

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ**

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ

ДО ЗАХИСТУ ДОПУСКАЮ
Завідувач кафедри економіки
д.е.н., професор
Гусева О. Ю. _____
«_____» червня 2021 року

Пояснювальна записка

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

**«ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ»**

Виконав: студент 4 курсу, групи ЕПД-41

Спеціальність 051 «Економіка»

Марченко Олександр Олександрович _____

Керівник: к.е.н. Голобородько А. Ю. _____

Рецензент д.е.н. Легомінова С. В. _____

КИЇВ – 2021

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ
 Навчально-науковий інститут телекомунікацій
 Кафедра економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ
 ІТ-БІЗНЕСУ»

Ступінь вищої освіти «БАКАЛАВР»

Спеціальність 051 «Економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки

Гусєва О. Ю. _____

«22» лютого 2021 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Марченко Олександр Олександровичу

-
1. Тема кваліфікаційної роботи: «Ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства і шляхи її підвищення»
-
- керівник кваліфікаційної роботи к.е.н., Голобородько А. Ю.
 затверджені наказом закладу вищої освіти від «23» грудня 2021 року № 258
-
2. Строк подання кваліфікаційної роботи «01» червня 2021 р.
-
3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: законодавчі та нормативні акти України; наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів; офіційні дані Державної служби статистики України; нормативні документи, що регулюють діяльність підприємств; наукова література.
-
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
-
1. Економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства
-
2. Дослідження стану ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства
-
3. Обґрунтування шляхів підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємства
-
5. Перелік графічного матеріалу:
 Таблиць – 20
 Рисунків - 12
-
6. Дата видачі завдання 22.02.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1.	Вивчення літератури, підбор матеріалів для виконання кваліфікаційної роботи	01.02.21 - 21.02.2021	виконано
2.	Підготовка вступу і першого розділу	22.02.2021 - 15.04.2021	виконано
3.	Підготовка другого розділу	16.04.2021 - 30.04.2021	виконано
4.	Підготовка третього розділу	01.05.2021 - 20.05.2021	виконано
5.	Підготовка висновків та пропозицій	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
6.	Систематизація використаних під час дослідження джерел	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
7.	Подання роботи для перевірки на академічний плагіат	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
8.	Написання відгуку науковим керівником	31.05.2021	виконано
9.	Зовнішня рецензія	31.05.2021	виконано
10.	Оформлення та представлення роботи на кафедрі та попередній захист	31.05.2020 - 01.06.2021	виконано
11.	Підготовка доповіді, презентації та ілюстративного матеріалу	31.05.2021 - 14.06.2021	виконано
12.	Захист кваліфікаційної роботи	16.06.2021-17.06.2021	виконано

Студент _____

Марченко О. О.

Керівник роботи _____

Голобородько А. Ю.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Сутність та види економічної ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства	8
1.2. Методологія оцінки господарсько-фінансової діяльності підприємства	23
1.3 Розробка програмного модулю планово-економічних задач «Економічна ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства»	37
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Оцінка ринкової позиції підприємства	45
2.2. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства	55
2.3. Аналіз прибутку та рентабельності господарсько-фінансової діяльності підприємства	68
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Вибір основних чинників зростання ефективності ресурсного потенціалу підприємства	73
3.2. Зростання обсягів реалізації як основний резерв підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємства	82
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Формування і подальший розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює специфіку діяльності підприємств роздрібною торгівлі, мається на увазі їх функціонування, тому що підвищується рівень непевності, ризику, посилюється конкуренція, стає необхідністю вміння пристосовуватися до економічної ситуації, що постійно змінюється. Тому, як давно працюючим, так і новим комерційним структурам для того, щоб вижити, правильно визначити свою стратегію і тактику поведінки на ринку, необхідно систематично аналізувати ефективність здійснюваної господарсько-фінансової діяльності, досліджувати альтернативні напрямки діяльності і здійснювати постійний пошук резервів підвищення економічної ефективності і конкурентоздатності підприємства в цілому.

В умовах, коли підприємства зацікавлені в зростанні обсягів реалізації товарів та надання послуг, підвищенні конкурентних переваг на ринку, істотно зростає роль оцінки економічної ефективності господарсько-фінансової діяльності не тільки для самого підприємства, але й для його партнерів, конкурентів, фінансових органів. Збільшується зацікавленість в якості фінансового стану підприємства з боку постачальників, банкірів, акціонерів, податкових органів.

У сучасних умовах господарювання тема дипломної роботи набуває особливої актуальності, тому що точна та кваліфікована оцінка економічних можливостей конкретного підприємства надає йому можливість зміцнити своє положення на ринку, а в окремих випадках виправити скрутне становище.

Тема оцінки економічної ефективності ресурсного потенціалу діяльності в умовах ринкової економіки є предметом вивчення багатьох відомих вчених

Метою даної роботи є оцінка і прогнозування економічної ефективності ресурсного потенціалу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

Для розкриття поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі:

- виявити сутність і особливості оцінки економічної ефективності діяльності підприємства;
- навести характеристику систем показників оцінки економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства;
- оцінити ринкову позицію об'єкту дослідження;
- провести аналіз показників економічної ефективності ресурсного потенціалу діяльності підприємства;
- внести пропозиції щодо підвищення економічної ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження виступило Товариство з обмеженою відповідальністю «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», основним видом діяльності є торгівля текстильними виробами, білизною, одягом для дому та іншими товарами. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» представлена у додатку А.

Предметом виконання дипломної роботи стали теоретичні та практичні аспекти ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства.

Практичне значення мають:

- Розроблено програмний модуль комплексу планово-економічного завдання ««Ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства і шляхи її підвищення» (розділ 1.3);

- Визначена ринкова позиція ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» (розділ 2.1);

- Проведений всебічний аналіз використання ресурсного потенціалу (розділи 2.2, 2.3.);

- Визначені чинники впливу на використання ресурсного потенціалу підприємства (розділ 3.1.);

- Запланований обсяг реалізації та ресурси підприємства на плановий рік (розділ 3.2).

У процесі дослідження були застосовані наступні методи: методи економіко-математичного і економіко-статистичного аналізу, у тому числі методи динамічного і порівняльного аналізу, методи моделювання і прогнозування, методи оптимізації.

В якості інформаційної бази були використані офіційні форми статистичної і бухгалтерської звітності (форми 1, 2), а також внутрішні матеріали.

Загальний обсяг дипломної роботи – 102 сторінки, з них обсяг текстової частини - 95 сторінок, робота включає 2 додатка, 20 таблиць та 12 рисунків.

Ключові слова: ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ, АНАЛІЗ, ПІДПРИЄМСТВО, РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ТОВАРООБІГ, РЕСУРСОВІДДАЧА, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПЛАНУВАННЯ.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та види економічної ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства

Ринкові умови діяльності підприємств потребують прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, забезпечення прибуткової діяльності та стабільного фінансового стану підприємства, що передбачає оптимальне поєднання та ефективне використання всіх ресурсів підприємства.

Вивчення ресурсного потенціалу підприємства є необхідною складовою та передумовою формування стратегії (стратегічних альтернатив) його розвитку. Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [10, с. 6]. Його розглядали як елемент виробничих відносин щодо використання здатності трудових ресурсів до створення матеріальних благ, як сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, як максимально можливий обсяг матеріальних благ та послуг, який можна отримати за умови оптимального використання наявних ресурсів, як реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу та ін. На думку С. Сердака, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому

ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості);
- обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;
- здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;
- формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [24, с. 84-87].

Різноманіття підходів до розуміння сутності ресурсного потенціалу дає змогу вважати його багатоаспектним поняттям. На наш погляд, ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань.

У науковій літературі немає однозначної думки і щодо структури ресурсного потенціалу. Однак, найбільш розповсюдженої є виділення таких складових ресурсного потенціалу матеріальні, трудові, фінансові ресурси підприємства.

Матеріальні ресурси – це ресурси в натурально-речовій формі, які використовуються у виробничій (господарській) діяльності підприємства. До їхнього складу входять основні фонди та частка обігових фондів. Основні фонди – це матеріально-речові цінності підприємства, які використовуються як засоби праці. Частина обігових фондів входить до складу матеріальних ресурсів: малоцінні та швидкозношувані предмети, пакувальні матеріали, паливо, електроенергія та ін.

Трудові ресурси (трудовий чи кадровий потенціал) підприємства – сукупність зайнятих на підприємстві за основною та допоміжною діяльністю. Саме трудовий потенціал приводить в дію всі інші складники ресурсного потенціалу підприємства. Він може бути описаний з різних позицій залежно від кількісних і якісних характеристик. Це дає змогу здійснювати оцінку кадрового потенціалу у вартісних категоріях, яка особливо актуальна для власника підприємства. Така оцінка допомагає отримати реальне уявлення про те, наскільки здібності працівників перевищують витрати на їх залучення, навчання та розвиток.

Фінансові ресурси (фінансовий потенціал) – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників. Фінансові ресурси дуже важливі як вихідний вид ресурсів для створення та діяльності підприємства, забезпечують процес виробництва, є неодмінною умовою неперервності процесу виробництва. В умовах ринку, навіть маючи достатню наявність на підприємстві основних фондів та кадрів, підприємство іноді не здатне функціонувати, оскільки не має необхідної суми готівкових грошових коштів (фінансових ресурсів).

Фінансовий потенціал має особливе значення для підприємства, особливо в умовах його розвитку. За своєю суттю фінансовий потенціал визначається не просто сукупністю фінансових ресурсів і можливостей підприємства, а їхньою органічною єдністю. Обсяги фінансового потенціалу відображають фінансову міць або здатність окремого суб'єкта брати участь у створенні матеріальних благ і наданні послуг. Вони характеризуються тією сукупністю засобів, джерел, запасів або фінансових можливостей, якими володіє підприємство і які можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому глибинні тенденції функціонування й розвитку фінансового потенціалу невіддільні від критеріїв економічної доцільності й ефективності.

Деякі автори розглядають структуру потенціалу підприємства як сукупність об'єктних і суб'єктних складових. Об'єктні складові ресурсного потенціалу пов'язані з матеріально-речовою формою потенціалу підприємства,

суб'єктні – зі суспільною формою прояву, тобто вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський чинник раціонального використання об'єктних складових. До об'єктних складових відносять виробничий, інноваційний, фінансовий, інформаційний, інфраструктурний, кадровий потенціал. До суб'єктних – науково-технічний, управлінський, організаційний, маркетинговий, кадровий, логістичний потенціали [27, с. 240].

Розглядаючи склад ресурсного потенціалу щодо функціональних напрямів формування та використання, розрізняють потенціали маркетинговий (здатність маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність); виробничий (здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту); фінансовий (здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюга "збут-виробництво-закупівлі" фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу); організаційний (здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу) [4, с. 35].

Ми в своєму дослідженні для оцінки ресурсного потенціалу зупинимось на першому підході.

Процес виробництва та реалізації на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу, засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого – такі чи інші

результати діяльності. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання.

Ефективність діяльності підприємства — це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» зазвичай застосовується термін продуктивність системи виробництва та обслуговування», коли під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманітних товарів і послуг.

Не варто забувати також, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону.

Математично (у формалізованому виразі) закон економії робочого часу, який відображає механізм зниження сукупних витрат на виробництво продукції або надання послуг, має такий вигляд:

$$B_c = \frac{B_{yn} + B_{жп} + B_{мп}}{E_{ск}} \rightarrow \min \quad (1.1)$$

де V_c - сукупні витрати на виробництво продукції (надання послуг) протягом життєвого циклу товару;

$V_{уп}$ - затрати минулої (уречевленої) праці на виробництво і споживання товару;

$V_{жп}$ - затрати живої праці, тобто заробітна плата всіх працівників, що припадає на даний товар на тій чи тій стадії його життєвого циклу, плюс прибуток на цій стадії (необхідна й додаткова праця);

$V_{мг}$ - патрати майбутньої праці в процесі споживання (експлуатації) товару;

$E_{ск}$ - сумарний корисний ефект (віддача) товару для споживача за нормативний строк служби.

Процес формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності системи) показано на рисунку 1.1.

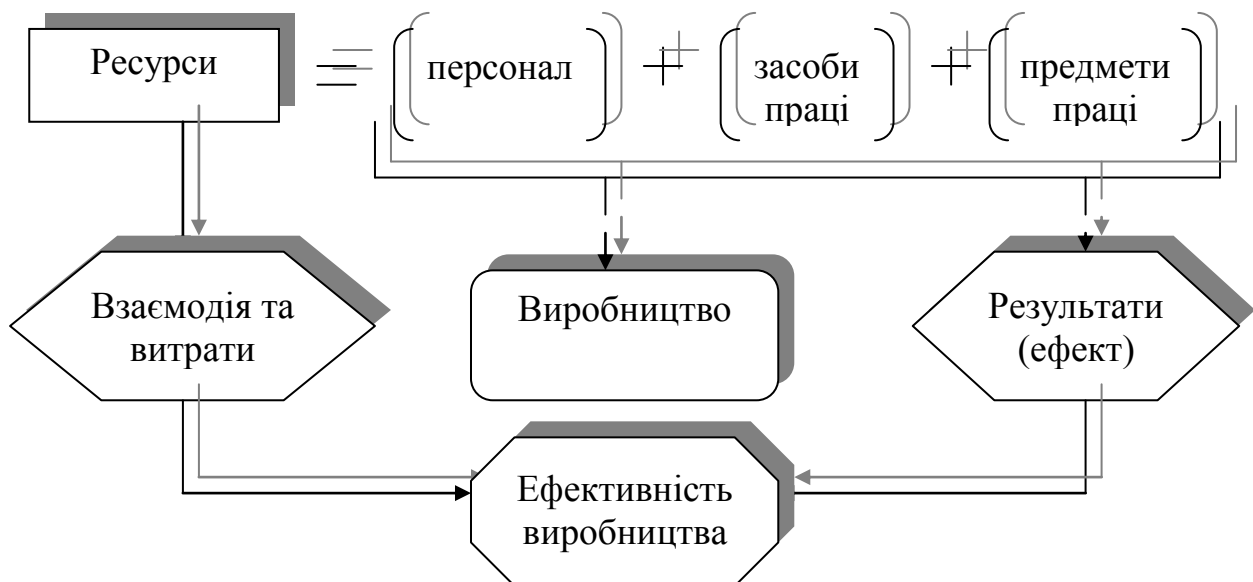


Рис. 1.1. Принципова схема формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи)

Результативність виробництва як найважливіший компонент для визначення його ефективності не варто тлумачити однозначно. Необхідно розрізняти:

- кінцевий результат процесу виробництва;
- кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства або іншої інтеграційної структури як первинної автономної ланки економіки.

Перший відбиває матеріалізований результат процесу виробництва, що вимірюється обсягом продукції в натуральній і вартісній формах.

Другий включає не тільки кількість виготовленої продукції, а також її споживну вартість. Кінцевим результатом процесу виробництва (виробничо-господарської діяльності підприємства) за певний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності - прибуток (прибутковість).

Важливо нагадати, що необхідні для одержання певного результату виробництва (діяльності) ресурси розподіляються на одноразові (інвестиційні) та поточні, які витрачаються щоденно.

Ефективність виробництва (продуктивність системи) має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлювання за окремими ознаками (класифікація) відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання (табл. 1.1).

Відповідні види ефективності виробництва (діяльності) виокремлюються переважно на підставі одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства (організації). У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

Економічну ефективність відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на

підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг, товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи інших видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо.

Таблиця 1.1

Видова класифікація ефективності виробництва (діяльності) за окремими ознаками

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Економічна ▪ Соціальна
Місце одержання ефекту	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Локальна (комерційна) ▪ Народного господарська
Метод розрахунку	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Абсолютна ▪ Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Первинна ▪ Мільтиплікаційна ▪ Синергічна
Структура організації виробництва	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Робочого місця ▪ Виробничого підрозділу ▪ Підприємства в цілому
Тип економічного зростання виробництва	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Екстенсивного розвитку ▪ Інтесивного розвитку
Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Науки, техніки і технології ▪ Організаційно-управленських інновацій ▪ Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Поточних витрат ▪ Одноразових (капітальних) витрат
Об'єкт оцінки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повна (інтегральна) ▪ Часткова (окрема) ▪ Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Зовнішньоекономічної діяльності фірми ▪ Діяльності спільних підприємств і транснаціональних корпорацій

Соціальна ефективність полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й

негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Локальна (комерційна) ефективність визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).

Коли ж виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві зв'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то кажуть про народногосподарську ефективність, тобто сукупний ефект у сферах виробництва та споживання відповідних виробів (послуг).

Абсолютна ефективність характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу.

Порівняльна ефективність відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) проти інших можливих варіантів.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Первинна ефективність - це початковий одноразовий ефект, що його одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (організації), запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів.

Первинна (початкова) ефективність майже завжди примножується завдяки багатоспрямованому та багаторазовому використанню названих

заходів не лише на даному, а й на інших підприємствах, в інших сферах діяльності. Тоді можна казати про так звану мультиплікаційну ефективність, яка виявляється здебільшого в кількох специфічних формах - дифузійному й резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних можливостей та акселерації.

Дифузійний ефект реалізується тоді, коли певне господарського управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі, унаслідок чого відбувається його мультиплікація (наприклад, перед тим, як метод безперервного розливання рідкого металу знайшов широке застосування в чорній металургії, ним досить тривалий час користувалися на підприємствах кольорової металургії).

Резонансний ефект має місце тоді, коли якийсь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері (наприклад одержання синтетичного волокна високої якості уможливило виробництво нових видів тканини, а відтак - нових видів одягу тощо).

Ефект «стартового вибуху» - це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі. Він можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності (переконливий приклад - застосування економіко-математичних методів і моделей в управлінні, виробництві, різних галузях науки).

У процесі створення будь-яких матеріальних цінностей з'являються супровідні можливості з певним ефектом. Такі можливості виявляються у вигляді різних проміжних і побічних результатів (ефектів), використання виробничих і побутових відходів тощо.

У будь-якій діяльності має місце також ефект акселерації (від лат. *accelero* - прискорюю), який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитивного результату.

Межі між окремими формами мультиплікаційної ефективності є досить умовними, рухливими та відносними. Діалектичний взаємозв'язок цих форм полягає в тім, що всі вони разом формують загальний інтегральний ефект від практичної реалізації того чи того управлінського рішення.

Синергічна ефективність виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.

Комерційна діяльність здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних чинників: робочої сили, засобів праці і предметів праці. Використовуючи їх, суб'єкти комерційної діяльності виробляють суспільно необхідний продукт – торговельно-виробничі послуги. Це позначає, що з одного боку, мають місце витрати живої і уречевленої праці, а з іншого – результати. При цьому, варто зауважити, що в комерційній діяльності пріоритетну роль відіграє інтелектуальна праця персоналу, яку поки що не можна адекватно вартісно оцінити і виділити від сукупного результату діяльності підприємства. Саме цей чинник зменшує значущість торгівлі, як основної сфери комерційної діяльності, в процесі суспільного відтворення.

Співвідношення результатів комерційної діяльності з використаними для їх досягнення засобами виробництва та робочої сили протягом певного періоду часу називається ефективністю комерційної діяльності. Математична формалізація цієї економічної категорії має вигляд:

$$E = \frac{P}{B} \quad (1.2)$$

де E – ефективність;

P – результат;

B – витрати.

За допомогою цієї формули визначається кількість затрат необхідних для одержання одиниці результату [12, с.450].

Деякі економісти пропонують розраховувати ефективність як різницю між результатом та витратами, а саме, як:

$$\text{Ефективність} = \text{результати} - \text{ресурси (витрати)} \quad (1.3)$$

В даному разі мова йде не про виявлення ефективності, а про розрахунок одержаного ефекту. Ефективність та ефект неоднозначні поняття. Ефект – це результат, який характеризується різними вартісними та натуральними показниками. Тільки співставлення результату та витрат показує ефективність господарської діяльності підприємства.

Процес формування кінцевих результатів і ефективності комерційної діяльності зображено на рисунку 1.2.

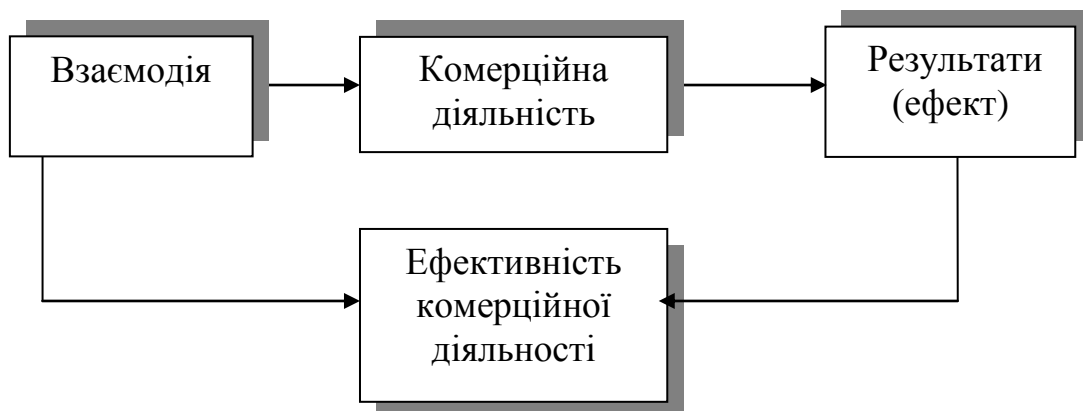


Рис. 1.2. Схема формування ефекту і ефективності комерційної діяльності

Ефективність комерційної діяльності має поліморфність визначення та застосування для аналітичних оцінок і управлінських рішень. З огляду на це, важливим є вирішення за окремими ознаками відповідних видів ефективності.

Види ефективності комерційної діяльності відокремлюються переважно за різноманітністю отримуваних результатів (ефектів)

комерційної діяльності. Насамперед результат (ефект) буває економічним або соціальним.

Економічний ефект відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати діяльності торговельного підприємства. До таких показників відносять обсяг реалізації, величину одержаного прибутку, економію ресурсів, витрат, різницю між продажем і закупівельною ціною.

Соціальний ефект зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, стану довкілля, загальної безпеки життя, якості торговельного обслуговування.

Ефективність – об'єктивно економічна категорія. Її сутність визначається засобом виробництва, системою виробничих відносин, об'єктивними цілями розвитку суспільства. Здебільшого ефективність розцінюється як поліпшення, тобто ефективною вважається діяльність суб'єкта господарювання, якщо досягнуто намічених результатів. Одержати результат не означає зекономити ресурси. Підприємство може одержати прибуток на шкоду рентабельності.

Економічне поняття ефективності в зарубіжній науковій літературі тісно пов'язане з альтернативним вибором. Враховуючи даний підхід, ефективність розглядається як відношення того, що підприємство справді реалізує, до того, що воно могло б реалізувати при існуючих ресурсах, знаннях та здібностях. У даному разі як альтернатива виступають різні види діяльності, а в основу оцінки ефективності покладено порівняльну перевагу між одержаним та упущеним доходом.

Багато спроб визначити сутність категорії “ефективність” зроблено й вітчизняними економістами. Здебільшого ефективність трактується як результативність, співвідношення результатів діяльності та затрачених на їх досягнення ресурсів. Деякі економісти відстоюють точку зору, що

ефективність повинна розглядатися як ступінь відповідності тих чи інших явищ певним цілям діяльності підприємства. Але й у тому і в іншому випадку ефективність розглядається як оціночна категорія, що відображає кінцевий результат та використання різноманітних ресурсів.

У термін ефективність нами вкладено економічний ефект, незважаючи на те, що поділ функцій торгівлі на соціальні й економічні обґрунтовує існування відповідно соціальної та економічної ефективності, як двох форм прояву загальної ефективності діяльності підприємства.

Даний підхід до досягнення ефективності вважається доцільним, оскільки для досягнення максимального економічного результату підприємству необхідно орієнтуватися на соціальний чинник. Тобто, наявність економічного ефекту свідчить про досягнення соціального ефекту. Таким чином, незважаючи на те, що визначальним є соціальний ефект, економічний ефект слід розглядати як єдиний засіб підвищення загальної соціально-економічної ефективності діяльності підприємства. Основними критеріями ефективності діяльності підприємства є:

Соціальний аспект - забезпечення найвищого задоволення попиту; скорочення витрат часу покупців на обслуговування; забезпечення широкого товарного асортименту; реалізація високоякісних товарів населенню; запровадження прогресивних форм торгівлі; надання додаткових послуг.

Економічний аспект - підвищення якості життя працівників підприємств; забезпечення конкурентоспроможності підприємства; дотримання економічних меж діяльності; одержання стратегічного прибутку; раціональний рівень видатків; збільшення позареалізаційних доходів; підвищення рентабельності оборотних активів; забезпечення фінансової стійкості ат платоспроможності; урахування можливих ризиків при здійсненні діяльності.

Ґрунтуючись на наших уявленнях про ефективність як результативність, на обраній системі критеріїв, визначається ефективність

діяльності підприємства як ступінь відповідності результативності тактичних дій стратегічним цілям діяльності підприємства.

При визначенні ефективності діяльності необхідно дотримуватися наступних принципів [14, с.95]:

- кількісна оцінка ефективності діяльності підприємства повинна здійснюватися на основі співставлення результатів діяльності з витратами або використаними ресурсами;
- оцінка ефективності повинна здійснюватися за допомогою системи показників, що відображають різноманітні економічні процеси використання ресурсного потенціалу підприємства;
- оцінка ефективності повинна проводитися за єдиним народно-господарським критерієм;
- повинна забезпечуватися взаємне ув'язування системи показників на всіх рівнях управління економікою;
- розрахунок показників необхідно здійснювати на основі єдиних форм і показників статистичного обліку і планування економіки та її окремих ланок.

Вимірювання загальної ефективності (продуктивності) діяльності підприємства методологічно пов'язане перш за все з визначенням критерію і формуванням відповідної йому системи показників [9, с.263].

Ефективність як економічна категорія відбиває економічні відносини, пов'язані з покращенням використання ресурсів і зниженням сукупних витрат живої і уречевленої праці для досягнення найбільших результатів і визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу. Це означає, що мета господарської діяльності повинна досягатися найменшими витратами суспільної праці.

У загальному вигляді критерій ефективності комерційної діяльності відображає постійно здійснюваний процес максимізації обсягу чистої продукції (національного доходу) по відношенню до витрат живої і уречевленої праці (персоналу і виробничих фондів підприємства або

народного господарства в цілому). На рівні госпрозрахункового підприємства модифікованою формою єдиного критерію ефективності (продуктивності) його діяльності може слугувати максимізація прибутку за умови економічно обгрунтованої побудови систем цін на вироблювану продукцію та оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва. Між народногосподарським і госпрозрахунковим (комерційним) критеріями принципової розбіжності не існує, оскільки при вірно побудованих цінах на засоби виробництва і кінцеву продукцію збільшення обсягу чистої продукції підприємства справляє адекватний вплив і на величину одержуваного ним прибутку. Кількісна визначеність і зміст критерію знаходять найбільш повне відображення в конкретних показниках ефективності комерційної діяльності.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого ефективності рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

1.2 Методологія оцінки господарсько-фінансової діяльності підприємства

Поняття “ефективність” вимагає конкретного відображення для здійснення її об'єктивної оцінки. Сучасні економісти-теоретики по різному визначають методіку цього аналізу, але метою у будь-якому випадку є всебічна об'єктивна оцінка діяльності підприємства.

Критерій - це головна відмітна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва (діяльності), відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має якнайповніше характеризувати суть

ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяльності) полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) - трудових, матеріальних і фінансових - досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва (діяльності) стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці. Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів, господарювання.

При формуванні системи показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства бажано дотримуватись певних принципів. До них можна віднести [12, с. 454]:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності комерційної діяльності;
- відображення ефективності використання усіх видів ресурсів, що застосовуються;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні різними ланками комерційної діяльності на підприємстві;
- виконання найважливішими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності комерційної діяльності, того чи іншого виду діяльності підприємства.

В сучасній українській та зарубіжній літературі наведено багато схем аналізу економічної ефективності діяльності торговельного підприємства, але всі вони поділяються на узагальнюючі та специфічні показники оцінки ефективності.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів (ефектів) діяльності підприємства (організації), а

й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруться для розрахунків. Застосовувані ресурси - це сукупність живої та уречевленої праці, а споживані – це поточні витрати на виробництво продукції (надання послуг). У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виокремлювати також ефективність застосовуваних і споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва (діяльності). У даному разі йдеться про так звані ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників.

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства (організації) можна розрахувати, користуючись формулою:

$$E_{зр} = \frac{V_{ч.п.}}{Ч_{п} + (\Phi_{ос} + \Phi_{об})k_{п.в.п}} \quad (1.4)$$

де $E_{зр}$ - ефективність застосовуваних ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці;

$V_{чп}$ - обсяг чистої продукції підприємства;

$Ч_{п}$ - чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{ос}$ - середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$ - вартість оборотних фондів підприємства;

$k_{пвп}$ - коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників.

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості).

Як відомо, до собівартості продукції споживані ресурси включаються у вигляді оплати праці (персонал), амортизаційних відрахувань (основні фонди і нематеріальні активи) і матеріальних витрат (оборотні фонди).

З-поміж узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) того чи того первинного суб'єкта господарювання виокремлюють насамперед відносний рівень задоволення потреб ринку. Він визначається як відношення очікуваного або фактичного обсягу продажу товарів (надання послуг) суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) належить також частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва. Це зумовлюється тим, що за ринкових умов господарювання вигіднішим економічно й соціально є не екстенсивний (через збільшення застосовуваних ресурсів), а саме інтенсивний (за рахунок ліпшого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва здійснюється за формулою:

$$Ch_{int} = 100 \left(1 - \frac{\Delta P_3}{\Delta V_в} \right) \quad (1.5)$$

де Ch_{int} - частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва;

ΔP_3 - приріст застосовуваних ресурсів за певний період (розрахунковий рік), %;

$V_в$ - приріст обсягу виробництва продукції за той самий період (рік), %.

Народногосподарський ефект використання одиниці продукції як узагальнюючий показник ефективності того чи того виробництва обчислюється як приріст чистого прибутку (доходу), тобто як приріст загального ефекту (збільшення прибутку внаслідок зростання обсягу

виробництва і продуктивності праці, економії експлуатаційних витрат та інвестиційних ресурсів тощо) за відрахуванням вартості придбаної (купленої) продукції виробничо-технічного призначення.

Щодо решти системи показників, диференційованих за видами ресурсів та наведених у табл. 1.2 роботи, то, по-перше, методику їхнього обчислення викладено в інших розділах цього підручника, а, по-друге, вони використовуються відповідно до заздалегідь визначеної цілі вимірювання ефективності та способів використання результатів такого вимірювання. Існують принаймні дві постійні цілі:

- оцінка та узагальнення ефективності діяльності виробничих підрозділів і функціональних служб з наступним визначенням пріоритетних напрямків мотивації та реальних механізмів впливу на позитивну динаміку діяльності в майбутньому;
- порівняння рівнів ефективності господарювання, досягнутих даним підприємством та його конкурентами на ринку, щоб запобігти зниженню престижу й конкурентоспроможності у сфері бізнесу.

Зазначені цілі будуть покладені в основу подальших досліджень, які наведені у наступних розділах роботи

Для всебічної оцінки рівня і динаміки абсолютної економічної ефективності виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства поряд з наведеними основними слід використовувати також специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Система показників ефективності комерційної діяльності, що запропонована Покропивним С.Ф., має включати декілька груп:

- узагальнюючі показники ефективності комерційної діяльності (діяльності підприємства);
- показники ефективності використання праці (персоналу);
- показники ефективності використання основних і оборотних фондів;

- показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних активів і капітальних вкладень). [16, с.454].

Система показників ефективності виробництва (діяльності), що її побудовано на підставі зазначених принципів, має включати кілька груп. Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів.

Фоміна М.В., наводить більш розгорнуту схему оцінки. Традиційна схема аналізу ефективності діяльності торговельних підприємств базується на розрахунку ряду відносних показників (коефіцієнтів) і зводиться до таких етапів [29, с.86]:

1. Аналіз первинних показників, що характеризують господарську діяльність підприємства.
2. Оцінка ефективності використання трудових ресурсів.
3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.
4. Оцінка ефективності використання оборотних засобів та основних фондів.
5. Розрахунок інтегральних показників ефективності.

Отже, спочатку здійснюється аналіз первинних показників, що характеризують діяльність підприємства та складають основу для подальших розрахунків. До групи цих показників належать: товарообіг, валовий доход, витрати обігу, прибуток від звичайної діяльності та прибуток чистий. Основним показником оцінки ефективності трудових ресурсів є рівень продуктивності праці. Але в умовах нестабільності економіки продуктивність праці не може використовуватися в якості оціночного показника для розробки стратегії розвитку.

Значення показника товарообігу важко переоцінити. Даний показник характеризує ефективність діяльності підприємства, але і обов'язково повинен застосовуватися при розробці стратегії, тому що тільки оптимізація обороту і врахування його темпів в плануванні товарних запасів можуть забезпечити досягнення стратегічного рівня товарообігу.

Показники фондівіддачі і фондоємності застосовуються для оцінки ефективності використання основних фондів, при здійсненні аналізу ділової активності підприємства.

Коефіцієнти оборотності і рентабельності оборотних засобів необхідно використовувати при оцінці фактичного фінансового стану торговельного підприємства, з метою виявлення резервів його стабілізації.

Показники економічної ефективності використання ресурсів підприємства виступають як загальні і приватні вимірники результативності застосування ресурсів. Ці показники розраховуються як відношення результату до сукупних чи окремих ресурсів.

Результат використання ресурсів виступає в двох формах:

- як обсяг реалізованих товарів або обсяг виконання (робіт; послуг);
- як сума прибутку, що є фінансовим результатом.

Якщо результат діяльності виражається в обсязі благ, то показники ефективності використання ресурсів характеризують їхню віддачу і називаються ресурсівіддачею, а якщо результат виражається сумою прибутку, то ефективність виступає як рентабельність ресурсів.

Перша група коефіцієнтів – показники ресурсівіддачі:

- узагальнюючий показник ресурсівіддачі - віддача сукупних ресурсів (PB) розраховується за формулою:

$$PB = \frac{T}{OF + OA + ФОП} \quad (1.6)$$

де T – товарообіг;

OF – середньорічна вартість основних фондів;

OA – середньорічна вартість оборотних активів;

ФОП – фонд оплати праці.

- узагальнюючий показник ресурсовіддачі - віддача господарських ресурсів (РВг) розраховується за формулою

$$PB_g = \frac{T}{OF + OA} \quad (1.7)$$

де Т – товарообіг;

ОФ – середньорічна вартість основних фондів;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів.

- специфічний показник – фондівіддача (ФВ) розраховується за формулою:

$$FB = \frac{T}{OF} \quad (1.8)$$

де Т – товарообіг;

ОФ – середньорічна вартість основних фондів.

- коефіцієнт використання трудових ресурсів або продуктивність праці (ПП) розраховується за формулою:

$$PP = \frac{T}{Ч_{сер.обл.}} \quad (1.9)$$

де Т – товарообіг;

Ч сер.обл. – середньооблікова чисельність.

Ефективність інших видів ресурсів (оборотних активів, товарних запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості) виступає як швидкість їхнього обертання за визначений період часу і виражається в кількості оборотів.

- коефіцієнт оборотності оборотних активів (Коб.оа) розраховується за формулою:

$$Kob.oa = \frac{T_{сс}}{OA} \quad (1.10)$$

де Тсс – товарообіг по собівартості;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів.

- коефіцієнт оборотності товарних запасів (Коб тз) розраховується за формулою:

$$Коб.тз = \frac{T}{ТЗ} \quad (1.11)$$

де Т – товарообіг;

ТЗ – середньорічна вартість товарних запасів.

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Коб дз) розраховується за формулою:

$$Коб.дз = \frac{T}{ДЗ} \quad (1.12)$$

де Т – товарообіг;

ДЗ – середньорічна сума дебіторської заборгованості.

