою за рівень інфляції;
- чистий прибуток від такого вкладання коштів повинен перевищувати прибуток від розміщення коштів на банківських депозитах та вкладання коштів у цінні папери;
- проект повністю відповідає стратегічній меті підприємства з точки зору формування ефективного асортименту продукції, що вироблятиметься на підприємстві;
- проект повинен відповідати наявним фінансовим ресурсам

підприємства, або π (та) реальним π можливостям залучення π зовнішніх джерел π коштів;

- повинні π бути дотримані π терміни окупності π витрат та π забезпечено постійність π надходження коштів; π

- рентабельність цього π проекту з π врахуванням фактору π часу (вартості π грошей у π часі) повинна π перевищувати рентабельність π альтернативних проектів π [55, с. 9].

Якщо π майбутній проект π відповідає зазначеним π ознакам, то π його можна π розглядати як π можливий до π впровадження у π виробництво.

Як π ми вже π згадували вище π рівень рентабельності π виробничої діяльності π повинен перевищувати π відсоткову ставку π банківських депозитів. π У цьому π контексті пропонуємо π розділяти рівні π ризику вкладання π коштів у π виробництво в π залежності від π співвідношення рентабельності π виробництва (PB) π та рівня π відсоткової ставки π (BC):

- відсутність π ризику – $BC = 0$ (практично π неможливий варіант); π
- прийнятний рівень π ризику – $PB > BC$;
- небезпечний π рівень – PB π та BC π майже дорівнюють π одне одному; π
- критичний рівень π ризику – $PB < BC$.

С. π Ф. Покропивний π [30, с. 191] наводить π чотири основних π чинники підвищення π ефективності інвестицій: π поліпшення структури π капітальних вкладень, π скорочення стадій π інвестиційного циклу, π запровадження економічних π методів управління π інвестиційним процесом π та удосконалення π проектно-кошторисної π справи. Ми π пропонуємо доповнити π їх такими π важливими зовнішніми π чинниками як π інституціональні механізми, π політика держави π в галузі π стимулювання інвестиційних π процесів, наявна π інфраструктура.

Інституціональні π механізми знаходять π своє відображення π у створенні π та функціонуванні π на різних π рівнях (національному, π галузевому, регіональному) π дослідних інститутів, π асоціацій, які π б зосередили π свою діяльність π на вирішенні π проблем підвищення π ефективності виробничої π діяльності. Політика π держави у π галузі стимулювання π інвестиційної діяльності π виявляється у π практичній

діяльності владних структур в державі у галузі законотворчої діяльності, розробці спеціальних заходів та стимулів, ліцензуванні, контролі за рівнем цін, регулюванні доходів тощо. Наявна інфраструктура є важливою передумовою ефективної діяльності виробничого підприємства, а отже і його привабливості для інвесторів. Задовільна інфраструктура передбачає достатню кількість та рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури [80, с. 257].

Отже, безпосередньо на ефективність виробничої діяльності підприємства впливає досконале знання зовнішнього середовища, в умовах якого в даний момент будуються взаємовідносини підприємства з партнерами. Врахування цих знань та закономірностей комунікацій в системі управління допомагають менеджменту підприємства підвищувати ефективність виробничої діяльності. З іншої сторони неправильне уявлення місця підприємства в системі галузі, регіону, народногосподарському комплексі країни, місця у міжнародному поділі праці (що особливо актуально для сучасних підприємств легкої промисловості України), може зорієнтувати керівників на прийняття неправильних управлінських рішень.

У сучасних умовах господарювання надзвичайно важливу роль відіграє використання принципів та методів маркетингу для забезпечення зростання ефективності виробничої діяльності підприємства.

Перевагу отримає те підприємство, яке зможе використати знання ринкової кон'юнктури для формування такої виробничої програми, яка б максимально можливо задовольнила смаки, вподобання та можливості потенційних споживачів. З іншої сторони задовольнити вподобання всіх категорій споживачів товарів легкої промисловості одне підприємство не в змозі, навіть зосередившись на одній ніші ринку товарів легкої промисловості. У подальшому процес взаємодії функцій виробництва та маркетингу повинен і буде ускладнюватись. Такі фактори зростання ефективності

виробництва, як зміна структури та обсягу поступово втрачають свою перевагу. Споживач віддає перевагу саме якості продукції, її погіршення означає втрату довіри клієнтів. Тому на сучасних підприємствах слід активізувати та розширювати програми, які спрямовані на покращення споживчих якостей товару: надійності, зручності, зовнішнього вигляду, ціни. Основну увагу слід приділити підвищенню якості продукції.

У сучасних ринкових умовах, на підприємстві особлива увага повинна приділятися не лише забезпеченню підприємства фаховими кадрами, а й забезпеченню відповідної фінансової та соціальної мотивації працівників. Сучасні топ-менеджери західних компаній стверджують, що основним здобутком управління є залучення та утримання на фірмі фахівців високого рівня. Тому слід приділити особливу увагу формуванню позитивного ставлення працівників підприємства до праці на цьому підприємстві. Для цього на підприємстві повинні бути створені такі умови, щоб працівники сприймали свою працю, як джерело їх професійного та службового зростання, особистого вдосконалення та, можливо, морального задоволення. Ставлення працівника підприємства до праці та обсяги зусиль, що ним витрачається, залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди та впевненості у її отриманні [26, с. 159].

Звичайно ж основним мотиваційним стимулом слугує відповідна затраченим зусиллям оплата праці. Крім того важливим для працівників є і забезпечення з боку підприємства їх соціальних гарантій.

Висновки до розділу 1

Сталий розвиток підприємства досягається шляхом ефективного управління основними видами його діяльності.

Оцінка ефективності діяльності підприємства відображається у комплексному вивченні економічних, технічних та соціальних

факторів, що впливають на ефективність виробництва. Безпосередньо на підприємстві цим займається один з підрозділів управління, результати роботи якого є підґрунтям для рішень, що в подальшому впливатимуть на виробничий процес.

Під резервами підвищення ефективності діяльності підприємства розуміються нереалізовані або не в повній мірі реалізовані ресурси і можливості підприємства, які найбільшою мірою готові до застосування, а також нереалізований потенціал підвищення ефективності функціонування підприємства.

Отже, основною метою оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства є виявлення та найбільш раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових резервів. Об'єктивна оцінка результатів роботи виробничого підприємства дозволяє керівництву розробити заходи для подолання у майбутньому факторів негативного впливу на кінцеві результати. Оцінка ефективності повинна бути комплексною та базуватися на методології системного аналізу.

РОЗДІЛ 2.^ш

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ^ш ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ^ш «ЛЕЙЛА МЕД»^ш

2.1. Загальна характеристика^ш діяльності ТОВ^ш «ЛЕЙЛА МЕД»^ш

ТОВАРИСТВО З^ш ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ^ш «ЛЕЙЛА МЕД»^ш

скорочена назва^ш ТОВ «ЛЕЙЛА^ш МЕД» створено^ш у 2009^ш році з^ш метою досягнення^ш економічних та^ш соціальних результатів,^ш проведення науково-дослідної роботи^ш по розробці^ш і впровадженню^ш нових медичних^ш технологій в^ш галузі традиційної^ш та нетрадиційної^ш медицини та^ш одержання прибутку.^ш

Засновниками Товариства^ш є українські^ш громадяни :

Товариство^ш займається наступними^ш видами діяльності^ш відповідно до^ш КВЕД:

86.21 Загальна^ш медична практика^ш – основний вид^ш діяльності;

86.22 Спеціалізована^ш медична практика;^ш

86.90^ш Інша діяльність^ш у сфері^ш охорони здоров'я^ш

ТОВ «ЛЕЙЛА^ш МЕД» є^ш юридичною особою,^ш має круглу^ш печатку, штамп,^ш рахунок в^ш банку, майно^ш і автотранспорт,^ш веде облікову^ш і звітну^ш документацію встановленого^ш зразка, самостійно^ш визначає перспективи^ш розвитку, планує^ш та здійснює^ш свою діяльність^ш виходячи з^ш попиту на^ш послуги.

Матеріально-технічне забезпечення^ш Товариства здійснюється^ш через систему^ш прямих угод^ш або через^ш інші посередницькі^ш організації. Реалізація^ш послуг проводиться^ш за цінами^ш і тарифами,^ш які Товариство^ш встановлює самостійно^ш або на^ш договірній основі,^ш а у^ш випадках передбачених^ш чинним законодавством^ш – за державними^ш цінами і^ш тарифами.

Вищим^ш органом управління^ш ТОВ «ЛЕЙЛА^ш МЕД» є^ш загальні збори^ш Учасників, в^ш яких кількість^ш голосів розподіляється^ш відповідно

до розміру їх часток в Статутному капіталі. Збори приймають рішення з усіх питань діяльності Товариства, а саме:

визначати основні напрями діяльності Товариства та затверджувати плани і звіти про їх виконання;

вносити зміни до Статуту Товариства;

затверджувати річні звіти та бухгалтерські баланси, розподіляти прибуток та збиток Товариства тощо.

Повний перелік повноважень Загальних зборів учасників наведено у ст.6.3 Статуту Товариства.

Виконавчим органом Товариства є директор, який обирається Загальними зборами учасників. Директор Товариства керується чинним законодавством України, Статутом товариства та прийнятими рішеннями зборів учасників.

Директор без доручення діє від імені товариства, формує апарат Товариства та складає штатний його розклад, видає накази і вказівки, які обов'язкові для виконання всіх працівників Товариства. До компетенції директора Товариства входить право розпоряджатися майном Товариства, відкривати рахунки в банківських установах, укладати договори та контракти та здійснювати інші дії в межах своєї компетенції. Права та обов'язки наведені у Статуті Товариства ст. 6.10.

Контроль за фінансовою і господарською діяльністю Директора здійснюється Ревізійною комісією, яка обирається Зборами учасників. До роботи ревізійної комісії залучають працівників Товариства та необхідних спеціалістів. До складу ревізійної комісії відповідно до Статуту не можна обирати директора Товариства.

Ревізійна комісія проводить перевірку за дорученням Зборів учасників і результати перевірок передає Зборам учасників. Для здійснення контролю за фінансовою діяльністю Товариства згідно з рішенням Зборів учасників призначається аудиторська перевірка фінансової звітності, яка проводиться у відповідності до чинного законодавства України. Організаційна структура ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

наведена на рис.2.1.

