

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота

другий (магістерський)
(рівень вищої освіти)

на тему Розробка заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0769-еп
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та
(код і назва спеціальності)
біржова діяльність»

освітньої програми Економіка підприємства та
(код і назва освітньої програми)
управління бізнесом»

спеціалізації _____
(код і назва спеціалізації)

М.О. Щербина

(ініціали та прізвище)

Керівник зав. Кафедри інформаційної економіки,
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)
підприємництва та фінансів, професор,

д.е.н.

Метеленко Н.Г.

Рецензент доцент кафедри інформаційної економіки,
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)
підприємництва та фінансів, доцент, к.ф.н.

Макушинська Г.П.

Запоріжжя
2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ**

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(код і назва спеціальності)

Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом

(код та назва)

Спеціалізація _____

(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри д.е.н., проф.

Метеленко Н.Г.

« ____ » _____ 20__ року

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

Щербині Максиму Олександровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Розробка заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства

керівник роботи Метеленко Н. Г., д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «10» вересня 2019 року № 1539-с

2. Строк подання студентом роботи 11.12.2020 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність підприємства, що розглядається в роботі. Літературні джерела. Фахові періодичні видання

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

Теоретична частина. Теоретичні та методичні аспекти пошуку шляхів розробки заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства

Аналітична частина. Дослідження фінансового стану «ТОВ Міленіумс» в аспекті аналізу та розробки заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства

Проектна частина. Удосконалення та розробка шляхів підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства «ТОВ Міленіумс» в умовах складної економічної ситуації в ньому.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

1.Класифікація роздрібних торгівельних форматів 2. Підходи різних авторів щодо аналізу ефективності діяльності підприємства 3. Ефективність управління підприємством, що надає послугою комунальних послуг 4. Основні види діяльності «ТОВ Міленіумс» 5. Результати діагностики майнового стану ТОВ «Міленіумс» за

2016-2019 роки, тис. 6. Аналіз показників ліквідності ТОВ «Міленіумс» 7. Аналіз показників рентабельності ТОВ «Міленіумс»

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	<i>Метеленко Н. Г., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	02.09	02.10
2	<i>Метеленко Н. Г., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	05.10	30.10
3	<i>Дробишева О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	30.10	16.11

7. Дата видачі завдання 02.09.2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	<i>Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується</i>	25.09.2020	<i>виконано</i>
2	<i>Огляд літературних джерел з теми, що досліджується</i>	02.10.2020	<i>виконано</i>
3	<i>Збір даних та дослідження звітної документації підприємства «ТОВ Міленіумс»</i>	08.10.2020	<i>виконано</i>
4	<i>Аналіз фінансової діяльності підприємства «ТОВ Міленіумс»</i>	05.11.2020	<i>виконано</i>
5	<i>Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства «на прикладі ТОВ Міленіумс»</i>	16.11.2020	<i>виконано</i>

Студент _____
(підпис)

Щербина М. О.
(ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) _____
(підпис)

Метеленко Н.Г.
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____
(підпис)

Дробишева О.О.
(ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Щербина М. О. Розробка заходів з підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства.

Кваліфікаційна випускна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник Дробишева О.О. Інженерний навчально-науковий інститут Запорізького національного університету. Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2020.

Розглянуто теоретичні та методичні основи можливостей підвищення ефективності торговельних підприємств. Проаналізовано економічний стан, проблеми та перспективи розвитку «ТОВ Міленіумс». Досліджено фінансовий стан «ТОВ Міленіумс» в аспекті пошуку шляхів оптимізації та підвищення ефективності підприємства. Удосконалено та спрогнозовано метод підвищення ефективності підприємства «ТОВ Міленіумс» в умовах складної економічної ситуації в світі.

Ключові слова: ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, МЕТОДИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ, ПРИБУТКОВІСТЬ, АНАЛІТИЧНИЙ ПРОЦЕС, МЕХАНІЗМ, КОМПЛЕКС КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ, ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА, ДЕФІЦИТ, ПРОФІЦИТ, РЕЗЕРВ, СТАТИСТИКА, ПРОЦЕС ОПТИМІЗАЦІЇ

ABSTRACT

Shcherbyna M. O. Development of measures to increase the efficiency of the trading company.

Qualification final work for obtaining a master's degree in specialty 076 - Entrepreneurship, trade and exchange activities, supervisor Drobysheva OO Engineering Educational and Scientific Institute of Zaporizhia National University. Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance, 2020.

Theoretical and methodical bases of possibilities of increase of efficiency of the trading enterprises are considered. The economic condition, problems and prospects of Millennium LLC development are analyzed. The financial condition of Millennium LLC

in the aspect of finding ways to optimize and increase the efficiency of the enterprise is studied. The method of increasing the efficiency of Millennium LLC in the difficult economic situation in the world has been improved and predicted.

Keywords: ECONOMIC ENTERPRISE EFFICIENCY, PROFITABILITY, WAYS OF IMPROVING EFFICIENCY, PROFITABILITY, ANALYTICAL PROCESSES, MECHANISMS COMPLEX UTILITIES, ENTERPRISE POLICIES, DEFICITS, SURPLUSES, RESERVES, STATISTICS, OPTIMIZATION PROCESS

АННОТАЦИЯ

Щербина М. А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности торгового предприятия.

Квалификационная выпускная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 076 - Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность, научный руководитель Дробышева А.А. Инженерный учебно-научный институт Запорожского национального университета. Кафедра информационной экономики, предпринимательства и финансов, 2020.

Рассмотрены теоретические и методические основы возможностей повышения эффективности торговых предприятий. Проанализировано экономическое состояние, проблемы и перспективы развития "ООО Милениумс». Исследована финансовый состояние «ООО Милениумс» в аспекте поиска путей оптимизации и повышения эффективности предприятия. Усовершенствована и спрогнозировано метод повышения эффективности предприятия «ООО Милениумс» в условиях сложной экономической ситуации в мире.

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, МЕТОДИКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ДОХОДНОСТЬ, АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, МЕХАНИЗМ, КОМПЛЕКС КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ, ДЕФИЦИТ, ПРОФИЦИТ, РЕЗЕРВ, СТАТИСТИКА, ПРОЦЕСС ОПТИМИЗАЦИИ

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОСИЛАНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ	6
ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	11
1.1. Сутність управління діяльністю торгівельного підприємства	16
1.2. Методика аналізу ефективності діяльності торгівельного підприємства	20
1.3. Фактори що впливають на ефективність управління торгівельним підприємством	25
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ «ТОВ МІЛЕНІУМС»	38
2.1. Організаційно теоретичні основи «ТОВ Міленіумс»	38
2.2. Аналіз ефективності діяльності «ТОВ Міленіумс»	50
2.3. Оцінка системи управління ефективністю діяльності «ТОВ Міленіумс»	77
Висновки до розділу 2	
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ «ТОВ МІЛЕНІУМС»	84
3.1. Шляхи впровадження заходів підвищення ефективності «ТОВ Міленіумс»	84
3.2. Оцінка економічної доцільності впровадження запропонованих заходів для «ТОВ Міленіумс»	90
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96
ДОДАТКИ	101

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОСИЛАНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
А		
Автор	авт.	
Автореферат	автореф.	
В		
Вулиця	вул.	
Вищий навчальний заклад	ВУЗ	
Верховна Рада України	ВРУ	
Г		
Гривня	грн.	біля цифр
Д		
Додаток	дод.	
Директор	дир.	біля прізвища
Дисертація	дис.	
Доклад	докл.	
Доктор	д-р	у назві вченій ступіні
Документ	док.	
Доцент	доц.	біля прізвища
Ж		
Жінок	жін.	
З		
Завідуючий	зав.	при назві посади
Завод	з-д	
Значення	знач.	
І		
Імені	ім	біля прізвища
Інше	ін.	
К		
Кандидат	канд.	в назві вченій ступіні
Кафедра	каф.	
Кабінет міністрів України	КМУ	
Кілограм	кг.	біля цифр
Л		
Літр	л.	біля цифр
М		
Максимальний	макс.	
Мінімальний	мин.	
Місто	м.	
Н		
Науково дослідницький інститут	НДІ	
Номер	№	біля цифр
О		
Область, обласний	обл.	

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
Організація	орг.	
Одиниця виміру	од. вим	
П		
Публічне акціонерне товариство	ПАТ	
Приватне акціонерне товариство	ПрАТ	
Примітка	прим.	
Промисловість	пром-сть	
Комплекс комунальних послуг	ККП	
Р		
Рік	р.	біля цифр
Роки	р.р.	біля цифр
Розділ	розд.	
Район	р-н	
Редакція, редактор	ред.	
Реферат	реф.	
Рецензія	рец.	
Рисунок	рис.	
С		
Середній	сер.	
Старший	ст.	
Сторінка	с.	біля цифр
Т		
Таблиця	табл.	
Таке інше	т.і.	
Так далі	т.д.	
Товариство з обмеженою відповідальністю	ТОВ	
Тисяч одиниць	тис. од.	біля цифр
Тисяч гривень	тис. грн.	біля цифр
Тисяч тон	тис. т.	біля цифр
Тисяч кілограм	тис. кг.	
Ф		
Факультет	фак.	
Фінансовий потенціал підприємства	ФПП	
Ч		
Чоловік	чол.	

ВСТУП

Сучасні економічні процеси, які відбуваються у країні в цілому та на окремих підприємствах зокрема, диктують нові вимоги до управління підприємством як відкритої системи, яка, враховуючи внутрішні можливості, повинна постійно пристосовуватися та максимально швидко реагувати на потенційні загрози зовнішнього середовища.

Зміни ринкових процесів, маніпуляції з фінансовим фондовим ринком, момент світового спаду економічного росту в час пандемії та загострення конкуренції суттєво знижують більшість класичних чинників для ефективності управління підприємством, які не містять в собі гнучкого механізму реагування на постійні зміни середовища. Тому на сучасному етапі актуальним питанням є розроблення ефективної моделі стратегічного розвитку підприємства. Застосовуючи сучасні методи управління ефективнішою підприємства повинні змінювати існуючий фінансово-господарський механізм, який не відповідає вимогам ринкової економіки. Доцільно науково та виважено підійти не тільки до розроблення та реалізації стратегії розвитку підприємства, а й до однієї з її головних складових – фінансової стратегії.

Окремі теоретичні та методичні питання, пов'язані із оптимізацією діяльності ефективності торгівельного підприємства, досліджено такими українськими та зарубіжними вченими як І. Адізес, І. Ансофф, І. Бажин, О. Ветлужських, Х. Віссема, О. Віханський, Р. Джой Кобс, Дж. Джонсон, Р. Каплан, Г. Клейнер, М. Ковені, Д. Колліс, Дж. Куїнн, С. Левіцькі, А. Мазаракі, Г. Мінцберг, С. Монтгомері, Д. Нортон, С. Оборська, І. Смолін, А. Стрікленд, А. Томпсон, З. Шершньова та ін. Питання обґрунтування фінансової стратегії підприємств висвітлено у працях науковців серед яких І. Бланк, З. Галушка, Л. Довгань, М. Доннелан, А. Єгоров, Є. Єгорова, В. Ковальов, Л. Лігоненко, В. Нємцов, М. Савруков, В. Савчук, М. Саткліфф, Дж. Фіннерті та ін.

У більшості наукових праць учених питання підвищення ефективності діяльності підприємства розглядається в контексті стратегічно-економічного оптимізації або фінансового менеджменту та методик покращення діяльності

управління і носить загальний характер. Проте не чітко визначено питання розробки фінансового шляху покращення ефективності діяльності торгівельного підприємства, не приділено уваги механізму однозначного шляху покращення ефективності діяльності підприємства та її адаптації до динамічних сучасних умов та особливостей економіки України. Актуальність і недостатня розробленість цих питань є об'єктивною необхідністю наукового дослідження.

Мета роботи – розробка заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства методичних основ формування фінансової стратегії підприємства в умовах нестабільного економічного середовища для підвищення стратегічної обґрунтованості управління підприємством.

Для досягнення поставленої мети в роботі було вирішено такі взапов'язані завдання:

- уточнено сутність управління діяльності торгівельного підприємства;
- визначено методичні аспекти формування аналізу ефективності діяльності торгівельного підприємства;
- досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку торгівельного підприємства на основі «ТОВ Міленіумс»;
- досліджено фінансовий стан «ТОВ Міленіумс» в аспекті формування фінансово-економічних показників ефективності підприємства;
- запропоновано шляхи удосконалення формування фінансової діяльності «ТОВ Міленіумс» в умовах нестабільного економічного середовища;
- сформувано шлях оптимізації діяльності «ТОВ Міленіумс» в умовах нестабільного економічного середовища.

Об'єктом дослідження - процес побудови механізму діяльності торгівельного підприємства пошук шляхів оптимізації та покращення ефективності його діяльності, теоретичні методичні та практичні акценти для розробки заходів з підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства

Предметом дослідження є методи діяльності торгового підприємства.

Теоретичною основою дослідження є наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань стратегічного управління, фінансового менеджменту, економіки, інноваційного та конкурентного розвитку підприємства.

Для досягнення поставленої мети використано системний аналіз як загальний метод дослідження: логічний та аналітичний при удосконаленні теоретичних положень розроблення шляху покращення ефективності діяльності торгівельного підприємства; економіко-статистичний при аналізі сучасного розвитку підприємств торгівельної галузі; метод моделювання при удосконаленні методичних підходів до розроблення моделі оптимізації ефективності торгового підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому:

удосконалено:

- варіанти процесів збільшення ефективності діяльності в торгівельних підприємствах в умовах нестабільності ринку;

отримало подальший розвиток:

- механізм формування ефективності діяльності підприємства для торгівельної галузі в умовах нестабільного економічного середовища.

Практична значущість отриманих результатів роботи полягає в тому, що запропоновані методичні рекомендації щодо розроблення методичного апарату побудови варіанту збільшення ефективності діяльності підприємства на основі впровадження методики та моделі вибору шляху оптимізації можуть бути використані на кожному торгівельному підприємстві. Використання зазначених методичних рекомендацій забезпечує ефективність розроблення фінансової стратегії підприємства та дає змогу вибирати найкращий її варіант з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (58 найменувань), додатків. Основний зміст роботи викладено на 108 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 18 таблиць, 24 рисунків. Додаткову інформацію наведено у додатках.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

1.1. Сутність управління діяльністю торговельного підприємства

Управління господарською діяльністю торговельного підприємства не може зводитися до ухвалення поточних управлінських рішень за допомогою наступних економічних методів:

- 1) планування та прогнозування діяльності підприємства;
- 2) підприємницький (комерційний) розрахунок;
- 3) економічне стимулювання діяльності підприємства.

Планування – процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення.

Прогнозування – науково-обґрунтоване передбачення ймовірності подій або явищ на майбутнє на основі статистичних, економічних, соціальних та інших досліджень. Сутність планування полягає в тому, що воно надає можливість вибору одного варіанту з альтернативних; реалізація вибраної альтернативи здійснюється на основі рішення, яке приймається на сьогоднішній день.