- коефіцієнт оборотності грошових коштів (Коб. кз) розраховується за формулою:

$$Коб.кз = \frac{T}{КЗ} \quad (1.13)$$

де Т – товарообіг;

КЗ – середньорічна сума кредиторської заборгованості

При розрахунках ресурсовіддачі використовується товарообіг по собівартості в тих випадках, якщо застосовуються в знаменнику оборотні кошти (усі чи їхня частина).

Друга група коефіцієнтів - рентабельність.

- узагальнюючий показник рентабельності - рентабельність сукупних ресурсів (Ррес):

$$Ррес = \frac{Пч}{ОФ + ОА + ФОП} \times 100 \quad (1.14)$$

де Пч – прибуток чистий;

ОФ – середньорічна вартість основних фондів;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів;

ФОП – фонд оплати праці.

- узагальнюючий показник рентабельності - рентабельність господарських ресурсів (P_r):

$$P_r = \frac{Пч}{ОФ + ОА} \times 100 \quad (1.15)$$

де Пч – прибуток чистий;

ОФ – середньорічна вартість основних фондів;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів.

Для розрахунку рентабельності конкретного виду ресурсів найбільш часто використовуються наступні показники:

- рентабельність основних фондів (P_{of}):

$$P_{of} = \frac{Пч}{ОФ} \times 100 \quad (1.16)$$

де Пч – прибуток чистий;

ОФ – середньорічна вартість основних фондів.

- рентабельність оборотних активів (P_{oa}):

$$P_{oa} = \frac{Пч}{ОА} \times 100 \quad (1.17)$$

де Пч – прибуток чистий;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів.

- комерційна рентабельність ($P_{ком}$):

$$P_{ком} = \frac{Пч}{T} \times 100 \quad (1.18)$$

де Пч – прибуток чистий;

T – товарообіг.

- рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$):

$$P_{вк} = \frac{Пч}{ВК} \times 100 \quad (1.19)$$

де Пч – прибуток чистий;

ВК – середня сума власного капіталу.

- рентабельність власних оборотних активів (Рв. оа):

$$P_{в.оа} = \frac{Пч}{ВОА} \times 100 \quad (1.20)$$

де Пч – прибуток чистий;

ВОА – середня сума власних оборотних активів.

- рентабельність позикового капіталу (Рпк):

$$P_{пк} = \frac{Пч}{ПК} \times 100 \quad (1.21)$$

де Пч – прибуток чистий;

ПК – середня сума позикового капіталу.

Розрахунок приведених показників дозволяє комплексно оцінити комерційну і ринкову активність підприємства, виявити його сильні і слабкі сторони і визначити немає чи симптомів банкрутства.

Для порівняння ефективності діяльності двох і більше підприємств одного підприємства в різні періоди застосовуються інтегральні показники, що розраховуються на основі двох різнотипних показників ефективності: ресурсовіддачі і рентабельності.

Третя група показників – інтегральні показники.

- інтегральний показник ефективності використання ресурсів (Кін.еф):

$$Кін.еф = \sqrt{I_{р.в} \times I_{р.рес}} \quad (1.22)$$

де $I_{р.в}$ – індекс зміни віддачі сукупних ресурсів;

$I_{р.рес}$ – індекс зміни рентабельності сукупних ресурсів.

- інтегральний показник ефективності основних фондів (Кін.еф.оф):

$$K_{ін.еф.оф} = \sqrt{I_{ф.в} \times I_{р.оф}} \quad (1.23)$$

де $I_{ф.в}$ – індекс зміни фондівіддачі;

$I_{р.оф}$ – індекс зміни рентабельності основних фондів.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватись не лише за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) діяльності підприємства, про що вже говорилося вище, але й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруть для розрахунків. Застосовувані ресурси - це сукупність живої і уречевленої праці, а споживані ресурси являють собою поточні витрати на виробництво продукції. У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виділяти також ефективність застосовуваних ресурсів і ефективність споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва, тобто мова йде про так звані ресурсний і витратний підходи до визначення її рівня з застосуванням відповідних типів показників.

Якщо прийняти той факт, що економічна ефективність характеризується співвідношенням між економічним ефектом та викликавшими його витратами, то з цього виходить, що ефект повинен виступати як слідство перших витрат.

Соціальна ефективність на ринку товарів та послуг на практиці невідокремлена від її економічних результатів. Разом з тим економічна показники не завжди відбивають соціальний ефект в необхідній мірі. Обумовлено це головним чином неможливістю одними й тим же методами оцінювати одночасно економічні та соціальні результати. Тому, незважаючи на органічний зв'язок між ними, доцільно, якісну оцінку соціального ефекту розглядати окремо.

Перш за все необхідно відзначити, що неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою сукупної виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємств. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної слід вважати проміжною. Саме рівень економічної результативності функціонування підприємств слугує матеріальною і фінансовою базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. З урахуванням цієї важливої обставини треба оцінювати соціальну ефективність. Проте об'єктивна оцінка соціальної ефективності зараз наражується на істотні труднощі, пов'язані а відсутністю науково обґрунтованої і загально визнаної методики визначення її рівня. Вочевидь, таке явище зумовлене не лише браком уваги відповідних галузей науки до розв'язання цієї вкрай актуальної проблеми, але й надзвичайною складністю самих соціальних процесів. Тому за цих умов можна спиратися на дещо інтуїтивне і емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

По-перше, треба виходити з того, що соціальна ефективність повинна визначатись на двох рівнях: локальному (на тому чи іншому підприємстві її щодо ступеня задоволення певної сукупності соціальних потреб своїх працівників) та муніципальному і загальнодержавному (ступінь соціального захисту людей і рівня забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів та держави в цілому).

По-друге, дуже важливим є визначення абсолютних масштабів і відносного рівня задоволення різноманітних соціальних потреб працівників того чи іншого підприємства за рахунок власних матеріальних і фінансових коштів, нагромаджених ним внаслідок виробничо-господарської і комерційної діяльності, застосування нових форм господарювання. До соціальних потреб працівників, які можуть бути задоволені підприємством у певній мірі (залежно від наявних можливостей), зокрема відносяться: . збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробітної плати; оплата значної частини вартості або надання

безкоштовних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування підприємства; надання безповоротної позички на придбання кооперативного житла і зведення дачних будинків; будівництво і утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (нешкідливих для здоров'я) умов праці і належної охорони навколишнього природного середовища; направлення на навчання до середніх спеціальних і вищих навчальних закладів молодих працівників а виплатою стипендії, підготовка необхідних для ринково-комерційних структур підприємства спеціалістів у спеціальних" навчальних центрах (інститутах менеджменту, школах бізнесу і підприємництва), стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних сільськогосподарських підприємств тощо.

По-третє, при загальній оцінці соціальної ефективності треба враховувати також ряд соціально важливих заходів, постійно здійснюваних за рахунок муніципальних (місцевих) і загальнодержавного бюджетів, що формується, як відомо, під безпосереднім впливом існуючої системи оподаткування виробничих та інших прибуткових підприємств, а також їх спонсорської і благодійницької діяльності. Основними з таких заходів є: встановлення і регулювання мінімальної заробітної плати усім категоріям працюючих на підприємствах і в організаціях різних видів та сфер народного господарства; встановлення і виплата пенсій, стипендій, фінансової допомоги багатодітним сім'ям; індексація заробітної плати і пенсій у відповідності з динамікою роздрібних цін на товари споживання; регулювання продажних цін на певні види товарів для населення і вартості комунальних послуг; бюджетне фінансування організацій і підприємств невиробничої сфери; реалізація загальнодержавних соціальних програм тощо.

По-четверте, конкретне визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати кількісне вимірювання і оцінку ефекту та витрат по усій сукупності заходів, зміст і характер яких дозволяє це зробити, а також якісну

характеристику і виявлення впливу на ефективність тих груп заходів, по яких кількісне вимірювання прямого ефекту є неможливим. Кількісне вимірювання соціальної ефективності окремих груп здійснюваних заходів зводиться до обчислення непрямого економічного ефекту і витрат на його досягнення з наступним їх порівнянням. Причому єдиної методики розрахунку такого ефекту не існує. Тому у кожному окремому випадку слід застосовувати специфічний спосіб його визначення, який став уже відомим з оприлюднених наукових розробок або ще невідомий, але рекомендується консультантами посередницько-впроваджувальної організації чи спеціалістами у цій галузі відповідної управлінської структури підприємства (міністерства, комітету, іншого державного органу влади). Якісна характеристика ефективності певних груп соціальних заходів повинна передбачати більш-менш детальний словесний опис їх реального (можливого) впливу на результативність виробництва і життєдіяльність населення (його окремих верств). За інших різних умов результати кількісного вимірювання соціальної ефективності треба доповнювати якісними характеристиками заходів, що впливають на неї, і на цій підставі формулювати загальні висновки щодо її рівня і динаміки.

1.3. Розробка програмного модулю планово-економічних задач «Економічна ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства»

Ринкова система господарювання, що формується в Україні, зумовлює зміну форм і методів управління економікою підприємства, потребує впровадження нового методичного забезпечення економічних досліджень, планово - економічної роботи підприємства. Збільшення обґрунтування планових рішень, що приймаються, їх варіантності, комплексності,

оперативного коректування швидко змінюваної господарчої ситуації, неможливо без застосування засобів обчислювальної техніки, впровадження в практику роботи автоматизованих робочих місць - економіста підприємства.

У вітчизняній практиці підприємництва проблеми оптимізації доходів з використанням сучасних інформаційних технологій не знайшли достатнього висвітлення, а зарубіжний досвід потребує ґрунтовної адаптації до умов господарювання в Україні. Тому управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств з використанням найбільш придатних комп'ютерних технологій є досить актуальною як для економічної науки, так і для практики господарювання. Вона допомагає краще орієнтуватися в умовах невизначеності, слугує основною виявлення чинників та обсягів діяльності з метою забезпечення не тільки виживання та стабілізації, але й розвитку суб'єктів господарювання [14, с.4].

Використання електронно - обчислювальної техніки дозволяє значно поглибити економічний аналіз діяльності підприємства, використовувати сучасні методики їх проведення. Інформаційні технології в ході проведення планової роботи дозволяє не тільки проводити поглиблені, диференційовані, багатоваріантні розрахунки окремих економічних і фінансових показників розвитку підприємства, але і удосконалювати методичний апарат аналізу і планування.

Збільшення кількості та покращення якості інформації в сучасних умовах потребує зміни способів та методів її збору та обробки. Тому створення автоматизованих мереж управління на базі ЕОМ, які забезпечать ефективну систему збору даних, їх своєчасну обробку і передання для використання в управлінні є для торговельних підприємств, особливо крупних, життєво необхідною потребою.

Необхідно відмітити, що в умовах незадовільних результативних показників господарської діяльності підприємств виникла потреба розробки стратегічних орієнтирів в забезпеченні стабілізації та розвитку. Забезпечення розвитку торговельного підприємства як найбільш бажаної мети власника

коштів можливе при досконалій, ефективній господарсько-фінансовій діяльності.

В сучасних умовах найбільш розповсюдженим програмним продуктом, придатним для автоматизації управління валовим доходом є табличний процесор EXCEL, який працює в середовищі WINDOWS. Пакет програм EXCEL має тісний зв'язок з текстовим редактором WORD, з бухгалтерськими програмами (пакетом програм „Акцент”, 1С – Предприятие та інші), з мережею INTERNET. Пакет програм EXCEL також має встроєний стандартний пакет аналізу даних, що дозволяє використовувати широко вживані статистичні показники: середні, стандартне відхилення, дисперсію, проводити кореляційний та регресійний аналізи.

Табличний процесор EXCEL здатний забезпечити: накопичення, зберігання та редагування великого масиву даних; автоматизацію розрахунків, змогу коригування вихідних даних; презентабельність подання розрахункових даних; змогу в максимально короткий термін здійснити коригування формул в програмі і результати розрахунків; вибір роботи в локальному та системному середовищі; швидке надходження інформації незалежно від дальності розташування одержувача.

Розробка програмного модулю з економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства сприяє підвищенню оперативності та якості аналізу ресурсного потенціалу, більш глибоке та всебічне дослідження економічних явищ та процесів, більш повне вивчення чинників та виявлення резервів підвищення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства.

Використання сучасних інформаційних технологій та програмного модулю зокрема у економічних досліджень дозволяє значно полегшити розрахунок показників ефективності діяльності підприємства; своєчасно вносити корективи, які викликані змінами в мікро- та макросередовищі підприємства у системі показників сформованого програмного модулю; виявити позитивні та негативні сторони діяльності підприємства і своєчасно

розробляти міри по ліквідації недоліків, а саме, в управлінні комерційною діяльністю.

Об'єктом розробки програмного модулю з економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства є господарсько-фінансова діяльність ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» . Метою автоматизації розрахунків стало:

- прискорення аналітичного процесу, завдяки якому забезпечується економія робочого часу;
- висока точність розрахунків, усунення арифметичних помилок;
- багатоваріантні розрахунки, які дозволяють здійснити вибір оптимального управлінського рішення;
- змога внесення коректив в методику розрахунків;
- розв'язання аналітичних завдань з будь-якої стадії розрахунків;
- нагода супроводження розрахунків графічними матеріалами, які спрощують сприйняття та інтерпретацію даних;
- підвищення професійного рівня фахівців, які спеціалізуються виключно на управлінні за результатами розрахунків;
- підвищення ефективності діяльності підприємства на базі своєчасно прийнятих достатньо обґрунтованих управлінських рішень тощо.

Автоматизоване робоче місце з економічної ефективності ресурсного потенціалу торгівельних підприємств охоплює програму, яка складається із взаємопов'язаних таблиць (рис. 1.6).

Використання програмного модулю «Економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства» передбачає в першу чергу формування масиву первинних (не розрахункових) даних. Всі інші комірки, що містяться на аркушах програми, є розрахунковими і автоматизовані у вигляді формул.

Блок - схема економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства» комплексу планово - економічних задач представлена на рис. 1.7.

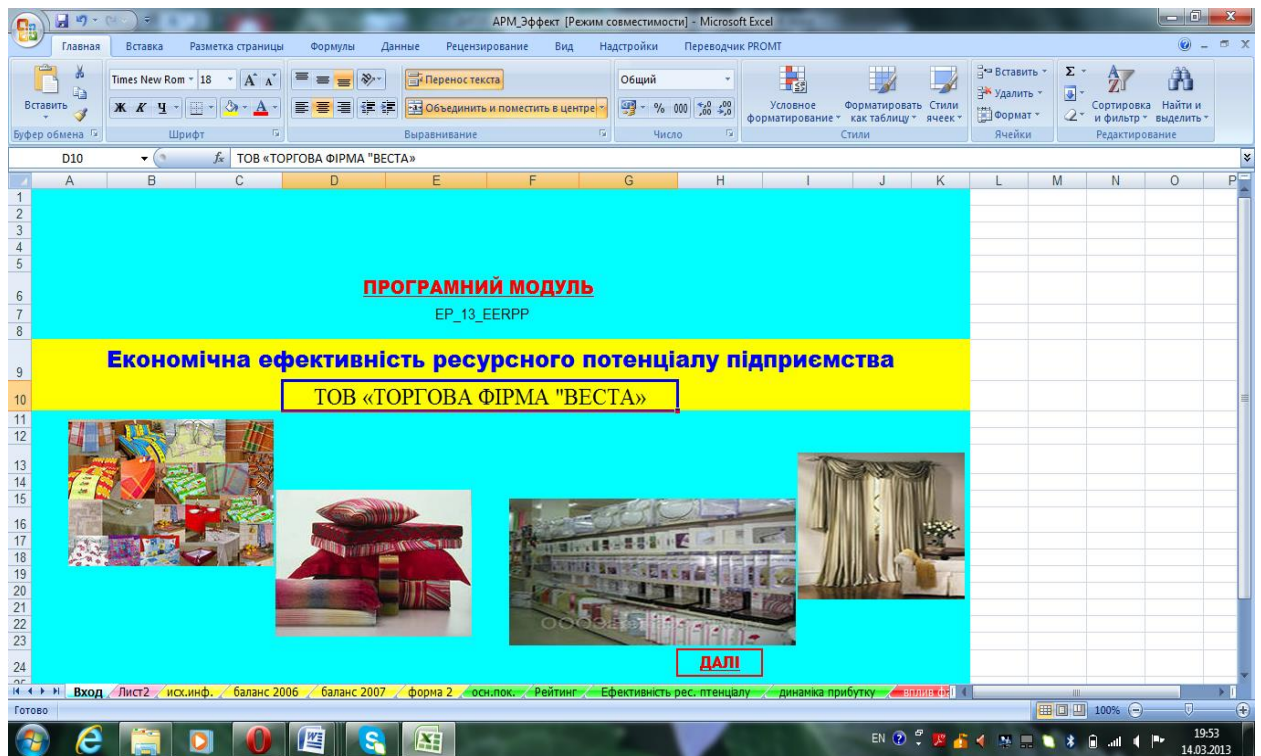


Рис. 1.6 Програмний модуль

«Економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства»

Основними етапами розробці програмного модулю «Економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства» є:

- 1) постановка цілей та опис задач аналізу ефективної діяльності підприємства;
- 2) визначення основних напрямків аналізу ефективної діяльності підприємства;
- 3) розробка нової інформаційної системи та створення бази даних для інформаційного забезпечення аналізу;
- 4) розробка комп'ютерних програм для рішення поставленого комплексу задач;
- 5) впровадження в практику програмного забезпечення;
- 6) відповідно до названих етапів створення програмного забезпечення економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства.

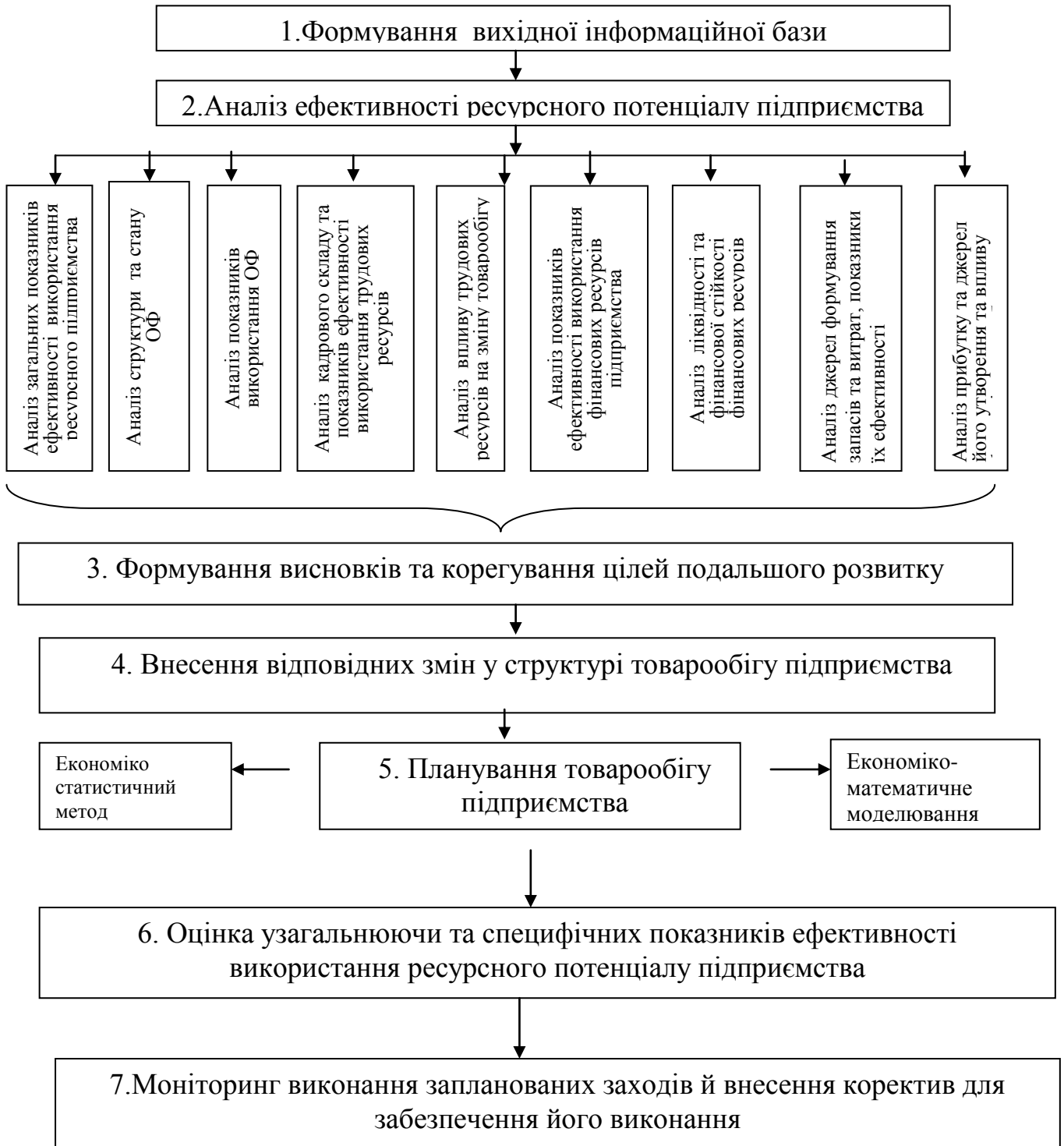


Рис.1.7. Блок –схема

«Економічна ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства»

Комплексу задач з економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства складається з чотирьох основних блоків.

1. Інформаційний блок, який містить документи статистичної та

фінансової звітності (форма № 1 „Баланс“, форма № 2 „Звіт про фінансові результати“, форма № 3-торг, форма ПВ-1, форма ПВ-3 та інші), що характеризують результати діяльності торговельного підприємства за досліджуваний період.

2. Аналітичний блок, що складається з аналітичних таблиць з викладеною методикою аналізу діяльності торговельного підприємства (аналіз загальних показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства та специфічних показників конкретних видів ресурсів: основних фондів, трудових, фінансових).

3. 3. Блок планування, який містить систему інформаційних таблиць з викладеною методикою планування товарообігу як основного резерва підвищення ефективності підприємства.

4. 4. Блок імітаційного та оптимізаційного планування - сукупність методик аналізу використання ресурсів торговельного підприємства з використанням автоматичних можливостей табличного процесора MS Excel (будування імітаційної моделі з використанням інструменту ПОДБОР ПАРАМЕТРА MS Excel, побудова імітаційної моделі з використанням інструменту ДИСПЕТЧЕР СЦЕНАРИЯ MS Excel).

Загальна схема комплексу задач з удосконалення господарсько-фінансової діяльності підприємства наведена на рисунку 1.8.

При побудуванні автоматизованої системи планово-економічних задач з удосконалення господарсько-фінансової діяльності підприємства підприємства необхідною умовою є характеристика комплексу задач (табл.А1).

Після складання таблиці характеристики задач необхідно скласти інфологічну схему (рис. А1), що дозволяє показати зв'язок вихідної інформації з аналітичними таблицями. Інфологічна схема складається з 3 блоків: документ вихідної інформації; показники з цього документу, які будуть використовуватися при аналізі; перелік таблиць, в яких буде використовуватися цей показник.

Комплекс задач з удосконалення господарсько-фінансової діяльності підприємства

Інформаційний блок	Аналітичний блок	Блок планування	Блок оптимізаційного і імітаційного моделювання
<ul style="list-style-type: none"> ◆ форма №1 ◆ форма №2 ◆ форма №3-торг ◆ додаткова інформація 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ аналіз основних економічних показників ◆ аналіз загальних показників використання ресурсів підприємства ◆ аналіз специфічних показників: основних фондів, трудових ресурсів, фінансових. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ планування товарообігу ◆ планування загальних та специфічних показників відповідно до розроблених заходів 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ будування моделі за допомогою інструменту ПОДБОР ПАРАМЕТРА ◆ використання інструменту ДИСПЕТЧЕР СЦЕНАРИЯ

Рис.1.8. Загальна схема комплексу задач з економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства

Таким чином, використання розробленого у роботі програмного модулю з економічної ефективності ресурсного потенціалу дозволить значно полегшити розрахунок показників обороту торгового підприємства; своєчасно вносити корективи, які викликані змінами в мікро- та макросередовищі підприємства у системі показників сформованого програмного модулю; виявити позитивні та негативні сторони діяльності підприємства і вчасно розробляти заходу щодо ліквідації недоліків у всіх сферах діяльності досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка ринкової позиції підприємства

Дослідження ефективності діяльності підприємства неможливе без оцінки його ринкової позиції, а саме виявлення сильних і слабких сторін підприємства, проведення рейтингової оцінки.

Для виявлення сильних і слабких сторін підприємства, а також погроз і можливостей його діяльності, проведемо аналіз маркетингового середовища ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

Маркетингове середовище складається із макро- та мікросередовища.

До найважливіших факторів макросередовища належать так звані “PEST”-фактори: політико-правові, економічні, соціально-демографічні і техніко-технологічні.

Розглядаючи політико-правові фактори, слід зазначити, що підприємство функціонує в нестабільних і суперечливих умовах. Високий динамізм законодавчої бази, неузгодженість законодавчої і виконавчої влади, несприятливе відношення уряду до підприємств, жорстока податкова політика не сприяють ефективному функціонуванню підприємства та його розвитку. Держава не підтримує розвиток нового бізнесу: на сьогоднішній день дуже високою залишається плата за реєстрацію, за придбання патентів і ліцензій, відсутня диференційована система пільг, правова база не забезпечує гарантії підприємницької діяльності. Все це сприяє наростанню нестабільності в економіці, посилює соціальну напруженість, сприяє нераціональній витраті бюджетних коштів.

Моніторинг економічних факторів відображає рівень розвитку економіки.

Найбільший вплив з економічних факторів на підприємство здійснює споживча спроможність населення. Номінальні доходи населення за III квартал 2020 р. збільшилися на 9% порівняно з аналогічним періодом у 2019 р. Зростання індексу цін на 1,8% сприяло зменшенню купівельної здібності населення. Треба відзначити, що у структурі сукупних витрат населення витрати на меблі займають приблизно 2%.

Вивчення і постійне відстеження можливих змін у соціально-демографічному оточенні підприємства має дуже велике значення, оскільки вони безпосередньо впливають на його діяльність через зміни в динаміці та структурі попиту. Так, у досліджуваній області відбулися зміни у віковій структурі населення, тобто збільшилась частка людей пенсійного віку в загальній чисельності мешканців.

Спостерігається тенденція зниження народжуваності в Україні, що призводить до старіння нації. Але позитивним є те, що в Україні нараховується багато навчальних закладів: вузів, технікумів, коледжів, що сприяє підвищенню освітнього рівня.

Незначний, але важливий вплив на діяльність підприємства здійснюють технологічні фактори, які створюють можливості досягти конкурентних переваг з однієї сторони і передбачають певні обмеження в діяльності – з іншої. Це пояснюється тим, що підприємства, які використовують і впроваджують найновішу техніку і технології, відстежують тенденції НТП і нововведення в різноманітних областях, без сумніву опиняються у вигаши. Але на жаль, багатьом підприємствам часто не вистачає коштів для впровадження технічних і технологічних досягнень. У такому становищі знаходиться і ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

Наступним кроком дослідження факторів, що впливають на діяльність ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», є вивчення мікросередовища підприємства, що представлене силами безпосереднього оточення (споживачі, постачальники, контактні аудиторії, посередники і конкуренти) і внутрішнім середовищем.

Покупцями ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» є, як правило, населення віком від 25 років і більше з середнім рівнем доходу.

При виборі постачальників підприємство використовує прямі зв'язки, минаючи посередників, тому як ці зв'язки дозволяють доставити товар до споживачів за більш низькими цінами і високою якістю. ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» працює як з втчизняними постачальниками, так і з зарубіжними - Угощини, Китаю та інші.

Контактні аудиторії являють собою групи, що виявляють цікавість до діяльності фірми і можуть вплинути на досягнення поставлених цілей. Підприємство повинне не тільки знати оточення, свої контактні аудиторії, природу їхнього виникнення, але і вчасно реагувати на процеси, що відбуваються, тому що невміння адаптуватися до них призведе до підвищення ризику діяльності підприємства.

Основними конкурентами ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» є декілька магазинів, які розташовані в районі діяльності підприємства, які також торгують текстильними товарами та одягом для дому відповідної якості і брендів. Інформацію про підприємства-конкуренти отримують із різних джерел: спеціалізованих банків даних, з періодичних та спеціальних видань, рекламних проспектів та ін.

Маркетингові посередники - це фірми чи організації, окремі особи, що забезпечують для компанії просування, розподіл і продаж товарів на ринку. До них відносять: агентів, брокерів, оптових і роздрібних продавців, транспортні і складські організації, кредитні компанії, рекламні агентства. Але у своїй діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» майже не прибігає до послуг посередників, використовуючи прямі зв'язки з постачальниками.

Далі проведемо діагностику внутрішнього середовища ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА». ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» має лінійно-функціональну структуру апарату управління, яка базується на тісному сполученні лінійних та функціональних зв'язків. При цьому вся управлінська робота розподіляється за спеціалізацією з одного боку, а з

другого, координація всієї діяльності підприємства реалізується за допомогою зосередження повноважень у керівника (генерального директора). Перевагою цієї структури є забезпечення керівництва особистою відповідальністю.

Для оцінки поточної конкурентної (ринкової) позиції підприємства і перспектив її подальшого розвитку необхідно використати методику матричного портфельного аналізу. Найбільш доцільно при цьому використати наступні матричні моделі.

Найбільш широко використовується матриця портфеля ділової активності, що складається з чотирьох квадрантів, розроблена провідними консалтинговими компаніями Boston Consulting Group (БКГ). По горизонталі фіксується відносна частка бізнесу організації за даним продуктом на конкретному ринку досліджуваного продукту. Відносною долею ринку вважається відношення частки ринку даної господарської одиниці до частки ринку, контрольованої основним конкурентом, виражене у відносних одиницях. Вертикальна вісь – вимір темпів приросту ринків відповідного продукту. Кожен суб'єкт господарювання представлений у вигляді круга, розмір якого визначається часткою прибутку даного підприємства у загальному прибутку всіх підприємств, що функціонують у даній галузі.

При аналізі господарських портфелів компаній проведення межі між високою і низькою відносними частинами ринку на рівні одиниці зроблено з неправильною точністю, оскільки така градація не передбачає урахування сильних підприємств, вищих за середні, хоча і не лідерів у лівих квадрантів і підприємств, що явно програють лідерам, чи ті, що знаходяться на рівні, нижчому від середнього у правих квадрантах матриці. Цю градацію, на думку багатьох експертів, що спеціалізуються на аналізі господарських портфелів компаній, необхідно встановлювати на рівні 0,8. Однак треба відзначити, що в даному випадку більш доцільно для спрощення розрахунків таку межу проводити на рівні одиниці, тому що ми аналізуємо конкурентну позицію ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» тільки враховуючи основних

конкурентів даного підприємства, інші підприємства, що займають не істотну питому вагу у галузі (10%) ми віднесли у групу «приватні підприємства» (рис. 2.1). Основним конкурентом ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» є ТОВ «Уютний побут». Це підприємство достатньо давно функціонує на ринку, виробляє 21% продукції цього ринку, що на 4% більш за обсяги виробництва ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА». Треба відзначити, що лідером ринку даної продукції є наймолодше підприємство - ТОВ «МодернУкр» - 39% товарів. Слід зазначити, що всі розглянуті підприємства досить давно діють на досліджуваному сегменту ринку та мають високий імідж серед споживачів, партнерів і конкурентів.

Темп росту
галузі

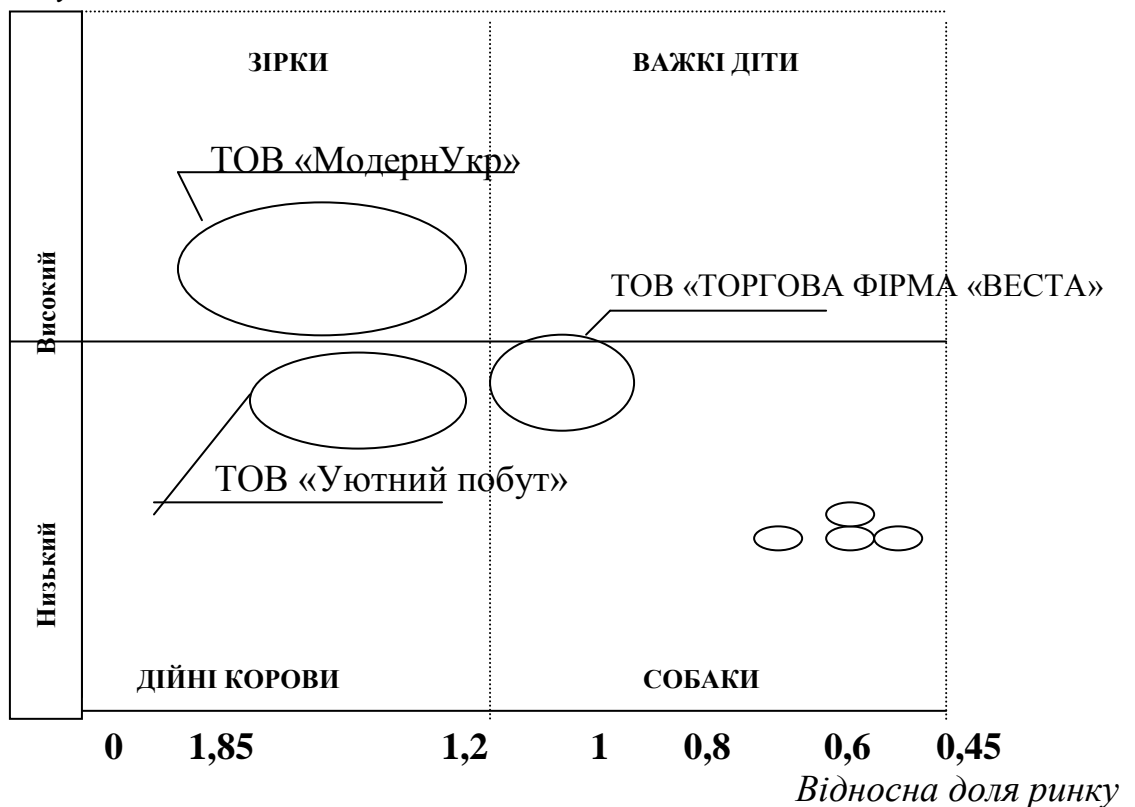


Рис. 2.1 Матриця БКГ

Виходячи з рис. 2.1 – матриці БКГ бачимо, що «Зірка» - ТОВ «МодернУкр», що знаходиться на стадії активного розвитку, має високу відносну частину ринку в повільно зростаючій галузі. Це підприємство має

найбільші перспективи зростання. Слід зазначити, що всі досліджувані підприємства розвиваються в умовах відносно невисоких темпів зростання галузі, що пояснюється високим рівнем конкуренції досліджуваного ринку. ТОВ «Уютний побут» має високу відносну частину ринку в повільно зростаючій галузі. Це підприємство спустилося у нижчий квадрант внаслідок переходу підприємства у стадію зрілості. ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» являє собою перспективну «Собаку» - відносна доля ринку наближається до одиниці і в наслідок помірному розвитку може перейти до квадранту «Важкі діти» і при прийнятті вчасного ефективного управлінського рішення можуть стати успішними конкурентами на даному ринку.

Матриця БКГ приносить користь для ухвалення рішення про прийняття стратегії підприємства, однак вона має і багато недоліків головним з яких є обмеженість вибору стратегічних рішень тільки чотирма квадрантами, дана матриця оцінює підприємства тільки за критерієм «низький - високий», не враховуючи того, що багато підприємств працюють на ринку із середніми темпами росту і знаходяться десь посередині. Цей недолік усуває дев'ятиклітинна матриця McKinsey (рис. 2.2), у якій горизонтальна вісь – це інтегральна багатофакторна оцінка конкурентного статусу підприємства; а вертикальна вісь – інтегральний багатофакторний вимір привабливості даної галузі.

ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» знаходиться в квадранті з високою привабливістю галузі, на даному етапі функціонування ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» має стабільно середні показники конкурентоспроможності, що є досить позитивним у даній галузі економіки.

Треба відзначити, що при складанні матриці Маккензі враховуються не тільки показники так званих об'єктивних матеріальних факторів – прибуток, обсяг виробництва і реалізації, ефективність, але й показники суб'єктивних факторів – попит на продукцію, технологічний розвиток підприємства та інші фактори.



Рис. 2.2 Матриця Маккензі (McKinsey)

Скориставшись методикою матричного портфельного аналізу була оцінена конкурентна позиція ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» і встановлено, що при розробки ефективної стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства досліджене підприємство має всі шанси зайняти високі конкурентні позиції на даному ринку.

Наступним етапом оцінки ринкової позиції досліджуваного підприємства є проведення підсумкової рейтингової оцінки, яка ураховує всі важливі параметри (показники) діяльності підприємства, тобто його господарської активності.

Рейтингова оцінка досліджуваного підприємства була проведена за допомогою узагальнюючих показників ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки, що є значною перевагою цієї методики, лежить порівняння підприємств з умовно кращим підприємством, у якого найкращі показники. Таким чином, базою

для порівняння є не висновки експертів, а фактична інформація із реального ринкового середовища.

Алгоритм порівняльної рейтингової оцінки здійснюється в три етапи. На першому етапі формуються дані із фінансової звітності, необхідні для розрахунку обраних показників аналізованих підприємств – ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», ТОВ «МодернУкр» і ТОВ «Уютний побут» (таблиця 2.3)

З таблиці 2.1 видно, що у 2020 році порівняно з 2019 роком спостерігається зростання ресурсівідачі як сукупних, так і господарських ресурсів на 0,07 (5,31%) і 0,37 (22,39%) відповідно. Це говорить про зменшення обсягу товарообігу на 1 грн. використаних ресурсів, тобто це результат зниження ефективності використання ресурсів. Водночас рентабельність сукупних і господарських ресурсів внаслідок зниження прибутку до оподаткування на 13,7% та збільшення всіх ресурсів знизилась на 28,8% та 18,26%.

Як видно, розраховані показники свідчать про досить ефективне використання ресурсів на ТОВ.

На другому етапі (таблиця 2.2) спочатку показники стандартизуються у відповідності до відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$X_{i,j} = \frac{a_{i,j}}{\max_{i,j}}, \quad (2.1)$$

де $x_{i,j}$ - стандартизовані показники стану j-го підприємства;

$a_{i,j}$ - показник j-го підприємства;

$\max_{i,j}$ - еталонний показник.

Таблиця 2.1

Аналіз узагальнюючих показників ефективності ресурсного потенціалу діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Показники	од. виміру	ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»				конкуренти		Умовно краще підприємство
		Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %	ТОВ «МодернУкр»	ТОВ «Уютний побут»	
		2019	2020					
Ресурсовітдача сукупних ресурсів	коэф.	1,32	1,39	0,07	105,31	1,56	1,45	1,56
Ресурсовітдача господарських ресурсів	коэф.	1,66	2,03	0,37	122,39	1,9	1,88	2,03
Рентабельність сукупних ресурсів	%	6,51	4,63	-1,88	71,19	4,87	3,82	4,87
Рентабельність господарських ресурсів	%	8,20	6,78	-1,41	82,74	7,43	6,18	7,43
Інтегральний показник ефективності використання ресурсів	коэф.	0,866				0,97	0,73	0,97

Потім для кожного аналізованого підприємства значення його рейтингової оцінки визначається за формулою (2.2). Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням R.

$$R = \sqrt{(1 - X_1)^2 + (1 - X_2)^2 + \dots + (1 - X_{n_j})^2} \quad , \quad (2.2)$$

де R – рейтингова оцінка j-го підприємства;

$X_{1j}, X_{2j}, \dots, X_{nj}$ - стандартизовані показники j-го аналізованого підприємства.

Таблиця 2.2

Розрахунок рейтингу підприємств

Показники	ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»	ТОВ «МодернУкр»	ТОВ «Уютний побут»
1	2	3	4
Ресурсовіддача сукупних ресурсів	0,88825	1,00000	0,92949
Ресурсовіддача господарських ресурсів	1,00000	0,93729	0,92742
Рентабельність сукупних ресурсів	0,95173	1,00000	0,78439
Рентабельність господарських ресурсів	0,91259	1,00000	0,83176
Інтегральний показник ефективності використання ресурсів	0,89266	1,00000	0,75258
Рейтингова оцінка	0,18	0,06	0,38

Узагальнююча рейтингова оцінка досліджуваних підприємств наведена у таблиці 2.2, по даним якої видно, що найвищий рейтинг тобто 1 місце займає ТОВ ТОВ «МодернУкр», 2-ге – ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», останнє третє – ТОВ «Уютний побут».

Отриманий результат говорить про необхідність на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» впровадити заходи для підвищення ефективності використання ресурсів, як основного елементу підвищення загальної діяльності підприємства, його конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. Але для прийняття необхідного об'єктивного управлінського рішення слід провести діагностику специфічних показників ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», тобто розрахуємо показники ресурсовіддачі та рентабельності в розрізі окремих видів ресурсів: основних фондів, трудових ресурсів та фінансових ресурсів.

2.2. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства

Для успішного функціонування ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» необхідно проводити аналіз основних показників економічної ефективності фінансово-господарської діяльності, тому як цей аналіз не тільки надає об'єктивну і глибоку оцінку результатам господарювання, але й виявляє і вивчає резерви економічного та соціального розвитку, підвищення ефективності використання господарського потенціалу, допомагає розробляти та успішно виконувати плани, бізнес-плани, прогнози, стратегічні і тактичні управлінські рішення.

Це дозволить бути підприємству стійким, прибутковим та конкурентоспроможним, а також забезпечувати свій розвиток, передбачати майбутнє.

Під основними фондами розуміють матеріальні засоби, що використовуються у виробничій діяльності підприємства впродовж періоду, який перевищує 365 календарних днів від дати їх вводу до експлуатації, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Основні фонди підприємства повинні забезпечувати належні матеріальні умови для здійснення господарської діяльності торговельного підприємства, зберігання необхідного обсягу товарних запасів, проведення транспортних, фасувальних та інших підготовчих операцій, пов'язаних з отриманням та реалізацією товарів, виконанням виробничих функцій, наданням послуг, праці та відпочинку робітникам підприємства, підвищенням продуктивності їхньої праці та ефективності господарювання всього підприємства.

Аналіз основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за 2019-2020 роки наведений у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

(тис.грн)

Найменування показника	Умовне позначення	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (+,-)	Темп зростання, %
Вартість основних фондів на початок періоду	ОФп	5434	5198	-236	95,66
Вартість основних фондів на кінець періоду	ОФк	5198	5106	-92	98,23
Вартість введених основних фондів за період	ОФвв	200	340	140	170
Вартість вибулих основних фондів за період	ОФвиб	436	432	-4	99,08

Дані таблиці 2.3 свідчать про те, що у 2020 році вибуття основних фондів було більше ніж їх введення, за рахунок цього вартість основних фондів на кінець періоду у порівнянні з 2019 роком знизилась на 1,77 % і склала 5106 тис. грн.

Необхідною передумовою вдосконалення формування, використання та відтворення основних фондів торговельного підприємства є проведення аналізу їх сучасного стану та ефективності використання.

Розрахунок показників, які характеризують стан та рівень забезпеченості ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» основними фондами, наведений у таблиці 2.4.

З даних таблиці 2.4 можна зробити висновок, що внаслідок незначного оновлення у 2020 році основних фондів коефіцієнт оновлення основних фондів у 2020 році склав 0,07, тобто частка оновлених основних фондів у загальній їх вартості на кінець 2020 року склала 7%. Це на 73,06% більше за значення у 2019 році. Коефіцієнт вибуття у 2019-2020 роках не змінювався і склав 0,08. При цьому зниження коефіцієнту приросту, який у 2020 році склав -0,02, свідчить про погіршення технічного стану основних фондів.

Коефіцієнт інтенсивного оновлення показує вартість вибутих основних фондів на одиницю введених, тобто у 2020 році цей показник склав 1,27, що на 59,25% менше за значення у 2019 році. Коефіцієнт зносу у 2020 році збільшився на 0,32 (або на 78,15 %), що вказує на погіршення технічного стану, в якому знаходяться основні фонди. Відповідно, у звітному періоді знизився коефіцієнт гідності теж на 0,32. Коефіцієнт фондозабезпеченості знизився на 16,04, або на 18,1 %, тобто на одного робітника у 2019 році приходилося 88,6 тис.грн основних фондів, а у 2020 році – 72,56 тис.грн

Таблиця 2.4

Аналіз стану основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»
за 2019-2020 роки

Показники	од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Коефіцієнт оновлення ОФ	коэф	0,04	0,07	0,03	173,06
Коефіцієнт вибуття ОФ	коэф	0,08	0,08	0,00	103,58
Коефіцієнт приросту ОФ	коэф	-0,04	-0,02	0,03	40,75
Коефіцієнт інтенсивного оновлення ОФ	коэф	2,18	1,27	-0,91	58,28
Коефіцієнт зносу ОФ	коэф	0,41	0,73	0,32	178,15
Коефіцієнт гідності ОФ	коэф	0,59	0,27	-0,32	45,61
Фондозабезпеченість	коэф	88,60	72,56	-16,04	81,90

Одним з найважливіших завдань підприємства в сучасних умовах є підвищення ефективності використання основних фондів. Розрахунок показників, що характеризують ефективність використання основних фондів наведений у таблиці 2.5.

В результаті аналізу ефективності використання основних фондів (табл. 2.5), можна зробити висновок, що коефіцієнт фондоддачі збільшився на 0,27 (або на 24,54 %), тобто збільшився обсяг товарообігу, який одержано на одну гривню основних фондів. Коефіцієнт фондоемності відповідно зменшився на 0,18, тому що цей показник зворотній коефіцієнту фондоддачі.

Таблиця 2.5

Аналіз показників використання основних фондів

Показники	Од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Коефіцієнт напруженості використання S	тис.грн.	0,89	1,14	0,25	127,73
Фондовіддача	коєф.	1,11	1,38	0,27	124,54
Фондоємність	коєф.	0,90	0,73	-0,18	80,30
Рентабельність основних фондів	%	5,47	4,61	-0,87	84,19
Інтегральний показник ефективності використання основних фондів	коєф.	1,02			

Це свідчить про зниження ефективності використання основних фондів. Рентабельність основних фондів у 2020 році дорівнювала 4,61 % у порівнянні з 2019 роком, коли основні фонди були рентабельні на 5,47%. Торгівельні площі у звітному періоді стали використовуватись більш ефективно, про це свідчить показник товарообігу на 1 кв. м. торговельної площі, який склав 1,14 тис. грн. Внаслідок зростання фондовіддачі більшими темпами ніж рентабельність основних фондів інтегральний показник ефективності використання основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» склав 1,02, що вказує на ефективне їх використання у звітному періоді.

Наступним етапом аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу досліджуваного підприємства є оцінка трудових ресурсів. Для цього спочатку необхідно розглянути склад персоналу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за категоріями (табл. 2.6).

Виходячи з результатів таблиці 2.7 можна зробити висновок, що у 2020 році у порівнянні з 2019 роком відбулося збільшення середньооблікової чисельності працівників на 5 чоловік, 4 з яких відносилися до торгово-оперативного персоналу, склад адміністративно-управлінського персоналу

збільшився на 1 особу, на цю ж кількість скоротилась чисельність допоміжного персоналу.

Таблиця 2.7

Аналіз кадрового складу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Категорії персоналу	2019 рік		2020 рік		Відхилення, (+ / -)	
	чол.	частка, %	чол.	частка, %	чол.	частка, %
Адміністративно – управлінський персонал	2	14	2	14	1	0
Торгівельно – оперативний персонал	8	66	12	70	4	4
Допоміжний персонал	2	20	3	16	0	-4
Разом	12	100	17	100	5	0

Основними показниками ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці та трудоемність товарів. Перший показник показує кількість реалізованих товарів у вартісному вираженні в розрахунку на одного працівника в одиницю часу, а другий – чисельність працівників на 1 тис.грн вартості реалізованих товарів. Аналіз даних показників наведений в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз показників ефективності використання трудових ресурсів

Показники	од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Продуктивність праці	тис.грн.	789,92	712,24	-77,68	90,17
Трудомісткість	коєф.	0,00	0,00	0,00	110,91
Товарообіг на 1 грн. фонду оплати праці	грн.	6,40	4,38	-2,02	68,42
Прибуток на 1 грн. фонду оплати праці	грн.	0,32	0,15	-0,17	46,25
К випередження	Коеф.			0,48	

Таблиця 2.8 дає можливість зробити висновок, що у 2020 році продуктивність праці знизилась на 77,68 тис.грн або на 10 % і склала 712,24 тис.грн на одного працівника на рік. Це свідчить про зниження ефективності використання трудових ресурсів, у 2020 році спостерігається збільшення показника трудоемкості на 10,91 %. Значення коефіцієнту випередження темпів росту продуктивності праці від темпів росту заробітної плати 0,48 говорить про неефективну систему матеріальної мотивації персоналу.

Ефективність діяльності торговельного підприємства залежить від наявності, структури та ефективності використання оборотних активів.

Структура оборотних активів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» представлена на рис. 2.3, на якому видно за досліджуваний період вона істотно не змінилась.

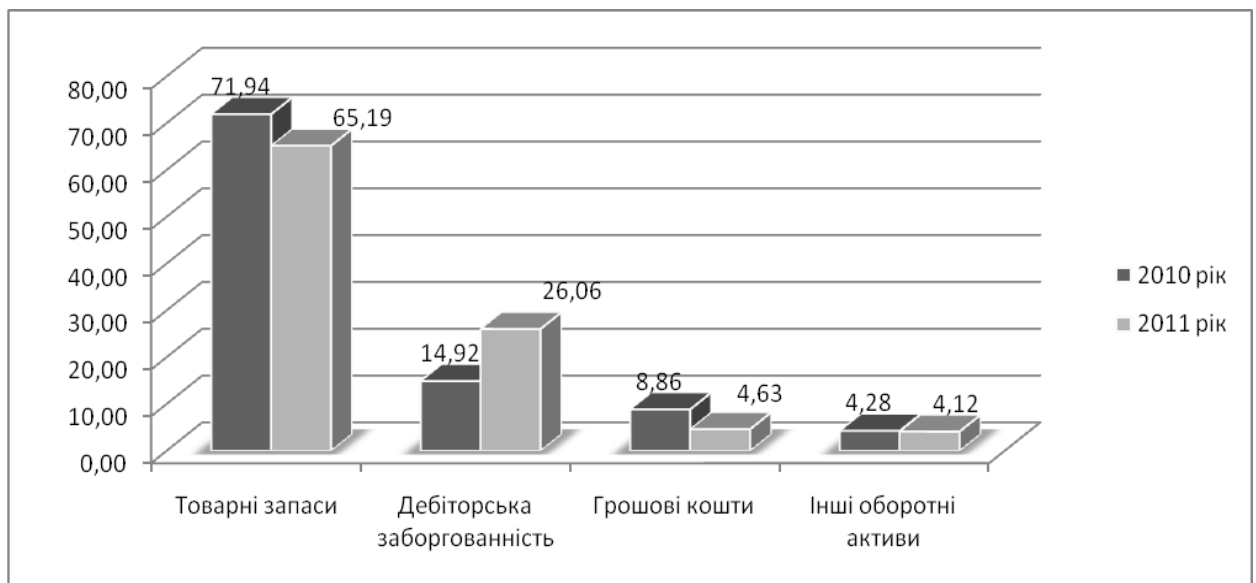


Рис. 2.3. Структура оборотних активів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за 2019-2020 рр.

Ефективне використання оборотних активів – це таке їх функціонування, при якому забезпечується стійкий стан фінансових ресурсів, і досягаються найвищі результати діяльності при найменших витратах

підприємства. Отже, проведемо оцінку загальної ефективності використання оборотних активів, яка представлена у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників ефективності використання оборотних ресурсів

Показники	од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	оборотів	38,93	37,37	-1,56	96,00
Тривалість одного обороту товарних запасів	дні	9,38	9,77	0,39	104,17
Рентабельність товарних запасів	%	96,51	89,51	-7,00	92,74
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	оборотів	187,70	93,50	-94,20	49,81
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	дні	1,94	3,90	1,96	200,76
Рентабельність дебіторської заборгованості	%	465,35	223,94	-241,41	48,12
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	оборотів	315,97	526,43	210,47	166,61
Тривалість одного обороту грошових коштів	дні	1,16	0,69	-0,46	60,02
Рентабельність грошових коштів	%	783,33	1260,87	477,54	160,96
Коефіцієнт оборотності інших оборотних активів	оборотів	653,72	590,63	-63,09	90,35
Тривалість одного обороту інших оборотних активів	дні	0,56	0,62	0,06	110,68
Рентабельність інших оборотних активів	%	1620,69	1414,63	-206,06	87,29
Коефіцієнт оборотності обігових активів	оборотів	28,00	24,36	-3,64	87,00
Тривалість одного обороту обігових активів	дні	13,03	14,98	1,95	114,94
Рентабельність обігових активів	%	138,55	81,49	-57,06	58,81

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що в результаті зниження рентабельності оборотних активів у 2020 році на

58,81%, спостерігається зниження ефективності використання оборотних активів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА». Про це свідчить збільшення тривалості одного обороту оборотних активів у 2020 році на 1,95 днів. Разом з цим на підприємстві спостерігається зниження коефіцієнту оборотності обігових активів на 3,64 рази оборотів.

На ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» у 2019-2020 роки неефективно також використовувались товарні ресурси, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи, на це вказують зменшення рентабельності, коефіцієнту оборотності та збільшення днів обороту активів. Серед проаналізованих оборотних активів ефективно використовуються тільки грошові кошти. Коефіцієнт оборотності грошових коштів збільшився у 2020 році на 66,61% і склав 526,43 оборотів на рік, кількість днів обороту скоротилась на 0,46 днів.

Важливою умовою ефективної діяльності підприємства є його платоспроможність та ліквідність. Платоспроможність виступає зовнішнім проявом фінансової стійкості, тобто це можливість підприємства своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що виникають в його господарській діяльності.

Розглянемо сукупність відносних показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства щодо самостійності, незалежності у використанні власних активів (табл.2.10).

З даних таблиці 2.10 видно, що значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними активами, який дорівнює у 2019 році $-2,33$, а у 2020 році $-1,39$, далеко не відповідає нормі ($>0,1$). Це говорить про те, що підприємству недостатньо власних оборотних активів для забезпечення фінансової стійкості.

Коефіцієнт забезпеченості товарних запасів власними оборотними активами говорить, що на 1 грн. товарних запасів припадає нестаток власних оборотних активів у розмірі 3,24 грн. у 2019 році і 2,13 грн. у 2020 році.

Коефіцієнт маневреності показує частку власного оборотного капіталу, що знаходиться в обороті, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати

цими коштами. Значення цього показника як у 2019 році, так і у 2020 році від'ємні, тому що підприємство не має власних оборотних активів.

Індекс постійного активу за 2020 рік знизився в динаміці на 0,33 і склав 1,14. Це свідчить про зниження долі необоротних активів у джерелах власних активів підприємства.

Таблиця 2.10

Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за 2019-2020 роки

Найменування показників	Нормативне значення	Роки		Відхилення, (+,-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	> 0,1	-2,33	-1,39	0,94	59,61
Коефіцієнт забезпеченості товарних запасів власними оборотними активами	0,6-0,8	-3,24	-2,13	1,11	65,77
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,5	-0,17	-0,14	0,03	84,04
Індекс постійного активу	0,5	1,17	1,14	-0,03	97,66
Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу	0,5	0,00	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	0,5	0,80	0,80	0,00	99,78
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (фінансового ризику)	< 1	0,25	0,09	-0,16	35,56

Підприємство в своїй діяльності не використовує довгострокові позиковий капітал, тому коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу дорівнює 0.

Коефіцієнт автономії або фінансової незалежності за 2020 рік знизився в динаміці на 0,01 і склав 0,03. Це є негативним для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», тому як знизилася фінансова незалежність підприємства.

Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу зменшився на 0,16 (0,25 у 2020 році проти 0,09 у 2019 році), що є позитивним, тому що

зниження його в динаміці свідчить про зниження залежності підприємства від залученого капіталу.

Для оцінки фінансової стійкості за допомогою абсолютних показників виходять з того, на скільки оборотні активи підприємства забезпечуються джерелами їх формування.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат визначають три основних показники: власні оборотні активи, робочий капітал та загальні джерела. Цим показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування, що наведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз джерел формування запасів і витрат та показників забезпеченості запасів і витрат

(тис.грн)

Найменування показника	Умовне позначення	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (+,-)
Запаси і витрати	ЗВ	254,5	334,5	80
Джерела формування запасів і витрат				
Власні оборотні активи	ВОА	-789,00	-690,50	98,50
Робочий капітал	РК	-789	-690,5	98,50
Загальні джерела	ЗагД	338,5	497	158,50
Показники забезпеченості запасів і витрат				
Надлишок або нестача власних оборотних активів	ВОА-ЗВ	-1043,50	-1025,00	18,50
Надлишок або нестача робочого капіталу	РК-ЗВ	-1043,5	-1025	18,50
Надлишок або нестача загальних джерел	ЗагД-ЗВ	84	162,5	78,50

На основі розрахунків, проведених в таблиці 2.12, можна зробити висновок, що оскільки у 2020 році ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» не користувалось достроковим позиковим капіталом власні оборотні активи дорівнюють сумі робочого капіталу, окрім цього збільшився недолік як власних оборотних активів і робочого капіталу на 98,5 тис.грн. Що

стосується третього показника забезпеченості запасів і витрат, то у 2020 році спостерігається зростання загальних джерел на 58,5 %.

Відповідно до цих розрахунків, ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» має нестійкий фінансовий стан, тому що $VOA-ЗВ$ та $PK-ЗВ < 0$, а $ЗагД-ЗВ > 0$. Цей стан діагностується як порушення платоспроможності, при якій зберігається можливість її відновлення за рахунок одержання власних оборотних активів, за рахунок довгострокових позикових джерел, скорочення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів.

Далі поведемо аналіз ліквідності балансу (табл. 2.12), який полягає в порівнянні статей активу, що згруповані за ступенем їх ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за термінами їх погашення і розміщені в порядку збільшення терміновості зобов'язань.

Таблиця 2.12

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за 2019-2020 роки

(тис.грн)

Групи статей активу	2019 рік	2020 рік	Групи статей пасиву	2019 рік	2020 рік	Платіжний надлишок (+) або нестача(-)	
						2019 рік	2020 рік
Найбільш ліквідні активи	30	23	Найбільш термінові зобов'язання	721,5	607,5	-691,5	-584,5
Активи, що швидко реалізуються	294	453,5	Короткострокові пасиви	406	580	-112	-126,5
Активи, що повільно реалізуються	14,5	20,5	Довгострокові пасиви	0	0	14,5	20,5
Активи, що важко реалізуються	5384,5	5476	Постійні пасиви	4595,5	4785,5	789	690,5
Баланс	5723	5973	Баланс	5723	5973	0	0

Результати розрахунків по об'єкту дослідження (табл. 2.12) показали, що в даному підприємстві співставлення підсумків груп за активом і пасивом має наступний вигляд:

- у 2019 році – (A1<П1, A2 <П2, A3>П3, A4>П4);
- у 2020 році – (A1<П1, A2<П2, A3>П3, A4>П4).

Звідси видно, що в досліджуваному періоді спостерігається недолік найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань, який у 2019 році склав 691,5 тис.грн, а у 2020 році – 584,5 тис.грн. У 2020 році збільшився недолік другої групи активів для покриття зобов'язань у недалекому майбутньому. Як у 2019 році, так і у 2020 році спостерігається надлишок активів, що важко реалізуються, для покриття постійних пасивів, який склав відповідно 789 тис.грн і 690,5 тис.грн. Все це свідчить про те, що баланс ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» не є ліквідним, тому що при ліквідному балансі $A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4$.

Таким чином, недостатня ліквідність балансу підтверджує раніше зроблений, на підставі таблиці 2.11, висновок про нестійкий фінансовий стан підприємства.

За допомогою даних таблиці 2.12 розрахуємо основні показники ліквідності балансу (табл. 2.13).

Аналіз показників ліквідності (табл. 2.13) показав наступне: коефіцієнт загальної ліквідності у 2019 році дорівнював 0,3, у 2020 році – 0,42. Даний коефіцієнт відображає ту частину платежів, які підприємство може здійснювати в результаті мобілізації всіх своїх оборотних активів. Цей показник менш одиниці (за два роки), тому не забезпечується гарантія кредиту та оплата інших зобов'язань. За цей період коефіцієнт загальної ліквідності знизився на 0,01, це означає збільшення ризику неплатоспроможності.

Для успішної діяльності підприємству достатньо мати коефіцієнт абсолютної ліквідності в межах припустимого значення 0,2 – 0,35, у ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» цей показник у 2019 році – 0,03, у 2020 році

він знизився на 0,01 та дорівнював 0,02. Цей показник показує яка частина платежів може бути погашена незабаром.

Коефіцієнт проміжної ліквідності допомагає оцінити можливість погашення підприємством поточних зобов'язань у випадку його критичного стану, коли воно не буде мати можливості продати усі запаси. У ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» цей показник виріс на 0,11 за період 2019-2020 роки і відповідно дорівнював 0,29 і 0,4. Це означає, що у підприємства нестійкий фінансовий стан, тобто оборотних активів недостатньо для забезпечення нормальної діяльності, тому що значення цих показників не входять до межі припустимих значень.

Таблиця 2.13

Аналіз показників ліквідності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»
за 2019-2020 роки

Найменування показників	Припустиме значення	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (+,-)	Темп зростання, %
Коефіцієнт загальної ліквідності	>1	0,30	0,42	0,12	139,41
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,03	0,02	-0,01	72,79
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,7-0,8	0,29	0,40	0,11	139,64
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	>1	3,78	3,59	-0,19	94,95

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2019 році дорівнював 3,78, у 2020 році – 3,59. За цей період він знизився на 0,19. Це є негативним для підприємства, тому що нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності менш одиниці, тобто підприємство має недостатньо оборотних активів для забезпечення найбільш термінових зобов'язань.

2.4. Аналіз прибутку та рентабельності господарсько-фінансової діяльності підприємства

Аналіз показників ефективності неможливий без аналізу основного абсолютного показника оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства - прибутку, тому що в ньому акумулюються всі доходи, витрати, втрати і збитки, узагальнюються результати функціонування підприємства у цілому (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Аналіз прибутку ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» та джерел його утворення

(тис.грн)

Показники	од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
Товарообіг	тис.грн.	9479,00	12108,00	2629,00	127,73
Дохід від реалізації чистий	тис.грн.	3305,00	3943,00	638,00	119,30
в % до товарообігу	%	34,87	32,57	-2,30	93,40
Витрати обігу	тис.грн.	2996,00	3762,00	766,00	125,57
в % до товарообігу	%	31,61	31,07	-0,54	98,30
Прибуток від реалізації	тис.грн.	309,00	181,00	-128,00	58,58
в % до товарообігу	%	3,26	1,49	-1,76	45,86
Інший операційний прибуток	тис.грн.	165,00	262,00	97,00	158,79
в % до товарообігу	%	1,74	2,16	0,42	124,31
Прибуток від операційної діяльності	тис.грн.	560,00	569,00	9,00	101,61
в % до товарообігу	%	5,91	4,70	-1,21	79,55
Інші доходи	тис.грн.	0,00	148,00	148,00	-
в % до товарообігу	%	0,00	1,22	1,22	-
Інші витрати	тис.грн.	91,00	312,00	221,00	342,86
в % до товарообігу	%	0,96	2,58	1,62	268,41
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис.грн.	469,00	405,00	-64,00	86,35
в % до товарообігу	%	4,95	3,34	-1,60	67,60
Чистий прибуток	тис.грн.	235,00	290,00	55,00	123,40
в % до товарообігу	%	2,48	2,40	-0,08	96,61

Як показує аналіз прибутку та джерел його утворення, за період з 2019 по 2020 роки на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» відбулося збільшення товарообігу на 2629 тис.грн, що у відносному вираженні склало 27,73%.

Внаслідок зменшення у 2020 році закупівельної вартості реалізованих товарів на даному підприємстві спостерігається збільшення доходу від реалізації на 638 тис.грн або 19,3%. У звітному періоді збільшились також витрат обігу на 766 тис.грн, що на 25,57% більше ніж в 2019 році, однак позитивним моментом є зниження їх рівня у товарообігі на 0,54%.

Протягом досліджуваного періоду знизився прибуток від реалізації на 128 тис.грн. і склав у 2020 році 181 тис. грн. одночасно одержання у 2020 році прибутку від операційної діяльності у розмірі 569 тис. грн. пояснюється отриманням інших операційних доходів від здачі а оренду торговельних та складських площ.

Все це призвело до того, що взагалі підприємство одержало чистий прибуток від звичайної діяльності у сумі 290 тис.грн у 2020 році у порівнянні з 2019 роком, коли був одержаний збиток у сумі 235 тис.грн.

На наступному етапі аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» узагальнимо всі розраховані показники рентабельності у таблиці 2.15.

З таблиці 2.15 видно, що у 2020 році ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» значно скоротилась рентабельного продаж на 54,14%, окрім показника рентабельності власних оборотних активів. У 2020 році спостерігається зростання рентабельності оборотних активів на 18,24%. Разом з зростанням рентабельності оборотних активів у 2020 році збільшилась і рентабельність праці, власного капіталу та позикового капіталу. Це говорить про ефективне використання як власних, так і позикових фінансових ресурсів.

У 2020 році була виявлена збитковість власного оборотного капіталу, яка склала 42% через нестачу власного оборотного капіталу.

Таблиця 2.15

Аналіз показників рентабельності ПП ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Показник	Роки		Абсолютне відхилення	Темп зміни, %
	2019	2020		
Рентабельність продажів	3,26	1,49	-1,76	45,86
Рентабельність активів	4,11	4,86	0,75	118,24
Рентабельність основних фондів	2,74	3,30	0,56	120,32
Рентабельність оборотних активів	69,42	58,35	-11,07	84,05
Рентабельність витрат обігу	7,84	7,71	-0,14	98,28
Рентабельність праці	391,67	408,45	16,78	104,29
Рентабельність власного капіталу	5,11	6,06	0,95	118,50
Рентабельність позикового капіталу	20,84	24,42	3,58	117,17
Рентабельність власного оборотного капіталу	-29,78	-42,00	-12,21	41,01

Дослідження стану економічної ефективності торговельного підприємства ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» дозволило зробити наступні висновки.

Як показує аналіз прибутку та джерел його утворення, за період з 2019 по 2020 роки на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» відбулося збільшення товарообігу на 2629 тис.грн, що у відносному вираженні склало 27,73%. Внаслідок цього у 2020 році на даному підприємстві спостерігається збільшення доходу від реалізації на 638 тис.грн або 19,3%. У звітному періоді відбулося збільшення суми витрат обігу на 25,57%, однак їх рівень до товарообігу зменшився на 1,7%. Що є позитивним моментом діяльності підприємства. В наслідок зростання закупівельної вартості товарів та росту витрат обігу на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» знизився прибуток від реалізації товарів на 41,42% та відповідно рентабельність продаж на 54,14%. Завдяки отриманню у звітному періоді іншого операційного доходу від здачі в оренду торговельних та складських приміщень підприємство одержало і

збільшило чистий прибуток на суму 569 тис.грн, що на 1,61% більше за значення у 2019 році.

За аналізує мий період відбулося збільшення ресурсовітдачі як сукупних, так і господарських ресурсів на 5,31% та 22,4% відповідно. При цьому рентабельність означених ресурсів знизилась на 28,8% і 17,26%. Такі зміни вплинули на одержаний результат інтегрального показника ефективності використання ресурсного потенціалу 0,86, що говорить про зниження ефективності використання ресурсів у 2020 році.

В результаті аналізу ефективності використання основних фондів, можна зробити висновок, що матеріально-технічна база ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» потребує оновлення. Торгівельні площі у звітному періоді стали використовуватись більш ефективно, про це свідчить показник товарообігу на 1 кв. м. торговельної площі, який склав 1142,26 тис. грн. Внаслідок зростання фондівітдачі більшими темпами ніж рентабельність основних фондів інтегральний показник ефективності використання основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» склав 1,02, що вказує на ефективне їх використання у звітному періоді.

У 2020 році продуктивність праці знизилась на 10%, це свідчить про зниження ефективності використання трудових ресурсів, спостерігається збільшення показника трудоемкості.

В результаті досягнення ефективності використання оборотних активів можна зробити висновок про те, що в результаті зниження рентабельності оборотних активів у 2020 році на 58,81%, спостерігається зниження ефективності використання оборотних активів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА». Про це свідчить збільшення тривалості одного обороту оборотних активів у 2020 році на 1,95 днів. Разом з цим на підприємстві спостерігається зниження коефіцієнту оборотності обігових активів на 3,64 рази оборотів.

Окрім цього аналіз джерел формування запасів і витрат та показників забезпеченості запасів і витрат вказав на нестійкий фінансовий стан

досліджуваного підприємства, а баланс ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» не є ліквідним.

Однак ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» є прибутковим підприємством, показники ефективності використання ресурсного потенціалу мають взагалі позитивну тенденцію розвитку. Для подальшого ефективного розвитку досліджуваному підприємству необхідно розробляти та впроваджувати заходи стабілізації та розширення діяльності.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Вибір основних чинників зростання ефективності ресурсного потенціалу підприємства

Рівень економічної та соціальної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників. Тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

- видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);
- напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності);
- місцем реалізації в системі управління виробництвом (діяльністю).

Саме таку класифікацію чинників зростання ефективності наведено на рисунку 3.1.

Групування чинників за першою ознакою уможливорює достатньо чітке визначення джерел підвищення ефективності: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва (діяльності) передбачає здійснення комплексу заходів, які за змістом характеризують основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання (друга класифікаційна ознака).

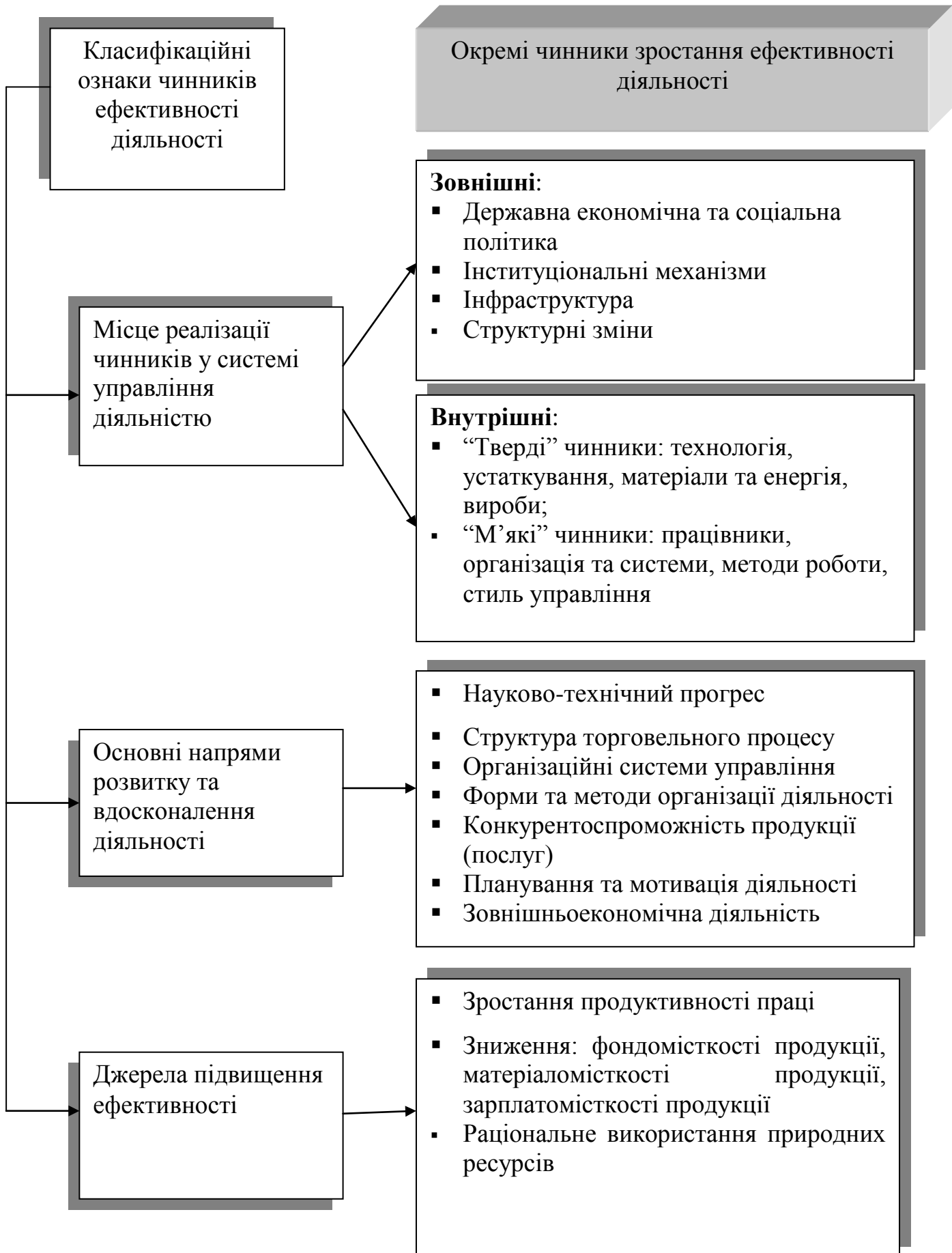


Рис. 3.1. Інтегрована модель і класифікація чинників ефективності діяльності первинних суб'єктів господарювання

Визначальними напрямками є:

- прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);
- підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);
- усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Практично найбільш важливою треба вважати класифікацію чинників ефективності за місцем реалізації в системі управління діяльністю (третя ознака групування чинників). Особливо важливим є виокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані тверді і м'які.

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» і «м'які» є досить умовною, але широко використовуваною в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забезпечення - «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а «м'якими» - ті, що їх не можна фізично відчутти, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи той суб'єкт господарювання може й

мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричинюють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

Торговельним площам та торговельному обладнанню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого обладнання залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

Сюди також доцільно віднести впровадження систем ефективного логістичного управління з метою збільшення оборотності товарів, скорочення часу його транспортування та доведення товарів до покупця.

Товари. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має

стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між реалізацією продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримання високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

Методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду.

Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві.

Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

Державна економічна й соціальна політика істотно впливає на ефективність діяльності підприємства. Основними її елементами є:

- практична діяльність владних структур;
- різноманітні види законодавства (законотворча діяльність);
- фінансові інструменти (заходи, стимули);
- економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);
- ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури;
- макроекономічні структурні зміни;
- програми приватизації державних підприємств;
- комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів - організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на:

- розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому;
- практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та, інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на

результативність діяльності підприємств справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах:

- технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій);
- склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу);
- масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій);
- моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях;
- склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності). При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

Враховуючи всі перелічені чинники, що впливають на ефективність діяльності підприємства та проведений детальний аналіз ресурсного потенціалу підприємства ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» доцільно обрати базову стратегію концентрованого зростання з пріоритетним напрямом збільшення обсягів реалізації за рахунок введення в продаж нової групи товарів - ковдр і подушек.

Необхідно зазначити, що для удосконалення організації процесу управління та моніторингу ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» необхідно розробити новий

економічний підхід управління, який би враховував всі розглянуті фактори та особливості діяльності підприємства. Таким підходом може бути збалансована системи показників використання ресурсного потенціалу на досліджуваному підприємстві. Отже. У роботі була розроблена збалансована система показників ефективного використання ресурсного потенціалу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА», яка складається з таких блоків, як: фінанси, клієнти та сервіс, внутрішні бізнес-процеси та управління персоналом. Фінансові показники у збалансованій системі показників оцінюють економічні наслідки всіх здійснених заходів у процесі планування господарської діяльності підприємства, та є індикаторами досягнення підприємством поставлених цілей. Внутрішні бізнес-процеси направлені на підвищення ефективності діяльності всього підприємства за допомогою ліквідації вузьких місць у системі управління його операційною діяльністю. Складова клієнти та сервіс є дуже важливою для торговельних підприємств, оскільки саме ефективна система маркетингової діяльності сприяє росту товарообігу та частки ринку, що займає досліджуване підприємство. В умовах активного зростання ролі трудового потенціалу підприємства як важливого ресурсу діяльності торговельного підприємства підвищення ефективності використання персоналу сприяє оптимізації поточних витрат підприємства.

Ключові фактори успіху для реалізації кожної з запропонованих складових представлено у таблиці 3.1.

Розроблена збалансована система показників представлена у таблиці В1. На підставі розробленої збалансованої системи показників з метою підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» розроблена стратегічна карта (рис. В.1), яка показує взаємозалежність і важливість кожної цілі для досягнення позитивного очікуваного результату.

Таблиця 3.1

Ключові фактори успіху підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Ключові фактори успіху	Стратегічна ціль	Завдання
Фінанси	Оптимізація прибутку	Підвищення товарообігу
		Збільшення чистого прибутку
		Підвищення витратовіддачі поточних витрат
		Ріст рентабельності продаж
		Збільшення частки власних оборотних активів
		Забезпечення платоспроможності
		Збільшення частки ліквідних активів
Клієнти та сервіс	Приріст частки ринку та рівня задоволення попиту покупців	Якісна робота з клієнтами
		Підтримка іміджу, реклама
		Розширення асортименту товарів
Внутрішні бізнес-процеси	Покращення ефективності діяльності	Удосконалення інформаційного забезпечення
		Ефективне використання основних фондів
		Ефективне логістичне управління
		Раціональне використання торговельних площ
Управління персоналом	Підвищення ефективності використання персоналу	Утримання ключового персоналу
		Підвищення ефективності використання персоналу
		Підвищення компетентності співробітників
		Мотивація персоналу

Враховуючи означені напрями реалізації заходів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» необхідно зупинитись на плануванні як на одному з найважливіших напрямків розвитку та вдосконалення діяльності.

3.2. Зростання обсягів реалізації як основний резерв підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємства

На основі результатів аналізу, проведеного у другому розділі роботи, можна стверджувати, що для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» в даних умовах господарювання основним резервом підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємства є зростання обсягів реалізації та відповідно товарообігу і прибутку.

Спочатку розрахуємо прогнозний обсяг товарообігу при збереженні існуючих умов функціонування об'єкту дослідження, тобто без істотних змін у напрямках його діяльності.

Для прогнозування товарообігу скористаємося економіко-статистичним методом, тому що для усіх інших методів недостатньо інформації.

Економіко-статистичний метод є основним методом розрахунку товарообігу у стабільній економіці та розраховується за формулою:

$$T_{пл} = \frac{T_{ф} \times t}{100} \quad (3.1)$$

де $T_{пл}$ – прогнозний товарообіг планового періоду;

$T_{ф}$ – фактичний товарообіг звітного періоду;

t – темп зростання товарообігу у плановому періоді.

Темп зростання товарообігу планового періоду розрахуємо за допомогою нижче наведених методів на основі вихідної інформації, представленої в таблиці 3.1:

- на основі середньорічних темпів зростання товарообігу;
- економіко-математичним методом за рівнянням регресії.

З таблиці 3.2 видно, що на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» за досліджувані роки спостерігалася тенденція зростання обсягів товарообігу.

Рівень товарообігу по собівартості за досліджуваний коливався в межах від 38,75% (2015рік) до 45,51 % (2020 рік).

Таблиця 3.2

Вихідна інформація для прогнозування товарообігу за допомогою різних методів розрахунку темпів зростання

Найменування показників	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Товарообіг, тис.грн	6912,5	6941,32	7365,37	8270	9479	12108
Темп зростання товарообігу, %		100,42	106,11	112,28	114,62	127,73
Коефіцієнт зростання товарообігу, коеф.		1,00	1,06	1,12	1,15	1,28
Темп приросту товарообігу, %		0,42	6,11	12,28	14,62	27,73
Товарообіг по собівартості, тис.грн	2678,8	2820,34	2896,58	3285,36	3977	5510
Рівень товарообороту по собівартості, %	38,75	40,63	39,33	39,72	41,96	45,51
Адміністративні витрати, тис.грн					2757	2939
Рівень адміністративних витрат, %					29,09	24,27
Витрати на збут, тис.грн					153	697
Рівень витрат на збут, %					1,61	5,76
Інші операційні витрати					86	126
Рівень операційних витрат, %					0,91	1,04

Далі розрахуємо темп зростання товарообігу на основі середньорічних темпів його зростання за формулою:

$$t = \sqrt[n-1]{\frac{T_n}{T_1}} \times 100 \quad (3.2)$$

де t – темп зростання товарообігу у плановому періоді;

n – кількість років у періоді, який аналізується;

T_n – товарообіг у n -му періоді;

T_1 – товарообіг у базовому періоді.

$$t = \sqrt[5]{12108 / 6941,32} \times 100 = 114,92\%$$

$$T_{пл} = \frac{12108 \times 114,92}{100} = 13914,9 \text{ тис. грн}$$

Темп зростання товарообігу на основі економіко-математичного методу за рівнянням регресії визначається за нижче перерахованими формулами:

$$t = \Delta t + 100 \quad (3.3)$$

$$\Delta t = a + b \cdot x \quad (3.4)$$

$$a = \sum y : n \quad (3.5)$$

$$b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2} \quad (3.6)$$

де t – темп зростання товарообігу у плановому періоді;

x – порядковий номер року;

y – ланцюгові темпи зростання товарообігу за період;

n – кількість років у періоді, який аналізується;

a, b – параметри рівняння темпу приросту товарообігу.

Для полегшення розрахунку за цим методом розробимо таблицю 3.2.

Отже, розрахуємо за допомогою даних таблиці 3.3 параметри рівняння, темп зростання та прогнозний товарообіг:

$$a = \frac{5,61}{5} = 1,12;$$

$$b = \frac{17,47}{55} = 0,32;$$

$$\Delta t = 1,12 + 0,32 \cdot 6 = 3,03\%;$$

$$t = 100 + 3,03 = 103,03 \%$$

$$T_{пл} = \frac{12108 * 103,03}{100} = 12474,60 \text{ тис.грн}$$

Таблиця 3.3

Допоміжна таблиця для розрахунку темпу зростання товарообігу економіко-математичним методом

Роки	Товарообіг	x	x ²	y	y × x
1	2	3	4	5	6
2007	6912,5				
2008	6941,32	1	1	1,00	1,00
2009	7365,37	2	4	1,06	2,12
2010	8270	3	9	1,12	3,37
2019	9479	4	16	1,15	4,58
2020	12108	5	25	1,28	6,39
Сума			55	5,61	17,47

Витрати на закупівлю товарів (товарообіг по собівартості – Тс/с), адміністративні витрати (Вадм) та витрати на збут (Вз) на плановий рік знайдемо за допомогою рівнів товарообігу по собівартості, витрат на збут та адміністративних витрат до товарообігу за формулою:

$$P \text{ показника} = \frac{\text{Показник}}{T_{пл}} * 100 \quad (3.7)$$

де Р показника – рівень показника у % до товарообігу;

Показник – сума показника;

Тзв – товарообіг звітного періоду.

Товарообіг по собівартості, адміністративні витрати та витрати на збут на плановий період розрахуємо двома шляхами (виходячи із планового товарообігу, темп зростання якого розрахований на основі середньорічних

темтів зростання та на основі економіко-математичного методу за рівнянням регресії) від відповідних рівнів до товарообігу.

Розраховані показники за вище наведеними формулами представимо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок планових показників витрат і товарообігу по собівартості підприємства двома шляхами

Найменування показника	Рівень показника звітного року у % до товарообігу	Значення показника на плановий рік (на основі середньорічних темпів зростання), тис. грн	Значення показника на плановий рік (на основі економіко-математичного методу), тис. грн
Товарообіг (Т)	-	13914,9	12474,60
Товарообіг по собівартості (Тс/с)	45,51	6332,27	5676,83
Витрати на збут (Взбут)	24,27	3377,59	3027,99
Адміністративні витрати (Вадм)	5,76	801,01	718,10
Інші операційні витрати (Вінш)	1,04	144,80	129,81
Прибуток від реалізації (Пр)		749,98	672,35

З таблиці 3.4 видно, що планові показники товарообігу по собівартості, витрат на збут та адміністративних витрат, одержаних, виходячи з планового товарообігу, темп зростання якого розрахований на основі середньорічних темпів його зростання, склали відповідно 6332,27 тис. грн. 801,01 тис. грн. та 144,8 тис. грн. Аналогічні показники у плановому періоді, одержані, виходячи з планового товарообігу, темп зростання якого розрахований на основі рівняння регресії, склали відповідно 5676,83 тис. грн., 718,10 тис. грн. та 129,81 тис. грн.

В результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, що найбільш раціональними є планові показники, розраховані за допомогою

методу середньорічних темпів зростання, тому що розмір прибутку від реалізації, розрахований на основі цього методу, у плановому періоді буде складати 749,98 тис. грн., а на основі економіко-математичного методу - 672, 35 тис. грн. Отже, розрахунок прибутку від реалізації на основі першого методу призведе до одержання більш високих значень показників ефективності фінансово-господарської діяльності, ніж при розрахунку прибутку на основі другого методу.

Планові значення фінансових результатів відображені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Планування результатів діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Показники	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, (+,-)	Темп зміни, %
Товарообіг (Т)	12108,00	13914,90	1806,90	114,92
Чистий дохід від реалізації (ДХр)	3943,00	5073,39	1130,39	128,67
Витрати обігу (Взбут)	3762,00	4323,41	561,41	114,92
Прибуток від реалізації (Пр)	181,00	749,98	568,98	414,35
Інші доходи	536	536	0,00	100,00
Інші витрати	312	312	0,00	100,00
Прибуток до оподаткування	405,00	973,98	568,98	240,49
Чистий прибуток	290	788,92	498,92	272,04

Таким чином, виходячи з запланованих даних прибуток від реалізації у плановому 2021 році зросте на 14,91%. При цьому, якщо інші доходи та витрати залишити на рівні звітнього року та врахувати новий рівень податку на прибуток у 2021 році – 19%, чистий прибуток становитиме 788,92 тис. грн., це у 2,7 разів за значення цього показника у 2020 році.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дипломна робота присвячена дослідженню на тему: “ Ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства і шляхи її підвищення ”. Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки.

Комерційна діяльність здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних чинників: робочої сили, засобів праці і предметів праці. Сутність проблеми підвищення ефективності комерційної діяльності полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат — трудових, матеріальних, фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу реалізації або доходу.

Вимірювання загальної ефективності (продуктивності) діяльності підприємства методологічно пов'язане перш за все з визначенням критерію і формуванням відповідної йому системи показників.

Для оцінки економічної ефективності ресурсного потенціалу підприємства була використана наступна система показників:

- узагальнюючі показники ефективності комерційної діяльності (діяльності підприємства);
- показники ефективності використання праці (персоналу);
- показники ефективності використання основних і оборотних фондів;
- показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних активів і капітальних вкладень).

Об'єктом даного дослідження підприємство ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»». Дане підприємство спеціалізується на торгівлі текстильними виробами та одягом для дому.

У дипломній роботі було складено програмний модуль «Економічна ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства», який дозволить значно полегшити розрахунок показників обороту торгового підприємства; своєчасно вносити корективи, які викликані змінами в мікро- та макросередовищі підприємства у системі показників сформованого

програмного модулю; виявити позитивні та негативні сторони діяльності підприємства і вчасно розробляти заходу щодо ліквідації недоліків у всіх сферах діяльності досліджуваного підприємства.

Для оцінки ринкової позиції були використані інструменти матрично-портфельного аналізу та рейтингову оцінку. Рейтингова оцінка досліджуваного підприємства була проведена за допомогою узагальнюючих показників ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» і показала, що підприємство серед досліджуваних підприємств займає посереднє стабільне місце.

Аналіз стану основних фондів свідчить про погіршення технічного стану основних фондів. Дослідження показників ефективності використання основних фондів показало, що внаслідок зростання фондівітдачі більшими темпами ніж рентабельність основних фондів інтегральний показник ефективності використання основних фондів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» склав 1,02, що вказує на ефективне їх використання.

Аналіз трудових ресурсів показав їх скорочення, розрахунок показників ефективності свідчить про зниження ефективності використання трудових ресурсів, у 2020 році спостерігається збільшення показника трудоемкості. Значення коефіцієнту випередження темпів росту продуктивності праці від темпів росту заробітної плати говорить про неефективну систему матеріальної мотивації персоналу.

На ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» спостерігається зниження ефективності використання оборотних активів, на підприємстві недостатньо власних оборотних активів, при цьому залежності підприємства від залученого капіталу знижується. Оцінка фінансового стану підприємства вказує на нестійкий фінансовий стан, структура балансу товариства є неліквідною.

Протягом досліджуваного періоду знизився прибуток від реалізації, однак за рахунок отриманням інших операційних доходів від здачі а оренду торговельних та складських площ підприємство одержало чистий прибуток.

В роботі була побудована та проаналізована методом ланцюгових підстановок функціональна модель залежності впливу рентабельності продаж, коефіцієнту оборотності та суми оборотних активів на зміну прибутку від реалізації ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

Рівень ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників. Для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» в даних умовах господарювання основним резервом підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності є зростання обсягів реалізації та відповідно товарообігу і прибутку. Для досягнення поставленої мети реалізації стратегії розвитку підприємства були визначені ключові фактори успіху та побудована збалансована система показників підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА».

Планування товарообігу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» було проведено економіко-статистичним методом на основі середньорічних темпів зростання товарообігу та рівняння регресії. Відповідно до отриманого товарообігу та рівнів були визначені планові показники товарообігу по собівартості, витрати на збут та адміністративні витрати. В результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, що найбільш раціональними є планові показники, розраховані за допомогою методу середньорічних темпів зростання, тому що розмір прибутку від реалізації та чистого прибутку, розрахований на основі цього методу забезпечить платоспроможність підприємства. Темп зростання прибутку від реалізації у 2021 році складе 14,91%, чистий прибуток зросте у 2,7 рази.

Підприємство в умовах своєї діяльності керується нормативно-правовими документами, що регламентують виконання вимог охорони праці, проводить та слідує за організаційно-технічним забезпеченням протипожежної безпеки, що в свою чергу мінімізує виникнення надзвичайних ситуацій в процесі роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. PEST-аналіз: URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/PEST-аналіз> (дата звернення 16/05/2021)
2. Аакер А. Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Аакер А. Д.; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2002. - 544 с.
3. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты. Сущность, показатели, пути повышения. – 2-е изд. доп. и перераб. – М., 1982. – 236 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И.; сокр.пер. с англ.; науч.ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989. - 519с.
6. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За ред. М.В. Афанасьєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 410 с.
7. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 365 с
8. Бачевський Б.Є., Заблоська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 400 с.
9. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – Изд. 2-е перераб. и доп. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2011. – 656 с.
11. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. — Киев : Ника-Центр, 2002. – 752 с.
12. Блинова, У. Ю. Совершенствование методики анализа как метода превентивного контроля в антикризисном менеджменте [Текст] / У. Ю. Блинова // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 2. – С. 29-36.

- 13.Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст]/ Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 977 с.
14. Брігхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту : пер. з англ. / Е. Ф. Брігхем; ДНУ ім.Т.Г.Шевченка. – К.: ВАЗАКО: Молодь, 2009. – 1000 с.
- 15.Бугуцький О.А. Аналіз економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. –К.: Урожай, 1976. – 264 с.
- 16.Василенко В.О. Стратегічне управління: [навч. посібник] / Василенко В.О., Ткаченко Т.І. - К.: ЦУЛ, 2003. - 396с.
- 17.Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
- 18.Голобородько А. Ю. , Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Цифрова економіка: Підруч. / А. Ю. Голобородько , О.Ю. Гусєва, С.В. Легомінова – Київ: Видництво «Міленіум» 2020. 400с.
19. Голубєва Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Актуальні проблеми економіки №5 (59), 2006.
- 20.Горбань О.М., Бахрушин В.Є. Основитеорії систем і системного аналізу: Навчальнийпосібник. – Запоріжжя: ГУ “ЗІДМУ”, 2004. – 204 с.
- 21.Господарський кодекс України (текст). За ред. Саніахметової Н.О. – Х.: Одисей, 2004.- 848 с.
22. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Легомінова С.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б., Голобородько А. Ю. Статистичне моделювання та прогнозування економічних процесів. Компендіум, Київ: Державний університет телекомунікацій. Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва, 2020. 227с.
23. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Легомінова С.В., Ромащенко О.С., Хлевиц Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літ., 2012. – 392 с.
- 24.Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с

англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.

25. Економіка підприємств АПК: Навчальний посібник для вузів / Дусановський С.Л., Дудар Т.Г., Олійник В.М; під ред. Дусановського С.Л. – Тернопіль: Тернопіль, 1997. – 267 с.

26. Економічний аналіз: Навч. посібник / За ред. Ніконенко М.С. – К., 2003. – 679 с.

27. Івашків Т.С. Використання показника порівняльної економічної ефективності в умовах ринкової економіки // Наукові записки за матеріалами IV Міжн. конф. студентів та молодих учених “Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання”. Т. 1. – Донецьк, 2003. – С. 99-100.

28. Мазаракі, А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н.М. Ушакової) – К. «Хрещатик», 1999. – 800 с. ISBN 996-95262-5-7.

29. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003. – 298 с.

30. Макмиллан Р. Экономикс. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 384 с.

31. Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ [Текст] / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – М. : КноРус, 2007. – 217 с

32. Нелепи В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 372 с.

33. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности. – К.: Баланс-клуб, 2003. - 478 с.

34. Ніколаєнко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – с. 180- 191.

35. Оразбаев Б.Б., Курмангазиева Л.Т., Коданова Ш.К. Теория и методы системного анализа: учебное пособие. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2017. – 248 с.

36. Орлов П.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Х.: РИО ХГЭУ,

2000. – 401 с.

37. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. – К.: Знання, 2000.

38. Падерин И.Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – №1. – С. 89–95.

39. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

40. Поклонський С.Т., Мухопадов В.Г. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Віктар, 2001. – 178 с.

41. Русак Н.А. Экономический анализ в условиях самофинансирования предприятий. – Минск: Беларусь, 1989. – 215 с.

42. Рыбин В.Н. Планирование эффективности и интенсификация производства в машиностроении. – Л.: Машиностроение, 1989. – 128 с.

43. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 424 с.

44. Сіменко І.В., Косової Т.Д. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2013, - 384 с.

45. Стратегічне управління. URL: <https://mix.sumdu.edu.ua/textbooks/1141/367860/index.html> (дата звернення 16/05/2021)

46. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

47. Фролова Л.В. Економіка торговельного підприємства. Навчальний посібник. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 221 с.

48. Фролова Л.В. Планування діяльності підприємства. Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей. Вид. 2-ге допов. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2009. – 222 с.

49. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз. – К. : – Видавництво

„Європейського університету”. – 2006. – 253 с.

50. Хлевицька Т.Б., Голобородько А. Ю. Економіка підприємства. Компендіум, Київ: Державний університет телекомунікацій. Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва, 2020. 220с.

51.Цал-Цалко Ю.С. Фінансовозвітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. – К. : ЦУЛ, 2006. – 417 с.

52.Шегда А.В. Менеджмент. – К.: Знання, 2002. – 583 с

53.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 176 с.

54.Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / Шнипко О. // Економіка України. – 2005. - № 7. – с.23-35.

55.Экономическая эффективность новой техники в машиностроении/А.П. Ковалев, Н.К.Кочалос, А.А.Колобов. – М.:Машиностроение, 1978. – 255с.

ДОДАТКИ

Додаток А

**Організаційно-економічна характеристика діяльності
ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»**

Товариство з обмеженою відповідальністю «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» створене на правах індивідуальної власності з правом найму робочої сили. ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» спеціалізується на текстильними виробами, одягом для дому та іншими товарами.

Відповідно до Статуту, метою створення і діяльності фірми є сприяння формуванню і розвитку ринку, практична реалізація республіканських, міжрегіональних програм переходу до ринкової економіки, сприяння найбільш повному задоволенню потреб народного господарства і споживачів продукції, товарів та послуг, реалізація на основі отриманого прибутку соціальних і економічних інтересів засновників і найманих робітників.

Таблиця А.1

**Аналіз основних показників господарської діяльності
ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»**

Показники	од. виміру	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
		2019	2020		
1	2	3	4	5	6
Товарообіг	тис.грн.				
в діючих цінах		9479	12108	2629	127,74
в порівняльних цінах		9479	10908,1	1429,11	115,08
Чистая дохід від реалізації	тис.грн.	3305	3943	638,00	119,30
в % до товарообігу	%	34,87	32,57	-2,30	93,40
Витрати обігу	тис.грн.	2996	3762	766,00	125,57
в % до товарообігу	%	31,61	31,07	-0,54	98,30
Прибуток від реалізації	тис.грн.	309	181	-128,00	58,58
в % до товарообігу	%	3,27	1,5	-1,76	45,86
Інші операційні доходи	тис.грн.	251	388	137	154,58
Інші операційні витрати	тис.грн.	86	126	40	146,51
Прибуток від операційної діяльності	тис.грн.	560	569	9	101,61

в % до товарообігу	%	5,91	4,7	-1,208	79,55
Результати участі в капіталі	тис.грн.	0	0	0	0
Результат від фінансової діяльності	тис.грн.	0	0	0	0
Інші доходи	тис.грн.	0	148	148	0
Інші витрати	тис.грн.	91	312	221	342,86
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис.грн.	469	405	-64	86,35
в % до товарообігу	%	4,95	3,35	-1,603	67,60
Чистий прибуток	тис.грн.	235	290	55	123,40
в % до товарообігу	%	2,48	2,4	-0,084	96,61
Середньооблікова чисельність працівників	чол.	12	17	5	141,67
Фонд заробітної плати	тис.грн.	1481	2765	1284	186,7
в % до товарообігу	%	15,62	22,84	7,212	146,16
Торгівельна площа	кв. м	10600	10600	0	100
Товарообіг на 1 кв.м	тис.грн.	894,245	1142,26	248,019	127,735
Продуктивність праці	тис.грн.	789,917	712,235	-77,681	90,17
Середньомісячна заробітна плата 1-го робітника	грн.	10284,7	13553,92	3269,199	131,787
Середня вартість основних фондів	тис.грн.	8569	8789	220	102,57
Фондовіддача основних фондів		1,106	1,378	0,271	124,54
Середня вартість оборотних активів	тис.грн.	338,5	497	158,5	146,82
Обіговість оборотних активів	дні	13,03	14,98	1,95	114,94
Коефіцієнт оборотності обігових активів	оборотів	28,00	24,36	-3,64	86,99

За період 2019-2020 на ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» відбулося збільшення товарообігу як в діючих цінах - на 2629 тис.грн, так і у порівняних – на 1429,11 тис.грн, що у відносному вираженні склало відповідно – 27,74% та – 15,08%. За рахунок збільшення товарообігу збільшився й дохід від реалізації товарів на 19,3%, отримання такого зниження рівня доходу від реалізації обумовлене збільшення купівельної вартості товарів. У звітному періоді зросла також і сума витрат обігу на 766 тис.грн, що на 25,57% більше ніж в 2019 році. Водночас їх рівень у товарообігу знизився на 1,7%.

Негативним моментом є значне падіння прибутку від реалізації, рівень комерційної рентабельності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» у 2020 році склав 1,5%.

Внаслідок зростання операційного доходу від здачі торговельних складів та площ в оренду на 54,58% підприємство отримало прибуток від операційної діяльності у розмірі 569 тис. грн.

В результаті діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» одержало у 2020 році чистий прибуток у розмірі 290 тис. грн., що на 23,4% більше за значення у 2019 році.

У 2020 році на підприємстві відбулося збільшення штату працівників на 5 працівників. При цьому продуктивність праці знизилась практично на 10%. За рахунок збільшення фонду оплати праці на 86,7% відбулося зростання середньої заробітної плати на 31,78%, у 2020 р. вона склала 13553,92 грн. на місяць.

У звітному періоді збільшилась фондоддача основних фондів 24,54%. Внаслідок збільшення товарообігу зросла й ефективність використання торговельних площ на 27,74%, у 2001 р. товарообіг на 1м² торговельної площі склав у 2020 році 1142,26 тис.грн.

Зменшення середньорічної вартості оборотних активів на 46,82%) та зростання їх оборотності у днях на 1,95 днів свідчить про погіршення реалізації товарів. Тому для прискорення реалізації товарів ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» необхідно вдосконалити процес товароруху, нормалізувати розміщення оборотних активів, вдосконалити розрахунки з постачальниками та покупцями.

Додаток Б

Комплекс задач автоматизації для підвищення ефективності використання
ресурсного потенціалу ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА»

Таблиця Б.1

Характеристика комплексу задач «Економічна ефективність ресурсного
потенціалу підприємства»

Номер таблиці	Назва задачі	Призначення	Формули
1	2	3	4
2.2	Загальна інформація про використання ресурсного потенціалу підприємства	Надаються основні дані про ресурсний потенціал для уяви про ефективність роботи підприємства	Абсолютне відхилення, темп зміни, розрахунок інтегрального коефіцієнту використання ресурсного потенціалу
2.6	Аналіз основних фондів підприємства	Визначається склад основних фондів для подальшого їх аналізу	Абсолютне відхилення, темп зміни
2.7-2.8	Аналіз стану основних фондів та ефективності їх використання	Оцінка стану ОФ, оцінка їх ефективного використання	Абсолютне відхилення, темп зміни, інтегральний коефіцієнт використання ОФ
2.9-2.11	Аналіз кадрового складу та ефективності використання трудових ресурсів	Оцінка динаміки змін у кадровому складі, та визначення ступеня ефективності використання трудових ресурсів, визначення впливу зміни у використанні трудових ресурсів на товарообіг	Абсолютне відхилення, темп зміни.
2.12	Аналіз показників ефективності використання оборотних ресурсів	Визначення ступеня ефективності використання оборотних ресурсів	Абсолютне відхилення, темп зміни
2.13, 2.15, 2.16	Аналіз відносних показників фінансової стійкості, Аналіз ліквідності,	Визначення ступеня ефективності використання фінансових ресурсів, оцінити фінансовий стан підприємства	Абсолютне відхилення, темп зміни
2.14	Аналіз джерел формування запасів і витрат та показників забезпеченості запасів і витрат	Визначення ступеня ефективності джерел формування та забезпеченості запасів і витрат	Абсолютне відхилення, темп зміни
2.17-2.18	Аналіз прибутку підприємства	Оцінка формування прибутку підприємства, та вплив факторів на його зміну	Абсолютне відхилення, темп зміни
2.19-2.21	Аналіз рентабельності та зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу і	Оцінка рівня ефективності використання ресурсів підприємства, дослідження факторів, що вплинули на це.	Абсолютне відхилення, темп зміни

	факторних показників у динаміці		
3.1-3.3	Планування Товарообігу	Визначення прогнозної величини на 2021 рік	Метод економіко-статистичний, економіко-математичного моделювання.
3.4	Аналіз узагальнюючих показників ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «ВЕСТА» у плановому періоді	Визначення прогнозної величини на 2021 рік всіх узагальнюючих показників використання ресурсів підприємства	Абсолютне відхилення, темп зміни, розрахунок інтегрального коефіцієнту використання ресурсного потенціалу
3.5-3.7	Розрахунок специфічних показників ефективності	Визначення прогнозної величини на 2021 рік всіх специфічних показників	Абсолютне відхилення, темп зміни
3.8-3.9	Розрахунок планових показників фінансово-господарської діяльності (за умови реалізації нових заходів)	Визначається доцільність розробки нових заходів	Абсолютне відхилення, темп зміни
3.10-3.13	Розрахунок загальних та специфічних показників ефективності	Визначається доцільність розробки нових заходів	Абсолютне відхилення, темп зміни

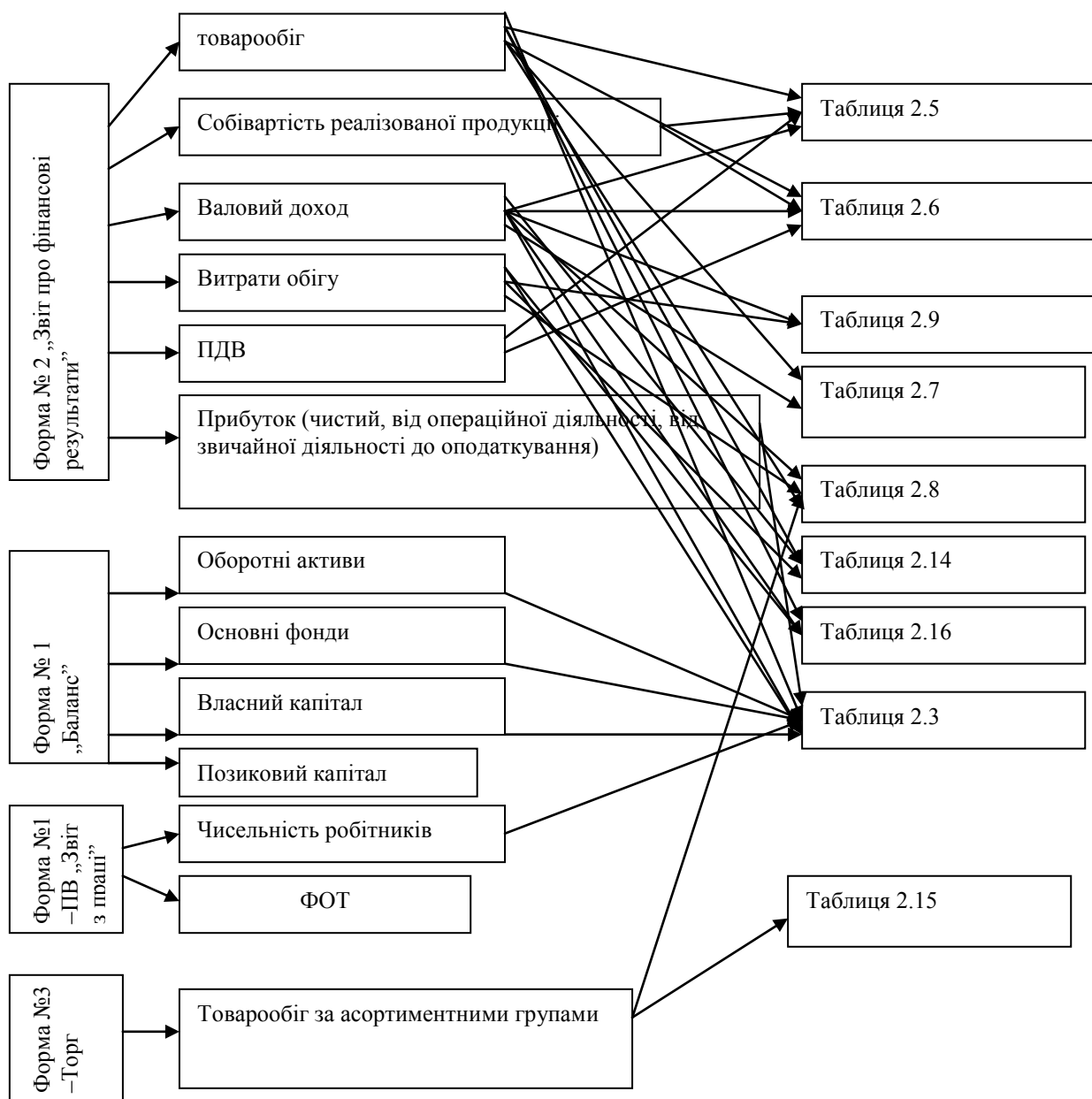


Рис.Б.1 Інфологічна схема «Економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства»