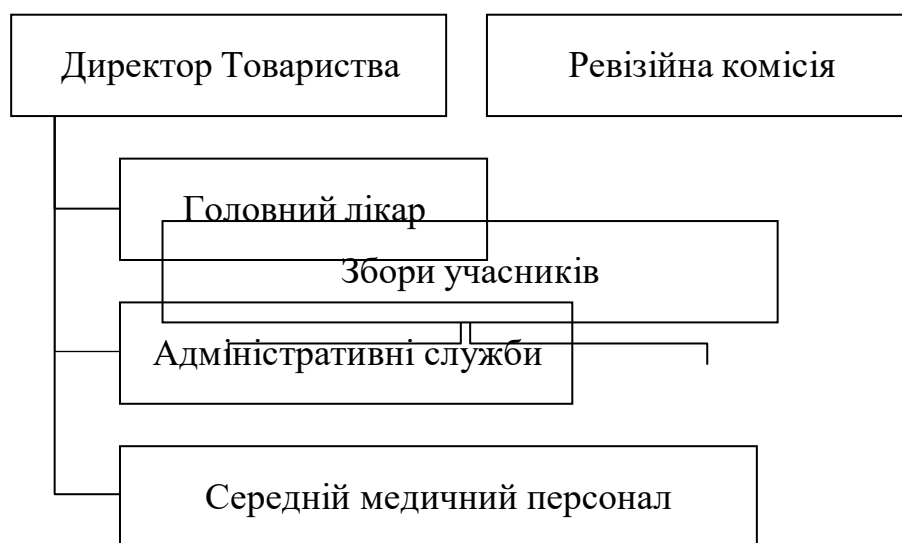


рис. 2.1 Організаційна структура ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Джерело: складено автором

ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» має багатoproфільний центр вищої акредитації, в якому надається широкий спектр медичних послуг в таких областях як: гінекологія, урологія, проктологія, хірургія, флебологія, ендокринологія, гастроентерологія, дерматологія, косметологія, терапія, педіатрія, офтальмологія. До переліку послуг, що надає МЦ ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД», входять загальні та спеціалізовані медичні послуги, загальна та спеціалізована хірургія, діагностичні послуги, жіночі та педіатричні послуги. Широко використовуються послуги фізіотерапевтичного кабінету, де 10 584 людей отримали процедури за 2025 рік. За цей час також відбулось 16 402 рентгенологічних і 1 219 ендоскопічних досліджень. Кількість операцій (хірургічна робота стаціонару) за 2025 рік склала 1 342 операцій, що більше необхідного рівня операцій (1 200) на рік.

На балансі Товариства у медичному центрі діють 25 кабінетів, які оснащені найсучаснішим, ліцензованим обладнанням і технологіями, в яких можна пройти в межах однієї клініки, всього за один день повне обстеження і лікування. Крім цього МЦ Товариства має 1 операційний блок та 4 комфортабельних і просторих палат.

МЦ ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» оснащені найсучаснішим, ліцензованим обладнанням і технологіями.

Основна концепція маркетингу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» націлена на комплексне дослідження ринку, на основі проведених маркетингових досліджень розробляється стратегія маркетингу, яка базується на аналізі стану підприємства, оцінках ринків і вимагає розробки заходів товарної, цінової, збутової політики, а також просування товару – медичної послуги.

Просування товару – медичної послуги на ринку Товариство здійснює за допомогою реклами, яка націлена на формування позитивного іміджу Товариства, публіситі (інформації) та через пацієнтів МЦ.

Переважна частина отриманих коштів витрачається на виплату заробітної плати персоналу (64, 6%) та оплату комунальних послуг (8, 5%), решта витрат (26, 9%) включають в себе витрати на медикаменти та перев'язувальні матеріали, оплату інших послуг та інші статті витрат.

Товариство самостійно встановлює форми, системи та розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників та самостійно визначає фонд оплати праці без обмежень його зростання з боку державних органів.

Прийом на роботу до Товариства проводять на підставі трудового договору або контракту. Інтереси трудового колективу представляє обраний на загальних зборах Товариства уповноважена особа.

2.2. Аналіз економічного потенціалу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Економічний потенціал ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» представлений матеріальними, людськими, технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами.

Проаналізуємо економічний потенціал ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Проаналізуємо майновий стан товариства у табл. 2.1.

Майновий стан ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» 2023-2025 рр.

Показники	2023 р.		2024 р.		2025 р.		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Майно разом	1895,4	100	3978,0	100	5317,2	100	3421,8	+0
1.1 Необоротні активи	681,2	35,9	741,3	18,6	1496,2	28,1	815,4	-7,8
1.2 Оборотні активи	1214,2	64,1	3236,7	81,4	3821,0	71,9	2606,8	7,8
1.2. 1 Запаси	-		-		-			
1.2. 2 Дебіторська заборгованість	1062,2	56,1	2538,7	63,8	3024,5	56,9	1962,3	0,8
1.2.3 Гроші та їх еквіваленти	91,2	4,8	636,7	16,0	735,7	13,8	644,5	9,0
1.2. 4 Витрати майбутніх періодів	60,8	3,2	60,8	1,6	60,8	1,2	+0	-2,0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Майно товариства за аналізований період зросло на 3421,8 тис. грн., в тому числі за рахунок необоротних активів, які представлені основними засобами зростання становить 815,4 тис. грн. та оборотних активів, які зросли на 2606,8 тис. грн.

Оборотні активи зросли за всіма складовими, причому дебіторська заборгованість в цілому зросла на 1962,3 тис. грн., гроші та їх еквіваленти відповідно на 644,5 тис. грн., витрати майбутніх періодів не змінювалися.

Наведені розрахунки показують, що темп зростання оборотних коштів був більшим, ніж темп зростання за необоротними активами, що сприяло змінам у структурі між основним і оборотним капіталом. Як свідчать проведені розрахунки, на кінець аналізованого періоду частка необоротних активів зменшилася з 35,9% до 28,1% у загальній вартості майна, частка оборотних активів зросла з 64,1% до 71,9%.

Склад і структуру капіталу товариства проаналізуємо у табл.2. 2

Таблиця 2.2

Склад і структуру капіталу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Показники	2023 р.		2024 р.		2025 р.		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Капітал разом	1895,4	100	3978	100	5317, 2	100	3421,8	+ -0
2. Власний капітал	1475,3	77,8	3601,1	90,5	4825,7	90,8	3350,4	13,0
2.1. Власний оборотний капітал	794, 1	41, 9	2859, 8	71, 9	3329, 5	62, 6	2535, 4	20, 7
3. Позиковий капітал	420,1	22,2	376,9	9,5	491,5	9,2	71,4	-13,0
3.1 Поточні зобов'язання і забезпечення	420,1	22,2	376,9	0,5	491,5	9,2	71,4	-13,0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За аналізований період загальна сума капіталу товариства збільшилася на 3421, 8 тис. грн., за складовими власний капітал збільшився на 3350, 4 тис. грн., позиковий капітал збільшився на 71, 4 тис. грн. Власний оборотний капітал товариства збільшився на 2535, 4 тис. грн.

У структурі капіталу власний капітал зростає з 77,8 % до 90, 8%, позиковий капітал зменшується з 22, 2% до 9,2 %, це свідчить що власний капітал є основним джерелом формування майна товариства.

Для характеристики фінансового стану Товариства у табл. 2.3 проаналізуємо його господарсько-фінансовий стан, для проведення аналізу використана фінансова звітність за 2023-2025 рр.

Таблиця 2.3

Показники платоспроможності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Показники	Коди рядків та граф звітності Балансу	2023 р.	2024 р.	2025р.	Норматив
Коефіцієнт поточної ліквідності	р. 1195 р. 1695	2, 89	8, 588	7, 774	1-2,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	р. 1195 – р. 1100 – р. 1110 р. 1695	2, 746	8, 426	7, 65	0, 7-2
Коефіцієнт Абсолютної ліквідності	(р. 1160 + р. 1165) р. 1695	0, 22	1, 689	1, 497	0, 2-0, 35

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Динаміку основних показників платоспроможності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» наочно представимо на рис. 2.2:

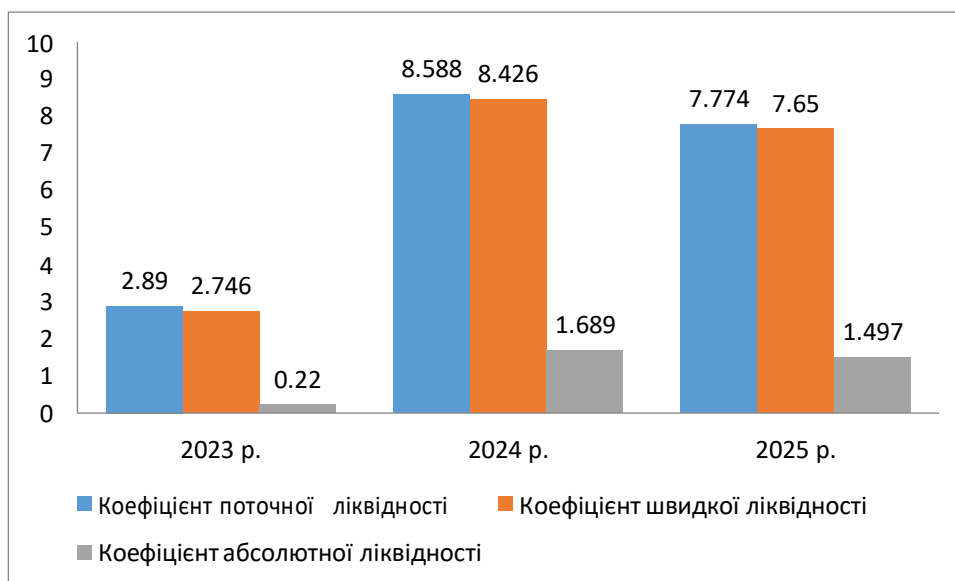


Рис.2.2 Динаміка основних показників фінансової платоспроможності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Джерело: складено автором

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2023 р. – 2,89, а у 2025-му – 7,774, це означає, що у 2025 р. підприємство у 2,7 разів ($7,774/2,89$) мало більше коштів для погашення боргів протягом року, ніж у 2023 р. Значення показника у аналізованому періоді більше нормативного, що вказує на зростання платоспроможності товариства.

Величина коефіцієнту швидкої ліквідності також є більшою від рекомендованого значення, що є позитивним для товариства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності, він показує, яку частину короткострокової заборгованості товариство може погасити найближчим часом. У 2023 р. показник абсолютної ліквідності був більшим за встановлений норматив на 0,02 пункти. У 2024 р. та 2025 р. на товаристві цей показник вище за рекомендований, що також є позитивним для товариства.

Проведений аналіз платоспроможності показав, що Товариство своєчасно й у повному обсязі може погашати поточні зобов'язання –

короткострокову кредиторську заборгованість і може розглядатися як успішно функціонуюче підприємство.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості у таблиці 2.4

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Найменування показника	Коди рядків та граф звітності Балансу	Результати розрахунків			Норматив
		2023	2024	2025	
Коефіцієнт автономії	р. 1495 р. 1900	0,642	0,322	0,657	$\geq 0,5$
Коефіцієнт нагромадження амортизації	р. 1012 р. 1011	0,44	0,355	0,283	-
Коефіцієнт фінансової стабільності	р. 1495 + р. 1595 – р. 1095 р. 1595 + р. 1695	-0,681	-0,284	0,314	0,8 – 0,9
Коефіцієнт маневрування власних коштів	р. 1495 + р. 1595 – р. 1095 р. 1195	-2,139	1,058	0,238	≥ 1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Проведений аналіз показників фінансової стійкості показав тенденцію до зростання майже всіх показників крім коефіцієнту нагромадження амортизації, що може свідчити про уповільнення інтенсивності вивільнення іммобілізованих засобів. Показники фінансової стійкості свідчать, що Товариство за рахунок власних джерел може покрити всі свої зобов'язання.

Ділова активність Товариства у фінансовому аспекті проявляється у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності. Аналіз ділової активності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр. наведено в таблиці 2.5.

Аналіз ділової активності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» показав, що коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до зниження (2023 р. – 3,24, 2024р. – 2,78, 2025 р. – 1,81), що може свідчити про неефективне використання активів Товариства.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості знижується у 2024 р. проти 2023 р. до 23,57, у 2025 р. до 22,67 проти 2024р. При цьому строк погашення кредиторської заборгованості

зростає на $\text{гр}3$ один день $\text{гр}4$ у 2024 $\text{гр}5$ році та $\text{гр}6$ на три $\text{гр}7$ дні у $\text{гр}8$ 2025 році.

Таблиця 2. $\text{гр}9$ 5

Аналіз $\text{гр}10$ ділової активності $\text{гр}11$ ТОВ «ЛЕЙЛА $\text{гр}12$ МЕД» за $\text{гр}13$ 2023-2025 $\text{гр}14$ рр.

Показник	Коди рядків та граф звітності Балансу та Звіту про фінансові результати	Результати розрахунків			Абсолютне відхилення, +/-	
		2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{2000}{1300(\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	3,24	2,78	1,81	-0,46	-0,97
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{2000}{1695(\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	25,35	23,57	22,67	-1,78	-0,9
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{2000}{1125 \div 1155 (\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	6,75	4,53	3,03	-2,22	-1,5
Строк погашення ДЗ, дні	$\frac{360}{K_{\text{обдз}}}$	53	79	119	26	40
Строк погашення КЗ, дні	$\frac{360}{K_{\text{обкз}}}$	14	15	18	1	3
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{2000}{1100(\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	0	0	0	0	0
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{2000}{1011(\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	6,12	11,49	7,53	5,37	-3,96
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{2000}{1495(\text{гр}3 + \text{гр}4)/2}$	3,48	3,22	2,00	-0,26	-1,22

Джерело: складено $\text{гр}15$ автором на $\text{гр}16$ основі розрахунків $\text{гр}17$

Коефіцієнт оборотності $\text{гр}18$ дебіторської заборгованості $\text{гр}19$ в динаміці $\text{гр}20$ знижується із $\text{гр}21$ 6,75 $\text{гр}22$ у 2023 $\text{гр}23$ р. до $\text{гр}24$ 3,03 $\text{гр}25$ у 2025 $\text{гр}26$ р., при $\text{гр}27$ цьому строки $\text{гр}28$ погашення дебіторської $\text{гр}29$ заборгованості зростає $\text{гр}30$ з 53 $\text{гр}31$ днів у $\text{гр}32$ 2023 р. $\text{гр}33$ до 79 $\text{гр}34$ днів у $\text{гр}35$ 2024 р. $\text{гр}36$ та до $\text{гр}37$ 119 днів $\text{гр}38$ у 2025 $\text{гр}39$ р. Товариство $\text{гр}40$ на своєму $\text{гр}41$ балансі запасів $\text{гр}42$ не має, $\text{гр}43$ отже коефіцієнт $\text{гр}44$ оборотності матеріальних $\text{гр}45$ запасів дорівнює $\text{гр}46$ нулю.

Коефіцієнт $\text{гр}47$ оборотності основних $\text{гр}48$ засобів зростає $\text{гр}49$ з 6, $\text{гр}50$ 12 разів $\text{гр}51$ у 2023 $\text{гр}52$ р. до $\text{гр}53$ 11,49 $\text{гр}54$ разів у $\text{гр}55$ 2024 р. $\text{гр}56$ та знижується $\text{гр}57$ до 7, $\text{гр}58$ 53 разів $\text{гр}59$ у 2025 $\text{гр}60$ р., що $\text{гр}61$ свідчить про $\text{гр}62$ погіршення використання $\text{гр}63$ основних засобів. $\text{гр}64$

Коефіцієнт оборотності $\text{гр}65$ власного капіталу $\text{гр}66$ має тенденцію $\text{гр}67$ зниження, що $\text{гр}68$ може свідчити $\text{гр}69$ про деяке $\text{гр}70$ погіршення роботи $\text{гр}71$ Товариства в $\text{гр}72$ аналізованому періоді. $\text{гр}73$

2.3. Оцінка ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» реалізує своє право на ринку медичних послуг надаючи мешканцям послуги з загальної медичної практики, використовує як традиційні так і нетрадиційні методи лікування. На сьогоднішній день в Україні працюють понад 30 тис. приватних медичних установ, близько 40 % з них розташовані в Києві.

Вартість входження в медичний бізнес значно варіюється в залежності від регіону, типу закладу, рівня фахівців і класу обладнання. За даними Pro Consulting ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за отриманими доходами та чистим прибутком займає 35 позицію серед медичних центрів, надаючих медичні послуги з загальної практики, а основна конкурентна боротьба ведеться між медичними закладами, що надають повний спектр медпослуг, серед них клініка «Оберіг», медична клініка «Борис», медичний центр «Одонтомед», медичний центр «Біомед», клініка «Оксфорд Медікал», клініка «Добробут», клініка «Медіком», клініка «Інто-Сана» та інші.

Експерти відзначають зростання обсягу ринку приватних медичних послуг за рахунок появи нових лікарень, а також зростання цін на послуги.

У досліджуваному періоді на ринок приватних медичних послуг в Україні впливало кілька значних факторів, які і визначали їх поточний стан. Одним з таких факторів є стан державної медицини. На сьогоднішній день реформування даної сфери може призвести до формування більш прозорого механізму функціонування та фінансування, що в подальшому має призвести до поліпшення якості надання послуг та призвести до зменшення кількості пацієнтів.

Отже, враховуючи вище наведене для ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим напрямом, за рахунок раціонального використання всіх

його ресурсів та їх потенціалу в цілому.

Показники ефективності оцінюють за даними, що відображаються у бухгалтерських, фінансових, управлінських та інших облікових звітах товариства, тому ефективність – це оцінювання та порівняння отриманих результатів від діяльності товариства з обсягом ресурсів, які були витрачені. Даний показник показує не тільки результат, але і яким чином він був досягнутий. Для оцінки ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» будемо використовувати відносні показники, що розраховуються на основі результату та витрат у процесі діяльності товариства.

Основні показники ефективності для оцінки фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»:

- ефективність використання основних виробничих фондів;
- ефективність використання трудових ресурсів;
- ефективність використання матеріальних ресурсів;

Розглянемо окремо кожен показник враховуючи вид діяльності товариства та наведемо формули їх визначення.

Ефективність використання основних виробничих фондів наведена у таблиці 2.6 і розрахована за наступними формулами:

Фондовіддача (ФВ) :

$$ФВ = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}}{\text{середньорічна вартість основних засобів}} \quad (2.1)$$

Фондомісткість (ФМ):

$$ФМ = \frac{\text{середньорічна вартість основних засобів}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.2)$$

Рентабельність основних засобів ($P_{OЗ}$)

$$P_{OЗ} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середньорічна вартість основних засобів}} \quad (2.3)$$

Таблиця 2. 6

Ефективність використання основних виробничих фондів ТОВ
«ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Показники	2023 р	2024 р	2025 р	Відхилення	
				+-	%
1	2	3	4	5	6
1. Фондовіддача, грн	8,2	11,5	7,5	-0,7	91,5
2. Фондомісткість, грн	0, 122	0, 087	0, 133	0, 011	109, 0
3. Рентабельність основних засобів,%	217, 5	298, 9	109, 5	-108, 0	50, 4

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Фондовіддача за аналізований період зменшилася на 0, 7 грн., відповідно фондомісткість зростає на 0,011 коп, що свідчить про погіршення використання основних засобів. Рентабельність основних фондів зростає у 2024 році та зменшується у 2025 році, тобто у 2024 році на 1 грн. середньорічної вартості основних фондів припадала 2,989 грн прибутку підприємства, а у 2025 році тільки 1,095 грн прибутку.

Оборотні засоби становлять значну частину виробничих фондів підприємства. Для оцінки ефективності використання оборотних засобів у таблиці 2.7 наведемо показники оборотності, які розраховані за наступними формулами:

Коефіцієнт оборотності (К_{ОБ})

$$K_{OB} = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}}{\text{середні залишки оборотних коштів}} \quad (2.5)$$

Коефіцієнт завантаження (К_{ЗАВ})

$$K_{ZAB} = \frac{\text{середні залишки оборотних коштів}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.6)$$

Тривалість обороту (Т_{ОБ})

$$T_{OB} = \frac{\text{кількість днів у періоді}}{\text{коефіцієнт оборотності}} \quad (2.7)$$

Рентабельність оборотних коштів (Р_{ОК})

$$P_{OK} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середні залишки оборотних коштів}} \quad (2.8)$$

Таблиця 2.7

Ефективність використання оборотних засобів ТОВ
«ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Показники	2023 р	2024 р	2025 р	Відхилення	
				+, -	%
1. Коефіцієнт оборотності	4,7	3,7	2,4	-2,3	51,1
2. Коефіцієнт завантаження	0, 213	0, 272	0, 418	0, 205	196, 2
3. Тривалість обороту, днів	77	97	150	73	194, 8
4. Рентабельність оборотних коштів, %	125, 0	95, 5	34, 7	-90, 3	27, 8

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Коефіцієнт оборотності обігових коштів зменшується за аналізований період з 7,4 до 2,4, тобто кількість продукції, що припадає на 1 гривню вартості обігових коштів знизилася до 32,4%. Коефіцієнт завантаження показує, що оборотні засоби які припадають на одну гривню реалізованої продукції зростають з 0,213 у 2023 році до 0,418 у 2025 році. Тривалість обороту обігових коштів також зростає у аналізованому періоді на 73 дні, що свідчить про зниження ефективності управління оборотними активами товариства. Рентабельність оборотних коштів зменшується зі 125 % до 34,7 %, отже прибуток, що припадає на 1 грн. коштів, спрямованих на формування оборотних засобів зменшився за аналізований період на 90,3 в.п.

Ефективність використання кадрового потенціалу визначимо за наступними показниками, що наведені у таблиці 2.8 за наступними формулами:

Продуктивність праці (ПП)

$$ПП = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}}{\text{середньооблікова чисельність працівників}} \quad (2.9)$$

Трудомісткість праці (ТП)

$$ТП = \frac{\text{середньооблікова чисельність працівників}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.10)$$

Фондоозброєність праці (Ф_{ОЗБ})

$$Ф_{ОЗБ} = \frac{\text{середньорічна вартість основних засобів}}{\text{середньооблікова чисельність працівників}} \quad (2.11)$$

Зарплатомісткість продукції (З_М)

$$З_M = \frac{\text{фонд оплати праці}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.12)$$

Таблиця 2. 8

Ефективність використання трудових ресурсів ТОВ
«ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

Показники	2023 р	2024 р	2025 р	Відхилення	
				+, -	%
1. Чисельність працівників, осіб	32	35	38	6	118,8
2. Продуктивність праці, тис. грн/ос.	13,5	19,5	18,5	5,0	137,0
3. Трудомісткість праці, ос./тис.грн	0,006	0,004	0,005	-0,001	83,3
4. Фондоозброєність праці тис. грн/ос.	19,8	20,3	29,4	9,6	148,5
5. Зарплатомісткість продукції	0, 286	0, 336	0, 347	0, 061	121, 3

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Чисельність працівників за аналізований період зросла на 6 осіб, або на 18,8 %. Продуктивність праці зростає з 13,5 тис.грн/особу у 2023 році до 18, 5 тис. грн/ особу у 2025 році, відповідно трудомісткість праці знижується з 0,006 у 2023 році до 0,005 у 2025 році.

Фондоозброєність праці зростає по рокам аналізованого періоду, що свідчить про достатність забезпечення працівників основними виробничими засобами. Зарплатомісткість продукції зростає, отже сума витрат на оплату праці, що міститься в сумі витрат на виробництво одиниці продукції зростає у загальних витратах товариства, що пов'язано з ростом мінімальної заробітної плати та і рівнем посадових окладів працівників.

Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів включає розрахунок рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, рентабельності продукції, рентабельності продажів, рентабельності інвестицій.

Показники рентабельності використовують для загальної оцінки ефективності діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні. Аналіз показників рентабельності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» (за чистим прибутком) наведено в таблиці 2.9.

Для розрахунку показників рентабельності використовуємо коди рядків та граф звітності Балансу (ф. 1-м) та Звіту про фінансові результати (ф. 2) ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023-2025 рр.

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{ф.2 р.2350}}{\text{ф.1 -м р. 1495}} \quad (2. 13)$$

РВК

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\Phi.2}{\frac{p.2350}{\Phi.1 - \text{м}} p.1900} \quad (2.14)$$

$$\text{Рентабельність виробничих фондів} = \frac{\Phi.2}{\frac{p.2350}{\Phi.1 - \text{м}} p.1010} \quad (2.15)$$

$$\text{Рентабельність реалізації (продаж)} = \frac{\Phi.2}{\frac{p.2350}{\Phi.2} p.2000} \quad (2.16)$$

Таблиця 2.9

Аналіз рентабельності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» за 2023- 2025 рр.

Показник	Результат розрахунку			Відхилення, +/-	
	2023	2024	2025	2024 /2023	2025 /2024
1	3	4	5	6	7
Рентабельність власного капіталу, %	93,6	59,0	25,3	-34,6	-,33,7
Рентабельність активів, %	72,9	56,4	23,0	-16,5	-33,4
Рентабельність виробничих фондів, %	202,7	286,7	81,8	84,0	-204,9
Рентабельність реалізації (продаж), %	26,6	26,0	14,5	-0,6	-11,5

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Представимо динаміку показників рентабельності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» на рис.2.3:

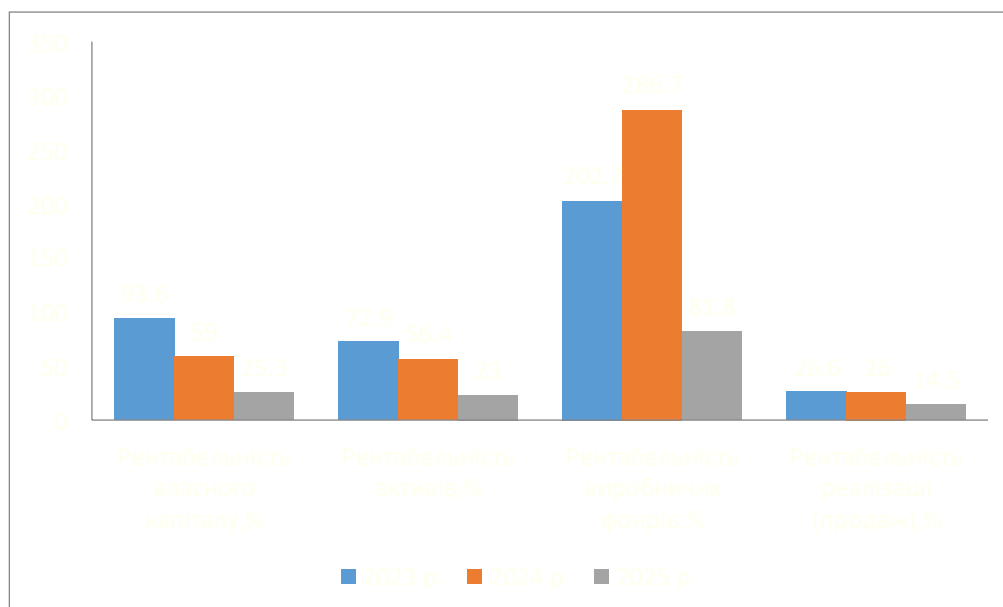


Рис. 2.3 Динаміка основних показників рентабельності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Джерело: складено автором

Рентабельність власного капіталу знижується, якщо у 2023 та 2024 рр. рентабельність власного капіталу товариства становила 93,6 % та 59,0 %, то у 2025 році знизилася до 25,3 %. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в товариство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів і є одним з основних показників інвестиційної привабливості товариства. Зниження даного показника може свідчити про втрату інвестиційної привабливості товариства.

Рентабельність активів, яка характеризує доходність товариства, що створюється всіма активами, які перебувають у використанні товариства згідно з балансом. Рентабельність активів товариства також має тенденцію до зниження, так у 2023 році активи ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» були рентабельними на 72,9 %, у 2024 році – на 56,4 %, а у 2025 році відповідно – 23,0 %, тобто якщо у 2023 році активи товариства забезпечили рівень прибутку в 72,9 %, то у 2025 році – тільки на 23 %.

Рентабельність реалізації (продажів) також мають негативну динаміку до зниження і відповідно у 2023 році становили 26,6 %, у 2024 році 26,0 %, у 2025 році – 14,5, що вказує на погіршення у господарсько-фінансовій діяльності товариства.

Але незважаючи на погіршення показників ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» протягом аналізованого періоду отримує прибуток, отже господарська діяльність ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» є прибутковою та рентабельною.

На діяльність будь-якого підприємства впливають різноманітні фактори, оцінити їх вплив можна використовуючи кореляційно-регресивний аналіз, який дасть змогу вивчити та кількісно оцінити вплив обраного фактору на ефективність діяльності товариства.

Для оцінки ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» в якості результативної ознаки нами обрано показник чистого доходу, який найкращим чином відбиває ступінь ефективності діяльності товариства.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу обрані наступні факторні показники:

- продуктивність праці;
- фондоозброєність.

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу, тис. грн

Період	Фактори		
	Чистий дохід	Продуктивність праці	Фондоозброєність
2022	4221,8	124,2	16,4
2023	5181,6	161,9	19,8
2024	8173,9	233,5	20,3
2025	8434,2	221,9	29,4

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В загальному вигляді рівняння регресії, що описує зв'язок між результативною і факторними має вигляд:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 \quad (2.17)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.

x_1 – продуктивність праці, тис. грн/ос.

x_2 – фондоозброєність, тис. грн/

ос. a_0 – вільний член рівняння

регресії.

Для проведення кореляційного аналізу використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»), результати представлено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Результати кореляційного аналізу прибутковості ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Показник	Чистий дохід	Продуктивність праці	Фондоозброєність
Чистий дохід	1		
Продуктивність праці	0,982870062	1	
Фондоозброєність	0,7675777	0,67886716	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У таблиці 2.12 наведено оцінку тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками за шкалою Чеддока.

Таблиця 2.12

Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Продуктивність праці	Фондоозброєність
Чистий дохід	Дуже тісний	Сильний

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами кореляційного аналізу можна зробити висновок (табл. 2.12), що між чистим доходом і продуктивністю праці спостерігається дуже тісний зв'язок, між чистим доходом та фондоозброєністю спостерігається сильний зв'язок.

Результати кореляційного аналізу свідчать, що між факторами (x_1, x_2) $|r| > 0,7$, мультиколінеарність наявна, але помірна ($r_{ij} < r_{yx1max}, i \neq j$).

Для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками проведемо регресійний аналіз. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати представлені у таблицях 2.13 – 2.14.

Таблиця 2.13

Регресійна статистика

Показник	Значення
1	1
Множинний R	0,992324438
R – квадрат	0,984707791
Нормований R-квадрат	0,954123373
Стандартна помилка	453,880647

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,9541$ (таблиця 2.13), тобто зміна результативної ознаки на 95,41 % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.14
Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	13265403,95	6632701,973	32,19638804	0,123661672
Залишок	1	206007,6418	206007,6418		
Всього	3	13471411,59			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі: за критерієм Фішера $F_{\text{факт}} = 35,19639 > F_{\text{табл.}} = 0,12366$, де $F_{\text{табл.}} = F_{\alpha}(1 - 0,95; m; n - m - 1)$, тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме (на 95 %), вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.15

Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Чистий дохід	1094,672563	-1,42419406	0,38971855	-15468,160	12350,10754
Продуктивність праці	6,935597635	5,08575981	0,123600132	-52,852340	123,3979072
Фондоозброєність	64,18595869	1,10506102	0,468253428	-744,63053	886,4893331

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами регресійного аналізу можна зробити наступні висновки:

- Р-значення для всіх показників менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати ненульовим, отже, факторна ознака впливає на результативну.

Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.15), при значеннях t-статистики, які менші $t_{\text{табл.}}(0,95; n-m-1) = 0,078$, природа формування параметрів є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра.

При проведенні кореляційно-регресійного аналізу отримано рівняння

множинної регресії, яке має наступний вигляд:

$$Y = -1559,0262 + 35,2728X_1 + 70,9294X_2.$$

Збільшення продуктивності праці (X_1) на 1 од. вим. призводить до збільшення чистого доходу (Y) в середньому на 35,2728 од. вим.; збільшення фондоозброєності (X_2) на 1 од. вим. призводить до збільшення чистого доходу (Y) в середньому на 70,9294 од. вим.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній визначимо коефіцієнти еластичності:

$$E_i = \frac{a_i}{a_i} \cdot \frac{Y}{X_i} \quad (2.17)$$

$$E_1 = 35,273 \cdot \frac{185,375}{6502,88} = 1,006$$

Коефіцієнт еластичності $|E_1| > 1$, отже він суттєво впливає на результативну ознаку Y .

$$E_2 = 70,929 \cdot \frac{21,475}{6502,88} = 0,234$$

Коефіцієнт еластичності $|E_2| < 1$, отже його вплив на результативну ознаку Y незначний.

Наведемо наочно вплив продуктивності праці на чистий дохід.

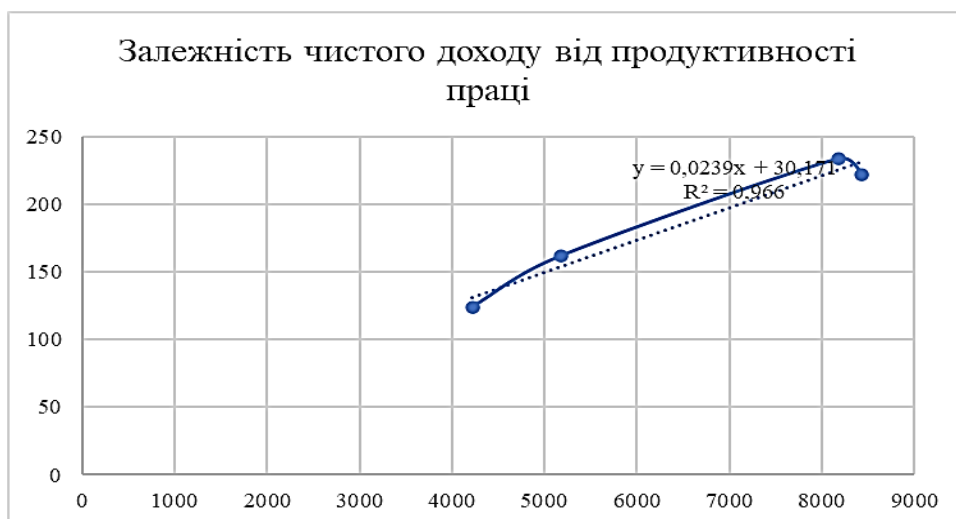


Рис. 2.4 Залежність чистого доходу від продуктивності праці

Джерело: складено автором

Отже, якщо продуктивність праці зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,006 %; якщо фондоозброєність зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 0,234 %.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дипломної роботи було надано організаційно-економічну характеристику діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» та проведено аналіз економічного потенціалу товариства.

Проведений аналіз економічного потенціалу товариства виявив тенденцію до зниження усіх показників, що характеризують його господарсько-фінансову діяльність.

Проведена оцінка економічного потенціалу товариства показала, що величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається товариство, свідчить про їх ефективне використання, оскільки за аналізований період товариство є рентабельним та прибутковим.

Для оцінки ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» проведено кореляційно-регресивний аналіз залежності зміни чистого доходу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» від адміністративних витрат та інших операційних витрат. Результати розрахунків показують, що коефіцієнт множинної детермінації становить 0,9541, тобто зміна результативної ознаки на 95,41 % спричинена зміною факторних.

Збільшення продуктивності праці на 1 % збільшить чистий дохід на 1,006 %, а зміна показника фондоозброєності на 1 %, збільшить чистий дохід на 0,234 %.

РОЗДІЛ 3.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

3.1. Напрямки підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

У сучасній ринковій економіці в умовах сильної конкуренції з боку приватних клінік, метою будь-якої організації стає утримання і закріплення позицій у сфері своєї діяльності, тому старі консервативні методи управління ефективністю діяльності вже не спрацьовують, і виникає необхідність комплексної реалізації сукупності напрямків переходу до більш ефективного управління-медичним закладом на основі інструментів оптимізації та раціоналізації витрат, реструктуризації послуг, що надаються, інтенсифікації процесу надання послуг.

Поняття ефективності господарсько-фінансової діяльності для підприємств, що надають послуги на медичному ринку включає в себе складне поєднання медичної, соціальної та економічної результативності. Пріоритетними є медична та соціальна ефективність, проте результуюча оцінка пов'язана і з економічною ефективністю.

Медична ефективність відображує ступінь досягнення поставлених завдань діагностики та лікування захворювань з урахуванням критеріїв якості, адекватності та результативності. Медичне втручання може бути більш результативним, якщо науковий рівень і практика його проведення забезпечують найкращий результат медичної допомоги при найменших витратах всіх видів ресурсів.

Нерідко медичні заходи лікувального та профілактичного характеру можуть бути економічно не вигідні, і при організації медичного обслуговування літніх людей з хронічними захворюваннями, хворих з розумовою відсталістю при явній медичній

та її соціальній ефективності її економічний ефект може бути негативним. У цьому випадку економічна ефективність може бути визначена лише як різниця між можливими фінансовими витратами товариства у відсутності належного лікування хворих і вартістю наданої їм медичної допомоги.

Соціальна ефективність досягається за рахунок збільшення тривалості майбутнього життя населення, зниження рівня показників смертності та інвалідності, задоволеність суспільства в цілому системою надання медичної допомоги.

В свою чергу, економічна ефективність — це співвідношення отриманих результатів і вироблених витрат, пошуком найбільш економічного використання наявних ресурсів.

Одним з найважливіших завдань, що стоять перед медичним центром ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД», є пошук можливостей диверсифікації джерел надходження грошових коштів за рахунок впровадження нових медичних послуг, ринок яких активно розвивається. Ці додаткові доходи можуть бути використані для оновлення обладнання та створення додаткових ресурсів для мотивації своїх співробітників.

Економічна ефективність в охороні здоров'я не може бути визначальною при виборі тих чи інших засобів профілактики, лікування, організаційних форм надання медичної допомоги. Однак критерії економічної ефективності поряд з медичною і соціальною ефективністю можуть служити орієнтиром при виборі проведення тих чи інших медичних заходів для покращення господарсько-фінансової діяльності.

Неодмінною умовою успіху, подальшого розвитку та стабільності на ринку медичних послуг є постійне впровадження сучасних методів діагностики та лікування, розширення об'єму та номенклатури медичних послуг, що пов'язано з модернізацією та оновленням медичного обладнання, розробкою нових медичних технологій чи придбанням прав на їх використання. Використання сучасних медичних технологій сприяє досягненню медичного і

соціального ефекту, ш збереженню та ш / або підвищенню ш якості життя ш людини, проте ш навіть в ш результаті успішного ш лікування людина ш може втратити ш можливість займатися ш трудовою діяльністю, ш а значить, ш приносити економічну ш користь.

Іншим ш шляхом підвищення ш ефективності є ш напрямки оптимізації ш витрат на ш використовувані ресурси. ш Напрямки оптимізації ш витрат на ш практиці є ш найбільш часто ш вживаними напрямками, ш однак проводити ш їх необхідно ш з урахуванням ш принципу не ш урізання, а ш раціоналізації. В ш іншому випадку ш скорочення витрат ш буде призводити ш і до ш втрати якості ш медичних послуг, ш а це ш в свою ш чергу може ш поставити під ш загрозу ефективність ш реалізації інших ш напрямків-інтенсифікації ш процесу надання ш медичних послуг. ш

Отже, враховуючи ш вищенаведене підвищення ш ефективності господарської ш діяльності для ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» можливе ш за наступними ш напрямками (рис.ш3.1): ш



Рис. 3. ш1 Напрямки ш підвищення ефективності ш господарської діяльності ш для ТОВ ш «ЛЕЙЛА МЕД» ш

Джерело: складено ш автором на ш основі розрахунків ш

Розглянемо дані в напрямки більш детально:

1. Контроль в та оптимізація в витрат, оцінка в ефективності діяльності в за результатами в та обсягами в медичних послуг, в розвиток інфраструктури в та ресурсного в забезпечення, в орієнтації на в інтенсивний розвиток в виробництва медичних в послуг на в основі інноваційних в технологій. Контроль в над витратами в є обов'язковим в інструментом оптимізації в витрат, та в може бути в досягнуто за в рахунок скорочення в невиробничих витрат, в що використовуються в нерационально, відмова в від непрофільних в видів діяльності в з подальшою в передачею деяких в функцій до в аутсорсингу.

2. Впровадження в медичних технологій в дозволить в в амбулаторних умовах в досягати якісної в діагностики і в виявлення захворювань в на ранній в стадії. Впровадження в нових технологій в і методик в дозволить також в інтенсифікувати процес в надання медичних в послуг, підвищуючи в їх якість в і задоволеність в пацієнтів.

3. Підвищення в віддачі від в використання та в продуктивності медичного в обладнання, впровадження в клініко-економічних в стандартів медичних в послуг, поліпшення в лікарського забезпечення в громадян.

4. Підвищення в ефективності процесів в надання медичної в допомоги, що в включає в в себе автоматизацію в процесів і в використання засобів в телемедицини, регламентацію в і стандартизацію в медичної допомоги, в впровадження нових в методів діагностики в і лікування в захворювань.

5. Підвищення в мотивації, професіоналізму, в навчання медичного в персоналу, оптимізації в організаційної структури, в впровадження методів в оцінки якості. в

6. Розширення обсягів в надання медичних в послуг, що в сприятиме диверсифікації в каналів фінансування в та забезпечення в фінансової стійкості в і незалежності. в

7. Впровадження в в практику діяльності в товариства та в використання при в прийнятті рішень в сучасних управлінських в технологій – медичного в

маркетингу, менеджменту (медичного, фінансового, кадрового), а також інформаційних технологій.

Для проведення оцінки ефективності діяльності медичного центру крім економічних показників рекомендується використовувати показники якості роботи медичних організацій, що характеризують:

1. відкритість та доступність інформації про медичний центр;
2. комфортність умов та доступність отримання медичних послуг, у тому числі для громадян з обмеженими можливостями здоров'я;
3. час очікування черзі при отриманні медичної послуги;
4. доброзичливість, ввічливість і компетентність працівників медичного центру;
5. задоволеність якістю обслуговування в медичному центрі.

3.2. Обґрунтування доцільності використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Зростання кількості медичних центрів породжує конкуренцію. Приватні клініки змушені боротися за залучення нових клієнтів і збереження наявних. Перед товариством лежить необхідність постійного вивчення попиту на ті чи інші медичні послуги та його якісне задоволення, оскільки споживачами є пацієнти, для яких важливо швидко і ефективно вирішити виниклі проблеми зі здоров'ям.

Медична допомога – найдороговартісніша система у всьому світі. Вартість медичної допомоги під впливом науково-технічного прогресу щороку зростає і зростатиме надалі. Державні лікарні не отримують достатнього фінансування, якість послуг погіршується. Саме це замкнене коло змушує людей звертатися в приватні клініки. Приватні клініки дають лікарям можливість самостійно регулювати рівень завантаженості і цін. Дослідження українського ринку

приватної медицини показали, що у споживача є великий вибір. Але щоб залучити більше пацієнтів необхідно мати не тільки розгалужену мережу послуг, а і мати високий рівень сервісу, що обумовлюється найсучасним обладнанням.

Тому, неодмінною умовою успіху ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД», його подальшого розвитку та стабільності на ринку медичних послуг є постійне впровадження сучасних методів діагностики та лікування, розширення об'єму та номенклатури медичних послуг, що пов'язано з модернізацією та оновленням медичного обладнання, розробкою нових медичних технологій чи придбанням прав на їх використання.

Сприяти підвищенню ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» можна через оптимізацію як доходів, так і витрат, а також через оптимізацію кадрового потенціалу і матеріально-технічної бази (рис. 3.2)

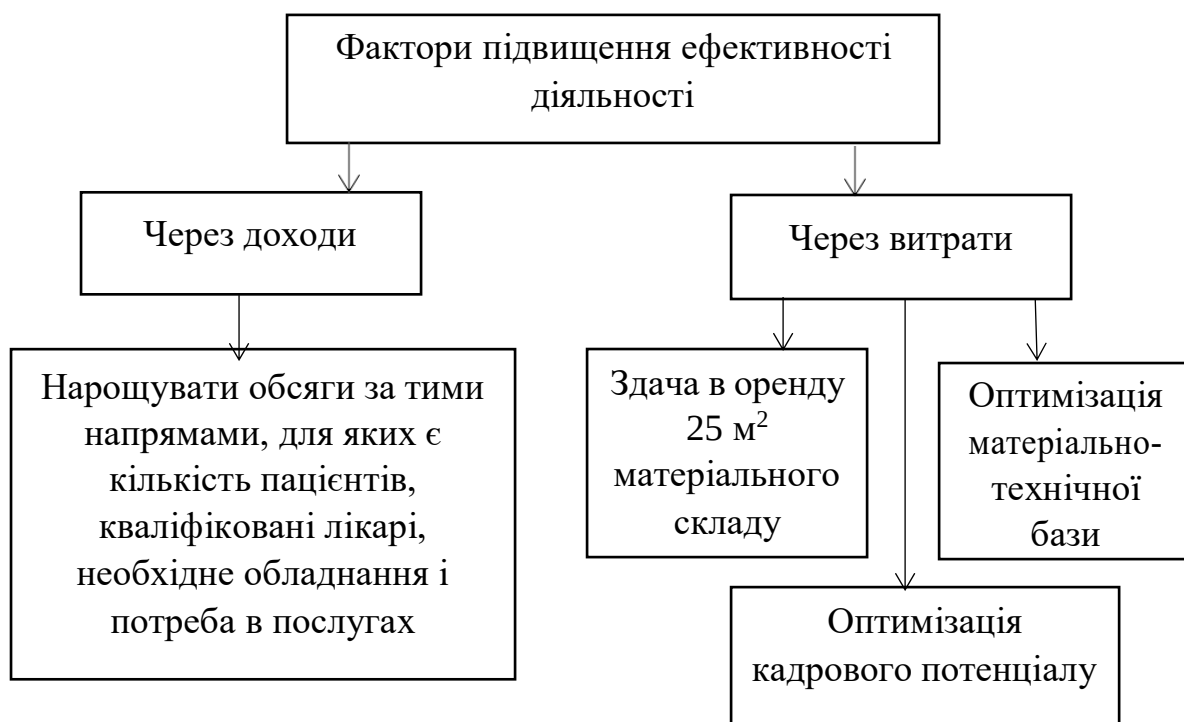


Рис. 3.2 Фактори підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Джерело: складено автором

Розглянемо фактори підвищення ефективності більш детально:
Через доходи:

1. Нема потреби розвивати всі можливі напрями надання медичних послуг. Нарощувати обсяги варто за тими напрямками, для яких є кількість пацієнтів, кваліфіковані лікарі, необхідне обладнання і потреба в послугах на території роботи медичного центру.

Оптимізація фінансового потенціалу медичного центру досягається за рахунок розширення асортименту медичних послуг та підвищення їх якості. Пропонується впровадження у медичну практику товариства нових високотехнологічних методів діагностики – фіброгастроскопії (ФГС). На сьогоднішній день фіброгастроскопія є одним з найбільш успішних і поширених методів ендоскопічного дослідження, що дозволяє не тільки оцінити стан і здоров'я шлунка пацієнта, але так само і його дванадцятипалої кишки. Особлива значимість процедури проведення ФГС представляє для діагностики новоутворень на початковій стадії, при яких відсутні будь-які симптоми.

Впровадження діагностичного методу – фіброгастроскопії дозволить поліпшити хірургічну допомогу населенню (за місцем розташування Медичного центру), надасть змогу діагностувати захворювання на ранніх стадіях. Удосконалення діагностики значно наблизить надання високоспеціалізованої хірургічної допомоги та скоротить термін перебування хворих у стаціонарі, укоротить період непрацездатності пацієнтів та в багатьох випадках попередить їх вихід на інвалідність. (розробка бізнес-планів щодо впровадження нових діагностичних та лабораторних послуг).

Через витрати:

1. Здача в оренду 25 м² матеріального складу.

Власний матеріальний склад товариства налічує два роздільних приміщення 45 м² і 25 м², на даний час приміщення 25 м² не використовується у виробничій діяльності товариства. Власниками товариства прийнято рішення про здачу частини матеріального складу – 25 м² в оренду.

Надання в оренду частини матеріального складу товариством

автоматично отримає зниження комунальних витрат.

2. Оптимізація матеріально-технічної бази за рахунок безперервного моніторингу за станом обладнання з метою своєчасного списання зношеного.

3. Оптимізація кадрового потенціалу:

- підвищення рівня професіоналізму управлінських кадрів. рекомендуємо організувати участь вищого керівництва медичного центру в наукових конференціях, семінарах, що сприяють обміну досвідом управління в передових закладах охорони здоров'я.

- додаткове залучення медичного персоналу з метою підвищення рівня укомплектованості штатів, зниження навантаження наявних кадрів і підвищення якості медичних послуг, що надаються;

- проведення соціальних опитувань працівників медичного центру для виявлення їх матеріальних і нематеріальних потреб, розробка заходів щодо їх задоволеності;

- впровадження ефективного контракту з лікарським персоналом з метою підвищення їх мотивації та якості роботи.

- формування та підготовка резерву управлінських кадрів (шляхом щорічного проведення анкетування лікарських кадрів та середнього медичного персоналу з метою виявлення професійних досягнень та лідерських якостей).

Також можна порекомендувати ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» проводити заходи, які потребують мінімум ресурсів, але будуть інформувати населення про медичні послуги, що надає товариство та залучити багато нових пацієнтів. Наприклад:

1. Організація тематичних лекцій про захворювання та формування раціонального ставлення до хвороби з повною інформацією про захворювання, основи харчування, фізичної активності, медикаментозної терапії, методи самоконтролю, управління стресом тощо.

2. Нині дедалі популярнішими стають інтернет-школи здоров'я. На своєму сайті та сторінках у соцмережах розміщуються невеликі

замітки, інфографіка тощо. У них лікарі розповідають наприклад, про рання діагностику й сучасні методи лікування поширених захворювань. Роз'яснюють, із якими проблемами до якого фахівця звернутися, допомагають розібратися із симптомами, запам'ятати алгоритми надання домедичної допомоги. Навчають правильно харчуватися і вести здоровий спосіб життя.

Реалізація запропонованих заходів, на наш погляд, сприятиме підвищенню ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» а отже, підвищенню доступності та якості медичної допомоги населенню.

3.3. Розрахунок витрат на заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

1. Впровадження медичної послуги – фіброгастроскопії лікарем – хірургом ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД».

1.1. Опис медичної послуги. Фіброгастроскопією називається діагностична процедура, метою якої є обстеження верхніх травних органів. Обстеженню цим методом підлягають стравохід, шлунок і дванадцятипала кишка. Діагностика методом фіброгастроскопії проводиться в лежачому стані на лівому боці. В зуби пацієнта вставляється пластиковий загубник, щоб ендоскоп не заземлювався зубами. Через отвір загубника зонд вводиться в травну систему під час ковтання. Для усунення дискомфортних відчуттів перед процедурою ротова порожнину пацієнта обробляється спеціальним аерозолем з анестезуючою дією. Для проведення фіброгастроскопії використовується ендоскопічний зонд. Він являє собою довгу міцну, але еластичну трубку з закріпленим на кінці об'єктивом. Цей ендоскоп також обладнаний каналом для введення додаткових засобів – медикаментів або хірургічних інструментів. Швидкість одержання результату – 5-10 хвилин.

Розрахунок вартості медичної послуги фіброгастроскопія наведено у таблиці 3.1

Таблиця 3. 1

Вартість медичної послуги фіброгастроскопія для надання населенню

№ з/п	Показники витрат	Час виконання послуги, t, хв	Сума для розрахунку, грн	На час виконання послуги, грн.	Примітка
1	2	3	4	5	6
1	*ЗАРОБІТНА ПЛАТА				
1.1	Основна заробітна плата				
1. 1.1	Оплата медичного персоналу за послугу, згідно штатного розкладу				
	Лікар-хірург	10 хв	25000	25, 92	25000: 161,06 *0,167год
	Сестра медична	10 хв	15000	15, 55	15000: 161,06 *0,167год
	Разом основна заробітна плата		40000	41, 47	
1. 1.2	Додаткова заробітна плата				
	Надбавка лікарю за тривалість безперервної роботи 20 %		5000	5, 18	5000: 161,06 *0,167 год
	Доплата лікарю у зв'язку зі шкідливими і важкими умовами оплати праці, 9%		1620	2,33	2250:161, 06*0, 167 год
	Надбавка м/сестрі за тривалість безперервної роботи 20 %		3000	3, 11	3000: 161,06 *0,167 год
	Доплата м/сестрі у зв'язку зі шкідливими і важкими умовами оплати праці, 9 %		1350	1, 40	1350: 161,06 *0,167 год
	Премія за час виконання послуги	20%	8000	8,29	8000:161, 06*0, 167 год
	Разом додаткова заробітна плата		19600	20, 31	
1. 1.3	Резерв на оплату відпускних: 11 робочих міс.*100 %*1 міс	14,1 %		8,71	(41,47 +20,31) *14,1 %
1.1. 4	Фонд оплати праці медичного персоналу			70,49	41,47 +20,31 +8,71

2	НАРАХУВАННЯ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ	22 %		15,51	67,41 *22%
3	*МАТЕРІАЛИ, грн				
	Лідокаїн 10 %, мл		310	6,20	310/100 *2мл/1посл
	Септил 70 %, мл		234, 99	4, 70	234, 99/100 *2мл/1посл
	Рукавички хірургічні стер.,пара		258,5	64,6	258,5/4*2пар/1посл
	Бинт марл. мед. 7м*14см		15,84	4,75	15,84 *0,3шт/1посл
	Натрію хлорид 0, 9%		26, 92	53, 84	200мл/1посл
	Хлорантоїн, г		850	1,7	850/1000г *2г/1посл
	Маска,шт		86,5	173,0	2/1посл
	Гастроскоп		875000	75,61	875000/12міс/161,06 *0,167
	Разом матеріали			384,4	
4	ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ ($K_{звв} = 0,628$ - за даними бухгалтерії)				
	Загальновиробн ічі витрати	0,629		44,34	70,49 *0,629
5	АДМІНІСТРАТИВНІ ВИТРАТИ ($K_{ав} = 0,372$ - за даними бухгалтерії)				
	Адміністративні витрати	0, 473		33, 34	70, 49*0, 473
6	Разом витрати			548,08	
7	Непередбачувані витрати	5 %		27,40	548,08 *5%
7	Рівень рентабельності	10%		57, 55	575, 48*10 %
8	УСЬОГО МЕДИЧНА ПОСЛУГА			633,03	

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Примітка: *161, 06 – середньомісячна норма робочого часу медичних працівників (норма часу при 38,5-годинному робочому тижні 1932, 7 на 2024 рік)

У середньому за місяць очікується надання послуги з фіброгастроскопії у кількості 965 послуг ($1932, 7 : 12 \text{ міс} : 0, 167$ тривалість послуги).

Здача в оренду 25 м² приміщення матеріального складу додатково забезпечить дохід від операційної діяльності товариству на 12500 грн.

(За укладеним договором орендна плата за домовленістю становить 500 грн за 1 м²).

Впровадження нової медичної послуги призведе до зростання собівартості послуг, за рахунок придбання матеріалів, витрат на

заробітну плату та відрахування із заробітної плати, інші витрати.

Витрати товариства враховані у вартості медичної послуги фіброгастроскопія.

Наведемо оцінку соціально-економічної ефективності розроблених пропозицій щодо удосконалення господарсько-фінансової діяльності ТОВ

«ЛЕЙЛА МЕД» внаслідок запровадження економічних заходів.

За рахунок впровадження нової медичної послуги – фіброгастроскопії Товариство планує збільшити обсяг реалізації на 2160 тис. грн.

$5000 \text{ послуг в рік} * 633,03 \text{ грн} = 3165,2 \text{ тис.}$

Оскільки, змінні витрати прямопропорційні змінам обсягу виробництва, відсоток зміни обсягу виробництва буде дорівнювати відсотку зміни змінних витрат. Приріст змінних витрат становить

$4204,9 \text{ тис. грн} * 1,375 = 5781,7 \text{ тис. грн}$

Собівартість реалізованої продукції: $5781,7 + 2687,7 \text{ адміністративні витрати} + 332,3 \text{ інші витрати} = 8801,7 \text{ тис. грн}$

Відобразимо вплив запропонованих заходів на основні показники діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Таблиця 3. 2

Вплив запропонованих заходів на основні показники діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Показник	Од. виміру	Базисний рік	Після заходу	Відхилення, +/-	
				абсолютне	%
1		2	3	4	5
1. Чистий дохід від реалізації	тис. грн	8434,2	11599,4	3165,2	137,5
2. Інші доходи	тис. грн	15,3	150,0	134,7	980,4
3. Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	7224,9	8801,7	1576,8	121,8
4. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн	1224,6	2947,7	1723,1	240,7
5. Рентабельність продаж (р.4/р.1)*100	%	14,5	25,4	10,9	175,2

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Прогнозовані показники діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» та чистий прибуток, який може отримати підприємство після впровадження запропонованих заходів представлені на рис.3.4:

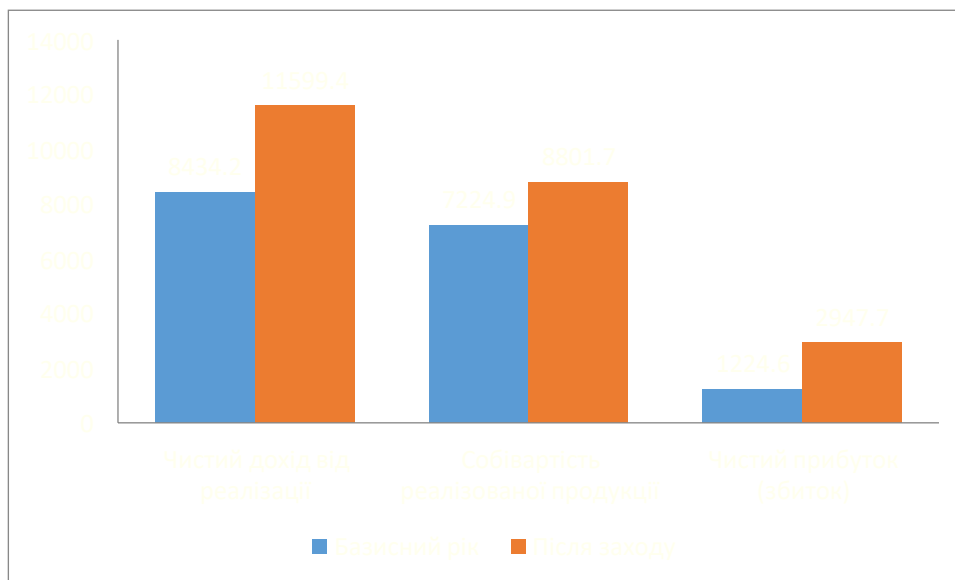


Рис. 3.4 Прогнозовані показники діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД»

Джерело: складено автором

Розроблені пропозиції щодо удосконалення господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» мають позитивний вплив на основні показники діяльності Товариства.

Чистий дохід від реалізації збільшиться на 3165,2 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції зростає за рахунок зростання змінної частини у собівартості продукції на 1576,8 тис. грн.

Чистий прибуток збільшиться на 1723,1 тис. грн.

Зокрема, розроблені пропозиції збільшать рентабельність продаж на 10,9 п., або на 175,2%.

Висновки до розділу 3

В рамках дослідження було проведено розрахунок ціни на нову платну медичну послугу – фіброгастроскопію. На сьогоднішній день фіброгастроскопія є одним з найбільш успішних і поширених методів

ендоскопічного дослідження, що дозволяє не тільки оцінити стан і здоров'я шлунка пацієнта, але так само і його дванадцятипалої кишки. Особлива значимість процедури проведення ФГС представляє для діагностики новоутворень на початковій стадії, при яких відсутні будь-які симптоми. Розрахунок медичної послуги показав, що найбільшу частку в структурі медичної послуги складають матеріальні витрати, які повністю використовуються в процесі надання платної медичної послуги. Ціна розрахованої послуги становить 633,03 грн.

Реалізація запропонованих заходів дозволить товариству розширити обсяг надаваних платних медичних послуг і збільшити дохід від даного виду діяльності.

ВИСНОВКИ

Отже, у процесі написання роботи була досягнута її мета, а саме розглянуто процес економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» та вирішені основні завдання, які були поставлені на початку дослідження.

1. Визначено сутність поняття ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. Зазначається, що комерційний успіх будь-якого підприємства залежить від того, наскільки обґрунтована його стратегія розвитку та об'єктивна оцінка його ефективності.

Ефективність функціонування підприємств можливо уявити як багатостороннє комплексне поняття, яке відображає процеси вдосконалення у всіх елементах підприємства під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, спрямованих на прийняття стратегічних напрямків, які визначаються кінцевою метою діяльності підприємства.

Підприємство вважається ефективним, якщо воно досягло поставленої перед собою мети, а точніше, якщо його діяльність була результативною. Отже, як термін, що характеризує його успіх в умовах ринку, слід розглядати таку категорію як результат.

2. Наведено визначення резервів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємств. Резерви підприємства – це невикористовувані або не повністю використовувані ресурси і можливості підприємства. Основним завданням пошуку резервів зростання ефективності діяльності підприємства є отримання максимально можливого розміру прибутку, який відповідає виробничому потенціалу підприємства та розробка комплексної політики управління результативністю виробничої діяльності підприємства.

З'ясовано, що ефективність організаційних формувань у

загальній системі визначається, з одного боку, межею виробничих можливостей суспільства, а з іншого – межею виробничих можливостей функціонуючих структур, що зумовлено обмеженістю ресурсів на всіх рівнях народного господарства.

Охарактеризовані методичні підходи до оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства.

3. Проаналізовано методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства. Ефективність сучасного підприємства досліджується методами економічного аналізу. Вона розглядається як рівень якості бізнесу, суб'єктивно оцінюється різними його учасниками на основі інтерпретації доступного обсягу фінансової та нефінансової інформації.

Проте в даний час не існує єдиного узагальнюючого показника, який визначає ефективність її функціонування. Багато авторів приймають точку зору, згідно якої ефективність діяльності організацій повинна відображатися системою показників, але загальновизнаної форми вираження ефективності поки немає.

4. Надано загальну характеристику діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». З'ясовано, що товариство створено з метою досягнення економічних та соціальних результатів, проведення науково-дослідної роботи по розробці і впровадженню нових медичних технологій в галузі традиційної та нетрадиційної медицини та одержання прибутку. Товариство має багатoproфільний центр вищої акредитації оснащений найсучаснішим, ліцензованим обладнанням і технологіями, в якому надається широкий спектр медичних послуг в таких областях як: гінекологія, урологія, проктологія, хірургія, флебологія, ендокринологія, гастроентерологія, дерматологія, косметологія, терапія, педіатрія, офтальмологія.

5. Проведено аналіз економічного потенціалу ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Результати аналізу дали можливість комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, його ресурси та ефективність використання економічного потенціалу.

6. Здійснено оцінку ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Визначено, що товариство реалізує своє право на ринку медичних послуг надаючи мешканцям міста Києва послуги з загальної медичної практики, використовуючи як традиційні так і нетрадиційні методи лікування. Протягом аналізованого періоду товариство є прибутковим, але проведена оцінка основних показників ефективності фінансово-господарської діяльності виявила погіршення показників рентабельності, що вказують на погіршення у господарській діяльності товариства.

7. Проведено кореляційно-регресивний аналіз впливу факторів на ефективність діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Визначено, що на чистий дохід товариства найбільший вплив має зростання продуктивності праці.

8. Запропоновано напрямки підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД» з впровадження медичних технологій, підвищення віддачі від використання та продуктивності медичного обладнання, впровадження клініко-економічних стандартів медичних послуг, розширення обсягів надання медичних послуг тощо.

9. Наведено обґрунтування доцільності використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Обґрунтовано, що сприяти підвищенню ефективності господарської діяльності товариства можна через оптимізацію як доходів, так і витрат, а також через оптимізацію кадрового потенціалу і матеріально-технічної бази.

10. Проведено розрахунок витрат на заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД», а також було проведено розрахунок ціни на нову платну медичну послугу – фіброгастроскопію, яка на сьогоднішній день є одним з найбільш успішних і поширених методів ендоскопічного дослідження.

11. Здійснено оцінку соціально-економічної ефективності розроблених пропозицій щодо удосконалення господарської діяльності

ТОВ «ЛЕЙЛА МЕД». Розроблена пропозиція з впровадження нової медичної послуги має позитивний вплив на основні показники діяльності Товариства.

За оцінкою соціально-економічної ефективності розроблених пропозицій чистий дохід від реалізації збільшиться на 3165,2 тис. грн, чистий прибуток збільшиться на 1723,1 тис. грн, рентабельність продаж зросте на 10,9 в.п., або на 175,2%. Реалізація запропонованих заходів дозволить товариству розширити обсяг платних медичних послуг і збільшити дохід від даного виду діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Алишева Н.В. Підвищення ефективності діяльності підприємства // *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Сер. : Державне управління.* 2024. Т. 15, Вип. 291. С. 7-14.
2. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. К.: КНЕУ, 2023. 779 с.
3. Арєф'єва О. Управління потенціалом розвитку підприємств : монографія. К.: ГРОТ, 2014. 200 с.
4. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
5. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. 222 с.
6. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні *Галицький економічний вісник.* 2010. № 1 (26). С. 16-18.
7. Бойчик І. М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. К.: Атіка, 2010. 536 с.
8. Бочкарева Е. І. Методичні підходи до оцінювання економічних результатів на підприємствах малого бізнесу *Моделювання регіональної економіки.* 2023. № 1. С. 156-164.
9. Бурковська А.В. Важливість і необхідність оцінки та контролю фінансового стану підприємства. *Економічний форум.* 2023. Вип. 3. С. 157-160.
10. Верланов О.Ю. Оцінка фінансового стану підприємств із виробництва: питання методології та методики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09

«Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». Одес. держ. екон. ун-т. О., 2008. 20 с.

11. Вовк В.М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06. 04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Терноп. акад. нар. госп-ва. Т., 2024. 20 с.

12. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки: [монографія]. Хмельницький : ХНУ, 2011. 284 с.

13. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів К.: Центр навчальної літератури, 2012. 307 с.

14. Головка І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00. 09

«Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)»; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2009. 20 с.

15. Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 10 (42). С. 141-146.

16. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів: «Магнолія 2006», 2008. 282 с.

17. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект). К. : Аграр Медіа Груп, 2022. 175 с.

18. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності *Економічний вісник університету* : зб. наук. праць. 2024. № 17/2. С.12-17

19. Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства *НЛТУ У-ни*. 2010. Вип. 20.12. С. 153-160.

20. Деєва Н.М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. К.: ЦУЛ, 2022. 328 с.
21. Добровольська О. В. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2022. Вип. 13. С. 194-197. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2022_13_45
22. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2014. 528 с.
23. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2005. 400 с.
24. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом в системі АПК. К. Вища шк., 2022. 367 с.
25. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: третє видання, доповнене та перероблене Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 844 с.
26. Калашнікова Т. В. Фінансовий стан підприємства: сутність та оцінка *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2011. № 3. С. 115-118.
27. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства *Економіка держави*. 2010. № 1. С. 61-62.
28. Кирчата І. М. Оцінка резервів зростання конкурентоспроможності підприємства *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2023. № 1. С. 68-78.
29. Коваленко О. В. Визначення резервів і розробка заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. 2023. Вип. 2. С. 80-84.
30. Коваль З. О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*, 2011. С. 348-357.

31. Козак [В.Є.](#), [Христич Г.О.](#) Економічні [і](#) результати як [елементи](#) оцінки [діяльності](#) підприємства [URL:](#) http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/007-011.pdf.

32. Костенко [Т.Д.](#) Економічний аналіз [і](#) діагностика [стану](#) сучасного [підприємства](#): видання [2-ге](#) перероблене та [доповнене](#). Навч. [посіб.](#) К.: [Центр](#) учбової [літератури](#), 2011. [400 с.](#)

33. Косянчук [Т.Ф.](#) Результативність [діяльності](#) підприємства [та](#) її [діагностика](#) [URL:](#)http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_3_1/pdf/121-124.pdf.

34. Лук'янова [В.В.](#) Оцінка [ефективності](#) управління [через](#) результативність [діяльності](#) *Моделювання [регіональної економіки](#)*. 2024. № 1. [С. 106-116](#).

35. Марусич [О.В.](#) Ідентифікація [резервів](#) [підвищення](#) ефективності [діяльності](#) авіакомпанії [в](#) розрізі [бізнес-процесів](#) [із](#) врахуванням [стохастичності](#) ринку [авіап перевезень](#) *Формування [ринкових відносин](#) в Україні*. 2014. № 6. [С. 194-198](#).

36. Мец [В.О.](#) Економічний аналіз [фінансових результатів](#) [та](#) фінансового [стану](#) підприємства: [Навч. посіб.](#) К.: Вища [шк.](#), 2010. [278 с.](#)

37. Міценко [Н.Г.](#) Ефективність [і](#) результативність [діяльності](#) торговельного [підприємства](#): оцінка [та](#) планування [Науковий вісник \[НЛТУ України\]\(#\)](#). 2022. Вип. [22.8](#). [С. 260-268](#).

38. Мних [Є.В.](#) Аналіз [фінансового](#) [стану](#) [і](#) [фінансових](#) результатів [діяльності](#) підприємств: [Навч. посібник](#). К.: НМК [ВО](#), 2008. [472 с.](#)

39. Мойсеєнко [І.П.](#) Моделі [аналізу](#) економічної [безпеки](#) суб'єктів [господарювання](#) *Актуальні [проблеми економіки](#)*. 2010. №10 [\(112\)](#). [С. 64-73](#).

40. Найденко [О.Є.](#) Методика [діагностики](#) стану [внутрішнього](#) середовища [підприємства](#) *Вісник [Східноукраїнського нац. ун-ту ім. Даля](#)*. 2022.

№2 (84). С. 162-170.

41. Ніпіаліді О.Ю. Аналіз фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення в умовах ринкових відносин (на прикладі хлібоприймальних підприємств Тернопільської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»; Терноп. акад. нар. госп-ва. Т., 2022. 20 с.

42. Обліково-аналітичний механізм менеджменту підприємств (теоретико-методологічний аспект) / [О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова, В. К. Савчук] ; за заг. ред. О. Д. Гудзинського. К.: ІПК ДСЗУ, 2023. 226 с.

43. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія. К.: КНЕУ, 2025. 362 с.

44. Олексюк О.І. Основи визначення результативності діяльності підприємства *Теорія і практика сучасної економіки* : IX міжнар. наук.-практ. конф., 2022. С. 276-278.

45. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. Черкаси : ЧДТУ, 2022. Вип. 22. Т. 2. С. 169-173.

46. Подільська В.О., Фінансовий аналіз : навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 488 с.

47. Полозова В.М. Аналіз результативності діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за існуючих умов і обмежень *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 2, т. 3. С. 51-54.

48. Приймак С. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу *Ринок цінних паперів України*. 2023. № 1-2. С. 53-60.

49. Проскурович О.В. Моделювання результативності діяльності підприємства *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 3(3). С. 213-217.

50. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності

виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення
Інноваційна економіка. 2022. № 2. С. 153-162.

51. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. 2-ге вид., випр. і доповн. К.: Знання, 2005. 662 с.

52. Сержанов В. В. Методологічні засади оцінки результативності виробничої діяльності підприємства // *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2011. Вип. 7. С. 193-200.

53. Сич Є. М., Хотько Т. В. Діагностика ефективності діяльності підприємства URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/2531/2521>.

54. Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: автореф. дис. канд. екон. наук; спец.

08.06.01. Хмельницький: Хмельницьк. нац. ун-т, 2009. 20 с.

Додаток А

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число) Підприємство

ТОВ "ЛЕЙЛА МЕД"

за ЄДРПОУ

Територія

за КОАТУУ

Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю

за КОПФГ

Вид економічної діяльності загальна медична практика

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб

32

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон

КОДИ

1. Баланс		Форма N 1-м		Код за ДКУД	
на 31.12. 2024		р.			
Актив		Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1		2	3	4	
I. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції		1005	-	-	
Основні засоби:		1010	681,2	741,3	
первісна вартість		1011	825, 5	1307, 4	
знос		1012	(144, 3)	(566, 1)	
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції		1030	-	-	
Інші необоротні активи		1090	-	-	
Усього за розділом I		1095	681,2	741,3	
II. Оборотні активи					
Запаси:		1100	-	-	
у тому числі готова продукція		1103	-	-	
Поточні біологічні активи		1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги		1125	460,5	599,8	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		1135	0, 1	0, 1	
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155	601,6	1939,3	
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти		1165	91, 2	636, 7	
Витрати майбутніх періодів		1170	60, 8	60, 8	
Інші оборотні активи		1190	-	-	
Усього за розділом II		1195	1214,2	3236,7	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	-	-	
Баланс		1300	1895,4	3978	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	74, 4	74, 4
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1400,9	3526,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1475,3	3601,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	321,1	238
розрахунками з бюджетом	1620	83, 7	46, 8
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	3,9	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	11,4	92,1
Усього за розділом III	1695	420, 1	376, 9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1895,4	3978

2. Звіт про фінансові результати

за 2025 21

Р Форма N 2-м

— Код за

ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8173,9	5181,6
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	10, 4	16, 5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	8184, 3	5198, 1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(3,9)
Інші операційні витрати	2180	(6058,5)	(3813)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(6058,5)	(3816,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2125, 8	1381, 2
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2125, 8	1381, 2

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний
бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Додаток Б

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Дата (рік, місяць, число) Підприємство
ТОБ " ЛЕЙЛА МЕД " за
ЄДРПОУ Територія за
КОАТУУ
Організаційно-правова за КОПФГ
форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності загальна медична практика за КВЕД
Середня кількість працівників, осіб
32
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон

КОДИ

1. Баланс Форма N 1-м Код за ДКУД
на 31.12 2020 р.

1000000

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	741,3	1496,2
первісна вартість	1011	1307, 4	2220, 5
знос	1012	(566, 1)	(724, 3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	741,3	1496,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	-	-
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	599,8	698,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0, 1	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1939,3	2325,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	636, 7	735, 7
Витрати майбутніх періодів	1170	60, 8	60, 8
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	3236,7	3821
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3978	5317,2

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	74,4	74,4
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3526, 7	4751, 3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	3601, 1	4825, 7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	321, 1	356, 8
розрахунками з бюджетом	1620	83, 7	102, 6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	3,9	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	11,4	32,1
Усього за розділом III	1695	420, 1	491, 5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	4021,2	5317,2

**2. Звіт про фінансові результати
за 2025 рік**

Форма N 2-м
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8434,2	8173,9
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	15,3	10,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	8449,5	8184,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(7224,9)	(6058,5)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(7224,9)	(6058,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1224,6	2125,8
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1224,6	2125,8

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)