Принципи планування:

- облік та використання в процесі діяльності підприємства економічних законів потреб ринку;
- реалізація у процесі планування економічно самостійної і господарської ініціативи в рамках діючого законодавства;
- забезпечення у процесі планування орієнтації усієї діяльності ТП на покупців;
- максимально можливий облік у процесі планування умов і вимог конкретного регіонального ринку споживачів;

- підпорядкованість конкретних задач планування стратегічними цілям підприємства;
- виділення головної ланки плану;
- забезпечення багатоваріантного підходу до розробки показників плану;
- забезпечення науковості планування.

Методи планування:

1) вихідна позиція для розробки плану:

- ресурсний (за можливостями) – в основі попит на товари і послуги;
- цільовий (за потребами) – використовується при визначенні цільового прибутку, тобто виходячи з потреб виробничого розвитку;

2) принципи визначення планових показників:

- екстраполярий (перенесення висновків, одержаних в результаті вивчення частини явищ та процесів, на іншу однорідну сукупність, інший час);
- інтерполярий (спосіб за допомогою якого за таблицею, що містить деякі числові дані, можна знайти проміжні результати, не наведені в таблиці);

3) спосіб розрахунку планових показників:

- спробно-статистичний;
- чинників;
- нормативний – полягає у врахуванні норм;

4) узгодженість ресурсів і потреб:

- балансовий – взаємоузгодження між потребою в ресурсах і джерелами їх забезпечення;
- матричний – взаємозв'язок руху основних засобів, власного капіталу;

5) варіантність розроблюваних планів:

- одноваріантний (інтуїтивний);
- полі варіантний;
- метод економіко-математичної оптимізації.

Підприємницький розрахунок – це метод ведення підприємницької діяльності, що забезпечує раціональне використання ресурсів, ефективне здійснення комерційної

діяльності та досягнення цільового прибутку. Підприємницький розрахунок базується на основних принципах: самоокупність, рентабельність, самофінансування, матеріальна відповідальність, матеріальне заохочення.

Економічне стимулювання – система заохочень, що надається державою з метою підтримки діяльності підприємства, забезпечення його фінансової стійкості на ринку та конкурентоспроможності.

Формати торгівлі

Оскільки, основним об'єктом торговельної мережі є магазин розглянемо детальніше класифікацію та деякі основні характеристики роздрібних торговельних форматів. Варто зазначити, що зараз використовують різні варіанти класифікації та визначення торговельних форматів, які можуть дублюватись за значенням: мінімаркет, супермаркет, дискаунтер, дисконтний магазин, магазин біля дому, магазини „крокової доступності”, кеш-енд-кері та ін. На наш погляд найбільш повною та оптимальною є класифікація магазинних форматів, запропонована Скубою Р.В. (табл. 1).

Таблиця 1.

Класифікація роздрібних торговельних форматів

Роздрібний торговельний формат	Основні характеристики роздрібного торговельного формату	Основні методи просування роздрібного торговельного формату
1	2	3
Універсальні магазини	Даний формат, як правило, має декілька рівнів, що відокремлені в самостійні, чітко позначені зони чи відділи за категоріями товарів, що продаються. Тут пропонується широкий і глибокий асортимент, що дозволяє задовольнити майже будь-які потреби покупців, однак існують і такі, які зосереджуються на декількох категоріях товарів, забезпечуючи тим не менше значний вибір в межах цих категорій.	Перелік способів просування досить різноманітний так само, як і пропонуваній товарний асортимент: від різних видів реклами і стимулювання збуту, до багаточисленних прийомів особистого продажу і мерчендайзингу.
Багатопрофільні магазини	В даному форматі продають в одному приміщенні багато самих найрізноманітніших товарів – як продовольчих, так і непродовольчих. Вони відрізняються від універсальних магазинів відносно невеликим вибором товарів та цінами, невибагливим оформленням вітрин і більш низьким рівнем обслуговування.	Просування даного формату здійснюється за допомогою інформативної реклами в ЗМІ та методом директ-меїл
Спеціалізовані магазини	Цей формат роздрібної торгівлі характеризується обмеженим асортиментом товарів, який обслуговує певну цільову аудиторію, на яку вони орієнтовані. Вони переважно мають менші розміри, ніж універсальні, що відповідає ширині їх асортименту.	Просування базується на інформативній рекламі в ЗМІ, методі директ-меїл, особистих продажах і різноманітних акціях стимулювання, спрямованих на формування лояльних клієнтів
„Вбивці категорій” (термін зародився у США)	Це спеціалізований магазин роздрібної торгівлі, розташований зазвичай за містом або в торговому центрі на околиці міста. Асортимент товарних категорій тут обмежений, однак великі розміри магазину дозволяють пропонувати відвідувачам дуже широкий вибір брендів в межах цих категорій. Економія, викликана широким масштабом діяльності таких магазинів, та невисока вартість орендованих приміщень дозволяють продавцям пропонувати ціни, обумовлені тільки цінністю самих товарів.	Методи просування в цілому схожі на методи спеціалізованих магазинів

Продовження таблиці 1.

1	2	3
„Чергові” магазини (магазини біля дому, магазини крокової доступності)	Цей формат зазвичай характеризується наступними критеріями: торгова зона площею 20-200 м ² , щоденний багатогодинний графік роботи, широкий асортимент товарів, але обмежений вибір брендів. В таких магазинах продаються продовольчі товари, побутові речі, ліки, що відпускаються без рецепта, алкогольні напої та канцелярські товари. Можуть пропонуватися й інші товари та послуги – „їжа на виніс”, товари типу „зроби сам”, іграшки, відео-прокат, фотодрук. Даний формат зазвичай сприяє здійсненню невідкладних та імпульсних покупок	Просування таких магазинів здійснюється за допомогою інформативної реклами в ЗМІ та методом директ-меїл. Досить часто за окремими видами товарів проводяться акції по стимулюванню збуту.
Супермаркети, суперстори гіпермаркети	Ці магазини належать до одного і того ж „сімейства” форматів роздрібної торгівлі: це магазини самообслуговування, як правило, одноповерхові, з безліччю прилавків і проходів все-редині. Великі площі та економія на робочій силі дозволяють пропонувати більш широкий асортимент товарів за більш низькими цінами, внаслідок чого супермаркети є основним місцем здійснення „повсякденних покупок”. Супермаркет – найменший магазин з цього „сімейства” (від 500 м ²). Зазвичай він розташовується в центрі міста або недалеко від нього-го, а асортимент товарів складають продукти харчування і предмети домашнього вжитку. Суперстори займають площу близько 8 тис. м ² , а то і більше. Гіпермаркет – це величезний (площею понад 4,65 км ²) центр роздрібної торгівлі, розміщений за містом, який пропонує широкий асортимент товарів.	Просування тут засноване на різноманітних акціях по стимулюванню збуту, прийомах мерчандайзингу і точкових рекламних кампаніях.
Оптові клуби	Це формат, що пропонує обмежений асортимент продовольчих товарів і товарів для дому, деякі товари домашнього вжитку і одяг. Відмінною особливістю оптового клубу є те, що для здійснення в ньому покупки покупець повинен стати його членом. Ціни в таких торгових точках низькі, торгова обстановка досить проста. Принцип роботи – „плати і забирай” (товари доводиться закуповувати у великих кількостях).	Просування таких торгових точок пов’язано в основному з друкованою рекламою і ціновим стимулюванням.

Продовження таблиці 1.

1	2	3
Магазини, які за торгують каталогами (виставки каталогів)	Особливістю даного формату є те, що в самому торговому залі товарів виставляється зовсім небагато – в порівнянні з повним їх асортиментом, однак споживач може скористатися каталогами, проглянути їх, якщо у нього є таке бажання. Це економічно вигідний спосіб утримання торгової точки, яка розміщена на „головній вулиці”. Однак цей формат створює деякі проблеми, пов’язані з демонстрацією товарів, оскільки він спирається не стільки на „реальні” товари, скільки на їх зображення в каталозі.	Просування в таких торгових точках спрямоване на те, щоб залучити покупця, а значить, без реклами в ЗМІ не обійтись, а також на те, щоб переконати його на основі методів особистого продажу, друкованої реклами роздаткового характеру і цінового стимулювання здійснити покупку.
Магазини-дискаунтери	Це роздрібна торговельна точка, в якій продаються товари за ціною більш низькою, ніж в „типовому магазині головної вулиці”. Такий магазин проводить повсякденну політику низьких цін, при якій вони залишаються низькими постійно, на відміну від політики високих цін, при якій ціни знижуються тільки на час проведення промо-акцій. Асортимент магазину-дискаунтера або орієнтований на потреби покупців, або планується виходячи з того, які товари доцільно продавати с низьким прибутком.	В межах просування застосовується зазвичай інформативна реклама в ЗМІ і метод директ-мейл
Заводські магазини	В такому магазині споживачам пропонується асортимент неактуальних для даного сезону і/або не самих якісних товарів. Заводський магазин дозволяє виробникам розпродавати товари, які не користуються попитом, не приносячи при цьому шкоди іміджу основного товару чи бренду компанії роздрібною торгівлі.	При просуванні продукції такі магазини застосовують в основному зовнішню рекламу и методи особистих продаж.

1.2. Методичні аспекти формування фінансової стратегії підприємства в умовах нестабільного економічного середовища

В формації економічного середовища ефективність характеризує виживання підприємства. Підприємству необхідно не тільки вижити, але й у міру можливості підвищити свій кінцевий результат, а саме прибуток. Кінцевий результат характеризує

ступінь досягнення мети або цілей, заради яких приводиться в рух весь механізм господарської діяльності.

З переходом до ринкової економіки змінюється трактування та ієрархія критеріїв ефективності, їх зміст. Оскільки основною метою підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин є прибуток, то як критерій економічної ефективності виступає максимізація прибутку на одиницю витрат капіталу (ресурсів) при високому рівні якості праці та забезпеченні конкурентоспроможності продукції.

Тому в якості результату для оцінки функціонування підприємства найкраще підходить прибуток, отримання якого є головною метою будь-якого суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки.

Оцінити ефективність підприємства можна тільки за відносними показниками прибутковості або за співвідношенням темпів зростання основних показників. Ефективність діяльності підприємства знаходить конкретне кількісне вираження у взаємозалежній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів діяльності.

В економічній ефективності діяльності торговельного підприємства знаходять відображення всі позитивні та негативні процеси, які відбуваються в економічній, технічній і соціальній сферах діяльності, а також всі приватні й узагальнюючі показники. Одним із найважливіших напрямків аналітичної роботи на торговельному підприємстві є дослідження економічної ефективності його діяльності, на основі якого дається оцінка отриманих кінцевих результатів, що характеризують підсумки діяльності підприємства, формується стратегія діяльності підприємства в галузі використання ресурсів, виробляються заходи щодо її реалізації. Дослідження економічної ефективності діяльності торговельних підприємств особливо важливо в умовах трансформації вітчизняної економіки. Торговельним підприємствам необхідно досліджувати ефективність використання власної ресурсної бази з метою підвищення економічної ефективності власної діяльності.

Показники, що характеризують економічну ефективність, визначають конкурентоспроможність підприємства. При цьому одного тільки вміння достовірно оцінювати рівень економічної ефективності діяльності недостатньо. З метою успішного функціонування торговельних підприємств і досягнення

поставлених цілей необхідно оцінювати ефективність основної діяльності, конкурентоспроможність підприємства, яку можна здійснити тільки на основі ефективного управління наявними ресурсами.

Показники, що характеризують економічну ефективність діяльності торговельного підприємства, визначають рівень конкурентоспроможності підприємства, його потенційні можливості при формуванні ділових контактів, дозволяють оцінити ступінь гарантованості економічних інтересів самого суб'єкта господарювання та його контрагентів при здійсненні різних видів діяльності.

Для оцінки економічної ефективності діяльності торговельного підприємства найчастіше використовують систему показників. Зміст показників у кожному конкретному випадку визначається життєвим циклом підприємства, його розміром, тимчасовим аспектом планового горизонту, призначенням аналізу й іншими параметрами.

При виборі системи показників економічної ефективності діяльності торговельного підприємства, що характеризують якісні та кількісні аспекти, повинні висуватися такі основні вимоги:

кількість параметрів повинна залежати від конкретної мети аналізу;

економічний сенс кожного показника має бути зрозумілим для сприйняття і однозначним для розуміння;

за кожним показником має бути наведена об'єктивна кількісна інформація на підставі даних бухгалтерського, управлінського або статистичного обліку.

При оцінці ефективності діяльності торговельних підприємств в основному використовують потенційний і витратний підходи.

Потенційний підхід застосовується в основному для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, для розрахунку прогностичної ефективності.

Для поточної оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства застосовується витратний підхід.

Витратний підхід дає реальну оцінку ефективності діяльності торговельного підприємства, фактичну характеристику кількості спожитих ресурсів, віднесених на витрати.

Витратний підхід до оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств дозволяє встановити тенденції ефективності спожитих ресурсів, але не розкриває таку важливу якісну характеристику економічної ефективності діяльності підприємств, як прибутковість. Тому при формуванні системи показників, що характеризують ефективність діяльності торговельного підприємства, необхідно також орієнтуватися на показники рентабельності (за прибутковістю) підприємства.

У витратному підході в якості порівнюваного показника виступає дохід від торговельної діяльності або сукупний дохід, у підході за чистою прибутковістю — чистий прибуток (прибуток після оподаткування). За бази порівняння у витратному підході приймаються фактичні витрати, а в підході за чистою прибутковістю — активи підприємства, власний капітал, дохід від діяльності.

Діяльність роздрібного торговельного підприємства пов'язана з реалізацією товарної продукції, що є кінцевим етапом її просування від виробника до споживача. Основною діяльністю торговельного підприємства є обслуговування споживачів, надання різних послуг покупцям. Діяльність торговельного підприємства визначається процесом реалізації товарної продукції, обслуговування населення та надання послуг. Ефективність діяльності торговельного підприємства визначається якістю торговельного обслуговування населення, зручністю і найменшими витратами часу при здійсненні покупок.

В умовах ринкової конкуренції велике значення приділяється торговельному обслуговуванню та організації діяльності, оскільки від якості та рівня організації діяльності залежить економічна ефективність діяльності підприємства, основним показником якої є розмір прибутку.

Для підвищення економічної ефективності діяльності торговельного підприємства необхідно:

проведення низки заходів зовнішніх і внутрішніх змін на підприємстві (вдосконалення обслуговування, створення сприятливого інтер'єру, оформлення фасаду будівлі, вивіски, вітрин, викладки товарів на торговельному обладнанні, робочого місця і зовнішнього вигляду обслуговуючого персоналу, виконання рекламних матеріалів, фірмових знаків та вказівників, супровідної документації).

проведення комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення руху купівельних потоків, правильного розташування торговельного обладнання, стелажів, розміщення товарів з урахуванням мерчандайзингових технологій і т. ін.

Таким чином, вдосконалення діяльності торговельного підприємства, незалежно від реалі зованого асортименту товарів (продовольчі або непродовольчі), орієнтовано на вдосконалення торговельних і технологічних процесів.

Для підвищення економічної ефективності діяльності торговельному підприємству слід підвищувати ефективність використання виробничих фондів, мінімізувати витрати обігу, оптимізувати товарні ресурси, розробити асортиментну і сервіс-ну політику відповідно до вимог обслуговуваних споживачів. Необхідне проведення маркетингових досліджень, рекламних акцій, впровадження карт постійних клієнтів, поліпшення якості додаткових послуг, що надаються покупцям, поліпшення торгово-технологічного процесу магазину. Сучасний стан економіки в Україні вимагає розв'язання ряду проблем, серед яких важливе місце займає економічне зростання через забезпечення ефективного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Відповідно, аналіз фінансово-господарської діяльності є необхідною і важливою умовою функціонування підприємства, адже він дає об'єктивну оцінку фінансового стану, фінансових результатів, ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства з тим, щоб прийняти ефективні управлінські рішення. В українській та зарубіжній практиці є багато різноманітних методик аналізу фінансово-господарського стану підприємства, які висвітлені у працях Ткачук Г.Ю., Говорушко Т.А., Богдановича О.Г. Кірейцева Г.Г., П.Друкер, У.Кінг, К.Р. Макконел та інших, які потребують узагальнення.

При визначенні сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний під- хід. Але більшість авторів, таких як Д. Рікардо, Г. Емерсон, В. Петті, Ф. Кене, С. Мочерний, Т. Говорушко [1] поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ре- сурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Ефективність діяльності підприємства як еко- номічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність

до життєдіяльності в конкурентному середовищі Аналіз ефективності діяльності займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки результати можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей.

На сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з необхідністю забезпечення відповідності критеріїв ефективності та системи показників відповідно до форм власності, сфери діяльності, розміру та цілей підприємств, для яких проводиться оцінка ефективності. Кожне підприємство виходячи з цілей діяльності та інтересів формує систему показників для оцінки рівня ефективності. .

В економічній літературі запропоновано безліч підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства (таблиця 1). Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників, яка поєднує всі названі підходи.

Загальною рисою сучасних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства є використання аналітичних коефіцієнтів для отримання оперативної, наочною і простої оцінки ефективності функціонування і розвитку господарюючого суб'єкта. Особливістю методики зазначеного підходу є ізольоване вивчення трендів зміни значень окремих показників і зіставлення їх зі значеннями успішно функціонуючих фірм або з середньогалузевими значеннями, на основі чого робляться відповідні висновки. Перші моделі вимірювання та оцінки ефективності діяльності підприємства, в основі яких

лежить розрахунок коефіцієнтів, почали з'являтися у 20-х роках ХХ століття. Найбільшого поширення і максимальне використання отримала модель Ф. Д. Брауном, який вивів математичний зв'язок між прораховуваними коефіцієнтами оцінки діяльності компанії: рентабельністю продажів, ресурсовіддачею та рентабельністю активів.

Таблиця 2.

Підходи різних авторів щодо аналізу ефективності діяльності підприємства

Автор	Підходи
Р. С. Каплан ,Д. П. Нортон [2]	Концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard (BSC)), яка заснована на чотирьох основних складових 1) фінансовій, яка оцінює економічні наслідки вже вжитих дій; 2) клієнтській, що характеризує взаємини зі споживачами продукції, а також численні якісні параметри, що впливають на рівень задоволеності клієнтів; 3) складової внутрішніх бізнес-процесів, від яких залежить як задоволеність клієнтів, так і вирішення фінансових завдань; 4) складової навчання та розвитку персоналу, в межах якої оцінюється інфраструктура, що забезпечує стабільне довгострокове зростання і здатність вдосконалюватися в майбутньому.
Л. Бровко, О. Онищенко [3]	Показники слід розділяти на специфічні (якість випущеної продукції; ефективність використання основних фондів та матеріальних ресурсів, обігових коштів щодо конкретної промисловості) та загальні (фонд оплати праці; загальну рентабельність продаж; енергомісткість виробництва та ін)
А.Д.Шеремет, Р.С. Сайфул	Визначення ефективності авансованих ресурсів і спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел.
І. Н. Герчикова [5]	Рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. Ефективність слід визначати по рентабельності активів, по рентабельності власного та позичкового капіталу
Н.В. Кудренко [6]	Показники процесів (process measures), показники результатів (output measures), показники кінцевих ефектів та ефективності (outcome measures), показники впливу (impact measures)

О.Г. Богданович [7]	3 основні методичні підходи, використовуючи які, можна провести аналіз ефективності діяльності підприємства : 1) ринковий – використовують для того, щоб здійснити порівняння дане підприємство з аналогічним; 2) дохідний – ґрунтується на доходах, які є створені на перспективній вартості майна і показує в основному позицію покупця; 3) витратний – ґрунтується, на тому, що ефективність діяльності підприємства відображають його витрати.
------------------------	---

Підходи, розроблені Богдановичем О.Г. [7] ґрунтуються на наступних методах: модель Дюпона, ROI (рентабельність інвестицій), EPS (чистий прибуток на одну акцію), ROE (дохідність акціонерного капіталу), ROA (дохідність чистих активів), CF (грошовий потік), EVA (економічна додана вартість), EBITFA (операційний прибуток), MVA (ринкова додана вартість), BSC (збалансована система показників), CVA (грошова додана вартість), TSR (показник сукупної акціонерної дохідності), CFROI (грошовий потік віддачі на інвестований капітал) [7]. Практика показує, що ті підприємства, які почали використовувати сучасні методи аналізу ефективності своєї діяльності, піднялися на значно вищі рівні та оптимізували свою діяльність, така тенденція більш яскраво виражена у досвіді іноземних держав таких як: США, Німеччина, Франція, Великобританія. Головна причина застосування даних підходів у перерахованих країнах є їх результативність, яка поєднана з можливістю навиків правильно застосувати та приймати самим підприємством.

Щоб підприємство успішно існувало, необхідно серйозну увагу приділяти вивченню сильних напрямів своїх конкурентів, брати на озброєння прогресивний досвід зарубіжних колег. Для мінімізації економічних ризиків доцільно використовувати методи сучасної діагностики фінансово-економічного стану діяльності. До таких, досить нових, методів для нашої країни відносять: due diligence (дью-ділідженс), метод економічних нормалей, нечітко-множинний метод і benchmarking (діагностичний бенчмаркінг). Останній в основному застосовується в маркетингу,

маркетингових дослідженнях. Метод бенчмаркінг використовує чужий досвід, передові досягнення кращих компаній для підвищення ефективності діяльності підприємства.

1.3. Фактори що впливають на ефективність управління торгівельним підприємством

Будь-яке підприємство — це відкрита система, що функціонує у межах впливу багатьох факторів. Так низка факторів створює певні можливості, своєчасне використання яких дозволить підвищити ефективність управління підприємством. Деякі фактори навпаки створюють загрози існуванню підприємства. Мінімізація таких загроз є першочерговою метою для ефективного управління. Саме тому доцільно вивчення факторів впливу на ефективність управління торгівельним підприємством як і будь-яким іншим є комплекс комунальних послуг (далі – ККП).

Залежно від сили впливу чинників кожного середовища, одне з них є домінуючим над іншим і впливає на його функціонування. Таким чином, ефективність управління ККП значною мірою залежить від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які взаємодіють між собою. Саме тому виникає потреба у детальному вивченні детермінантів управління ККП.

Факторний аналіз впливу на ефективність управління підприємством ККП доцільно проводити з двох точок зору:

- по-перше, це вплив зовнішнього середовища, до якого можна віднести макро і мікро оточення підприємства;
- по друге, це внутрішнє середовище, тобто чинники самого підприємства, що складається із процесів забезпечення діяльності та управління.

Вивченню впливу зовнішнього середовища на ефективність управління належить низка робіт, в яких воно розглядається як складна багаторівнева структура елементів, які знаходяться за межами підприємства та різним чином впливають на його діяльність. Дослідження доводять, що під зовнішнім середовищем підприємства слід розуміти сукупність елементів, що оточують його та спричиняють на діяльність суттєвий вплив. Аналіз зовнішнього середовища організації передбачає аналіз її мікрооточення (безпосереднього оточення) та макрооточення (опосередкованого оточення) .

В окремих літературних джерелах зовнішнє середовище поділяють на фактори загального оточення (чинники опосередкованого впливу) та оперативне середовище (чинники прямого впливу). Проте для дослідження факторів впливу зовнішнього середовища потрібно використовувати методика, яка дозволить урахувати наявні проблеми галузі державного, економічного технологічного та інноваційного характеру та багатогранність діяльності підприємства ККП. Саме тому доцільним буде структурування факторів зовнішнього середовища макrorівня за методикою T.E.M.P.L.E.S. (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society). Її перевагою є те, що вона в структурованій формі охоплює значний обсяг факторів впливу зовнішнього середовища.

Вплив факторів зовнішнього середовища макrorівня доцільно проводити за групами: постачальники, споживачі, формування попиту. Виділені напрями є універсальними для всіх підприємств, проте дозволять урахувати специфічні особливості притаманні саме житлово-комунальному господарству. Оскільки ефективність управління завжди припускає існування двох груп факторів впливу, внутрішньої та зовнішньої, то говорити про ефективність управління, спираючись на дотримання тільки чинників зовнішнього середовища є неправильним. Так, другою, не менш важливою групою факторів впливу на результативність управління є внутрішня ефективність, яка визначається детермінантами внутрішнього середовища.

Внутрішнє середовище підприємства ККП являє собою сукупність внутрішніх факторів, які безпосередньо впливають на функціонування підприємства. Різними авторами пропонуються різні підходи до формування груп факторів внутрішнього середовища. Так, О.С. Віханський і А.І. Наумов виділяють п'ять основних груп чинників внутрішнього середовища, які відповідають основним напрямам системи управління. Таке формування чинників беззаперечно є змістовним, доцільним та дозволить в подальшому проводити оцінювання за впливом факторів. Проте, дослідження Румянцевої З.П. обґрунтовують доцільність визначення при проведенні факторного аналізу ефективності управління підприємством – організаційної або корпоративної культури.

Таким чином, можна констатувати відсутність системи формування факторів внутрішнього впливу, здатною повною мірою охарактеризувати умови й параметри існування внутрішнього середовища підприємства ККП та внутрішньої ефективності управління підприємством. Тому набуває актуальності питання щодо встановлення напрямів групування факторів внутрішнього впливу на ефективність управління підприємством. Формування факторів доцільно проводити із урахуванням існуючих результатів досліджень та урахування актуальних напрямів притаманних підприємству ККП, серед яких доречно відзначити наступні: економічний стан, організаційну структуру підприємства, технічні потужності, інноваційну складову та екодеструктивний вплив на навколишнє природне середовище.

Науковий аналіз факторів, що впливають на управління ККП необхідно здійснювати у рамках певної блокової системи, побудованої за наступним логічним принципом: фактори зовнішнього макросередовища → фактори зовнішнього мікросередовища → фактори внутрішнього середовища підприємства (рис. 3).

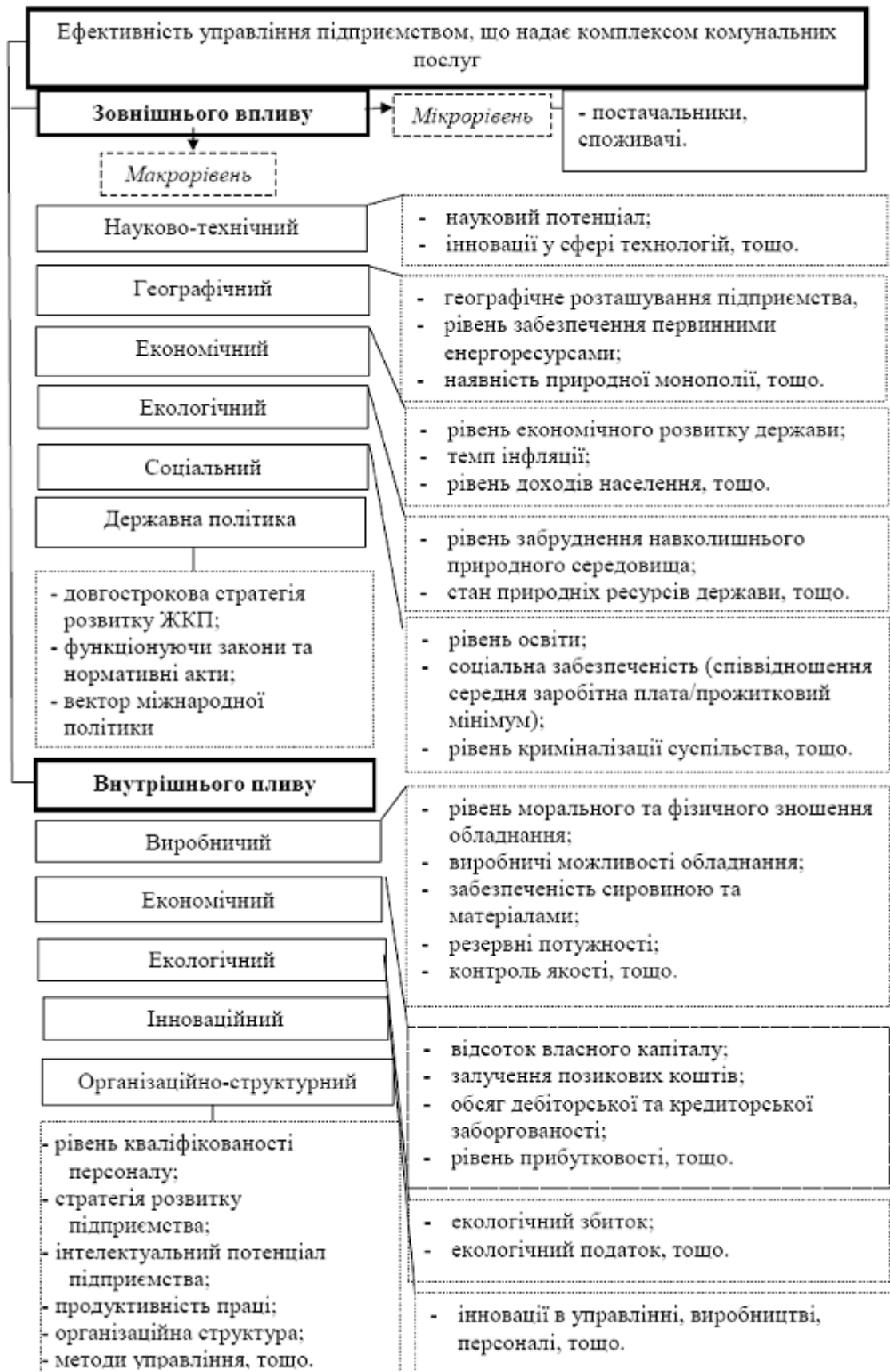


Рис. 3. Фактори впливу на ефективність управління підприємством ЖКП

До фактори зовнішнього макросередовища, що спричиняють вплив на ефективність управління ЖКП варто віднести, згідно з методикою

T.E.M.P.L.E.S., наступні групи: технологічна, економічна, географічна, екологічна, соціальна та фактор державної політики.

На сучасному етапі серед низки факторів, які впливають на управління ККП, одне з ключових місць належить державній політиці у даній галузі, оскільки масштабне реформування, модернізація та переоснащення галузі неможливе без потужної підтримки з боку уряду держави. Ефективне управління підприємством ККП повинно використовувати існуючі можливості створені фактором та пристосовуватись до змін у державному регулюванні сфери ЖКГ.

Державне регулювання житлово-комунального господарства базується на таких основних засобах впливу на функціонування, як: законодавчі акти, прогнози розвитку національної економіки, цільові комплексні програми, державні інвестиції, бюджетні дотації, субсидії, податки й податкові пільги, державні кредити, соціально-економічні нормативи, галузеві загальнодержавні. Зовнішніми факторами, стан яких можна охарактеризувати як наслідки невдалого державного регулювання даною галузі, є науково-технічний, економічний, географічний, екологічний та соціальний.

Науково-технічний фактор впливу зовнішнього середовища на ефективність управління підприємством ККП характеризується перш за все існуючим науковим потенціалом для даної галузі, що беззаперечно позитивно впливає на розвиток галузі, створення інноваційних вітчизняних технологій. Так, науково-технологічний потенціал підприємств ККП характеризується широкою мережею вищих навчальних закладів, науково-дослідних інститутів та розвинутою промисловою базою, здатною виробляти складне обладнання, що є основою для розвитку вітчизняних досліджень у галузі комунальних послуг. Однак, постійне недофінансування як фундаментальних, так і прикладних досліджень, призвели до їх невідповідності вимогам часу. Тому перегляд державної політики у сфері науки та інноваційного розвитку з метою сприяння підвищенню якісних характеристик вітчизняного наукового потенціалу до рівня стандартів розвинених країн може стати запорукою утвердження самодостатності української економіки і сприятиме її виходу на абсолютно новий якісний рівень. Крім того, економічний фактор,

характеризується високим темпами інфляції та низкою платоспроможністю населення за отримані комунальні послуги, що спричиняє негативний вплив на стан фінансової стабільності підприємств ККП.

Вплив економічних факторів дає змогу спрогнозувати розвиток галузі, своєчасно зреагувати на рівень інфляції, рівень безробіття, тобто мінімізувати негативний вплив зовнішнього середовища за даним напрямом.

Вплив географічного чинника має вираження у рівні ефективного використання розташування підприємства, розвиненості та доступності до транспортних шляхів, забезпеченості та доступності до первинних енергетичних ресурсів, кліматичними умовами, наявності природної монополії на діяльність. Вплив географічного фактору на ефективність управління має відображення у пристосуванні підприємства до свого географічного розміщення та у використанні існуючих переваг, що створює фактор.

У сучасних умовах функціонування підприємства обмеженість природних ресурсів, вичерпні можливості навколишнього середовища є лімітуючими факторами ефективності його діяльності. Адже значною мірою екодеструктивний вплив позначається на трудових та природних ресурсах, змінюючи потенціал для підвищення ефективності управління підприємством ККП. Вплив екологічного фактора на ефективність управління підприємством проявляється при:

- 1) використанні природних ресурсів для виробничих цілей;
- 2) забрудненні навколишнього середовища внаслідок здійснення виробничої діяльності підприємства;
- 3) погіршенні якості природних ресурсів внаслідок забруднення довкілля.

Використання природних ресурсів на виробничі цілі призводить до утворення та накопичення відходів виробництва, зменшення кількості природних ресурсів, зміни їх якісних характеристик. Крім того, забруднення навколишнього середовища зменшує його асиміляційні характеристики. Зміна кількісного та якісного стану природних ресурсів призводить до погіршення діяльності підприємства. Саме тому вплив визначаючі рівень ефективності управління підприємством потрібно враховувати рівень забруднення

навколишнього середовища та якісний та кількісний стан екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище.

Соціальний фактор формується у межах конкретного суспільства та відображає особливості поведінки та поглядів, що опосередковано впливає на процес прийняття управлінських рішень, характеризує структуру населення за віковими ознаками, рівнем соціальної забезпеченості та освіти, споживчим перевагами. До них доцільно віднести: рівень освіти, соціальна забезпеченість із розрахунку співвідношення середня заробітна плата/прожитковий мінімум та рівень криміналізації суспільства. Аналіз зазначених напрямів дозволить враховувати вплив зовнішнього середовища за соціальним напрямом на ефективність управління підприємством [8].

Можна зробити висновок, що фактори зовнішнього середовища знаходяться в залежності між собою та створюють певну систему впливу на ефективність управління підприємством ККП. Рівень пристосованості до мінливості зовнішнього середовища буде визначати рівень ефективності управління. Таким чином, сформуємо математичний вираз впливу факторів макросередовища у динаміці:

$$F_1(t) = \{f_1(t), f_2(t), f_3(t) \dots f_n(t)\} \quad (1)$$

де F_1 , загальна множина впливу факторів макросередовища на ефективність управління підприємством ККП;

$f_1; f_2; f_3; f_n$ – підмножина впливу факторів науково-технологічних, екологічних, географічних, економічних, державних, соціальних.

До факторів впливу зовнішнього мікросередовища відносять особливості функціонування економічних відносин із постачальниками (сировини, первинних енергетичних ресурсів, комплектуючих обладнання та ін.), споживачам послуг. Урахування при управлінні підприємством ККП складових впливу зовнішнього мікросередовища створює умови для формування знань про те яку продукція чи послуги та в якому обсязі потребує

ринок споживачів; про якість та вартість поставленої сировини чи продукції споживачами, що, в свою чергу, дозволить прийняття об'єктивних управлінських рішень та підвищить загальний рівень ефективності діяльності підприємства.

Вплив факторів мікросередовища можливо визначити у динаміці за наступною математичною залежністю:

$$F_z(t) = \{f_1(t), f_2(t), \dots, f_n(t)\} \quad (2)$$

де F_z , загальна множина впливу факторів мікросередовища на ефективність управління підприємством ККП;

$f_1; f_2; f_n$ – підмножина впливу факторів за напрямками постачальники та споживачі.

Таким чином, можна зробити висновок, що урахування впливу зовнішнього середовища при оцінюванні ефективності управління є інструментом, за допомогою якій дозволяє відстежують зовнішні фактори з метою визначення потенційних небезпек і своєчасного використання нових можливостей, вчасно прогнозувати появу ринкових загроз, що втілюються у певні кризові ситуації, розробити стратегію, що дозволить підвищувати результативність діяльності підприємства.

За допомогою математичного виразу представити вплив факторів зовнішнього середовища на ефективність управління підприємством ККП у динаміці можна наступним чином:

$$E_z := \{F_1(t), F_z(t)\} \quad (3)$$

де E_z - ефективність управління підприємством за впливом зовнішніх факторів;

$F_1(t)$ – підмножина факторів впливу макро рівня;

$F_2(t)$ – підмножина факторів впливу мікро рівня.

Проте, варто відзначити, що аналіз лише зовнішнього середовища не надасть повної інформації щодо ефективності управління підприємством, адже результативне використання внутрішніх резервів та ресурсів має вагомий вплив на загальний результат діяльності. Адже саме внутрішнє середовище підприємства є джерелом акумулювання його ресурсних, фінансових, технічних, кадрових, інноваційних можливостей і використовується як засіб ефективного реагування на впливи зовнішнього середовища.

Дослідженням факторів внутрішнього впливу на діяльність підприємства належить низка робіт, значна частина яких відноситься саме до визначення класифікації детермінантів.

Так, О.С. Виханський класифікував фактори внутрішнього середовища на такі: стан галузі і позиція підприємства у галузі; цілі підприємства; інтереси і відношення керівництва; фінансові ресурси; кваліфікація робітників; зобов'язання підприємства; ступінь залежності від зовнішнього середовища; фактор часу; розмір підприємства. Р. Фатхутдінов визначив фактори внутрішнього середовища, за рахунок яких підприємство може досягти конкурентної переваги: структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, ефективність функціонування організації. Різноманітність у класифікаціях факторів свідчить про багатогранність внутрішнього середовища та можливість введення груп факторів, що найбільш відповідають предмету дослідження. Так, фактори впливу внутрішнього середовища підприємства ККП на ефективність управління являють собою сукупність усіх внутрішніх змінних, які визначають процеси діяльності підприємства та визначають його потенціал, що може бути реалізований при наданні комплексу комунальних послуг. Саме тому серед факторів внутрішнього впливу відокремимо наступні: виробничий, економічний, екологічний, інноваційний, організаційно-структурний.

До виробничого фактору, що впливає на рівень ефективності управління варто віднести низку детермінантів, характеризуючи основні виробничі

можливості підприємства, тобто, рівень морального та фізичного зношення обладнання, виробничі можливості існуючого обладнання, забезпечення первинними енергетичними ресурсами, резервні потужності та існуючий контроль якості. Виробничий фактор є найвагомим серед низки існуючих факторів, адже економічний результат, екологічний збиток залежать саме кількості та якості виробленої продукції чи наданих послуг підприємством ККП.

Варто відзначити, що ваговий вплив на рівень ефективності управління підприємством здійснює інноваційний фактор, серед якого можна відокремити наступні: інновації в управлінні, виробництві, персоналі.

Під інноваціями в управлінні та інноваціями в персоналі слід розуміти використання нових методів стимулювання, мотивації, прогнозування, планування, підвищення кваліфікації, що значною мірою дозволять збільшити ефективність управління за рахунок підвищення якісних характеристик управлінського персоналу.

Інновації у виробництві галузі ЖКГ не мають вигляд фундаментальних нововведень. Проте використання новітніх засобів у ремонті, обліку, інформуванні споживачів, використанні інноваційних теплоізолюючих матеріалів, системи фільтрації мають позитивний вплив на рівень ефективності управління.

Безумовний вплив на ефективність управління ККП здійснює організаційно – структурний чинник. Який характеризується рівнем кваліфікованості персоналу, загальною стратегією розвитку підприємства, інтелектуальним потенціалом підприємства, продуктивність праці, організаційною структурою та методами управління. Організаційно-структурний фактор впливає на ефективність управління через:

- результативність управлінського процесу;
- ефективність структури управління;
- якість управління основним персоналом.

Ефективна організаційна структура підприємства ЖКГ дозволяє керівництву прискорити виконання функцій, покладених на нього. Так результативність управлінського процесу дозволяє оперативно вирішувати

завдання, що виникають у діяльності підприємства. Забезпеченням ефективності управлінського процесу є дієва структура управління, яка забезпечує здійснення самого управління та являє собою упорядковану систему зв'язків між підрозділами та працівниками підприємства. Основною метою якості управління основним персоналом є підвищення продуктивності використання робочого часу, що дозволить збільшити результати діяльності підприємства.

Економічний фактор впливу внутрішнього середовища являє собою наявність всіх фінансових резервів, залучених коштів та рівень прибутковості діяльності підприємства. Рівень ефективності управління залежить у значній мірі від умілого управління фінансовими ресурсами. Натомість екологічний фактор має вираження у покритті екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище, тобто у заподіяних екологічних збитках, сплачених податках, інших платежів та стягнень.

Математично вплив факторів внутрішнього середовища на ефективність управління підприємством ККП виглядає наступним чином:

$$E_v = \{F_3(f_1(t), f_2(t), \dots, f_n(t))\} \quad (4)$$

де E_v - ефективність управління підприємством за впливом зовнішніх факторів;

де F_3 , підмножина впливу внутрішніх факторів на ефективність управління підприємством ККП;

$f_1; f_2; f_n$ - підмножина впливу факторів за напрямками: виробничий, економічний, організаційно-структурний, інноваційний, екологічний.

Залежність ефективності управління підприємством ККП від впливу факторів набуває наступного математичного виразу:

$$E = \{E_1, E_v\} \quad (5)$$

$$E = \{F_1, F_2, F_3\}$$

$F_1(t)$ – підмножина факторів впливу макро рівня;

$F_2(t)$ – підмножина факторів впливу мікро рівня;

$F_3(t)$ – підмножина факторів внутрішнього впливу.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок

Підсумовуючи проаналізовані факти, можна стверджувати, що всі фактори, що впливають на ефективність управління підприємством комплексом комунальних послуг є взаємопов'язаними, та викликають низку актуальних питань, вирішення яких повинно бути спрямоване на:

- підвищення рівня доходів підприємств, що надають комплекс комунальних послуг, як за рахунок збільшення прибутків, оптимізації виробничих процесів так і зменшення видатків на ліквідацію екодеструктивного впливу;
- покращення незадовільного стану основних фондів підприємств;
- збільшення адаптованості підприємства до впливу факторів зовнішнього середовища;
- підвищення фінансової стабільності та незалежності підприємства;
- покращення рівня якості послуг;
- збільшення рівня використання інновацій у діяльності;
- зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище.

Вирішення низки існуючих проблем підприємства ККП можливе за рахунок підвищення ефективності управління. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у аналізі сучасного стану ефективності управління підприємствами ККП, як результату впливу факторів.

Висновки до розділу 1

На підставі аналізу літературних джерел та статистичної звітності можливо зробити наступні висновки:

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування покращенню ефективності діяльності підприємств, як складової загального функціонування економіки. Такий підхід пов'язаний з тим, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання вже не може бути звуженою до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів: джерелами та напрямками їх використання.

Сьогодні існують різні підходи до формування поняття до процесу формування ефективності підприємства.

Необхідно відзначити, що шляхи реалізації оптимізації та покращення ефективності діяльності торговельного підприємства – це відносно не до кінця розвиненні поняття у вітчизняній науці особливо в умовах складних економічних ситуацій в світі. Покращення шляхів ефективної діяльності торговельного підприємства, включаючи різноманітні методи та інструменти формування фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, орієнтована на збільшення ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Важливим моментом формування шляху пошуку ефективної діяльності торговельного підприємства є врахування стадії життєвого циклу підприємства і продукції, яку воно виробляє, також обраної фінансової та маркетингової політики особливо в умовах нестабільності економіки.

РОЗДІЛ 2.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ «ТОВ
МІЛЕНІУМС»

2.1. Організаційно теоретичні основи «ТОВ Міленіумс»

Туризм Історія розвитку Товариства з обмеженою відповідальністю «Міленіумс» (ТОВ «Міленіумс») починається 30.09.2014 р.

Товариство розташоване за адресою: 69065, Запорізька область, Дніпровський район, місто Запоріжжя, бульвар Бельфорський, будинок 12, квартира 30 [1]. ТОВ «Міленіумс» здійснює свою діяльність переважно у м. Запоріжжя та Запорізькій області.

Основні види діяльності ТОВ «Міленіумс» наведені в таблиці 1.1 [2].

Таблиця 1.1

Основні види діяльності ТОВ «Міленіумс»

Код КВЕД	Назва виду діяльності
1	2
46.73	Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
58.13	Видання газет
93.29	Організування інших видів відпочинку та розваг
93.21	Функціонування атракціонів і тематичних парків
80.20	Обслуговування систем безпеки
74.90	Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н. в. і. у.
73.20	Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки
73.12	Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації
73.11	Рекламні агентства
72.20	Дослідження й експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук
69.20	Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту;

	консультування з питань оподаткування
69.10	Діяльність у сфері права
68.20	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
63.99	Надання інших інформаційних послуг, н. в. і. у.
62.01	Комп'ютерне програмування
58.14	Видання журналів і періодичних видань
18.12	Друкування іншої продукції
58.12	Видання довідників і каталогів
58.11	Видання книг
56.29	Постачання інших готових страв
56.10	Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування

Продовження таблиці 1.1

1	2
55.20	Діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання
55.10	Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування
49.42	Надання послуг перевезення речей (переїзду)
49.41	Вантажний автомобільний транспорт
47.54	Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах
46.52	Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього
43.29	Інші будівельно-монтажні роботи
43.21	Електромонтажні роботи
32.99	Виробництво іншої продукції, н. в. і. у.

Відносини ТОВ «Міленіумс» з іншими суб'єктами підприємницької діяльності здійснюються на підставі договорів. При цьому товариство має право самостійно обирати предмет договорів та інші умови господарських взаємовідносин, що не перечать чинному законодавству України.

Так, ТОВ «Міленіумс» приймало участь у 43 закупівлях. При цьому, стало переможцем у 41 закупівлі на суму 892187,93 грн. Загалом ним підписаний 41 договір на суму 892187,93 грн. (рисунок 1.1) [2].



Рисунок 1.1 – Підписані угоди ТОВ «Міленіумс»

Таблиця 1.2

Дані щодо поставок за підписаними договорами ТОВ «Міленіумс»

Вид виконаних робіт	№ договору поставки	Сума за договором, грн.
1	2	3
Електромонтажні роботи	45310000-3	270k
Конструкційні матеріали та супутні вироби	44100000-1	170k
Мережа Інтернет	32412110-8	100k
Утилізація сміття та поводження зі сміттям	90510000-5	61k
Послуги з ремонту і технічного обслуговування захисного обладнання	50610000-4	53k
Високоточні терези	38310000-1	30k
Протипожежне, рятувальне та захисне обладнання	35110000-8	25k
Текстильні вироби різні	39560000-5	25k
Телевізійне й аудіовізуальне обладнання	32320000-2	25k
Комп'ютерне обладнання	30230000-0	23k
Машини для обробки даних (апаратна частина)	30210000-4	20k
Послуги з ремонту і технічного обслуговування охолоджувальних установок	50730000-1	20k
Кухонне приладдя, товари для дому та господарства і приладдя для закладів громадського харчування	39220000-0	16k
Машини для термічної обробки матеріалів	42940000-7	12k
Арматура трубопровідна: крани, вентилі, клапани та подібні пристрої	42130000-9	9,4k
Вироби з дроту	44310000-6	8,0k
Машини спеціального призначення різні	42990000-2	7,4k
Замки, ключі та петлі	44520000-1	2,0k
Машини для миття пляшок, пакування, зважування та розпилювання	42920000-1	1,9k
Клеї	24910000-6	1,8k
Вироби для ванної кімнати та кухні	44410000-7	1,5k

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
Точильні камені	14811200-1	780
Фарби	44810000-1	770
Гумові вироби	19510000-4	500
Синтетичні волокна	19720000-9	440
Електрична апаратура для комутації та захисту електричних кіл	31210000-1	310
Електронне обладнання	31710000-6	170
Силікони у первинній формі	24590000-6	1,3к

Як бачимо, на сьогодні ТОВ «Міленіумс» представляє собою багатопрофільне комерційне підприємство, що здійснює різноманітні види діяльності з метою отримання прибутку.

Організаційна структура ТОВ «Міленіумс»

ТОВ «Міленіумс» належить до суб'єктів малого підприємництва, до яких, згідно ст. 55 ГКУ [3], відносяться юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Згідно закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. №2164-VIII [4], ТОВ «Міленіумс» є малим підприємством, оскільки законодавчо визначено, що малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро;
- середня кількість працівників – до 50 осіб

ТОВ «Міленіумс» налічує 20 штатних осіб у своєму складі, в т. ч. 4 особи займають керівні посади – директор, заступник директора із комерційних питань, головний бухгалтер та головний інженер.

Кількість персоналу ТОВ «Міленіумс» може змінюватися на кількість спеціалістів, які можуть залучатися на підставі договорів цивільно-правового характеру.

Організаційна структура підприємства – це склад відділів, служб і підрозділів у апараті управління, системна їх організація, характер підпорядкованості та підзвітності один одному і вищому органу управління, а також набір координаційних і інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління по різних рівнях і підрозділам управлінської ієрархії.

Організаційна структура включає засоби розподілу різних видів діяльності між складовими структури та координації діяльності цих складових, що використовуються для досягнення цілей. В межах організаційної структури відбуваються усі управлінські процеси і функції, що забезпечують випуск продукції, в яких приймають участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації, та робітники.

Організаційна структура є базисом оптимізації функціонування підприємства та використання його виробничо-технологічного потенціалу.

Організаційну структуру ТОВ «Міленіумс» можна схематично подати наступним чином (рисунок 1.2).

Схеми організаційних структур підприємств зазвичай застосовуються для вирішення низки завдань:

- визначення ролей і обов'язків всього персоналу в межах організації;
- встановлення ієрархічної структури повноважень, влади і процесу прийняття рішень;
- формування комунікаційних каналів і потоків інформації, включаючи правила підпорядкування і методи регулювання, що відносяться до методик звітності;

- формування механізму контролю з визначенням ступеню централізації та масштабу контролю;
- визначення функцій і управлінських завдань.

Отже, ТОВ «Міленіумс» цілком укомплектовано персоналом для організації та ведення своєї діяльності. Організаційна структура товариства задовольняє вимогам та дозволяє зрозуміти формальну ієрархію організації, у тому числі, структуру процесів, відповідальності та звітності.

Особливості обліку та ведення фінансової звітності ТОВ «Міленіумс»

Малі підприємства для подання фінансової звітності можуть використовувати форми з П(С)БО 25. У 2019 році були внесені зміни, які зачепили «малюків», і вони, безумовно, були взяті до уваги під час складання звітності за 2019 рік.

Так, влітку 2019 року були внесені зміни до П(С)БО 25, який змінив свою назву з «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» на «Спрощена фінансова звітність» (завдяки наказу Мінфіну від 31.05.2019 р. № 226).

В оновленому НП(С)БО 25 прописано такі форми фінансової звітності та їх користувачів (таблиця 1.3) [5].

Таблиця 1.3

Форми фінансової звітності за НП(С)БО 25

Фінансова звітність малого підприємства	Фінансова звітність мікропідприємства
Баланс форма № 1-м Звіт про фінансова результати форма № 2-м	Баланс форма № 1-мс Звіт про фінансова результати форма № 2-мс
Використовують: - малі підприємства (крім платників єдиного податку 3 групи);	Використовують - мікропідприємства; - підприємства – платники єдиного

- представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності	податку 3 групи; - непідприємницькі товариства (тобто неприбуткові організації)
---	--

У разі якщо за показниками 2017 року (тобто за фінзвітністю станом на 31.12.2017) ваше підприємство було малим для цілей 2018 року, то, звітуючи за 2019 рік, воно також вважається ще малим, навіть якщо показники вже змінилися. Адже для перекласифікації воно змінить групу, якщо два роки поспіль не відповідає критеріям, за якими ідентифікувало себе в певній групі. Це означає, що навіть якщо за фінзвітністю 2018 та 2019 рр. підприємство не відповідає вже малому, то змінить групу аж із 2020 року. А для цілей складання фінзвітності за 2019 рік буде ще тим, до якого належало 2018 році (за показниками фінзвітності 2017 року). Тож, і відповідні форми застосовуватиме.

Завдяки змінам у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 25 «малюки», які працюють за НП(С)БО 25, мають право обирати, які форми вони воліють використовувати: ті, що прописані у НП(С)БО 25 (тобто скорочені) чи загальні з НП(С)БО 1.

Певна річ, своє рішення доцільно закріпити в Наказі про облікову політику. Своєю чергою, обирати між формами № 1-м, № 2-м чи № 1-мс та № 2-мс не можна. Для малих підприємств є вибір, використовувати № 1-м, № 2-м або ж увесь комплект річної звітності за загальними формами з НП(С)БО 1. Норми НП(С)БО 25 та відповідну спрощену фінзвітність не можуть застосовувати підприємства, які згідно із законодавством складають фінзвітність за МСФЗ. Вони використовують повноформатну фінзвітність, передбачену НП(С)БО 1.

Резюмуємо: малі підприємства та представництва іноземних суб'єктів господарювання можуть використовувати форми № 1-м та № 2-м. Або ж, якщо вважають за доцільне, заповнювати загальні форми з НП(С)БО 1 (примітки до фінзвітності ф. № 5 можуть не складати). Тим часом МСФЗ-шники зобов'язані користуватися загальними формами з НП(С)БО 1.

Досліджуване ТОВ «Міленіумс» складає фінансову звітність з використанням форм № 1-м та № 2-м.

У Балансі ф. № 1-м та Звіті про фінрезультат ф. № 2-м ТОВ «Міленіумс», як і інші малі підприємства, наводять показники в тисячах гривень з одним десятковим знаком після коми (зазначено у шапці форми Фінансової звітності малого підприємства).

Нині для малих підприємств не передбачено спецстроків подання фінзвітності, тому слід керуватися загальними правилами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами та Постанови КМУ «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28.02.2000 р. № 419 зі змінами. Зокрема, звітним періодом для складання фінансової звітності ТОВ «Міленіумс» є календарний рік.

Але малі підприємства до статистики мають подавати й проміжну фінансову звітність, яка складається за результатами I кварталу, 1 півріччя, 9 місяців. Крім того, відповідно до облікової політики підприємства фінансову звітність можна складати за інші періоди (ст. 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV).

звітним періодом для складання фінансової звітності ТОВ «Міленіумс» є календарний рік.

Але малі підприємства до статистики мають подавати й проміжну фінансову звітність, яка складається за результатами I кварталу, 1 півріччя, 9 місяців. Крім того, відповідно до облікової політики підприємства фінансову звітність можна складати за інші періоди (ст. 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV).

Проміжну фінзвітність (I квартал, 1 півріччя, 9 місяців), крім консолідованої, подають підприємства в органи, зазначені в п. 2 Постанови КМУ «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28.02.2000 р. № 419 зі змінами (крім органів Казначейства), не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом, а річну – не пізніше 28 лютого наступного за звітним року (п. 5 Постанови КМУ «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28.02.2000 р. № 419 зі змінами).

Згідно з п. 10 Постанови КМУ «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28.02.2000 р. № 419 зі змінами, якщо дата подання звітності припадає на неробочий день, строк подання переносять на перший робочий день після вихідного.

Платники податку на прибуток разом із відповідною податковою декларацією подають фінансову звітність у порядку, передбаченому для подання податкової декларації (п. 46.2 ПКУ). Така фінзвітність є додатком до Податкової декларації з податку на прибуток та її невід'ємною частиною. А це означає, що за відсутності фінансової звітності податкова декларація може бути не прийнята.

До речі, з 2019 року фінансові установи, що належать до мікро- і малих підприємств, повинні оприлюднити фінзвітність разом з аудиторським висновком. Малі та мікропідприємства, які не є фінустановами, та не є підприємствами, що складають суспільний інтерес, не зобов'язані оприлюднювати свою фінзвітність з аудиторським висновком.

За формами № 1-м і № 2-м можуть звітувати лише малі підприємства та представництва іноземних суб'єктів господарювання.

Оскільки посеред року підприємство не може змінити свій статус за розміром, то, відповідно, і форми фінзвітності посеред року не змінюються. Як ми зазначали вище, перекласифікація (зміна групи підприємства за розміром) можлива, якщо два роки поспіль не виконуються критерії.

Фінансова звітність ТОВ «Міленіумс» за період 2017-2019 рр. наведена відповідно в додатках А-В.

Таким чином, на сьогодні ТОВ «Міленіумс» представляє собою багатопрофільне комерційне підприємство, що здійснює різноманітні види діяльності з метою отримання прибутку.

ТОВ «Міленіумс» цілком укомплектовано персоналом для організації та ведення своєї діяльності. Організаційна структура товариства задовольняє вимогам та дозволяє зрозуміти формальну ієрархію організації, у тому числі, структуру процесів, відповідальності та звітності.

Облік діяльності ТОВ «Міленіумс» здійснюється відповідно до чинного законодавства України і ведеться головним бухгалтером товариства. Досліджуване товариство складає фінансову звітність з використанням форм № 1-м та № 2-м. Звітним періодом для складання фінансової звітності ТОВ «Міленіумс» є календарний рік.

2.2 Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Міленіумс»

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. Особлива увага при цьому приділяється вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

Результат діяльності будь якого суб'єкта господарювання залежить від наявності та ефективності використання фінансових ресурсів. Раціональне використання фінансових ресурсів віддзеркалює фінансовий стан

підприємства. У цьому зв'язку важливе значення має достовірна оцінка фінансового стану підприємства, що забезпечується обґрунтованим здійсненням його аналізу.

Результати загальної оцінки стану майна і джерел його утворення наведені в таблицях 2.1-2.2.

З аналізу майнового та господарського стану ТОВ «Міленіумс» можна зробити наступні висновки:

- валюта балансу на кінець 2016 р. має найбільший показник, що майже в 70% перевищує рівень 2017 р. Однак, протягом 2017-2019 рр. валюта балансу хоч і незначним чином, але постійно збільшується, що підтверджено як абсолютними, так і відносними показниками. Це є свідченням відносно стабільного функціонування підприємства;

- в структурі майна та джерел їх утворення відбулися деякі суттєві зміни. Позитивним моментом є стабільне отримання протягом аналізованого періоду фінансового результату у вигляді чистого прибутку, відображеного в балансі як нерозподілений прибуток, який впродовж аналізованого період зростає, хоча і при уповільненні темпу росту;

Таблиця 2.1

Результати діагностики майнового стану ТОВ «Міленіумс» за 2016-2019 роки, тис. грн.

Актив	Код рядка	на 31.12. 2016 р.	на 31.12. 2017 р.	на 31.12. 2018 р.	на 31.12. 2019 р.	Абсолютне відхилення, ±		
						2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
Основні засоби	1010	1 056,0	792,0	1 620,3	1 347,5	-264	828,3	-272,8
первісна вартість	1011	1 628,0	1 628,0	2 728,0	2 728,0	0	1100	0
знос	1012	-572,0	-836,0	-1 107,7	-1 380,5	-264	-271,7	-272,8
Довгострокові біологічні активи	1020							
Довгострокові фінансові інвестиції	1030							
Інші необоротні активи	1090							
Усього за розділом I	1095	1 056,0	792,0	1 620,3	1 347,5	-264	828,3	-272,8
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	44,0			1 364,0	-44	0	1364
у тому числі готова продукція	1103							
Поточні біологічні активи	1110							

Продовження таблиці 2.1

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 469,0	1 727,0	1 320,0		-5742	-407	-1320
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135			60,5		0	60,5	-60,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155							
Поточні фінансові інвестиції	1160							
Гроші та їх еквіваленти	1165	19,8	144,1	278,3	679,8	124,3	134,2	401,5
Витрати майбутніх періодів	1170							
Інші оборотні активи	1190							
Усього за розділом II	1195	7 532,8	1 871,1	1 658,8	2 043,8	-5661,7	-212,3	385
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200							
Баланс	1300	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	-5925,7	616	112,2

Продовження таблиці 2.1

Пасив	Код рядка	на 31.12. 2016 р.	на 31.12. 2017 р.	на 31.12. 2018 р.	на 31.12. 2019 р.	Абсолютне відхилення, ±		
						2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0	5,0	5,0	0	0	0
Додатковий капітал	1410							
Резервний капітал	1415	50,0	50,0	50,0	50,0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		145,2	366,3	613,8	145,2	221,1	247,5
Неоплачений капітал	1425							
Усього за розділом I	1495	55,0	200,2	421,3	668,8	145,2	221,1	247,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595							
III. Поточні зобов'язання								
Короткострокові кредити банків	1600							
Поточна кредиторська заборгованість за:								
довгостроковими зобов'язаннями	1610							
товари, роботи, послуги	1615		2 431,0	2 820,4	2 667,5	2431	389,4	-152,9
розрахунками з бюджетом	1620	35,2	31,9	37,4	55,0	-3,3	5,5	17,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
у тому числі з податку на прибуток	1621	35,2	31,9	37,4	55,0	-3,3	5,5	17,6
розрахунками зі страхування	1625							
розрахунками з оплати праці	1630							
Доходи майбутніх періодів	1665							
Інші поточні зобов'язання	1690	8 498,6				-8498,6	0	0
Усього за розділом III	1695	8 533,8	2 462,9	2 857,8	2 722,5	-6070,9	394,9	-135,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700							
Баланс	1900	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	-5925,7	616	112,2

Таблиця 2.2

Результати загальної оцінки стану майна та джерел його утворення ТОВ «Міленіумс» за 2016-2019 роки

Актив	Код рядка	на 31.12. 2016 р., тис. грн.	на 31.12. 2017 р., тис. грн.	на 31.12. 2018 р., тис. грн.	на 31.12. 2019 р., тис. грн.	Темп росту, %		
						2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
Основні засоби	1010	1 056,0	792,0	1 620,3	1 347,5	75,00	204,58	83,16
первісна вартість	1011	1 628,0	1 628,0	2 728,0	2 728,0	100,00	167,57	100,00
знос	1012	-572,0	-836,0	-1 107,7	-1 380,5	146,15	132,50	124,63
Довгострокові біологічні активи	1020							
Довгострокові фінансові інвестиції	1030							
Інші необоротні активи	1090							
Усього за розділом I	1095	1 056,0	792,0	1 620,3	1 347,5	75,00	204,58	83,16
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	44,0			1 364,0	0,00		
у тому числі готова продукція	1103							
Поточні біологічні активи	1110							
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 469,0	1 727,0	1 320,0		23,12	76,43	0,00

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135			60,5				0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155							
Поточні фінансові інвестиції	1160							
Гроші та їх еквіваленти	1165	19,8	144,1	278,3	679,8	727,78	193,13	244,27
Витрати майбутніх періодів	1170							
Інші оборотні активи	1190							
Усього за розділом II	1195	7 532,8	1 871,1	1 658,8	2 043,8	24,84	88,65	123,21
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200							
Баланс	1300	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	31,01	123,13	103,42

Продовження таблиці 2.2

Пасив	Код рядка	на 31.12. 2016 р., тис. грн.	на 31.12. 2017 р., тис. грн.	на 31.12. 2018 р., тис. грн.	на 31.12. 2019 р., тис. грн.	Темп росту, %		
						2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0	5,0	5,0	100,00	100,00	100,00
Додатковий капітал	1410							
Резервний капітал	1415	50,0	50,0	50,0	50,0	100,00	100,00	100,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		145,2	366,3	613,8		252,27	167,57
Неоплачений капітал	1425							
Усього за розділом I	1495	55,0	200,2	421,3	668,8	364,00	210,44	158,75
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595							
III. Поточні зобов'язання								
Короткострокові кредити банків	1600							
Поточна кредиторська заборгованість за:								
довгостроковими зобов'язаннями	1610							
товари, роботи, послуги	1615		2 431,0	2 820,4	2 667,5		116,02	94,58
розрахунками з бюджетом	1620	35,2	31,9	37,4	55,0	90,63	117,24	147,06
у тому числі з податку на прибуток	1621	35,2	31,9	37,4	55,0	90,63	117,24	147,06
розрахунками зі страхування	1625							
розрахунками з оплати праці	1630							

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходи майбутніх періодів	1665							
Інші поточні зобов'язання	1690	8 498,6				0,00		
Усього за розділом III	1695	8 533,8	2 462,9	2 857,8	2 722,5	28,86	116,03	95,27
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700							
Баланс	1900	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	31,01	123,13	103,42

- у 2018 р. товариством придбані основні засоби. Темп росту зносу основних засобів впродовж 2017-2019 рр. уповільнюється;

- зміни оборотних активів відбувалися по запасах (у бік збільшення в 2019 р. при відсутності запасів у попередні роки), по дебіторській заборгованості за товари (у бік суттєвого зменшення протягом 2017-2018 рр. до повної відсутності дебіторської заборгованості у 2019 р.), по грошових коштах та їх еквівалентах (спостерігається зростання протягом 2016-2019 рр.: у більше ніж 7 разів у 2017 р. порівняно з 2016 р. до рівня зростання у 2,4 рази в 2019 р. порівняно з 2018 р.);

- власний капітал залишається незмінним на рівні 5 тис. грн. Довгострокових та інших поточних зобов'язань товариство в 2017-2019 рр. не має;

- зміни в короткострокових зобов'язаннях були незначними: відбулося незначне зростання (на 16,02%) по поточній кредиторській заборгованості по товарах, роботах, послугах у 2018 р. порівняно з рівнем 2017 р. при подальшому зниженні її рівня (на 5,42%) у 2019 р. порівняно з 2018 р.

Аналіз змін у структурі звіту про фінансові результати дозволяє визначити, за рахунок яких показників було отримано або не отримано очікуваних фінансових результатів та відстежити порядок формування чистого прибутку підприємства.

Аналіз змін у структурі звіту про фінансові результати ТОВ

«Міленіумс» наведений в таблиці 2.3.

В цілому аналіз змін у структурі звіту про фінансові результати ТОВ

«Міленіумс» свідчить про відносно стабільний рівень чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом 2016-2019 рр.: у 2017 р. відбулося зростання показника на 2,79% порівняно з рівнем 2016 р., у 2018 р. мало місце зниження рівня показника на 7,31% порівняно з аналогічним показником попереднього періоду, а у 2019 р. знову спостерігається зростання показника на 1,65%.

Таблиця 2.3

Аналіз змін у структурі звіту про фінансові результати ТОВ «Міленіумс»

Стаття, тис. грн.	Код рядка	за 2016 р.	за 2017 р.	за 2018 р.	за 2019 р.	Абс. відхилення, ±			Темп росту, %		
						2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 535,8	10 829,5	10 037,5	10 203,6	293,7	-792	166,1	102,79	92,69	101,65
Інші операційні доходи	2120										
Інші доходи	2240										
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	10 535,8	10 829,5	10 037,5	10 203,6	293,7	-792	166,1	102,79	92,69	101,65
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-9 825,2	-8 439,2	-7 241,3	-7 540,5	1386	1197,9	-299,2	85,89	85,81	104,13
Інші операційні витрати	2180	-517,0	-2 213,2	-2 526,7	-2 360,6	-1696,2	-313,5	166,1	428,09	114,17	93,43
Інші витрати	2270										
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	-10 342,2	-10 652,4	-9 768,0	-9 901,1	-310,2	884,4	-133,1	103,00	91,70	101,36
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	193,6	177,1	269,5	302,5	-16,5	92,4	33	91,48	152,17	112,24
Податок на прибуток	2300	-35,2	-31,9	-48,4	-55,0	3,3	-16,5	-6,6	90,63	151,72	113,64

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистый прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	158,4	145,2	221,1	247,5	-13,2	75,9	26,4	91,67	152,27	111,94

Собівартість реалізованої продукції протягом 2016-2018 рр. поступово знижується (щороку на порядку 15%), а у 2019 р. незначним чином зростає (на 4,13% порівняно з попереднім періодом).

Інші операційні витрати впродовж 2016-2018 рр. суттєво зростають (при одночасному уповільненні темпу росту), а у 2019 р. незначним чином зменшуються (на 6,57%) порівняно з попереднім періодом.

Фінансовий результат до оподаткування, так само як і чистий прибуток, незначним чином зменшився у 2017 р. порівняно з 2016 р., а починаючи з 2018 р. – стабільно зростає, хоча темп росту у 2018 р. значно перевищує темп росту у 2019 р.

Загалом товариство протягом аналізованого періоду достатньо ефективно функціонує та є прибутковим.

Одним із кроків у здійсненні загальної оцінки фінансового стану господарських товариств виступає оцінка майнового стану, для здійснення якої доцільно розраховувати такі показники (коефіцієнти), що характеризують виробничий потенціал підприємства: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів та коефіцієнт вибуття основних засобів (таблиця 2.4) [6].

Таблиця 2.4

Аналіз показників оцінки майнового стану ТОВ «Міленіумс»

Показник	на	на	на	на	Абсолютне відхилення, ±		
	31.12. 2016 р.	31.12. 2017 р.	31.12. 2018 р.	31.12. 2019 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Основні засоби	1 056,00	792,00	1 620,30	1 347,50	-264,00	828,30	-272,80
первісна вартість	1 628,00	1 628,00	2 728,00	2 728,00	0,00	1 100,00	0,00
знос	-572,00	-836,00	-1107,70	-1380,50	-264,00	-271,70	-272,80
Коефіцієнт зносу основних засобів	35,14	51,35	40,60	50,60	16,22	-10,75	10,00
Коефіцієнт придатності основних засобів	64,86	48,65	59,40	49,40	-16,22	10,75	-10,00
Коефіцієнт оновлення основних засобів		100,00	167,57	100,00	100,00	67,57	-67,57

Приведені розрахунки свідчать, рівень зносу в абсолютному вираженні зростає рівномірними темпами (абсолютне відхилення коливається в межах 264-272,8 тис. грн.). Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості. Як бачимо, коефіцієнт зносу основних засобів є найнижчим у 2016 р. (35,14%), суттєво зріс у 2017 р. (на 16,22%), далі знизився у 2018 р. (на 10,75%) і знову піднявся до рівня, трохи нижчого за рівень 2017 р. (на 10% від попереднього періоду).

Коефіцієнт придатності є показником, зворотним до коефіцієнта зносу основних засобів. Найбільш придатними основні засоби були у 2016 р. (64,86%) та у 2018 р. (59,40%) завдяки оновленню основних засобів у 2018 р. Станом на кінець 2017 р. та кінець 2019 р. рівень придатності основних засобів ТОВ «Міленіумс» не перевищує 50%, що є цілком нормальним для стабільно функціонуючого підприємства.

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду. Як вже зазначалося, оновлення основних засобів спостерігається лише у 2018 р., коли первісна вартість основних засобів зросла на 67,57% або 1100 тис. грн. порівняно з попереднім періодом.

Аналіз ліквідності ТОВ «Міленіумс». Однією з ключових ознак в аналізі фінансової стійкості підприємства є його ліквідність, тобто здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою.

Необхідність аналізу стану ліквідності підприємств у ринкових умовах зумовлюється насамперед тим, що жодне з них у цих умовах не гарантоване від банкрутства, тобто становища, коли воно не може розрахуватися за своїми боргами і зазнає фінансового краху.

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строків та швидкість здійснення цього перетворення [7]. Таким чином, ліквідність можна розглядати як час, необхідний для продажу активу, і суму, одержану від продажу активу.

Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства проводиться аналіз ліквідності балансу. Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу варто зіставити результати по кожній групі активів і пасивів. Приведені статті по активу групуються за ступенем ліквідності, а приведені статті по пасиву – за термінами виконання зобов'язань. Умовою абсолютної ліквідності балансу є: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Проаналізуємо ліквідність балансу ТОВ «Міленіумс».

Результати оцінки ліквідності балансу ТОВ «Міленіумс» за період 2017-2019 рр. занесемо в таблиці 2.5-2.7.

Як показують розрахунки, протягом 2017-2019 рр. не виконується дві з чотирьох умов абсолютної ліквідності балансу, хоча на кінець періоду спостерігається незначне покращення ліквідності балансу ($A4$ знижується при відповідному зростанні $П4$ на кінець періоду), що в цілому не можна вважати позитивною тенденцією.

Таким чином, в цілому можна говорити про невідповідність балансу ТОВ «Міленіумс» умові абсолютної ліквідності. Тобто впродовж аналізованого періоду і станом на 2019 р. аналізоване підприємство не можна вважати фінансово стійким.

Таблиця 2.5

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «Міленіумс» за 2017 р.

Активи	Розмір		Пасиви	Розмір		Надлишок / нестача	
	На 01.01.	На 31.12.		На 01.01.	На 31.12.	На 01.01.	На 31.12.
Найбільш ліквідні (А1)	19,80	144,10	Найбільш термінові зобов'язання (П1)	8533,80	2462,90	-8514,00	-2318,80
Швидко реалізовані (А2)	7469,00	1727,00	Короткострокові (П2)	0,00	0,00	7469,00	1727,00
Повільно реалізовані (А3)	44,00	0,00	Довгострокові (П3)	0,00	0,00	44,00	0,00
Важко реалізовані (А4)	1056,00	792,00	Постійні (П4)	55,00	200,20	1001,00	591,80
БАЛАНС	8588,80	2663,10	БАЛАНС	8588,80	2663,10	0,00	0,00
На початок звітного періоду			A1≤П1, A2≥П2, A3≥П3, A4≥П4				
На кінець звітного періоду			A1≤П1, A2≥П2, A3≥П3, A4≥П4				

Таблиця 2.6

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «Міленіумс» за 2018 р.

Активи	Розмір		Пасиви	Розмір		Надлишок / нестача	
	На 01.01.	На 31.12.		На 01.01.	На 31.12.	На 01.01.	На 31.12.
Найбільш ліквідні (A1)	144,10	278,30	Найбільш термінові зобов'язання (П1)	2462,90	2857,80	-2318,80	-2579,50
Швидко реалізовані (A2)	1727,00	1380,50	Короткострокові (П2)	0,00	0,00	1727,00	1380,50
Повільно реалізовані (A3)	0,00	0,00	Довгострокові (П3)	0,00	0,00	0,00	0,00
Важко реалізовані (A4)	792,00	1620,30	Постійні (П4)	200,20	421,30	591,80	1199,00
БАЛАНС	2663,10	3279,10	БАЛАНС	2663,10	3279,10	0,00	0,00
На початок звітного періоду			$A1 \leq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \geq P4$				
На кінець звітного періоду			$A1 \leq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \geq P4$				

Таблиця 2.7

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «Міленіумс» за 2019 р.

Актив	Розмір		Пасив	Розмір		Надлишок / нестача	
	На 01.01.	На 31.12.		На 01.01.	На 31.12.	На 01.01.	На 31.12.
Найбільш ліквідні (A1)	278,30	679,80	Найбільш термінові зобов'язання (П1)	2857,80	2722,50	-2579,50	-2042,70
Швидко реалізовані (A2)	1380,50	0,00	Короткострокові (П2)	0,00	0,00	1380,50	0,00
Повільно реалізовані (A3)	0,00	1364,00	Довгострокові (П3)	0,00	0,00	0,00	1364,00
Важко реалізовані (A4)	1620,30	1347,50	Постійні (П4)	421,30	668,80	1199,00	678,70
БАЛАНС	3279,10	3391,30	БАЛАНС	3279,10	3391,30	0,00	0,00
На початок звітного періоду			A1≤П1, A2≥П2, A3≥П3, A4≥П4				
На кінець звітного періоду			A1≤П1, A2≥П2, A3≥П3, A4≥П4				

Для підвищення ступеню ліквідності балансу аналізованого підприємства керівництву ТОВ «Міленіумс» слід проводити більш ефективну політику у напрямку нарощення найбільш ліквідних активів чи скорочення найбільш термінових зобов'язань та збалансування важко реалізованих активів з постійними пасивами.

Слід зазначити, що аналізу тільки ліквідних активів підприємства далеко не достатньо для визначення ступеню його ліквідності, тому проаналізуємо також коефіцієнти ліквідності: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої

ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу (таблиця 2.8).

Коефіцієнт покриття розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Як свідчать проведені розрахунки, впродовж аналізованого

періоду у товариства недостатньо ресурсів для погашення його поточних зобов'язань. При цьому, рівень показника протягом 2017-2018 рр. знижується, що не можна вважати позитивним, однак в 2019 р. значення показника зросло.

Таблиця 2.8

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Міленіумс»

Показник	на	на	на	на	Абсолютне відхилення, ±		
	31.12. 2016 р.	31.12. 2017 р.	31.12. 2018 р.	31.12. 2019 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Усього оборотних активів	7533	1871	1659	2044	-5 661,70	-212,30	385,00
Запаси	44,0	0,0	0,0	1364,0	-44,00	0,00	1 364,00
Гроші та їх еквіваленти	19,8	144,1	278,3	679,8	124,30	134,20	401,50
Усього поточних зобов'язань	8 533,8	2 462,9	2 857,8	2 722,5	-6 070,90	394,90	-135,30
Коефіцієнт покриття	0,88	0,76	0,58	0,75	-0,12	-0,18	0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,88	0,76	0,58	0,25	-0,12	-0,18	-0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0023	0,0585	0,0974	0,2497	0,06	0,04	0,15
Чистий оборотний капітал	-1001,00	-591,80	-1199,00	-678,70	409,20	-607,20	520,30

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних

зобов'язань підприємства. Показник відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Динаміка даного показника вказує на неможливість підприємства сплатити поточні зобов'язання навіть за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Цей показник для ТОВ «Міленіумс» є досить низьким, однак він має стабільну тенденцію до зростання. Чистий оборотний капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність сплачувати свої поточні зобов'язання. Даний показник для ТОВ «Міленіумс» є від'ємним, що фактично означає його відсутність.

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємств здійснюється за даними балансу підприємств, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів) (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Міленіумс»

Показник	на	на	на	на	Абсолютне відхилення, ±		
	31.12. 2016 р.	31.12. 2017 р.	31.12. 2018 р.	31.12. 2019 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Власний капітал	55,0	200,2	421,3	668,8	145,20	221,10	247,50
Баланс	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	-5 925,70	616,00	112,20
Усього оборотних активів	7 532,8	1 871,1	1 658,8	2 043,8	-5 661,70	-212,30	385,00
Усього поточних зобов'язань	8 533,8	2 462,9	2 857,8	2 722,5	-6 070,90	394,90	-135,30
Коефіцієнт платоспроможності	0,0064	0,0752	0,1285	0,1972	0,07	0,05	0,07
Коефіцієнт фінансування	155,16	12,30	6,78	4,07	-142,86	-5,52	-2,71
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,13	-0,32	-0,72	-0,33	-0,18	-0,41	0,39
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-18,20	-2,96	-2,85	-1,01	15,24	0,11	1,83

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Ця частка власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність ТОВ «Міленіумс», є занадто малою.

Коефіцієнт фінансування розраховується як співвідношення залучених і власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів. Динаміка даного показника свідчить про позитивні зрушення і зменшення залежності ТОВ «Міленіумс» від залучених засобів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства і показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами. Нажаль, ТОВ «Міленіумс» незабезпечене власними оборотними засобами.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, а яка – капіталізована. Розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу. Значення цього показника для ТОВ «Міленіумс» має позитивну тенденцію змін впродовж 2016-2019 рр., однак в абсолютному значенні є негативним.

2.3 Оцінка системи управління ефективністю діяльності «ТОВ Міленіумс»

Значною мірою стабільність фінансового стану підприємства зумовлена його діловою активністю, що залежить від ринків збуту продукції, ділової репутації суб'єкта господарювання, ефективності використання наявних ресурсів та стабільності економічного зростання.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. По

суті, рентабельність безпосередньо представляє той самий прибуток, але це є відносний показник. Її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [8].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності, окупність витрат і т. ін. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Ці показники розраховують для оцінки діяльності підприємства та використовують як інструмент при розробці інвестиційної політики і ціноутворення [9]. У практиці господарювання аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку основних коефіцієнтів, представлених в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Міленіумс»

Показник	на	на	на	на	Абсолютне відхилення, ±		
	31.12. 2016 р.	31.12. 2017 р.	31.12. 2018 р.	31.12. 2019 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Чистий прибуток	158,4	145,2	221,1	247,5	-13,20	75,90	26,40
Баланс	8 588,8	2 663,1	3 279,1	3 391,3	-5 925,70	616,00	112,20
Власний капітал	55,0	200,2	421,3	668,8	145,20	221,10	247,50
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10 535,8	10 829,5	10 037,5	10 203,6	293,70	-792,00	166,10
Коефіцієнт рентабельності активів	0,02	0,05	0,07	0,07	0,04	0,01	0,01
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2,88	0,73	0,52	0,37	-2,15	-0,20	-0,15
Коефіцієнт рентабельності продажу	0,0150	0,0134	0,0220	0,0243	-0,0016	0,0086	0,0022

Коефіцієнт рентабельності активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства. Даний показник протягом 2016-2019 рр. стабільно зростає, що є позитивним.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства. Динаміка розрахованого показника не є позитивною.

Коефіцієнт рентабельності продажу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства. Як видно з отриманих даних, динаміка зміни показника є позитивною, починаючи з 2017 р.

Порівняння основних фінансових показників (коефіцієнтів) з базисними величинами (нормативними, середньогалузевими, показниками еталонних підприємств) дає можливість оцінити фінансовий стан аналізованого підприємства.

В цілому, проведений аналіз показників фінансового стану «ТОВ Міленіумс» підтверджує задовільний рівень його ефективності та функціонування і розвитку.

Висновки до розділу 2

На основі аналізу отриманих даних від «ТОВ Міленіумс», підбиваючи підсумки виконаної роботи та планування дій щодо варіантів підвищення продуктивності та ефективності підприємства, можна сказати що досить показники рентабельності так як і платіжної здатності досить волатильні та нестабільні в постійності підвищення ефективності. Окрім цих показників можна наголосити, що динаміка зміну показників між 2017 – 2019 в показниках волатильності відображає звичайну стабільність та продуктивність підприємства в досить стійкий і однаковий економічний

період зовнішнього впливу на підприємство зовні. Але кінець періоду 2019 показує низький запас резервів та можливість маневру оборотними коштами у випадку кризових ситуацій чи процесів на підприємстві і є задовільними тільки при продовженні данної динаміки. Розглядаючи це важливо зазначити, що прослідкована динаміка до 2019 за яку ми маємо звітність та низькі можливості для управління резервами ставить під небезпеку дохідність а в цілому і ефективність «ТОВ Міленіумс», особливо в 2020 році, в час нестійкої економічної ситуації в світі спровокованою пандемією та зпрогнозованим спадом економічної активності як в світі так і в державі.

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ «ТОВ МІЛЕНІУМС»

3.1 Шляхи впровадження заходів підвищення ефективності «ТОВ Міленіумс».

Прибутковість підприємства можна охарактеризувати за допомогою двох показників: прибутку та рентабельності. Не можна не зазначити про тісний зв'язок цих двох показників, але й не можна ототожнювати рентабельність з прибутком.

Прибуток є абсолютним показником, у той час як рентабельність є відносним показником, тобто рівнем прибутковості.

Сутність прибутку є одним з найбільш складних питань у сучасній економіці. Як економічна категорія прибуток виражає «чистий дохід», створений у сфері матеріального виробництва. На рівні підприємства прибуток є частиною його чистого доходу, що залишається після вирахування зі суми доходів підприємства суми пов'язаних з ними витрат. Прибуток розглядають як частину чистого доходу підприємства, отриманого на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності [38].

Інший показник, що характеризує прибутковість підприємства – рентабельність – відображає рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва [39, с. 191]. На відміну від прибутку, показник рентабельності характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності [40, с. 40].

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу

факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка використання виявлених резервів [41, с. 125]. Максимізація прибутку та прибутковості підприємства може бути досягнута за певних умов [42, с. 93]. Більш детальний аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведений у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
1	2	3
I. Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці

використання виявлених резервів [41, с. 125]. Максимізація прибутку та прибутковість підприємства може бути досягнута за певних умов [42, с. 93]. Більш детальний аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведений у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
1	2	3
I. Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини та матеріалів
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу, але	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок

	постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією	постійним покупцям тощо
II. Якісні умови		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати у розрахунку на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технології
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

Отже, з вищезазначеного можна сказати, що для того, щоб збільшити прибутковість підприємства, необхідно проводити більш детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередити увагу на взаємодії з ринком, тобто детально проаналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача та проводити правильну цінову політику.

Рівень економічної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників і умов. Ці чинники в реальності діють не ізольовано, в чистому вигляді, а здебільшого перетинаються і взаємозумовлюють один одного. Частина з них залежить від діяльності підприємства загалом, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, а ще деякі зумовлені рівнем використання виробничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу. Всі чинники зростання ефективності можна класифікувати за трьома ознаками:

- видами витрат виробництва та ресурсів (джерелами підвищення);
- напрямками розвитку й удосконалення виробництва;
- місцем реалізації чинників у системі управління діяльністю.

Класифікація чинників за ресурсами та затратами уможливує чітке уявлення про джерела підвищення ефективності. Тут є відповідь на запитання, за рахунок яких ресурсів або затрат можна досягти економії суспільної праці. Відповідно до цієї класифікації, основними чинниками зростання економічної ефективності першої ознаки є: зростання продуктивності праці й зниження оплатомісткості продукції; зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва; раціональне використання природних ресурсів.

До основних напрямів розвитку й удосконалення діяльності підприємств (*друга ознака*) відносять: запровадження прогресивних технологій виробництва; раціональну спеціалізацію і концентрацію виробництва; вдосконалення організації й оплати праці; запровадження досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду; вдосконалення структури виробництва і системи управління; підвищення якості й конкурентоспроможності продукції; всебічний розвиток і вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Найважливіша ознака третя - за місцем реалізації чинників у системі управління діяльністю підприємства. Чинники, котрі вона об'єднує, поділяють на зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх належать: державна економічна і соціальна політика; ціноутворення на сільськогосподарську продукцію; якість і вартість

матеріальних ресурсів промислового походження; структурні зміни в економіці країни; розвиток інфраструктури.

До внутрішніх чинників відносять: технологію, техніку й обладнання, матеріали та енергоносії, продукцію, кваліфікацію працівників, організацію праці й стиль управління.

Найважливішим показником економічної ефективності діяльності підприємства є отримана маса прибутку. Його формують сума грошових надходжень, одержана підприємством від продажу сільськогосподарської продукції, та затрати, пов'язані з його виробництвом і реалізацією.

Виручка від реалізації залежить від обсягів товарної продукції та ціни на неї, ціна ж значною мірою - від попиту і пропозиції на кожний окремих вид продукції, що виробляє підприємство, її якості, каналів реалізації, строків реалізації та ін.

Особливим чинником, який впливає на збільшення виручки від реалізації, підвищення якості продукції. На якісну продукцію, що постачається на ринок, існує кращий попит, і вона реалізується за вищою ціною. Нестандартна, неякісна продукція має менший попит, залежується, псується, і це змушує товаровиробника реалізувати її за нижчою ціною, що знижує прибуток, а в деяких випадках робить виробництво такого виду продукції збитковим.

Чинники, що формують і мають великий вплив на обсяг прибутку, постійно перебувають у тісному взаємозв'язку, обумовлюють один одного. Через це зміна одного з них спричиняє відповідну зміну інших. Наприклад, збільшення обсягу реалізованого зерна, за наявності попиту, приводить до зростання грошових надходжень і прибутку.

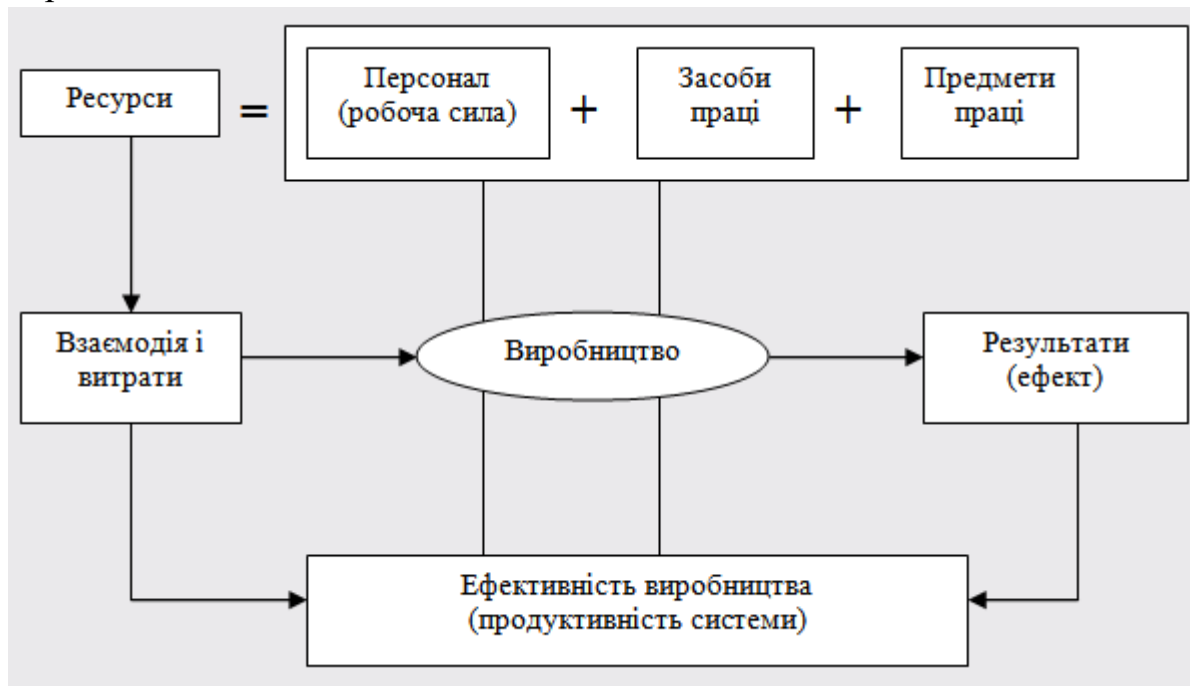
Однак складність полягає в тому, що вплив окремих елементів і чинників на обсяги виробництва продукції, її якість та ефективність використання ресурсів не однаковий. Тож реалізація умов і здійснення господарських заходів вимагає різних підходів і затрат.

Відповідно до обмеженості ресурсів і важливості їх економії, основними чинниками, які визначають ефективність виробництва, є трудомісткість, матеріаломісткість і фондомісткість продукції. З цього випливає, що підприємство в господарській діяльності повинно приділяти значну увагу вдосконаленню технології, спеціалізації та концентрації виробництва, організації й оплаті праці, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і набутому досвіду.

Необхідною умовою зростання ефективності виробництва є наявність досконалої, якісної, високопродуктивної техніки, що відповідає прогресивній технології, забезпеченість підприємства якісною сировиною та матеріалами. Тому не менш важливе значення має забезпечення підприємств кадрами високої кваліфікації. За всіх інших рівних умов досвідчений, добре

підготовлений працівник, який творчо ставиться до виконання обов'язків, може виробляти більше продукції вищої якості. Продуктивність праці зростатиме і тоді, коли на підприємстві будуть створені такі виробничі відносини, де б панували добрий психологічний клімат, взаєморозуміння керівників і працівників, інші мотивації до праці.

Важливий стимул результативної праці - приватизація засобів виробництва. Надання колективу підприємства права володіти засобами виробництва та результатами своєї виробнич



діяльності є одним із найдоступніших стимулів підвищення ефективності діяльності, що не потребує інвестицій.

Якщо брати до уваги те, що найважливішими показниками роботи аграрного підприємства як результату процесу матеріального виробництва є обсяг виробленої продукції та сума матеріально-грошових витрат, пов'язаних з цим, то всі шляхи підвищення економічної ефективності його діяльності умовно можна згрупувати за двома напрямками:

- шляхи, що забезпечують збільшення обсягів виробництва валової продукції;
- шляхи, що забезпечують зниження матеріально-грошових витрат на виробництво продукції.

Одним з основних шляхів підвищення ефективності виробництва є поліпшення використання землі на основі збільшення її родючості й зростання врожайності сільськогосподарських культур (рис. 18.3). Цього можна досягти через запровадження у виробництво нових технологій, які передбачають програмування урожаїв і використання досягнень науки та передового досвіду. В сучасних умовах все актуальнішим стає розвиток

Шляхи підвищення економічної ефективності діяльності підприємства

Кінцевий результат ефективності підприємства значною мірою залежить від зниження матеріально-грошових затрат виробництва. Зниження трудових затрат і матеріаломісткості на основі запровадження комплексної механізації, ресурсо- та енергоощадних технологій є основним якісним чинником досягнення цього. Однак варто мати на увазі, що ефективне використання техніки й інших засобів виробництва виявляється тоді, коли існує комплексне та раціональне співвідношення між силовими і робочими машинами, раціональна забезпеченість оборотними фондами.

Чільне місце в заходах з підвищення ефективності виробництва посідає поліпшення якості продукції та її збереження. За рахунок підвищення якості продукції, зниження втрат при збиранні, транспортуванні й зберіганні можна підвищити рівень її реалізації та збільшити обсяг грошових надходжень на 25-30%.

3.2. Оцінка економічної доцільності впровадження запропонованих заходів для «ТОВ Міленіумс»

Підводячи підсумок параметрів економічної доцільності запропонованих заходів підвищення ефективності діяльності підприємства, слід зазначити, що на сьогодні ТОВ «Міленіумс» представляє собою багатoproфільне комерційне підприємство, що здійснює різноманітні види діяльності з метою отримання прибутку.

Але в період пандемії або низкої економічної активності в країні для покращення ефективності діяльності підприємства слід скористатися запропонованими раніше методами покращення ефективності діяльності підприємства. Що ж на сьогодні, ми маємо «ТОВ Міленіумс» цілком укомплектовано персоналом для організації та ведення своєї діяльності. Організаційна структура товариства задовольняє вимогам та дозволяє зрозуміти формальну ієрархію організації, у тому числі, структуру процесів, відповідальності та звітності.

Облік діяльності ТОВ «Міленіумс» здійснюється відповідно до чинного законодавства України і ведеться головним бухгалтером товариства. Досліджуване товариство складає фінансову звітність з використанням форм № 1-м та № 2-м. Звітним періодом для складання фінансової звітності ТОВ «Міленіумс» є календарний рік.

З аналізу майнового та господарського стану ТОВ «Міленіумс» можна зробити наступні висновки:

- валюта балансу на кінець 2016 р. має найбільший показник, що майже в 70% перевищує рівень 2017 р. Однак, протягом 2017-2019 рр. валюта балансу хоч і незначним чином, але постійно збільшується, що підтверджено як абсолютними, так і відносними показниками. Це є свідченням відносно стабільного функціонування підприємства;

- в структурі майна та джерел їх утворення відбулися деякі суттєві зміни. Позитивним моментом є стабільне отримання протягом аналізованого періоду фінансового результату у вигляді чистого прибутку, відображеного в балансі як нерозподілений прибуток, який впродовж аналізованого період зростає, хоча і при уповільненні темпу росту;

- у 2018 р. товариством придбані основні засоби. Темп росту зносу основних засобів впродовж 2017-2019 рр. уповільнюється;

- зміни оборотних активів відбувалися по запасах (у бік збільшення в 2019 р. при відсутності запасів у попередні роки), по дебіторській заборгованості за товари (у бік суттєвого зменшення протягом 2017-2018 рр. до повної відсутності дебіторської заборгованості у 2019 р.), по грошових коштах та їх еквівалентах (спостерігається зростання протягом 2016-2019 рр.: у більше ніж 7 разів у 2017 р. порівняно з 2016 р. до рівня зростання у 2,4 рази в 2019 р. порівняно з 2018 р.);

- власний капітал залишається незмінним на рівні 5 тис. грн. Довгострокових та інших поточних зобов'язань товариство в 2017-2019 рр. не має;

- зміни в короткострокових зобов'язаннях були незначними: відбулося незначне зростання (на 16,02%) по поточній кредиторській заборгованості по товарах, роботах, послугах у 2018 р. порівняно з рівнем 2017 р. при подальшому зниженні її рівня (на 5,42%) у 2019 р. порівняно з 2018 р.

В цілому аналіз змін у структурі звіту про фінансові результати ТОВ «Міленіумс» свідчить про відносно стабільний рівень чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом 2016-2019 рр.: у 2017 р. відбулося зростання показника на 2,79% порівняно з рівнем 2016 р., у 2018 р. мало місце зниження рівня показника на 7,31% порівняно з аналогічним показником попереднього періоду, а у 2019 р. знову спостерігається зростання показника на 1,65%.

Собівартість реалізованої продукції протягом 2016-2018 рр. поступово знижується (щороку на порядку 15%), а у 2019 р. незначним чином зростає (на 4,13% порівняно з попереднім періодом).

Інші операційні витрати впродовж 2016-2018 рр. суттєво зростають (при одночасному уповільненні темпу росту), а у 2019 р. незначним чином зменшуються (на 6,57%) порівняно з попереднім періодом.

Фінансовий результат до оподаткування, так само як і чистий прибуток, незначним чином зменшився у 2017 р. порівняно з 2016 р., а починаючи з 2018 р. – стабільно зростає, хоча темп росту у 2018 р. значно перевищує темп росту у 2019 р.

Однак, в цілому можна говорити про невідповідність балансу ТОВ «Міленіумс» умові абсолютної ліквідності. Тобто впродовж аналізованого періоду і станом на 2019 р. аналізоване підприємство не можна вважати фінансово стійким. Для підвищення ступеню ліквідності балансу аналізованого підприємства керівництву ТОВ «Міленіумс» слід проводити більш ефективну політику у напрямку нарощення найбільш ліквідних активів чи скорочення найбільш термінових зобов'язань та збалансування важко реалізованих активів з постійними пасивами.

В цілому, проведений аналіз показників фінансового стану ТОВ «Міленіумс» підтверджує задовільний рівень його функціонування і розвитку при стабільній прибутковості його роботи.

ТОВ «Міленіумс» має резерви підвищення прибутковості. Для того, щоб збільшити прибутковість підприємства, необхідно проводити більш детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередити увагу на взаємодії з ринком, тобто детально проаналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача та проводити правильну цінову політику. Але окрім цього, необхідно змінити іноваційну політику підприємства та розглянути можливості збільшення резервного фонду та покращенню рівня запасів невикористаних коштів, за для запобігання кризових ситуацій в підприємстві,

які без перебільшень будуть сприяти зниженню ріню продуктивності підприємства в період 2020 та зменшенню виручки від продукції. Також в період кінця 2019, низький рівень рентабельності та рівень росту податкових накопичень здатен позбавити підприємство «ТОВ Міленіумс» можливості виходу з кризової ситуації, яка спровокована економічною ситуацією в світі. А зовнішні виклики особливо з посиленням рівня інфляції та рівнем фінансового забезпечення та купівельної спроможності населення зменшить рівень дохідності підприємства та призведе до дефіциту в його бюджеті, з мінімальним прогнозом на 15% від показників за 2019 рік. З цього виходить, щоб задовільнити дефіцит та умови продуктивного використання ресурсів підприємства необхідно: здійснити політику реформування системи дистанційної та посередницької діяльності в транспортуванні продукції, систем заказів та онлайн закупок, ресурсами інтернету здійснити політику виходу на власний онлайн ринок продукції, що при стримуванні витрат, та при помірному капіталовкладенні в цю інвестиційну діяльність, особливо в період пандемії, і складності в прогнозуванні моменту зміни ситуації в світі, а також з процесом переходу до нової моделі збуту продукції, задовільнити втрачений ринок можливостей та дефіциту бюджету підприємства за період 2020, та вийти в показники дохідності на перший квартал 2021. Після цього, за для збільшення ефективності діяльності підприємства на майбутнє, необхідно збільшити резервні можливості підприємства створити повноцінний резервний фонд, з мінімальним запасом коштів на 3 місяці, для витримки стійкого розвитку та можливостів швидкого отклику в момент необхідності використання фонду в кризових ситуаціях.

ВИСНОВКИ

Аналізуючи економічний баланс «ТОВ Міленіумс», його фінансову звітність, показники рентабельності та прибутку ми чітко можемо відслідкувати пробіли в резервному балансі та високий діапазон фінансової нестабільності зі стрибками в бік підвищення ступені ліквідності балансу так же і в бік його зниження в залежності від років 2016-2019. На майбутній фінансовій звітності за 2020 рік безперечно буде прослідковуватись динаміка недостатнього утримання резервного фонду та можливостей використання запасу заощаджених коштів задля подолання кризових ситуацій. 2020 рік, через пандемію та спровоковану нею нестабільну економічну ситуацію в світі, позбавить резервний фонд підприємства попередити можливість спаду та дефіциту, що відобразиться на показниках рентабельності на 2020 і підвищення рівня кризової ситуації в цей період. Задля подолання кризових явищ в бюджеті підприємства, в момент нестабільності, пропонуються дії залучити підприємство «ТОВ Міленіумс» ресурсним виходом на онлайн ринок закупівлі та продажу продукції, здійснити інвестиції в напрямку власних транспортних можливостей транспортування продукції через власну службу доставки, що в подальшому зменшить витрати в цьому напрямку і на момент пандемії та збільшення кількості онлайн покупок збільшить дохідність підприємства на 15-20% в залежності від темпів інфляції та санітарно-епідеміологічної ситуації в країні та світі, в плані змін в інноваційній політиці підприємства за для збільшення прибутковості та відкліку на кризові процеси в світі, які впливають на зовнішнє економічне середовище, необхідно здійснити ретельну політику створення резервного фонду та можливостей отримання коштів з інвестиційної діяльності, в противному випадку власних коштів підприємства в кризовий час буде бракувати, а дефіцит здатен зупинити діяльність підприємства, якщо воно не зкооперується або поєднається з іншими підприємствами схожої формації організації та виготовлення продукції, в чому не має необхідності якщо підтримувати резервний фонд з запасом самозабезпечення мінімум на 3-6 місяців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Товариство з обмеженою відповідальністю «Міленіумс». URL : <https://clarity-project.info/edr/39417731> (дата звернення: 30.06.2020).
2. Класифікація підприємств. URL: https://services.dtkk.ua/catalogues/other_dov/23 (дата звернення: 30.06.2020).
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. №2164-VIII. URL : https://docs.dtkk.ua/doc/1214.847.0?_ga=2.31746935.894187787.1594053454-450098187.1589993544 (дата звернення: 30.06.2020).
4. Фінзвітність малого підприємства: заповнюємо без помилок. URL : <https://report.ligazakon.net/zvitnist-mal-pidpriemstva/> (дата звернення: 30.06.2020).
5. Фещенко О. П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності. *БізнесІнформ*. 2015. № 2. С. 229–236.
6. Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А., Копчак Ю. С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 144 с.
7. Копчак Ю. С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2004. № 9 (68). С. 23–34.
8. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк : Вид-во *Надстир'я*, 2007. 260 с.
9. Воронкова А. Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія. Харків: ВД *ІНЖЕК*, 2008. 520 с.

10. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
11. Горбачук Ю. А., Кушнір Н. Б. Економічна діагностика : *Інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення*. Рівне : НУВГП, 2007. 176 с.
12. Джерелейко С. Д. Діагностика фінансового стану підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2017. № 2. С. 174–176.
13. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. та ін. *Економічний аналіз* : навч. посібник / за ред. М. Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.
14. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика: навч.-метод. посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 110 с.
15. Євтушенко О. М., Мнушко З. М. Вивчення та методи профілактики ризиків у товаропросуванні аптечних закладів. *Вісник фармації*. 2016. № 2 (46). С. 46–51. URL : <http://dSPACE.ukrfa.kharkov.ua/handle/123456789/1483> (дата звернення: 22.06.2020).
16. Загорна Т.О. Економічна діагностика : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
17. Заярна Н. М., Онишкевич М. Ю. Сутність діагностики стану господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. № 20.14. С. 142–147.
18. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. