

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Механізм забезпечення ефективності діяльності підприємства-
трейдера на ринку електроенергії»

Виконав : студентка 2 курсу, групи 8.0730-ба _____
спеціальності 073 – Менеджмент, _____
освітньо-професійної програми _____
Бізнес-адміністрування _____

Балабуха Ю. С. _____

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і _____
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, _____
кандидат філософських наук, доцент _____

Сухарева К. В. _____

Рецензент : завідувач кафедри бізнес- _____
адміністрування і менеджменту _____
зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук _____
з державного управління, професор _____

Бікулов Д. Т. _____

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Рівень вищої освіти другий (магістерський) рівень

Спеціальність 073 – Менеджмент

Освітньо-професійна програма Бізнес-адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов

« ____ » _____ 2021 року

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

Балабухи Юлії Сергіївни

1. Тема роботи «Механізм забезпечення ефективності діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії»

керівник роботи: Сухарева К. В., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат філософських наук, доцент

затверджені наказом ЗНУ від 12.05.2021 року № _____ 684-с

2. Строк подання студентом роботи _____ 22.11.2021р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2. АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

3. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) __
14 таблиць
2 рисунки

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сухарева К. В.		
2	Сухарева К. В.		
3	Сухарева К. В.		

7. Дата видачі завдання _____ 20.05.2021 р. _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	20.05.2021	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.05.2021	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	31.05.21-16.06.21	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.06.21-23.06.21	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.06.21-27.06.21	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.06.21-25.07.21	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.07.21-29.08.21	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.21-06.09.21	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.21-14.09.21	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.21-29.10.21	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.21-01.11.21	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	01.11.2021	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.21-22.11.21	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	22.11.2021	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2021	

Студент _____
(підпис)

Ю. С. Балабуха
(ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____
(підпис)

К. В. Сухарева
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____
(підпис)

С. В. Маркова
(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 65 с., 2 рис., 14 табл., 54 джерела.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у визначенні можливостей та недоліків, що впливають на забезпечення ефективної діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії та розробки рекомендацій щодо управлінських рішень для досягнення ключових індикаторів для ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Об'єкт кваліфікаційної роботи є механізм забезпечення ефективності діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії.

Предметом дослідження є розробка та інтеграція рішень для забезпечення ефективності діяльності підприємства-трейдера ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на ринку електроенергії.

Методи дослідження: пошуковий, аналітичний, теоретичне узагальнення, порівняння, системний підхід формалізації та прогнозування, моделювання.

Специфіка роботи полягає у дослідженні стратегічних положень ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС», зон та індикаторів розвитку підприємства.

В роботі систематизовані шляхи удосконалення діяльності підприємства з боку бізнес-адміністрування, що зумовлює специфічних змін саме для ринку електроенергії задля досягнення конкурентних переваг. Це включає до себе розширення асортименту послуг та продуктів, рекламу та ребрендинг, прозорість та спрощення комунікації з клієнтами.

**РИНОК ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ,
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ.**

ABSTRACT

Thesis for the Master's Degree: pages, figures, tables, sources.

The purpose of the qualification work is to identify the capabilities and weaknesses that affect ensuring the efficiency of the activities of the company. The company is a trader in the market of electric power and to develop recommendations on management decisions for achieving key indicators in the sphere of ensuring efficient activity of TOV TK «TRADERESURS».

The object of the qualification work is the mechanism of ensuring the efficiency of activity of the trading company in the market of electric power.

The subject of the study is the development and integration of solutions to ensure the efficiency of the activities of the trading company TOV TK «TRADERESURS» in the market of electric power.

The specificity of the work lies in the study of strategic positions of TOV TK «TRADERESURS», zones and indicators of development of the company.

The article systematizes the ways to improve the activities of the company on the side of business administration, which requires specific changes in the market of electric power for achieving competitive advantages. This involves expanding the range of services and products, advertising and rebranding, oversight and improving communication with clients.

ELECTRICITY MARKET, COMPETITIVENESS, PROVIDING EFFICIENCY.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА	2
РЕФЕРАТ.....	4
ABSTRACT.....	5
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1 Поняття про ефективність підприємства та класифікація її видів і форм.....	9
1.2 Методика визначення ефективності діяльності підприємства.....	13
1.3 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.....	16
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ.....	20
2.1 Огляд ринку конкуренції ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на українському енергетичному ринку.....	20
2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».....	25
2.3 Аналіз механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства трейдера на ринку електроенергії	34
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ.....	37
3.1 Способи та методи вдосконалення механізму забезпечення ефективної діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії.....	37
3.2 Розрахунок вартості та оцінка можливих результатів впровадження способів та методів вдосконалення механізмів забезпечення ефективної діяльності підприємства	44
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	51
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	54
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Для забезпечення сталого функціонування бізнесу з продажу електроенергії, яке стало доступним із впровадженням антимонопольної моделі у ринку, вибір стратегічного планування та визначення механізмів досягнення індикаторів стало пріоритетним для підприємств-трейдерів електроенергії.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у визначенні можливостей та недоліків, що впливають на забезпечення ефективної діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії та розробки рекомендацій щодо управлінських рішень для досягнення ключових індикаторів у сфері забезпечення діяльності ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Завдання задля досягнення мети:

- з'ясувати сутність, класифікацію, форми, методики та фактори визначення ефективності підприємства;
- проаналізувати конкуренцію на ринку електроенергії на 2021 рік;
- сформулювати механізм забезпечення діяльності ринку електроенергії в Україні;
- оцінити економічні показники діяльності підприємства ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»;
- запропонувати способи та методи вдосконалення діяльності підприємства ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»;
- визначити механізм забезпечення ефективної діяльності підприємства ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»;
- спрогнозувати результати, які можуть бути досягнуті з прийняттям нового механізму компанією ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Об'єкт кваліфікаційної роботи є механізм забезпечення ефективності діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії.

Предметом дослідження є розробка та інтеграція рішень для забезпечення ефективності діяльності підприємства-трейдера ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на ринку електроенергії.

Теоретико-методологічною основою дослідження є загальнонаукові та конкретні економічні методи та методи з бізнес адміністрування:

- діалектичний (пізнання закономірностей стратегічного розвитку на сучасних підприємствах);
- від абстрактного до конкретного (аналіз термінологічного апарату);
- динамічних рядів (аналіз статистичних даних фінансових результатів);
- системного й ситуаційного аналізу, логічного узагальнення (визначення структури факторів і складових пріоритетів стратегічного розвитку, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства, вибору перспективної стратегії розвитку підприємства);
- стратегічного аналізу (PEST-аналіз, SWOT-аналіз, анкетування);
- моделювання (обґрунтування вибору критеріїв та індикаторів ефективності досягнення обраних пріоритетів механізму забезпечення ефективності діяльності);

Наукова цінність результатів дослідження полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо вдосконалення обраних пріоритетів задля сталого ефективного розвитку підприємства-трейдера на ринку електроенергії.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці способів та методів вдосконалення діяльності ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, рекомендацій, переліку посилань, додатків. Загальний обсяг роботи – сторінок, перелік посилань включає найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття про ефективність підприємства та класифікація її видів і форм

Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат», тому поняття «ефективність» можна трактувати як «результативність». Термін «ефект» має значення результату, як наслідку зміни стану конкретного об'єкту внаслідок дії зовнішніх чи внутрішніх факторів. Оцінка зміни стану конкретної системи (об'єкту) може бути кількісною та якісною.

Тому реальне визначення ефективності підприємства полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги готової продукції в натуральному вираженні або прибуток [1]. Але сама по собі величина цих результатів не дозволяє зробити висновки про ефективність чи неефективність компанії, оскільки невідомо, якою ціною були отримані ці результати. Тому для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно також враховувати оцінку тих витрат, які дозволяють отримати певні результати.

Виробничий процес здійснюється через сукупність факторів, що його визначають [2]: засоби праці (основні засоби), предмети праці (оборотні кошти), робоча сила (трудова ресурси). Крім того, на виробництво впливає фінансове становище підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, які відображаються як нематеріальні ресурси.

Виходячи з цього, можна дати таке визначення ефективності: ефективність діяльності підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних й оборотних коштів, трудових й фінансових ресурсів, і також нематеріальних активів за певний період часу [3].

Загальна методологія визначення ефективності [4] може бути відображена у такому співвідношенні (1.1):

$$F = E / P, \quad (1.1)$$

де F – ефективність;

E – ефект (результати);

P – витрати (ресурси)

Слід мати на увазі, що, як правило, перелік ресурсів підприємства, який визначає його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних випадках на ефективність діяльності підприємства можуть впливати й інші фактори. Але для середньостатистичного підприємства, яке існує в ринкових умовах, врахування цих факторів забезпечує найбільш адекватну оцінку стану справ у компанії.

Що стосується чисельника формули ефективності [5, 6], то тут також є три загальні підходи.

1. Результатом є валова вартість продукту, створеного за певний період (наприклад, продукція готова або реалізована за оптовими цінами).

2. Беруть прибуток як результат. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні формується ряд показників рентабельності, коли прибуток порівнюється з собівартістю продукції або вартістю основних засобів, або з вартістю активів підприємства або його капіталом.

3. Результатом є сума прибутку та амортизації. З точки зору попереднього підходу підприємство, яке має величину розміру прибутку, автоматично є збитковим, а отже, неефективним.

Проблема визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, а її раціональне вирішення в конкретних випадках передбачає використання певних підходів чи прийомів.

Можна виділити такі загальні напрямки, в яких визначається ефективність підприємства [7, 8]:

1. Оцінка ефективності підприємства для визначення оптимальної стратегії управління. У рамках цього напрямку досліджується, перш за все, ефективність використання ресурсів компанії.

2. Оцінка ефективності діяльності компанії для визначення її привабливості як потенційного об'єкта інвестування. Таку оцінку може здійснити сама компанія або потенційний.

3. Оцінка ефективності діяльності підприємства державою.

Класифікація видів і форм ефективності [9]:

1. На основі отриманих результатів. Виходячи з цього, можна виділити 3 види ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Економічний ефект відображає різні вартісні показники, що описують проміжні та кінцеві результати підприємства. Формами економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, капіталомісткості, інтенсивності виробничої робочої сили тощо.

Соціальний ефект пов'язаний з покращенням умов праці, підвищенням рівня життя, покращенням параметрів навколишнього середовища, збільшенням тривалості життя тощо. Соціальний вплив зводиться до скорочення робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і працевлаштування, умов праці та побуту, стану навколишнього середовища та підвищення загальної безпеки. Наслідки суспільного виробництва можуть бути не тільки позитивними, а й негативними (зростання безробіття, зростання інфляції, зниження екологічних показників). Форми соціально-економічної ефективності виникають із намаганнями досягти максимального економічного ефекту за певних заданих параметрів.

2. За характером поточних витрат. Виходячи з цього пункту, розрізняють ефективність використання ресурсів та економічність витрат. Ефективність використаних ресурсів включає ефективність використання: виробничих фондів, трудових ресурсів та нематеріальних активів. Ефективність витрат

включає: ефективність капітальних інвестицій, ефективність поточних витрат, загальну ефективність сукупних витрат. Як видно з назв самих окремих видів ефективності, що входять до першої та другої груп, поділ на ці групи випливає з необхідності відповісти на питання: при визначенні ефективності отриманий ефект слід віднести до загальної частини ресурсів, що використовуються або до тієї її частини, що безпосередньо бере участь у створенні цього ефекту.

Аналіз аргументації прихильників тієї чи іншої відповіді на це питання показує, що консенсусу немає. І в конкретній ситуації при необхідності оцінці ефективності підприємства слід використовувати можливість, яка є найбільш доцільною для вирішення проблеми. Тому показники ефективності для обох груп мають право на існування.

3. За видами господарської діяльності. До цієї групи показників ефективності входять: ефективність виробництва, торгівлі, банківської, страхової та інших видів діяльності. Специфіка виду діяльності, безумовно, накладає певний відбиток на методологію визначення ефективності діяльності конкретного підприємства чи його структурних підрозділів, що виявляється у специфічності навіть самих використовуваних для цього показників ефективності.

4. На рівні об'єкта господарства. До цієї групи входять: ефективність економіки в цілому, ефективність галузі, об'єднання компаній, структурні підрозділи підприємств, ефективність виробництва окремих видів продукції.

5. За рівнем оцінки. У цьому сенсі ознакою ефективності може бути рівень суспільства та рівень суб'єкта компанії (господарства). Необхідність поділу показників ефективності на ці дві групи зумовлена певними антагоністичними інтересами суспільства та особи чи їх інституційних аналогів, держави та компанії. Внаслідок цього виникає розбіжність між критеріями оцінки ефективності тих чи інших явищ або заходів.

У держави є свої критерії, а у компаній свої, які часто відрізняються. Тому при оцінці економічного ефекту підприємства держава розраховує його

валовий прибуток. Останній містить суми податків та інших обов'язкових платежів, що здійснюються з доходів.

6. За умовами оцінки. На цій основі розрізняють реальну, розрахункову та умовну ефективність. Фактична ефективність – це рівень витрат і результатів, вимірний бухгалтерським обліком і звітністю. Умовна ефективність використовується для оцінки роботи структурних підрозділів компанії.

7. За ступенем посилення ефекту. Ця особливість дає змогу розрізнити ефективність первинну та мультиплікаційну. Необхідність такого розподілу видів ефективності обумовлена тим, що в результаті реалізації певних заходів вона може спостерігатися як одноразовий ефект або як мультиплікаційний⁸. За метою визначення. На цій основі розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує її загальну величину, яку підприємство отримує в результаті своєї діяльності за певний проміжок часу. Її рівень відображає економічні, екологічні, соціальні та інші переваги конкретного варіанту реалізації бізнес-рішень, порівняно з іншими варіантами.

9. За типом процесу. Ця характеристика дозволяє різними підходами оцінювати ефективність з урахуванням специфічних особливостей окремих процесів, що відбуваються в компанії. З точки зору цієї ознаки можна окремо розглядати ефективність виробничих процесів, ефективність управління, ефективність інвестицій, а також інноваційну, маркетингову, фінансову діяльність.

1.2 Методика визначення ефективності діяльності підприємства

У визначенні показників ефективності є декілька шляхів. Перший з них – необхідність отримання єдиної оцінки та побудова системи показників ефективності, а кінцевий результат, повинен зробити експерт, який буде аналізувати цю систему показників, враховувати певні формальні та неформальні обставини, власний досвід, складати прогнози і на базі всього

цього робити висновок. Інший шлях веде відразу до обмеження безлічі факторів впливу та визначення комплексних показників ефективності.

Отже, розглянемо систему показників ефективності. Вона пропонується в розгорнутому вигляді, тобто пояснення оптимального набору показників у даному випадку ігноруємо, оскільки є потреба ознайомитися з показниками загалом. Для початку формулюємо загальні принципи раціонального вибору системи показників.

Система показників ефективності повинна:

1. відображати витрати всіх можливих видів ресурсів, які можуть бути застосовані на підприємстві;
2. створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, продажу чи закупівлі;
3. стимулювати використання всіх наявних резервів підприємства;
4. забезпечувати інформацією щодо ефективності підприємства всі ланки управлінської ієрархії;
5. виконувати критеріальну функцію. Іншими словами для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

Система показників ефективності підприємства поділяється на такі групи:

1. ефективність використання основних фондів;
2. ефективність використання оборотних фондів;
3. ефективність використання трудових ресурсів;
4. ефективність окремих видів діяльності (продаж, закупівля, облік);
5. узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Перелік показників оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством подано в табл. 1. (ДОДАТОК А).

Оцінка діяльності – це метод, який допомагає визначити ефективність діяльності компанії та її підрозділів та на основі системи показників розрахувати ступінь виконання завдань, що були поставлені. Оцінка ефективності ефективності являє собою інструмент інформаційного та аналітичного забезпечення управлінської діяльності компанії і може

використовуватися для стратегічних і тактичних цілей. У науковій літературі представлено кілька методичних підходів до оцінки ефективності.

Традиційний підхід базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності використання двох груп показників: узагальнюючих показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності компанії в цілому з витратами ресурсів та показників другого рівня, який оцінює ефективність використання окремих видів бізнес-ресурсів.

Багатофакторний підхід не став загальновизнаним та рідко використовується, тому що передбачає використання складних і важких інтерпретацій індексів продуктивності.

Оцінка діяльності на основі Performance Management (управління результатами), що передбачає використання збалансованої системи показників, включає різноманітні фінансові та нефінансові показники, які дозволяють комплексно оцінити вартість компанії та ефективність її діяльності. Основним показником цієї системи є економічно додана вартість, вторинним – рентабельність.

Збалансована система показників, заснована Р. Капланом і Д. Нортон, об'єднує більшість з існуючих показників до відповідних систем для оцінки та аналізу ефективності діяльності на будь-якому рівні управління. Основними недоліками цієї системи є її складність, обмеженість застосування та формування показників.

Тому М. В. Майер пропонує оцінювати результати діяльності підприємства на основі аналізу прибутковості діяльності (Activity – Based Profitability Analysis, АВРА). Ця методика дозволяє розділити прибуткові та неприбуткові процеси для кожного споживчого сегменту, а також визначити прибутковість окремих товарів і послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо.

Ергонометричний підхід до оцінки ефективності базується на використанні параметричних методів оцінки, таких як:

1. метод найменших квадратів;
2. метод підібраних найменших квадратів;
3. метод без специфікації розподілу та застосуванні непараметричних методів оцінки, заснований на математичному програмуванні:
 - аналіз робочого середовища;
 - спосіб розміщення вільної оболонки;
 - індекси продуктивності.

1.3 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

Розглянута система підходів до визначення ефективності (рис. 1.1) значною мірою розкриває основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства [11].

Загалом проблема визначення ефективності діяльності компанії та пошуку шляхів її підвищення є складною і важко піддається формалізації. Оскільки будь-яка компанія є складною системою, її важко спростити без втрати її істотних характеристик. Тому сподіватися, що вдасться отримати просту і зрозумілу схему аналізу, яка дозволяє отримати бажаний результат у всіх випадках, було б не зовсім коректно.

Управління ресурсами об'єктного аналізу відображає нагальну потребу аналізу ефективності використання явної матеріальної бази виробничої та живої праці. Потрібно враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, за співвідношенням амортизаційних частинок, матеріальних витрат, трудовитрат.

Ці показники слід розглядати в динаміці, а також, по можливості, порівнювати з показниками найближчих конкурентів.



Рисунок 1.1 – Фактори впливу на ефективність діяльності підприємства відповідно до категорій показників [12].

Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обертання, тому слід проаналізувати фактори їх збільшення, а саме:

1. скорочення незавершеного виробництва;
2. удосконалити логістичну систему для оптимізації запасів;
3. прискорення збуту готової продукції;
4. зменшення дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

1. проаналізувати основні причини витрат і марнотратства ресурсів;
2. забезпечити розумне нормування матеріальних витрат;

3. організувати використання вторинних ресурсів;
4. створити систему стимулювання економії сировини, енергії та матеріалів та перевірити її ефективність;
5. робити акцент на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства [13], то слід зосередитися на наступних аспектах:

1. внутрішньозмінний час роботи;
2. вартість робочого часу через вигорання персоналу;
3. рівень використання засобів механізації, автоматизації та інформаційних технологій;
4. аналіз системи стимулювання працівників;
5. визначення професійно-кваліфікаційної структури працівників.

У цьому напрямку, тобто організаційному, йде пошук можливостей підвищення ефективності процесів, що відбуваються в компанії. У цьому випадку насамперед звертається увага на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності діяльності підприємства, а отже, важливим резервом її вдосконалення є організація виробничого процесу. У конкретних випадках підприємство повинно аналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації праці, від рівня робочого місця окремого працівника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, враховуючи, звичайно, особливості їх діяльності, особливу увагу слід приділити можливості використання більш ефективних форм виробництва.

Нарешті, останнім напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технології.

Вирішення проблеми технологічної відсталості особливо актуальне для українських компаній. Крім того, ця проблема є складною і має принаймні дві складові: матеріальну та нематеріальну. Перше – це покращення технічної бази, а друге – організаційно-правові питання. На думку багатьох економістів, подолання техніко-технологічної відсталості вимагає не тільки переходу на

сучасні технології, а запровадження комплексу відносин, званого корпоративною культурою [14, 15]. Ця культура має бути відображена у провідних компаніях з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі. Лише на основі системного аналізу можна отримати дійсно адекватну оцінку стану підприємства та розробити ефективні заходи щодо його покращення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

2.1 Огляд ринку конкуренції ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на українському енергетичному ринку

До 1 липня 2019 року ринок електроенергії ще працював у режимі «єдиного котла» [16]. Згідно попередньому механізму генеруючі компанії виставляють вироблену електроенергію на продаж держпідприємству «Енергоринок» за ціною, встановленою НКРЕКП. Потім електроенергію купує постачальник електроенергії та перенаправляє її споживачеві. Промислові та побутові споживачі мають різні витрати на електроенергію: перший надає населенню пільгові субсидії на електроенергію. Нова ринкова модель у майбутньому має усунути перехресне субсидування.

В рамках першого етапу реформи [17] з 1 січня 2019 року звичайне обленерго (природна монополія на постачання електроенергії) поділилася на дві незалежні компанії-постачальники універсальних послуг та операторів розподільних мереж [18]. Енергоринок замінили на так званий «оптовий ринок» з двома державними підприємствами ДП Гарантований покупець і ДП Оператор ринку.

Торговці та постачальники працюють на оптовому ринку, а їх діяльність обмежується ліцензійними умовами, затвердженими національним органом регулювання енергетики [19]: Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). Ліцензійні умови діяльності постачальників електроенергії включають умови ліцензування трейдерської діяльності.

Трейдерській діяльності притаманні наступні принципи, що визначають зону відповідальності та механізм роботи [20, 21].

Принципи 1. Оптовий ринок електроенергії є чистим фінансовим ринком, а його механізм – фінансовим механізмом, що гарантує виконання угод про закупівлю електроенергії.

Принцип 2. Контракти та договори на оптовому ринку є нерозривними за умов не відшкодування втрат. Це вимагає розуміння плану споживання клієнта і прогнозування ціну для доставки.

Принцип 3. Трейдери повинні передбачати ринкову ціну, але ніколи не купувати електроенергію за передбаченою ціною. А купувати потрібно ціною, яка визначається ринком через попит і пропозицію.

Принцип 4. Ціна на електроенергію на ринку змінюється щогодини, але торговці повинні продавати електроенергію за ціною контракту.

Принцип 5. У своєму прогнозі трейдер розглядає, як вартість електроенергії буде залежати від регуляторних обмежень (наприклад, обмеження цін), наявності потужностей, діяльності з обслуговування, ролі збільшення відновлюваної енергії, доступності імпорту, впливу характеристики споживання і навіть погодних умов.

Принцип 6. Трейдери орієнтуються на найбільш оптимальний форвардний ринок. На цьому ринку продається змішана енергетика різних поколінь (атомна, теплоенергетика, гідроенергетика).

В Україні налічується 369 електропостачальників [22]. Є щонайменш 10 великих електропостачальників:

1. ТОВ «АГРО НВ»: основний вид діяльності 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами, 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин та 81.30 Надання ландшафтних послуг.

2. ТОВ «ЕНЕРГОІНВЕСТПРОЕКТ»: основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією та 43.21 Електромонтажні роботи.

3. ТОВ «ЛІТК ЕЛЕКТРУМ» (стара назва ТОВ «ЛІТК ЕЛЕКТРУМ»): основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією та 46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.

4. ТОВ «ЕНЕРГОТРЕЙД ГРУП»: основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією та 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування.

5. ТОВ «ЕНЕРА»: основний вид діяльності 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля та 25.29 Виробництво інших металевих баків, резервуарів і контейнерів.

6. ТОВ «ГЛОБАЛ ЕНЕРДЖІ»: основний вид діяльності 43.21 Електромонтажні роботи.

7. ТОВ «ЕК «ЕНОЛЛ»: основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією.

8. ТОВ «БТ ЕНЕРДЖІ»: основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією.

9. ТОВ «ДТЕК ТРЕЙДІНГ»: основний вид діяльності 46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.

10. ТОВ «ЕНЕРДЖІ 365»: основний вид діяльності 35.14 Торгівля електроенергією.

Згідно результатам, що були взяті з бази офіційних даних про сектора енергетики України Energy Map [23], в Україні відзначається що побутовий тип споживання електроенергії переважає у кількості споживачів, а щодо обсягу споживання він переважає у непобудового (рис. 2.2).

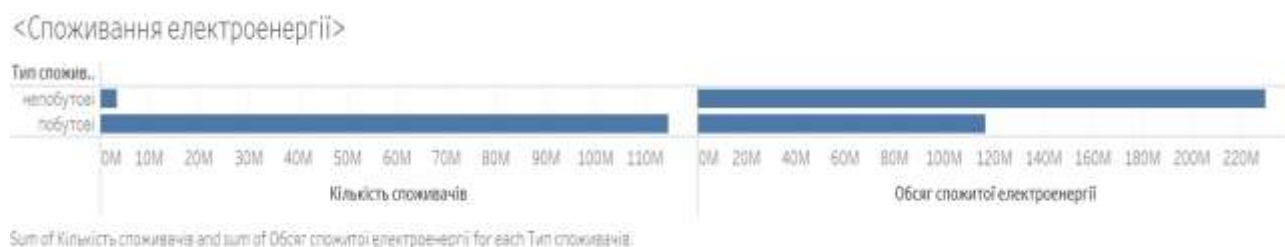


Рисунок 2.2 — Графік розподілу споживання електроенергії за типом непобудові та побутові. Зліва кількість споживачів, справа обсяг спожитої електроенергії.

У Запорізькій області зареєстровано 24 компаній-трейдерів електроенергії: 2 з Бердянську, 1 з Мелітополлю, 21 з Запоріжжя (табл. 2.1).

Більша кількість компаній розпочала свою діяльність з 2019 року, з липня якого відбулися зміни в законодавстві, що регулює ринок електроенергії. Загалом тенденцію можна було описати як позитивну, але через кризу, спричинену пандемією COVID-19 тенденція ринку до консолідації дещо опустилася.

Таблиця 2.1 — Компанії-трейдери електропостачання у Запорізькій області

Назва компанії	Місто	Дата реєстрації	Дохід, грн	Чистий прибуток, грн
ТОВ “ВЕК “ПАЛІВЕНЕРГО”	Запоріжжя	03.12.2018	342113000	1374000
ТОВ “ЗАПОРІЖЖЯЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ”	Запоріжжя	01.01.2018	3685376700	-84018200
ТОВ “АК СТАТУС”	Запоріжжя	11.12.2018	410600	6100
ТОВ “АЛЬТЕРНАТИВЕНЕРГО”	Бердянськ	12.12.2018	147163300	2815800
ТОВ “Е ІНЖИНІРИНГ”	Запоріжжя	13.12.2018	6056200	195700
ТОВ “МЕТПРОМСЕРВІС”	Запоріжжя	19.12.2018	477046000	15614000
ТОВ “СПІВДРУЖНІСТЬ ЕНЕРГО”	Запоріжжя	26.02.2019	268990000	2739000
ТОВ “УКРАЇНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ”	Запоріжжя	02.04.2019	12500	-51500
ТОВ “ЕЛЕКТРОСЕРВІС 2018”	Мелітополь	17.04.2019	невідомо	невідомо
ТОВ “НВФ”ЕНЕРГОСИСТЕМИ”	Запоріжжя	17.05.2019	14674400	667700
ТОВ “КОМПЛАЙТ”	Запоріжжя	03.06.2019	2860600	47400
ТОВ “КОМПАНІЯ”ОБЛЕНЕРГІЯ”	Запоріжжя	04.07.2019	невідомо	невідомо
ТОВ “ТАДЕЛЬ”	Запоріжжя	12.07.2019	356800	69600
ТОВ “ТОРЕНЕРДЖІ ГРУП”	Запоріжжя	12.09.2019	11187900	45600
ТОВ “АЗОВЕНЕРГОПРОЕКТ”	Запоріжжя	26.11.2020	47900	-35200
ТОВ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АЛЬЯНС”	Запоріжжя	16.02.2021	0	-80300
ТОВ “ЕНЕРГО-ГАЗ РЕСУРС”	Запоріжжя	04.10.2021	невідомо	невідомо

Механізм забезпечення діяльності ринку електроенергії в Україні.

У зв’язку з повним переходом до ринкової економіки, Україна наразі йде шляхом скасування монополії на ринку електроенергії. Цьому переважно посприяли два фактори: зріст у використанні природного газу серед населення без падіння попиту у газі підприємствами та загалом недоцільність утримання

масштабної монополії на ринку електроенергії, що обумовлюється неконкурентною собівартістю послуг [24].

У свою чергу, шлях до розвитку конкуренції на ринку електроенергії лежить через певного ступеню поділу між мережею передачі, перерозподілом і виробництвом, а також механізмом розподілу і постачання для кінцевого споживача. Можливість споживачів обирати самостійно постачальника електроенергії створює тиск на всіх учасників вертикалі та горизонталі поставок, який практично неможливо реалізувати належним чином сьогоденніми інструментами державного урегулювання.

Крім того, у міру розвитку конкуренції потребується активна роль антимонопольних органів у країні. Дві області, в яких конкуренція відіграє важливу роль – це контроль за злиттями компаній та скасування субсидій [25].

Від 1 липня 2019 року в Україні відповідно до закону «Про ринок електричної енергії» [26] було прийнято нову модель роботи ринку електроенергії, при якому обленерго поділяється на постачальника та оператора енергомереж.

Але процес демонополізації ринку електроенергії в Україні ще зарано назвати конкурентним, для цього вводиться поняття «низькоконкурентного ринку», який поєднує в собі ознаки вже не монополії, але ще й не повноцінної конкуренції. Для впровадження антимонопольної стратегії у енергетичний сектор паралельними процесами повинні йти лобювання антимонопольного закону, створення сприятливого клімату для конкурентних інновацій та покращення політики управління ресурсами [27].

Це все також можливо за умови, що наявна тарифна політика буде удосконалена шляхом передачі права встановлення тарифів незалежним окремим регуляторним органам, стимулюванням системи кредитування комунальних підприємств. Не в останню чергу слід також згадати політику соціального захисту, яка повинна відповідати гарантіям безпеки незахищених верств населення від непередбачуваних змін тарифних планів (ДОДАТОК Б).

Системними змінами щодо скасування цінових обмежень і спецобов'язків (PSO) буде досягнуто ефективну роботу сфер та підгалузей енергоринку. А інтеграція України до Європейської мережи системних операторів передачі електроенергії (ENTSO-E) є ключовим завданням [28].

З огляду на зарубіжний позитивний та негативний досвід орієнтації на демонополізацію ринка електроенергії, слід сказати про те, що в процесі лібералізації енергетичного ринку країн ЄС сценарій був спрямований скоріше на трьох етапну імплементацію нормативно-правових документів.

Першим кроком у напрямку реформ була зміна організаційно-адміністративної структури управління ЄС, відповідно із прийнятими концепціями Директиви 2009/72/ЄС, покликаної інтегрувати в енергетичних простір країн-учасниць. Згідно положенням Директиви ключовими етапами стало визначення інструментів стимулювання конкурентного середовища, розрахунок регіональних тарифів ефективно та об'єктивно, прозоре ціноутворення як для споживачів, так й у ланцюгу передача-розподіл електроенергії [29].

Що стосується України, можна спостерігати підвищення тарифів на електроенергію, разом з тим недостатнє розширення потужностей енергетичних блоків [30].

Наразі розпочалися ринкові реформи для прийняття стратегічного плану впровадження нових моделей регіональних ринків електроенергії. [31].

2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»

Доходи ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» сформовані за рахунок оптового продажу та дистрибуції електроенергії малим, середнім та великим підприємствам. Для розуміння діяльності підприємства нижче представлений паспорт (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. — Паспорт підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»

Найменування підприємства	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ТОРГОВА КОМПАНІЯ ТРЕЙДРЕСУРС
Форма власності	Недержавна власність
Область спеціалізації підприємства	Енергетика
Дата заснування	01.11.2018
Адреса	69057, м. Запоріжжя, вул. Седова, буд.8, оф.8
Юридична адреса	03115, місто Київ, ПРОСПЕКТ ПЕРЕМОГИ, будинок 91.
Директор	Волчанова Ольга Володимирівна
Кінцевий бенефіціар	Волчанова Ольга Володимирівна
Органи управління товариством	Загальні збори учасників та директор товариства
Телефон	+38 (050) 029-09-59
Факс	8(34670)24580
Електронна пошта	traderes@ukr.net
Web - сайт	http://www.traderes.com.ua/
ЕДРПОУ	42589187
ПІН	425891826575
Реєстраційний номер платника єдиного внеску	10000001357726
Види діяльності	35.11 Виробництво електроенергії 35.12 Передача електроенергії 35.13 Розподілення електроенергії
Основний вид діяльності	35.14 Торгівля електроенергією
Статутний капітал	1 000 000 грн
Вартість активів компанії	2 809 400 грн
Кількість працівників	15 працівників, з яких займають: – Відділ продажів 30% – Відділ закупок 40% – Відділ виписки рахунків 10% – На умовах сумісництва 20%

Продовження табл. 2.2

Джерела фінансування підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – Продажі та підписання контрактів 65% – Лізинг (оренда, майновий найм) 10% – Кредитування 7% – Доходи, що отримуються від пайової участі 6% – Доходи, одержувані за акціями, облігаціями тощо 5% – Власна підприємницька діяльність 3%
-----------------------------------	--

Метою діяльності підприємства-трейдера електроенергії є безперервне забезпечення послуг з продажу електроенергії з відповідними параметрами, що відповідає вимогам клієнта. ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» планує, організовує, координує, контролює та аналізує процеси купівлі та продажу електричної енергії, кінцевим бенефіціаром якої виступає споживач.

Підприємство виконує наступні функції [32]:

1. Планування відповідно до затвердженого плану, сформованого в установленому порядку, у якому розраховується: об'єм енергоспоживання, вартість виробництва енергії, тарифоутворення, обсяг закупівлі енергії, необхідний для забезпечення потреб.

2. Видача технічних умов для приєднання до енергетичних мереж. Робота над підготовкою документів для отримання ліцензій на діяльність.

3. Організація виконання вимог нормативних документів та аналізування діяльності.

4. Виконання обліку споживання енергоресурсів.

Проаналізувавши різні методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, доцільно застосувати наступні параметри [33]:

- організаційно-економічна характеристика підприємства;
- аналіз ліквідності балансу підприємства;
- аналіз платоспроможності підприємства;
- аналіз консолідації ринку.

Організаційно-економічна характеристика підприємства.

Реєстрація компанії припадає на 01.11.2018 рік під назвою ТОВ «ТАЙКУН АП», з 11.02.2019 року відбулися структурні зміни, які охопили не тільки зміну керівництва, а й зміну основного виду діяльності. З 04.03.2019 року директором стала Волчанова Ольга Володимирівна, а з 09.10.2021 року й кінцевим бенефіціаром.

ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» здійснює свою діяльність на території м. Запоріжжя, Запорізької області. Основним видом діяльності є 35.14 Торгівля електроенергією.

У ключових сегментах продажу електроенергії відбулися зміни за останні два роки:

1. доходи від розподілу та постачання електроенергії збільшилися на 9% і становлять 1 243 481 грн проти 1 001 746 грн у 2019 році;
2. доходи від генерації електроенергії збільшилися на 7,6% і становлять 574 007 грн проти 551 597 млн грн у 2019 році.

Собівартість реалізованої електроенергії у 2020 році збільшилася на 494 254 грн і становить 1 467 415 грн, що пов'язано зі збільшенням витрат на постачання електроенергії, на заробітну плату для штату, закупівлю енергоресурсів.

Підсумовуючи загальні адміністративні витрати за 2020 рік можна відзначити їх зменшення на 15,8%, що становить 678 124 грн. Основними статтями загальних і адміністративних витрат є витрати на заробітну плату та податки, і становить 38% від усіх загальних і адміністративних витрат. Витрати на збут збільшилися на 7%, а інші операційні витрати також зменшилися на 8%.

Аналіз ліквідності балансу підприємства.

Ліквідність балансу є одним із показників вимірювання фінансового стану компанії [34]. Ліквідність це швидкість, за якою всі наявні активи компанії перетворюються на кошти.

Загальний показник ліквідності визначається за наступною формулою (2.1):

$$K = \frac{1 \times A1 + 0,5 \times A2 + 0,3 \times A3}{1 \times П1 + 0,5 \times П2 + 0,3 \times П3}, \quad (2.1)$$

де К – загальний показник ліквідності, %

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

A2 – ліквіди, що швидко реалізуються, тис. грн.;

A3 – ліквіди, що повільно реалізуються, тис. грн.;

П1 – найбільш термінові зобов'язання, тис. грн.;

П2 – короткострокові пасиви, тис. грн.;

П3 – довгострокові пасиви, тис. грн.;

Ліквідність балансу визначається як міра, в якій активи організації покривають її зобов'язання (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Ліквідність підприємства ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»

Актив	2019 рік		Пасив	2020 рік		Платіжний надлишок або нестача	
	Початок періоду	Кінець періоду		Початок періоду	Кінець періоду		
1. Найбільш ліквідні активи (A1)	86 503	126 578	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	1 246 896	1 157 900	-1 160 393	-1 033 322
2. Активи, що швидко реалізуються (A2)	674 006	975 112	2. Короткострокові пасиви (П2)	1 368 761	1 131 000	-694 755	-155 888
3. Активи, що повільно реалізуються (A3)	2 964 864	2 468 080	3. Довгострокові пасиви (П3))	178 532	146 857	2 786 332	2 321 223
4. Активи, що важко реалізуються (A4)	72 368	71 356	4. Постійні пасиви (П4)	1 569 999	1 432 893	-1 497 631	-1 361 537
БАЛАНС	3 797 741	3 641 126	БАЛАНС	4 364 188	3 868 650	0	0

За результатами розрахунку аналізованого підприємства (табл. 2.3) на досліджуваному підприємстві групи активів і пасивів порівнюються за

наступною схемою: {A1 <П1; A2> П2; A3> П3; A4 <П4} Виходячи з цього, ліквідність балансу можна охарактеризувати як недостатню.

Аналіз платоспроможності підприємства.

Аналіз платоспроможності підприємства прораховується за допомогою додаткових наступних коефіцієнтів [35]:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал). Значення цього коефіцієнта не повинно опускатись нижче 0,2. Це буде свідчити про неможливість підприємства погасити борг (2.2).

$$Кал = \frac{A1}{П1 + П2} , \quad (2.2)$$

де Кал – коефіцієнт абсолютної ліквідності, %;

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

П1 – найбільш термінові зобов'язання, тис. грн.;

П2 – короткострокові пасиви, тис. грн..

2. Коефіцієнт критичної ліквідності (Ккл). Допускається значення 0,7 – 0,8. Нижчі значення будуть свідчити про неможливість підприємства погасити борг з різних рахунків та цінних бумаг (2.3).

$$Ккл = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} , \quad (2.3)$$

де Ккл – коефіцієнт критичної точки, %;

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

A2 – ліквіди, що швидко реалізуються, тис. грн.;

П1 – найбільш термінові зобов'язання, тис. грн.;

П2 – короткострокові пасиви, тис. грн..

3. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл). Значення цього коефіцієнта не повинно опускатись нижче 2,0, оптимальне значення 1. Головний показник платоспроможності (2.4).

$$Кпл = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} , \quad (2.4)$$

де Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності, %;

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

A2 – ліквіди, що швидко реалізуються, тис. грн.;

A3 – ліквіди, що повільно реалізуються, тис. грн.;

П1 – найбільш термінові зобов'язання, тис. грн.;

П2 – короткострокові пасиви, тис. грн..

4. Частка обігових коштів у активах (Коб). Цей показник залежить від галузевої власності організації (2.5).

$$K_{об} = \frac{A1 + A2 + A3}{Б}, \quad (2.5)$$

де Коб – частка обігових коштів у активах, %;

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

A2 – ліквіди, що швидко реалізуються, тис. грн.;

A3 – ліквіди, що повільно реалізуються, тис. грн.;

Б – баланс підприємства.

5. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (Кзвк). Характеризується наявністю власних оборотних коштів у підприємства. Значення коефіцієнта не менше 0,1 (2.6).

$$K_{звк} = \frac{П4 - А4}{A1 + A2 + A3}, \quad (2.6)$$

де Кзвк – коефіцієнт забезпеченості власними коштами, %;

П4 – постійні пасиви, тис. грн.;

A4 – активи, що важко реалізуються, тис. грн.;

A1 – найбільш ліквідні активи, тис. грн.;

A2 – ліквіди, що швидко реалізуються, тис. грн.;

A3 – ліквіди, що повільно реалізуються, тис. грн..

Отримані значення коефіцієнтів, характеризують платоспроможність підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» (табл. 2.4). Для більш детального аналізу діяльності були взяті за основу данні з початку до кінця 2020 року, як крайнього звітного.

Таблиця 2.4 — Платоспроможність підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»

Коефіцієнти платоспроможності	Початок 2020 року	Кінець 2020 року	Відхилення	Обмеження
1. Загальний показник ліквідності	0,539	0,685	0,146	$\geq 1,0$
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,036	0,068	0,032	$> 0,1:0,7$
3. Коефіцієнт критичної ліквідності (Ккл)	0,189	0,357	0,168	$> 0,7:0,8$
4. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	1,735	1,432	0,303	$> 2,0$
6. Частка обігових коштів (Коб)	0,864	0,858	-0,006	$1,4 <$
7. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,261	0,287	0,026	$> 0,1$

Аналізуючи результати, можна зробити наступні висновки: у 2020 році коефіцієнт ліквідності балансу був нижчим за норму. Підставою для підтвердження незадовільної структури балансу є виконання однієї з наступних умов: $K_{пл} < 2$ або $K_{звк} < 0,1$.

Без аналізу фінансової стійкості підприємства оцінка фінансового стану загалом не є повною. Однією з найважливіших характеристик є стабільність його діяльності з точки зору довгострокової перспективи, вона забезпечується високим розміром статутного капіталу від загального використаного капіталу.

Довгострокові пасиви та власний капітал використовується для капітальних інвестицій та інших необоротних активів. Умовою платоспроможності є покривання короткострокових пасивів.

Аналіз консолідації ринку.

Консолідований виторг ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» за 2020 рік (табл. 2.5) становить 157 619 млн грн. Витрати на реалізацію продукції збільшилися до 121 273 млн грн. Чистий прибуток за результатами року — 12 373 млн грн. Чистий операційний грошовий потік за 2020 рік становить 29 326 млн грн (у 2019 році — 23 754 млн грн). Капітальні витрати збільшилися на 91,4% і становлять 19 878 млн грн. Консолідовані фінансові показники ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС», млн грн.

Таблиця 2.5 — Консолідований виторг ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»

Показники	2019	2020	Зміна, %
Виторг	134 637	157 619	+17,1
Собівартість реалізованої продукції	100 783	121 273	+20,3
Операційні доходи	1 225	571	-53,4
Операційні витрати	14 329	13 211	-8
Чистий прибуток	4 628	12 373	+167,4
Активи	152 492	147 971	-3,0
Капітальні інвестиції	10 388	19 878	+91,4
Сплачено податків в Україні	22 517	26 724	+18,7
ЕВІТ	25 213	27 009	+6,2
ЕВІДТА	33 864	38 411	+15,4
Капітальні інвестиції	9 477	13 667	+42,1

Доходи ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» формуються за рахунок оптового продажу електроенергії ДП «Енергоринок», а також дистрибуції електро- та теплоенергії кінцевим споживачам.

У 2020 році в консолідованому виторзі доходи від продажу електроенергії кінцевим споживачам в Україні та експорту становлять 46%, від оптового продажу електроенергії ДП «Енергоринок» — 38%, від продажу послуг — 24%.

Основний обсяг доходів — 92% консолідованого виторгу — ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» згенерувала на внутрішньому ринку України. Частка доходів від експорту в консолідованому виторзі становить 7%: за підсумками 2020 року доходи від експортних продажів збільшилися на 3 175 млн грн проти 2019 року — до 11 610 млн грн.

Що стосується показників, які не є фінансовими величинами, так звані non-GAAP financial measures [36], то ЕВІТ [37] — це проміжний показник прибутку до податків та відсотків, а ЕВІДТА визначається «чистим» обсягом прибутку, який формується от амортизації, вирахування витрат за відсотками та податків.

ЕВІТ = «Чистий» прибуток – (Відсоток доходів/витрат) – (Податок на прибуток).

$EBITDA = EBIT - (\text{Амортизація основних коштів та нематеріальних активів})$.

Якщо конкуренція надто висока, то компанії не можуть користуватися можливістю встановлювати ціни вище, ніж встановлені на ринку ціни та тарифи іншими компаніями. Компанії з ефективним механізмом управління поглинають компанії [38], що не змогли досягти ефективної гнучкої моделі управління. Проте, компанії, які масштабуються у висококонкурентних галузях, як правило, мають більше слабкі механізми корпоративного управління, ніж висококонцентровані компанії.

2.3 Аналіз механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства трейдера на ринку електроенергії

Зробивши у попередньому розділі аналіз діяльності підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС», можна запропонувати наступні способи досягнення ефективності в управлінні:

1. Розширення спектру надання послуг. Рішення для дому: фіксація показання лічильників та приймання платежів за спожиту електроенергію, розрахунки та нарахування за електроенергію, консультація щодо розрахунків вартості, умов оплати та коректності нарахувань. Рішення для бізнесу: енергоаудит, компенсація реактивної потужності, термомодерація приміщень, встановлення когенераційних установок.

2. Розширення асортименту продуктів. Енергоефективні прилади та прилади, що дозволяють дистанційно керувати освітленням (розумний будинок). Кліматична техніка: кондиціонери, керамічні електронагрівальні панелі, енергоефективні проточні газові водонагрівачі, електрзарядні рішення для бізнесу (власні зарядні станції).

3. Введення заохочуючих форм оплати праці (премії, збільшення відсотків за підписання контрактів, заохочення малого бізнесу з гнучкими умовами).

4. Підвищення рівня автоматизації обігу коштів. Тарифний онлайн калькулятор з підтримкою онлайн, розрахунком вартості електроенергії.

5. Підвищення ступеню використання нових можливих форм підтримки сайту. Чат-бот у Telegram та Viber.

6. Удосконалення методів планування та контролю використання коштів, що включає бізнес аналітику.

7. Проведення ребрендингу.

8. Підвищення впізнаваності за рахунок реклами та участі у конференціях з проблем енергоефективності.

9. Розширення штату із залученням спеціалістів з продажів, бізнес аналітики, SMM-менеджменту та стратегічного менеджменту.

10. Підвищення кваліфікації співробітників.

Першочерговими завданнями слід виділити підвищення кваліфікації співробітників, розширення штату та рекламу.

Як напрямки фінансової стабілізації діяльності можна запропонувати такі:

1. Оптимізація структури активів передбачає раціональне розміщення капіталу, передусім власного.

2. Ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу шляхом визначення оптимальної потреби у коштах, необхідних для виконання прогнозованих обсягів діяльності та її узгодження з реально можливими джерелами формування обігових коштів.

3. Збільшення обсягу власних коштів в обігу. Підприємству необхідно подбати, щоб до 70 % планових обігових коштів формувалося за рахунок власних коштів. Це забезпечить йому певну фінансову стійкість і платоспроможність.

4. Формування ціни виважено, з урахуванням попиту і пропозиції, з орієнтацією на цінового лідера на аналогічні за якістю товари.

Для підвищення прибутковості та збільшення економічної ефективності є 4 основних напрямки отримання сталого прибутку:

1. Оптимізація витрат за рахунок переходу з офісу на віддалену роботу, що спричинено передусім економічними ризиками через пандемію.

2. Ціноутворення в умовах конкурентного ринку передбачає, що компанії будуть регулювати ціни відповідно до попиту на ринку та планувати стратегічні рішення.

3. Можливості від мережі: гнучкі умови для малого бізнесу, який включає енергоаудит та розрахунок детального плану території приміщення.

4. Нові рішення і сервіси. Партнерство з компаніями, які займаються продажем енергоефективних конструкцій.

Цілі та завдання для підвищення ефективності роботи підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» вимагають готовності до ризику та клієнтоорієнтованості. Останнє передбачає визначення цільової аудиторії та слабких/сильних сторін і зон розвитку у підприємстві.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ТРЕЙДЕРА НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

3.1 Способи та методи вдосконалення механізму забезпечення ефективної діяльності підприємства-трейдера на ринку електроенергії

Ключовим пріоритетом України для досягнення цілі інтеграції у європейський енергетичний сектор є забезпечення сталого функціонування нової моделі ринку електроенергії [39], що стане значним кроком у напрямку демонополізації, формуванню прозорого конкурентного ринку серед компаній-трейдерів та покращення обслуговування споживачів як побутового, так й непобутового сектору.

Останні два пункти стосуються безпосередньо питання з удосконалення механізму забезпечення ефективної діяльності підприємств, що торгують електроенергією [40]. Конкурентний ринок формується тільки за наступних умов: запропонований товар є ідентичним, усі фірми встановлюють ціни самостійно та не можуть вплинути на ринкову ціну своєї продукції, доля ринку не впливає на ціни, у споживача є повна інформація щодо продукту чи послуги, кадрові ресурси мобільні, підприємства входять та виходять з ринку безоплатно.

Основною причиною незрілості нової моделі ринку електроенергії, згідно огляду аналітичного центру DiXi Group, є «тепличний фактор» більшості компаній, які працювали у неконкурентному монополістичному середовищі і не мають компетенцій про сучасні механізми ведення комунікації з клієнтами. Саме це є простіром для вдосконалення комерційної цінності та нарощування конкурентних переваг на ринку. Конкуренція не тільки сприяє ефективності та інноваціям, але також може посилювати сегрегацію [41].

Конкурентні переваги досягаються шляхом удосконалення сервісу для комерційних пропозицій споживачам, впровадженням ефективних методів обслуговування, зокрема онлайн, клієнтоорієнтованості, прозорості бізнесу. Індикаторами ефективної діяльності підприємств з продажу електроенергії слугують [42, 43]:

1. Надання послуг з урахуванням потреб, цінностей та сучасних умов цільової аудиторії, а саме забезпечення онлайн сервісів, у яких взаємодія постачальник-споживач якісна, тому що швидка та сучасна. Включає можливість укладення договорів про постачання і оплату рахунків онлайн, опції розрахунку на тарифному калькуляторі, швидкий зворотній зв'язок та консультування.

2. Гнучка комерційна пропозиція з супутніми послугами для різних типів клієнтів, враховуючи цілі та потреби. Включає гнучкі тарифні плани, енергетичний консалтинг і аудит, електротехнічний сервіс.

3. Прозорість у доступі до інформації забезпечується повнотою розуміння споживачем його прав та свободи для прийняття рішення. Включає опис публічних комерційних пропозицій, інформацію про ціно- та тарифоутворення, забезпечення споживачам доступності надання скарг та претензій постачальникам.

4. Звітність фінансова та нефінансова, відкритість інформації про комерційну активність. Включає також звіт про загальний обсяг постачання електроенергії, прозорі тендерні закупки.

За цима показниками найкраще себе проявили такі постачальники, як ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», ТОВ «Київські енергетичні послуги», ТОВ «Донецькі енергетичні послуги. Забезпеченість онлайн сервісами для споживачів у них виявилася на найкращому рівні з представлених 50 постачальників (ДОДАТОК В), це ж стосується гнучкості комерційної пропозиції та звітності. Виявляється тенденція до прозорості у доступі до інформації. Інформування споживачів забезпечується нормативно-правовими вимогами НКРЕКП.

Порівняємо за цими показниками компанії-трейдери на ринку електроенергії, що представлені у Запорізькій області (табл. 3.6, 3.7, 3.8, 3.9).

Таблиця 3.6 — Індикатор забезпечення онлайн-сервісами.

Назва компанії	Укладання договорів онлайн	Оплата рахунків онлайн	Опції розрахунку	Швидкий зворотній зв'язок	Консультації
ТОВ “ВЕК “ПАЛІВЕНЕРГО”	+	-	+	-	+
ТОВ “ЗАПОРІЖЖЯЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ”	+	+	-	-	+
ТОВ “АК СТАТУС”	+	-	-	-	+
ТОВ “АЛЬТЕРНАТИВЕНЕРГО”	+	+	+	-	+
ТОВ “Е ІНЖИНІРИНГ”	+	+	-	+	+
ТОВ “МЕТПРОМСЕРВІС”	-	-	-	-	+
ТОВ “СПІВДРУЖНІСТЬ ЕНЕРГО”	-	+	-	-	+
ТОВ “УКРАЇНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ”	-	-	+	+	+
ТОВ “ЕЛЕКТРОСЕРВІС 2018”	-	+	+	-	+
ТОВ “НВФ”ЕНЕРГОСИСТЕМИ”	+	+	-	+	+
ТОВ “КОМПЛАЙТ”	-	+	+	+	+
ТОВ “КОМПАНІЯ”ОБЛЕНЕРГІЯ”	+	+	+	-	+
ТОВ “ТАДЕЛЬ”	+	-	+	-	+
ТОВ “ТОРЕНЕРДЖІ ГРУП”	+	+	+	-	+
ТОВ “АЗОВЕНЕРГОПРОЕКТ”	-	-	-	-	+
ТОВ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АЛЬЯНС”	+	-	+	-	+
ТОВ “ЕНЕРГО-ГАЗ РЕСУРС”	-	-	+	+	+
ТОВ ТК “ТРЕЙДРЕСУРС”	-	-	+	+	+

Якщо проаналізувати Таблицю 3.6, можна дійти висновку, що найбільш успішні компанії використовують онлайн-сервіси як основні ресурси донесення інформації про свою діяльність або ціни до кінцевого споживача. Важливо розуміти, що розвиток інтернет-ресурсів напряму впливає на впізнаваність компанії та, як наслідок, на її доходність.

Таблиця 3.7 — Індикатор гнучкості комерційної пропозиції

Назва компанії	Гнучкі тарифні плани	Енергетичний консалтинг	Енергетичний аудит	Електротехнічний сервіс	Інші комерційні пропозиції
ТОВ “ВЕК “ПАЛІВЕНЕРГО”	+	-	-	-	+
ТОВ “ЗАПОРІЖЖЯЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ”	-	-	+	-	+
ТОВ “АК СТАТУС”	+	+	+	-	-
ТОВ “АЛЬТЕРНАТИВЕНЕРГО”	+	+	+	-	+
ТОВ “Е ІНЖІНІРИНГ”	+	+	-	-	+
ТОВ “МЕТПРОМСЕРВІС”	-	-	+	-	+
ТОВ “СПІВДРУЖНІСТЬ ЕНЕРГО”	+	+	+	+	-
ТОВ “УКРАЇНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ”	+	+	+	-	+
ТОВ “ЕЛЕКТРОСЕРВІС 2018”	+	-	+	-	+
ТОВ “НВФ”ЕНЕРГОСИСТЕМИ”	+	-	+	+	+
ТОВ “КОМПЛАЙТ”	+	+	+	+	+
ТОВ “КОМПАНІЯ”ОБЛЕНЕРГІЯ”	+	+	+	+	+
ТОВ “ТАДЕЛЬ”	+	+	-	+	-
ТОВ “ТОРЕНЕРДЖІ ГРУП”	+	+	+	+	+
ТОВ “АЗОВЕНЕРГОПРОЕКТ”	+	+	+	-	+
ТОВ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АЛЬЯНС”	+	+	+	+	+
ТОВ “ЕНЕРГО-ГАЗ РЕСУРС”	+	+	+	-	+
ТОВ ТК “ТРЕЙДРЕСУРС”	+	-	+	-	+

Як ми бачимо з Таблиці 3.7, компанії-конкуренти можуть виявитись більш гнучкими до споживача та умов, які він вимагає. Клієнтоорієнтованість виправдана отриманням більш високого прибутку та впізнаваності компанії.

Таблиця 3.8 — Індикатор прозорості інформації.

Назва компанії, місто	Опис публічних пропозицій	Ціноутворення	Тарифоутворення	Доступність надання скарг	Наявність нормативно-правових договорів
ТОВ “ВЕК “ПАЛІВЕНЕРГО”	-	-	-	-	-

Продовження табл. 3.8

Назва компанії, місто	Опис публічних пропозицій	Ціноутворення	Тарифоутворення	Доступність надання скарг	Наявність нормативно-правових договорів
ТОВ “ЗАПОРІЖЖЯЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ”	+	+	+	-	+
ТОВ “АЛЬТЕРНАТИВЕНЕРГО”	+	+	+	-	+
ТОВ “Е ІНЖИНІРИНГ”	+	-	+	-	+
ТОВ “МЕТПРОМСЕРВІС”	+	+	+	-	+
ТОВ “СПІВДРУЖНІСТЬ ЕНЕРГО”	+	+	+	+	+
ТОВ “УКРАЇНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ”	+	+	+	+	+
ТОВ “ЕЛЕКТРОСЕРВІС 2018”	-	+	+	-	-
ТОВ “НВФ”ЕНЕРГОСИСТЕМИ”	-	+	-	-	-
ТОВ “КОМПЛАЙТ”	+	+	+	+	+
ТОВ “КОМПАНІЯ”ОБЛЕНЕРГІЯ”	+	+	+	+	+
ТОВ “ТАДЕЛЬ”	-	-	+	+	+
ТОВ “ТОРЕНЕРДЖІ ГРУП”	-	+	+	-	+
КП “ВОДОКАНАЛ”	+	+	-	+	+
ТОВ “АЗОВЕНЕРГОПРОЕКТ”	+	+	+	+	+
ТОВ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АЛЬЯНС”	+	+	+	-	+
ТОВ “ЕНЕРГО-ГАЗ РЕСУРС”	+	+	+	+	+
ТОВ ТК “ТРЕЙДРЕСУРС”	+	+	+	+	-

Проаналізувавши таблицю 3.8 видно, що абсолютна більшість компаній-трейдерів акцентують свою увагу на ціноутворенні та тарифоутворенні на продукцію, яку вони реалізують безпосередньо на ринку.

Таблиця 3.9 — Індикатор звітності та довіри до компаній

Назва компанії	Звіт про загальний обсяг постачання	Звіт про тендерні закупки	Звіт про доходність	Звіт про якість надання послуг	Звіт про інвестиції
ТОВ “ВЕК “ПАЛІВЕНЕРГО”, Запоріжжя	-	-	-	-	-
ТОВ “ЗАПОРІЖЖЯЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ”	+	-	+	+	-

Продовження таблиці 3.9

Назва компанії	Звіт про загальний обсяг постачання	Звіт про тендерні закупки	Звіт про доходність	Звіт про якість надання послуг	Звіт про інвестиції
ТОВ “АК СТАТУС”	-	-	-	+	-
ТОВ “АЛЬТЕРНАТИВЕНЕРГО”	+	-	+	-	-
ТОВ “Е Інжиніринг”	-	-	+	-	-
ТОВ “МЕТПРОМСЕРВІС”	+	+	+	+	+
ТОВ “СПІВДРУЖНІСТЬ ЕНЕРГО”	+	+	-	+	-
ТОВ “УКРАЇНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ”	+	-	+	-	+
ТОВ “ЕЛЕКТРОСЕРВІС 2018”	+	+	+	+	+
ТОВ “НВФ”ЕНЕРГОСИСТЕМИ”	+	+	+	+	+
ТОВ “КОМПЛАЙТ”	+	+	+	+	+
ТОВ “КОМПАНІЯ”ОБЛЕНЕРГІЯ”	-	-	+	+	+
ТОВ “ТАДЕЛЬ”	-	+	+	+	+
ТОВ “ТОРЕНЕРДЖІ ГРУП”	+	+	+	+	+
ТОВ “АЗОВЕНЕРГОПРОЕКТ”	+	+	+	-	-
ТОВ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АЛЬЯНС”	+	+	-	+	+
ТОВ “ЕНЕРГО-ГАЗ РЕСУРС”	+	-	-	+	+
ТОВ ТК “ТРЕЙДРЕСУРС”	+	+	+	-	-

В системі стратегічних цілей залежно від функціональної сфери реалізації можуть бути виділені такі цілі [44, 45]:

1. Маркетингові – пошук нових ринків збуту; проникнення в інші сегменти споживчого ринку; підвищення долі діяльності в межах свого сегменту ринку.

2. Фінансово-економічні – зниження долі залучених коштів в структурі капіталу; підвищення рівня рентабельності власного капіталу; підвищення суми прибутку від діяльності;

3. Інвестиційні – придбання/оренда нових приміщень; формування ефективних фінансових інструментів, технічне переоснащення підприємства.

4. Інноваційні – впровадження нових технологій обігу коштів; нових технологій розрахунків; нових видів послуг; прогресивних методів діяльності; нових видів обліку.

5. Організаційні – впровадження нової організаційної структури управління; впровадження нових форм організації та контролю праці персоналу та інше.

Різновиди цілей підприємства:

1. Залежно від часового фактора визначають перспективні цілі, які мають бути досягнуті в майбутньому через декілька років, та поточні (першочергові) цілі, яких треба досягти вже сьогодні. Основні цілі досягаються головним чином шляхом реалізації проміжних цілей. Наприклад, для стабілізації обсягів оборотних коштів (основна ціль) ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» необхідно розширення асортименту товарів та послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, ефективна рекламна діяльність та інше (проміжні цілі).

2. Залежно від характеру оцінки розрізняють кількісні та якісні цілі діяльності підприємства. Кількісні цілі характеризуються абсолютними або відносними показниками (обсяг продажу, зріст прибутку на інвестований капітал, сума отриманого прибутку, та інше).

3. Залежно від ступеня впливу зовнішніх факторів на функціонування підприємства цілі бувають обумовлені змінами зовнішнього середовища (інфляція, зміна попиту споживачів чи зміна податкової політики держави) та цілі, які не пов'язані із змінами у зовнішньому середовищі.

4. Залежно від складу та характеру інтересів, розрізняють цілі підприємства як суб'єкта ринкових відносин (найважливіше – обсяг отриманого прибутку) та цілі суспільства - задоволення потреб споживачів (достатній можливий об'єм закупівлі).

Цілі діяльності підприємства не є чітко заданими. Вони визначаються кожним підприємством окремо на основі вивчення його можливостей: наявних засобів виробництва, можливо витраченого капіталу, умов зовнішнього

середовища; кон'юнктури ринку, конкурентного статусу підприємства; індивідуальних мотивів власників/керівництва та інших факторів.

Компанії у конкурентних галузях чи з низькою ринковою конкуренцією, зазвичай, мають слабкі структури корпоративного управління, навіть незважаючи на змінні, специфічні для окремих галузей [46].

Реальність досягнення поставлених стратегічних цілей забезпечується розробкою заходів, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії.

Такими заходами є:

1. Розробка системи стратегій, які визначають стратегічні цілі та основи управління окремими видами діяльності підприємства або ресурсами, які використовуються, економічними показниками та напрямками діяльності підприємства в рамках всього періоду розробки загальної стратегії.

2. Формування політики підприємства за окремими найважливішими напрямками діяльності, які будуть являти собою форму майбутньої реалізації загальної стратегії цього підприємства в розрізі окремих цілей та аспектів фінансово-економічної діяльності у зазначеному періоді.

3. Розробка системи планів ведення господарсько-фінансової діяльності, в яких буде встановлюватися послідовність та терміни досягнення окремих цільових стратегічних показників в рамках окремих часових періодів, визначатимуться цільові показники діяльності окремих підрозділів даного підприємства, які повинні бути досягнуті.

3.2 Розрахунок вартості та оцінка можливих результатів впровадження способів та методів вдосконалення механізмів забезпечення ефективної діяльності підприємства

Отже, в 2022 році керівництво ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» планує збільшити чистий дохід від реалізації послуг на 123,7 тис. грн, що становить 20%). При цьому чистий прибуток від реалізації послуг зросте з 87 тис. грн. до

104,4 тис. грн. Дирекція ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» для підвищення ефективності підприємства планує привести ребрендинг та запустити рекламну кампанію на суму близько 250 тис. грн. Проект має окупитися протягом чотирьох років.

Маркетинговий план для компанії ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Ціни на електричну енергію встановлюються кожного місяця, що передус розрахунковому залежно від собівартості на ринку.

Товар компанії є товаром щоденного вжитку, але щоб бути більш впізнаваними на ринку підприємство потребує широкої реклами. Реклама у соц-мережах, вуличних стендах чи білбордах різних міст потребує регулярних вкладень кожного місяця (табл. 3.10) Також буде доречним перемістити офіс компанії ближче до центру міста, краще в окреме приміщення, та замовити велику вивіску аби споживачі могли легко знайти та отримати послуги компанії

Продукція не потребує стимулювання продажів, але ми можемо спробувати залучити нових споживачів за допомогою розширення кількості товарів та послуг.

Таблиця 3.10 — Розрахунок витрат на рекламу

Стаття витрат	Тривалість, міс	Частота оновлення в міс.	Ціна, грн./шт.	Сума, грн./міс.
Реклама у соц-мережах:				
1. Facebook	12	4	260,50	12 504
2. YouTube	12	4	180	8 640
3. Instagram	12	2	260,50	12 504
4. SEO сайту	12	4	390,75	18 756
Зовнішня реклама:				
1. Білборди у м. Запоріжжя	9	1	4700	42 300
2. Вивіска з назвою компанії	1	-	25780	25 780
Друкована продукція:				
1. Візитівки працівникам	4 000	-	5,40	21 600
2. Візитівки компанії	6 000	1	5,40	32 400

Продовження табл. 3.10

Стаття витрат	Тривалість, міс	Частота оновлення в міс.	Ціна, грн./шт.	Сума, грн./міс.
3. Брошури	6 000	1	6,20	37 200
Загальна сума витрат				211 684

Виробничий план для компанії ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Перед відкриттям нового офісу, орендоване приміщення потребує оснащення всім необхідним: куллер, канцелярське приладдя, телевізор, столи, стільці, дивани та вішаки. (табл. 3.11).

Розрахунок витрат на обладнання та устаткування.

Таблиця 3.11 — Розрахунок витрат на обладнання та устаткування

Назва матеріалів чи обладнання	Купівля чи оренда	Нове чи вживане	Вартість, грн	Термін використання, міс	Амортизаційні відрахування, міс
Куллер	Купівля	Нове	3000	36	83
Канцелярське приладдя	Купівля	Нове	15 500	3	74
Телевізор	Купівля	Нове	13 000	72	42
Столи	Купівля	Нове	18 600	60	-
Стільці	Купівля	Нове	2500	60	-
Дивани	Купівля	Нове	14 500	5	-
Вішаки	Купівля	Нове	1200	36	-
Всього	х	х	68 300	х	199

Організаційний план для компанії ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Для того щоб якісно та швидко обслуговувати споживачів, слідкувати за об'ємами закупівель та вчасно виписувати рахунки, потрібно розширити штат компанії. Також рекомендується відкриття маркетингового відділу для більш ефективного ведення рекламної діяльності (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 — Визначення у кадровому розширенні і розрахунок заробітної плати

Вид діяльності	Посада	Кількість	Заробітня плата	Всього сума
Продаж	Менеджер зі збуту	3	8 000	24 000

Продовження табл. 3.12

Вид діяльності	Посада	Кількість	Заробітня плата	Всього сума
Продаж	Менеджер з укладання договорів	2	7 000	14 000
Закупівля	Менеджер із закупівель	2	9 500	19 000
	Спеціаліст з тендерної діяльності	1	8 000	8 000
	Спеціаліст по роботі з ОСР	1	6 200	6 200
Ведення договорів	Менеджер з ведення договорів	4	8 000	32 000
Звітня діяльність	Бухгалтер	2	10 000	20 000
Маркетинг	SEO-спеціаліст	1	9 500	9 500
	Бренд-менеджер	1	9 000	9 000
	Контент-маркетолог	2	9 500	9 500
Разом	х	19	х	151 200

Юридичний план для компанії ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

В кредит буде взято 45 000 під 25% в банку ПриватБанк для ведення маркетингової діяльності підприємства (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 — Розрахунок відсотка кредиту

Кредит	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2023
Тіло кредиту	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	45000
%-к кредиту	937	938	937	938	937	938	937	938	937	938	937	938	11250
Всього	4687	4688	4687	4688	4687	4688	4687	4688	4687	4688	4687	4688	56250

Оцінка ризиків внаслідок впровадження рекомендацій для компанії ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Розглянемо можливі ризики, які можуть вплинути на реалізацію задуманого плану підвищення ефективності діяльності підприємства:

1. Ризики, що пов'язані з відсутністю або недостатністю коштів для самофінансування, а також з відсутністю джерела зовнішнього інвестування.

2. Ризики, які пов'язані з недотриманням запланованих строків реалізації проекту та недотриманням графіка запланованих витрат.

3. Маркетингові ризики, які поділяються на:

- невідповідність цін, що передбачені бізнес-планом, та реальних ринкових цін;

- зайва кількість набраного нового персоналу, що не виправдовує кінцевих результатів діяльності;

- неефективна реклама;

- сезонна циклічність обсягів продажу.

4. Ризики, що пов'язані із системою взаємодії зі споживачами та контрагентами – недостатньо налагоджена система даної взаємодії.

5. Ризики, пов'язані з непередбаченою конкуренцією:

- виникнення нових фірм-конкурентів;

- заниженням конкурентами цін на аналогічну продукцію або послуги.

6. Ризики непередбачених витрат та, як наслідок, збільшення кошторису:

- непередбачене збільшення ринкових цін на електричну енергію;

- зростання відсотку кредитної ставки;

- штрафні санкції.

7. Ризики, пов'язані зі зміною законодавства (постанови НКРЕКП та інш.):

- вихід нових постанов, що можуть обмежувати діяльність енергопостачальних компаній;

- позбава ліцензії;

- зміна податкової політики або внесення змін до системи штрафних санкцій.

Ризик завжди був і є невід'ємною частиною економічного розвитку компанії. Тому необхідно розробити заходи щодо нейтралізації, мінімізації чи компенсації можливих негативних наслідків діяльності [47]:

1. проведення високоефективної рекламної кампанії, ребрендингу підприємства;

2. набір нового кваліфікованого персоналу та підняття кваліфікації для вже працюючих співробітників;

3. формування так званої фінансової подушки на випадок непередбачуваних ситуацій;

4. встановлення чіткої цінової політики, яка буде спрямована на досягнення максимальної вигоди не за рахунок великого прибутку, а за рахунок низьких цін та якісного обслуговування.

Очікувані результати впровадження вдосконалень розроблених для компанії ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС».

Оцінити ефективність майбутнього стратегічного розвитку ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на 2022 р. можна за допомогою відносних показників, які розраховані з урахуванням абсолютних (фінансових результатів, величини активів та ін.).

Відносні показники стратегічного розвитку ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на 2022 р. такі як: (табл. 3.14.)

Таблиця 3.14 — Відносні показники стратегічного розвитку ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» на 2022 р.

Показник	Рік			
	2019	2020	2021 очікувані	2022 прогноз
Рентабельність активів, %	4,98	5,20	5,53	6,06
Рентабельність власного капіталу, %	7,30	7,71	8,09	8,74
Валова рентабельність, %	36,00	38,90	40,20	47,85
Рентабельність діяльності, %	10,80	11,16	11,43	11,91
Рентабельність основних засобів, %	20,59	21,03	21,68	23,78
Виручка на працівника, тис. грн./чол.	626,00	634,77	652,13	679,24
Чистий прибуток на працівника, тис. грн./чол.	68,00	71,25	74,08	79,81

Надаючи оцінку ймовірного досягнення ключових показників стратегічного розвитку на підставі відносних даних табл. 3.14 для ТОВ «ТК

«ТРЕЙДРЕСУРС» на 2022 р., видно, як приріст виручки та чистого прибутку при зростанні активів може забезпечити збільшення рентабельності діяльності підприємства – на 0,48% порівняно з 2021 роком та на 0,75% порівняно з 2020 р. (до 11,91% за 2022 р.). При цьому рентабельність активів ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» може сягнути в 2022 р. 6,06% проти початкових 4,98% у 2019 р. (приріст 1,08%).

Приріст рентабельності власного капіталу суб'єкта господарювання до 2022 р. можна спрогнозувати в діапазоні на 0,65% (до 8,74%) порівняно з 2021 р. Оптимізація надання послуг та проведення рекламної кампанії дозволить ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» значно підвищити валову рентабельність з очікуваної у 2021 р. 40,20% до 47,85% у 2022, якщо ж брати період 2019-2022 р.р. валова рентабельність зросте на 11,85%. Підвищення продуктивності праці бачимо по зростанню виручки та чистого прибутку на кожного працівника після впровадження рекомендацій – на 27,11 тис. грн. та 11,81 тис. грн.. Для порівняння, за період з 2019 до 2021 зростання продуктивності сумарно було на рівні 26,13 за показником зростання виручки та 6,08% за показником чистого прибутку на кожного працівника.

Отже, оцінка ймовірності досягнення прогнозних значень ефективності ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» до 2022 р. доводить, що:

– підприємство має розширювати кількість надання послуг, товарів, збільшити об'єм закупівель та залучити маркетологів для вдалого створення бренду. При цьому темпи збільшення кінцевих фінансових результатів можливо виявляться вищими майже в 2 рази, якщо брати базовий орієнтир період з 2019 р. до 2021 р.;

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

За результатами виконання дослідницької роботи можна зробити наступні висновки та пропозиції.

Ефективність діяльності підприємства — це категорія, що виражає відповідність результатів і витрат компанії цілям та інтересам власників. Поняття «ефективність» передбачає порівняння отриманих результатів з кількістю витрачених ресурсів.

Результат діяльності компанії визначається особливостями цієї діяльності, узагальнено характеризуючи наслідки її діяльності в операційній, інвестиційній, фінансовій, соціальній, екологічній, науково-технічній та інших сферах.

Діяльність ефективності підприємства можна визначити такими показниками як: ефективність використання основних фондів, оборотних фондів, трудових ресурсів, окремих видів діяльності (продаж, закупівля, облік) та узагальнюючих показників ефективності.

Забезпечення механізму ефективної діяльності підприємства-трейдера полягає у:

- визначенні індикаторів ефективності;
- дотриманні заходів, спрямованих на реалізацію розробленої стратегії підприємства;
- аналізу конкурентності ринку.

Резервами підвищення ефективності діяльності підприємства є можливості здійснення більш ефективної діяльності в результаті гарантування правильного функціонування факторів, що дозволяють більш раціонально використовувати наявні ресурси та організаційно-інноваційний потенціал.

Найважливіші напрямки заходів із залученням резервних мобілізаційних факторів називають ділянками або формами захисту (або використання резервів) для підвищення ефективності діяльності підприємства.

У Запорізькій області зареєстровано 24 компаній-трейдерів електроенергії (2 з Бердянську, 1 з Мелітополю, 21 з Запоріжжя), а по всій країні таких компаній більш ніж 643. Більша кількість цих компаній почала свою діяльність з 2019 року, з липня якого відбулися зміни в законодавстві, що регулює ринок електроенергії.

Доходи безпосередньо ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» сформовані за рахунок оптового продажу та дистрибуції електроенергії малим, середнім та великим підприємствам.

ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» планує, організовує, координує, контролює та аналізує процеси купівлі та продажу електричної енергії, кінцевим бенефіціаром якої виступає споживач. Компанія здійснює свою діяльність на території м. Запоріжжя, Запорізької області. Основним видом діяльності є 35.14 Торгівля електроенергією.

Зробивши у попередньому розділі аналіз діяльності підприємства ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС», можна запропонувати наступні способи досягнення ефективності в управлінні: розширення спектру надання послуг, розширення асортименту продуктів, введення заохочуючих форм оплати праці, підвищення рівня автоматизації обігу коштів, впровадження тарифного онлайн-калькулятора з розрахунком вартості електроенергії, підвищення ступеню використання нових можливих форм підтримки сайту, запуск чат-ботів у Telegram та Viber, вдосконалення методів планування та контролю використання коштів, що включає бізнес аналітику, проведення ребрендингу. підвищення впізнаваності за рахунок реклами та участі у конференціях з проблем енергоефективності, розширення штату із залученням спеціалістів з продажів, бізнес аналітики, SMM-менеджменту та стратегічного менеджменту та підвищення кваліфікації співробітників.

Конкурентні переваги досягаються шляхом удосконалення сервісу для комерційних пропозицій споживачам, впровадженням ефективних методів обслуговування, зокрема онлайн, клієнтоорієнтованості, прозорості бізнесу.

Індикаторами ефективної діяльності підприємств з продажу електроенергії виступають:

- надання послуг з урахуванням потреб, цінностей та сучасних умов цільової аудиторії.

- гнучка комерційна пропозиція з супутніми послугами для різних типів клієнтів, враховуючи цілі та потреби.

- прозорість у доступі до інформації забезпечується повнотою розуміння споживачем його прав та свободи для прийняття рішення.

- звітність фінансова та нефінансова, відкритість інформації про комерційну активність.

Проаналізувавши діяльність минулих років та зробивши прогноз на наступний можна побачити, що, в 2022 році керівництво ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» планує збільшити чистий дохід від реалізації послуг на 123,7 тис. грн, що становить 20%). При цьому чистий прибуток від реалізації послуг зросте з 87 тис. грн. до 104,4 тис. грн. Дирекція ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» для підвищення ефективності підприємства планує привести ребрендинг та запустити рекламну кампанію на суму близько 250 тис. грн. Проєкт має окупитися протягом чотирьох років.

При цьому рентабельність активів ТОВ ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» може сягнути в 2022 р. 6,06% проти початкових 4,98% у 2019 р. (приріст 1,08%).

Підвищення продуктивності праці бачимо також по зростанню виручки та чистого прибутку на кожного працівника після впровадження рекомендацій – на 27,11 тис. грн. та 11,81 тис. грн.. Для порівняння, за період з 2019 до 2021 зростання продуктивності сумарно було на рівні 26,13 за показником зростання виручки та 6,08% за показником чистого прибутку на кожного працівника.

Ефективність — це складне й багатогранне економічне поняття, яке розглядається як комплексна оцінка результатів використання всіх видів ресурсів і як міра досягнення цілей.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Ольве Нильс-Горан, Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс». 2003. С. 126 – 130.
2. vom Brocke, J., Schmiedel, T., Recker, J., Trkman, P., Mertens, W. and Viaene, S. Ten principles of good business process management. *Business Process Management Journal*. 2014. Vol. 20 No. 4, P. 530 – 548.
3. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. Режим доступу до ресурсу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm. (дата звернення 15.10.2021).
4. Akhmetshin E., Pokramovich O., Andreyko M., Brager K., Aleynikova Yu. Modern theoretical and methodological approaches to personnel management in manufacturing enterprises. *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*. 2018.
5. Drozdov N., Tagiltseva J., Vasilenko M., Kuzina E. Modeling of efficiency assessment for enterprises economic activity in environmental system. International Conference Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies. 2017. P. 720 – 724.
6. Pryimak V., Kasian S., Holubnyk O. Qualitative Information in Evaluation of the Management Efficiency of Enterprises Marketing Activities. 11th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). 2021. P. 428 – 432
7. Косянчук Т. Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3, С. 113 – 116.

8. Канарская Н. В., Куденко Г. Е., Беленцов В. Н., Севостьянова С. И. Оценка и обоснование эффективности деятельности электропоставляющего предприятия: моногр. Севастополь: Вебер. 2003. С. 82 – 87.

9. Drobyazko S.; Barwińska-Małajowicz A.; Ślusarczyk B.; Zavidna L., Danylovych-Kropyvnytska M. *Journal of Entrepreneurship Education*. Arden Vol. 22, Iss. 4. 2019. P. 1 – 6.

10. Stehnei M., Irtysheva I., Khaustova K., Boiko Y. Modeling of strategic control system in the context of sustainable development of enterprise. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. P. 212 – 223.

11. Mikhaylov, A., Sokolinskaya, N., Nyangarika, A. Optimal carry trade strategy based on currencies of energy and developed economies. *Journal of Reviews on Global Economics*. 2017. P. 582 – 592.

12. Шегда А. В., Литвиненко Т.М., Нахаба М.П. Економіка підприємства. 2005. С. 54 – 60.

13. Дуда С. Т., Попівняк С. В. Трудовий потенціал підприємства: оцінювання та засоби підвищення ефективності використання. Науковий вісник НЛТУ України. №3. 2013. Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudoviy-potentsial-pidpriemstva-otsinyuvannya-ta-zasobi-pidvischennya-efektivnosti-vikoristannya>. (дата звернення 15.10.2021).

14. Топух, І. П. Створення інноваційної системи підприємства в умовах становлення і розвитку інноваційної економіки України. *Вісник СНУ ім. В. Даля*. 2008. № 10, ч. 2. С. 57 – 59.

15. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи України. *Схід*. 2006. № 4. С. 53 – 57.

16. Ажнакін С. Г. Шляхи модернізації оптового ринку електроенергетики України. *Економічні інновації*. 2012. № 47. С. 15 – 22.

17. Про ринок електричної енергії. Закон України від 13.04.2017 № 2019-VIII. Київ: Верховна Рада України. Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text>. (дата звернення 16.10.2021).

18. Єфімов М. Україна інноваційна: як здобути квиток до енергетичної «Ліги чемпіонів». Режим доступу до ресурсу: <https://www.segodnya.ua/opinion/efimovcolumn/ukrajina-innovaciyna-yak-zdobutikvitok-do-energetichnoji-ligi-chempioniv-1279606.html>. (дата звернення 15.10.2021).
19. Лапін Є.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства. Суми. 2004. С. 78 – 91.
20. Competition in Electricity Markets [Електронний ресурс]. International Energy Agency. 2013. Режим доступу до ресурсу: https://regulationbodyofknowledge.org/wp-content/uploads/2013/03/OECDIEA_Competition_in_Electricity.pdf. – р. 11-13. (дата звернення 14.10.2021).
21. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. М.: Финансы и статистика, 2009. Р. 125 – 136 с.
22. Абакуменко О. В., Лук'яшко П. О. Сировинне забезпечення електроенергетики в Україні: структура та тренди. 2017. Бизнес информ. №1. С. 23 – 26.
23. Ринок електроенергії [Електронний ресурс]. Energy Map. 2020. Режим доступу до ресурсу: <https://map.ua-energy.org/uk/dashboards/>. (дата звернення 15.10.2021).
24. Гарнавська Н. Державне регулювання низькоконкурентних ринків у теплоенергетиці житлово-комунального господарства України. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2010. С.15 – 23.
25. Arora-Jonsson S., Brunsson N., Hasse R. Where Does Competition Come From? The role of organization. *Organization Theory*. 2020. Р. 136 – 142, 185.
26. Про затвердження Правил роздрібного ринку електричної енергії. Постанова від 14.03.2018 № 312. Київ: Верховна Рада України. Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0312874-18#Text>. (дата звернення 14.10.2021).

27. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. Посібник. 2004. С. 68 – 76.
28. Рейтинг постачальників електроенергії [Електронний ресурс] // DiXi Group. 2020. Режим доступу до ресурсу: <https://dixigroup.org/wp-content/uploads/2020/11/rejtynh-postachalnykiv-elektroenerhii-pilot-2020.pdf>. (дата звернення 15.10.2021).
29. Alimov A. Product Market Competition and the Value of Corporate Cash: Evidence from Trade Liberalization. *Journal of Corporate Finance*. 2013. P. 93 – 95. (дата звернення 16.10.2021).
30. Бохонко І.В. Особливості формування ринку електроенергії України на конкурентних засадах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. С. 33 – 37. (дата звернення 16.10.2021).
31. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019 р. № 722/2019. Режим доступу до ресурсу: https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825?fbclid=IwAR0yINFdPa3CiGUmWs0ZJEnsk5w3G7VhM_uluvh4eTxfSkuTlsQKmq-45YU. (дата звернення 15.10.2021).
32. Pepermans G. European energy market liberalization: experiences and challenges. *International Journal of Economic Policy Studies*, Springer, vol. 13(1). 2019. P. 3 – 26.
33. Брич В.Я., Федірко М.М., Артемчук Т.О. Трансформація організаційної структури енергокомпанії. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27. № 3. С. 167 – 172.
34. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посіб. Магнолія. 2007. С. 123 – 126.
35. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. К. : МАУП. 2006. С. 242– 245.
36. Marques, A. SEC interventions and the frequency and usefulness of non-GAAP financial measures. *Rev Acc Stud* 11. 2006. P. 549 – 574.

37. Goldstein, R., Ju, N., Leland, H. An EBIT- Based Model of Dynamic Capital Structure. *The Journal of Business*. 74(4). 2001. P. 483 – 512.
38. Chou J., Ng, L., Sibilkov, V., Wang, Q. Product market competition and corporate governance. *Tribology International*. 2011. P. 114 – 130.
39. Аналітична записка «Щодо розробки енергетичної стратегії України до 2030 року» [Електронний ресурс]: <http://www.ukrenergo.energy.gov.ua>. (дата звернення 15.10.2021).
40. Бараннік В.О., Земляний М.Г., Шевцов А.І.. Європейський енергетичний ринок та перспективи України. [Електронний ресурс]: <http://www.db.niss.gov.ua>. (дата звернення 16.10.2021).
41. Abakumenko O. V., Lukiashko P. O. Problems of Ukraine's Electricity Sector and the Ways to Solve them with Consideration for the Experience of EU Countries Abakumenko. *Problemy Ekonomiky*; Kharkiv Iss. 2. 2017. P. 70 – 75.
42. Duguleana C., Duguleana L. Energy efficiency and performance indicators of European electricity market. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov Series V: Economic Sciences • Vol. 8 (57)*. 2015. P. 195 – 206.
43. Okwuibe G. C., Wadhwa M., Brenner T., Tzscheutschler P., Hamacher T. Analysis of Key Performance Indicators for Local Electricity Markets' Design. *Canadian Journal of Electrical and Computer Engineering*. 2021. P. 1 – 12.
44. Малиновський Ю. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві [Електронний ресурс]. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук. Праць. 2012. С. 271 – 277. Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2012_22. (дата звернення 15.10.2021).
45. Міщирікова А. К. Стратегічне планування на підприємстві. *Управління розвитком*. № 13. 2016. С. 60 – 62.
46. Rozen V., Velykyi S. Analysis of the impact of the new electricity market of leveling the load schedule of the unified energy system of Ukraine. *World Science*, 1(2(54)). 2020. P. 4 – 10.

47. Kostyrko R., Kosova T., Kostyrko L., Zaitseva L., Melnychenko O. Ukrainian Market of Electrical Energy: Reforming, Financing, Innovative Investment, Efficiency Analysis, and Audit. *Energies*. 14(16):5080. 2021.

48. Офіційний сайт компанії ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС». Режим доступу до ресурсу: <http://www.traderes.com.ua/> (дата звернення 15.10.2021).

49. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). Режим доступу до ресурсу: <https://www.nerc.gov.ua/> (дата звернення 03.10.2021).

ДОДАТКИ

Додаток А

Показники оцінки внутрішньої ефективності управління підприємством [11].

Складові оцінки		Показники оцінки
Оцінка ефективності керуючої підсистеми	<i>Оцінка ефективності управлінського персоналу</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт кількісної та якісної укомплектованості персоналу управління; - питома вага управлінського персоналу, який має стаж роботи на підприємстві та в галузі більш як 5 років; - коефіцієнт сталості персоналу управління; - коефіцієнт плинності персоналу управління; - коефіцієнт заміщення персоналу управління; - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання фонду заробітної плати персоналу управління; - коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу управління рівню реальної заробітної плати; - рентабельність витрат на управління
	<i>Оцінка ефективності організаційної структури управління</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнти дотримання норм керованості ланок управління; - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання структурної централізації; - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання централізації управління; - коефіцієнти співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання формалізації персоналу апарату управління та структурних підрозділів
	<i>Оцінка ефективності технології управління</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт оперативності роботи з документами та іншими джерелами інформації; - коефіцієнт використання інформації; - коефіцієнт повноти реалізації управлінських рішень; - коефіцієнт охоплення функцій управління автоматизацією; - коефіцієнт зростання технічної озброєності управлінської праці; - рентабельність використання основних засобів адміністративного призначення; - питома вага прогресивних видів оргтехніки та ЕОМ у загальній їх вартості

	<i>Оцінка ефективності організаційної культури</i>	<ul style="list-style-type: none"> - рівень організації діяльності підрозділів управління персоналом; - рівень стану трудової дисципліни; - рівень задоволеності умовами праці; - рівень стану соціально-психологічного клімату в колективі; - рівень задоволеності прийнятими на підприємстві нормами поведінки працівників; - рівень безпеки та охорони праці; - рівень умов соціального розвитку й соціального захисту персоналу
Оцінка ефективності керованої підсистеми	<i>Оцінка ефективності управління операційною діяльністю</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт фондівдачі основних засобів; - коефіцієнт оновлення основних засобів; - коефіцієнти фізичного та морального зносу основних засобів; - питома вага основних засобів з обмеженим правом власності; - коефіцієнт матеріалівдачі; - рентабельність матеріальних витрат; - коефіцієнт використання виробничих потужностей; - коефіцієнт дотримання норм екологічності операційної діяльності; - питома вага витрат на виправлення браку в загальній сумі операційних витрат; - рентабельність витрат операційної діяльності
	<i>Оцінка ефективності управління персоналом</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнти кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу підприємства; - коефіцієнт сталості персоналу підприємства; - коефіцієнт плинності персоналу підприємства; - коефіцієнт заміщення персоналу підприємства; - коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу підприємства рівню реальної заробітної плати
	<i>Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт фінансової незалежності; - коефіцієнт фінансового ризику; - коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами; - коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; - рентабельність власного капіталу; - коефіцієнти ліквідності; - коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; - коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості; - питома вага позитивного грошового потоку операційної діяльності в загальній його сумі; - коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної діяльності
	<i>Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю</i>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт ринкової частки продукції підприємства на національному ринку; - коефіцієнт еластичності попиту на продукцію; - коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції; - рентабельність продажу;

		<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання собівартості реалізованої продукції; - коефіцієнт оборотності готової продукції та товарів; - коефіцієнт окупності витрат у маркетингову діяльність;
	<p><i>Оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт реальної вартості майна; - коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним капіталом; - коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; - коефіцієнт маневреності; - рентабельність інвестицій у необоротні активи; - рентабельність інвестицій в оборотні активи; - питома вага власних коштів у загальній сумі реального інвестування; - рентабельність фінансових інвестицій; - питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні; - рентабельність інвестованого в підприємство капіталу; - коефіцієнт виплати процентів
	<p><i>Оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт зростання суми витрат на дослідження, розробку та впровадження нових видів продукції; - питома вага високотехнічного обладнання в загальній вартості основних засобів; - коефіцієнт зростання суми витрат на освоєння нових ринків збуту; - коефіцієнт співвідношення темпів зростання прибутку від операційної діяльності та темпів зростання витрат на інновації в маркетинг; - коефіцієнт зростання авторських і суміжних з ними прав; питома вага працівників та керівників, які підвищили кваліфікацію; - коефіцієнт зростання суми витрат на підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу

Додаток Б

Установчі документи, що підтверджують діяльність підприємства ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС» [48].

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ТРЕЙДРЕСУРС»,
код за ЄДРПОУ 42589187

28 лютого 2019 р.

м. Київ

НАКАЗ № 28/02/19
«Про призначення директора»

Відповідно до рішення ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ТРЕЙДРЕСУРС» № 27/02-19 від 27 лютого 2019 року призначити директором ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ТРЕЙДРЕСУРС» з 28 лютого 2019 року Волчанову Ольгу Володимирівну.

Директор



О.В. Волчанова



ЗГІДНО З
ОРИГІНАЛОМ

Директор

ТОВ «ТК» «Трейдресурс»
Волчанова О.В.

20.01.2020

Додаток 13
до Положення про реєстрацію
платника податку на додану вартість
(пункт 7.5)
Форма № 2-ВР

“___” _____ 20__ року № _____
(заповнюється у разі направлення платника витягу поштою)

ВИТЯГ № 1926574500316

З РЕЄСТРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Відомості про платника податку на додану вартість

Ідентифікаційний податковий номер 425891826575

Найменування (для платника, відповідального за утримання та внесення податку на додану вартість до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність / договору управління майном, доповнюється його кодом за ЄДРПОУ та словами “відповідальний за утримання та внесення податку на додану вартість до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність / договору управління майном”, а для інвестора (оператора), відповідального за ведення податкового обліку з податку на додану вартість за угодою про розподіл продукції, доповнюється його кодом за ЄДРПОУ та словами “оператор” або “інвестор” (залежно від того, в якості оператора чи інвестора він діє), “відповідальний за ведення податкового обліку з податку на додану вартість за угодою про розподіл продукції”) або прізвище, ім'я та по батькові платника

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВА КОМПАНІЯ
"ТРЕЙДРЕСУРС"**

Дата реєстрації платником податку на додану вартість 01.12.2018 року.

Термін дії реєстрації платника податку на додану вартість _____ року.

Реквізити рахунка в системі електронного адміністрування податку на додану вартість:

МФО 899998, № 37512000389170

Відомості про видачу витягу

Найменування контролюючого органу, що видав витяг: 2657 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДФС У М.КИЄВІ, ДПІ
У СВЯТОШИНСЬКОМУ РАЙОНІ (СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН М.КИЄВА)

Дата формування витягу 11.03.2019 року.

Дата видачі витягу року _____.

Витяг є чинним до внесення змін до Реєстру. Якщо до Реєстру внесені зміни щодо відомостей, які зазначені у витягу, витяг втрачає чинність.

Уповноважена особа –
Начальник ДПІ
у Святошинському районі
Головного управління ДФС
у м.Києві

(посада)

М. П.

(підпис)

О.ОПОЛОНЕЦЬ

(підпис, прізвище)

**ЗГІДНО З
ОРИГІНАЛОМ**

*Директор
ТОВ "Трейдресурс"
Кочанова О.В. 10.03.2020*



ВИТЯГ
**з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-
 підприємців та громадських формувань**

Відповідно до статті 11 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" на запит: від 13.03.2019 за № 1005111346 станом на 13.03.2019 відповідно до наступних критеріїв пошуку:

Код ЄДРПОУ: 42589187

надається інформація з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (ЄДР) у кількості 1 записів:

Запис 1

Повне найменування юридичної особи та скорочене у разі його наявності:
 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВА КОМПАНІЯ
 "ТРЕЙДРЕСУРС", ТОВ "ТК "ТРЕЙДРЕСУРС"

Повне та скорочене найменування юридичної особи англійською мовою у разі їх наявності:
 відомості відсутні

Ідентифікаційний код юридичної особи:
 42589187

Організаційно-правова форма:
 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Центральний чи місцевий орган виконавчої влади, до сфери управління якого належить державне підприємство або частка держави у статутному капіталі юридичної особи, якщо ця частка становить не менше 25 відсотків:
 відомості відсутні

Місцезнаходження юридичної особи:
 03115, М.КИЇВ, СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, ПРОСПЕКТ ПЕРЕМОГИ, БУДИНОК 91

**ЗГІДНО З
 ОРИГІНАЛОМ**

Директор
 ТОВ "ТК "ТРЕЙДРЕСУРС"
 Волочкова О.В.





**НАЦІОНАЛЬНА КОМІСІЯ, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ДЕРЖАВНЕ
РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРАХ ЕНЕРГЕТИКИ
ТА КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ
(НКРЕКП)**

ПОСТАНОВА

22.01.2020

№ 236

Київ

Про видачу ліцензій
з постачання електричної
енергії споживачу
ТОВ «АГРОАКВАРЕСУРС»,
ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»,
ТОВ «УКРЕНК»,
ТОВ «УКРСЕРВІСРЕСУРС»
та ТОВ «ЦЕК»

Відповідно до законів України «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» та «Про ринок електричної енергії» Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг,

ПОСТАНОВЛЯЄ:

Видати ліцензії на право провадження господарської діяльності з постачання електричної енергії споживачу:

ТОВАРИСТВУ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«АГРОАКВАРЕСУРС» (код ЄДРПОУ 37386398);

ТОВАРИСТВУ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТОРГОВА КОМПАНІЯ «ТРЕЙДРЕСУРС» (код ЄДРПОУ 42589187);

ТОВАРИСТВУ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«УКРАЇНЬСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ЕНЕРГЕТИЧНА КОМПАНІЯ»
(код ЄДРПОУ 42760803);

ТОВАРИСТВУ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«УКРСЕРВІСРЕСУРС» (код ЄДРПОУ 39914855);

ТОВАРИСТВУ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ЦЕНТРАЛЬНИЙ ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОНТРАГЕНТ» (код ЄДРПОУ
42696157).

**ЗГІДНО З
ОРИГІНАЛОМ**

*Директор
ТОВ «ТК «ТРЕЙДРЕСУРС»
Войганова О.В. 20.01.2020*



За видачу ліцензії справляється плата в розмірі одного прожиткового мінімуму для працездатних осіб, що діє на день прийняття цієї постанови, яку має бути внесено на рахунок Державної казначейської служби України за кодом класифікації доходів бюджету 22011500 «Плата за ліцензії, видані Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг», у строк не пізніше десяти робочих днів з дня оприлюднення цього рішення в установленому порядку.

Голова НКРЕКП

О. Кривенко

ЗГІДНО З
ОРИГІНАЛОМ
Директор
ТОВ «ТК «Трендресурс»
Волчанова О.В.



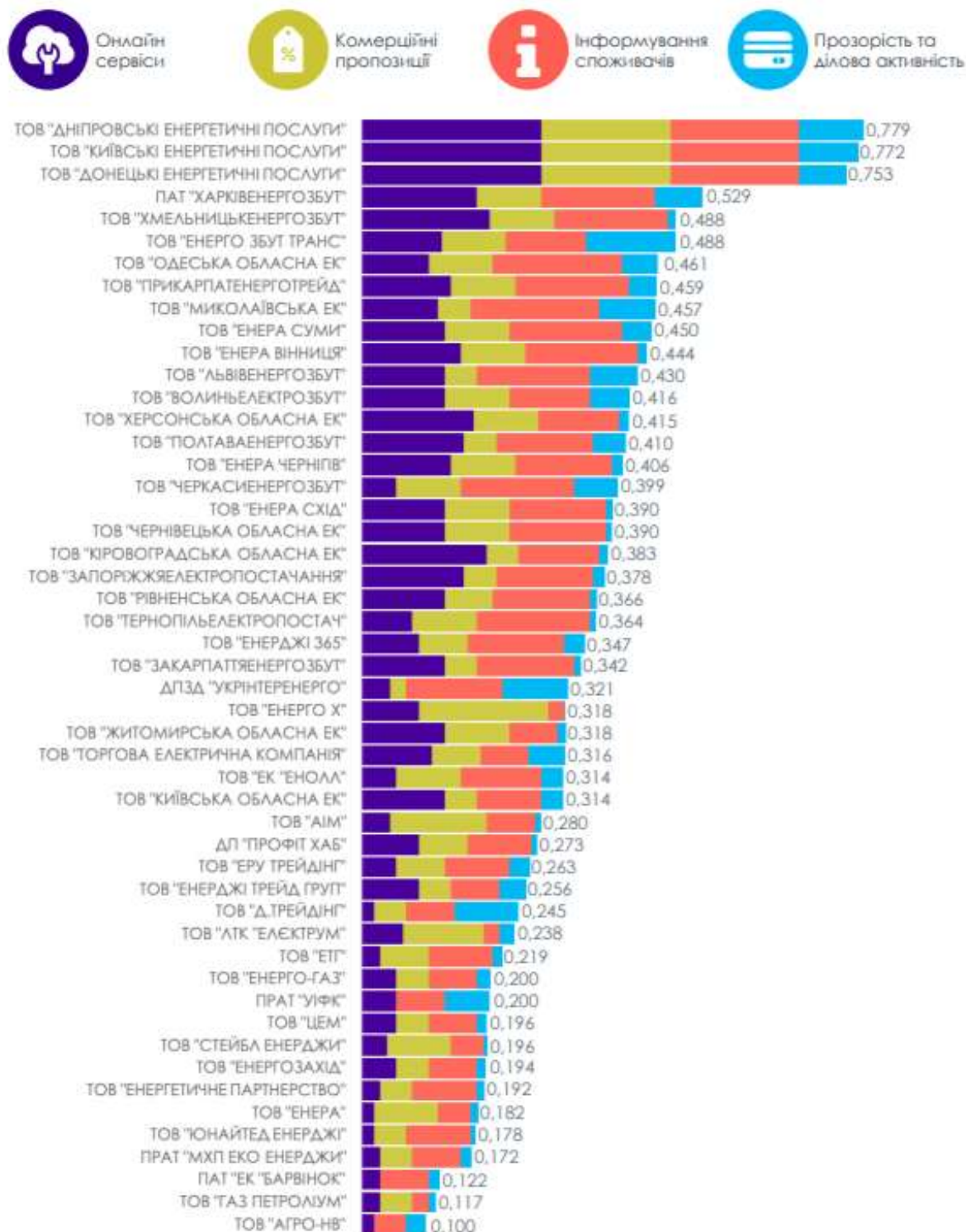
Додаток В

Послідовні механізми створення саморегульованого ринку електроенергії в Україні.



Додаток Г

Ілюстрація конкурентних переваг 50 різних постачальників електроенергії в Україні за даними аналітичного центру Dixi Group.



Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Рік 2020

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	4543	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4544	1287457	1053329
Чисті зароблені страхові премії	4545	-	-
Премії підписані, валова сума	4546	23566	21475-
Премії, передані у перестраховання	4547	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	4548	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	4549	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4550	(45674)	(39686)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	4551	-	-
Валовий:			
прибуток	4552	864345	675433
збиток	4553	9764	10531
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	4554	125742	144226
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	4555	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	4556	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	4557	-	-
Інші операційні доходи	4558	746263	674674
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	4559	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	4560	34463-	67632-
Адміністративні витрати	4561	(89643)	(75678)
Витрати на збут	4562	(145227)	(65325)
Інші операційні витрати	4563	(24535)	(28543)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	4564		-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	4565	12490431	1539578y
збиток	4566	32455	37653
Доход від участі в капіталі	4567	10662	11532
Інші фінансові доходи	4568	115677	124674
Інші доходи	4569	250673	330 356
Фінансові витрати	4570	(7432)	(10547)

Втрати від участі в капіталі	4571	(4328)	(2942)
Інші витрати	4572	(42460)	(54326)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	4573	153136	124677
збиток	4574	32567	47455
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4575	18741	145785
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	4576	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	4577	1289422	1253532
збиток	4578	64326	59606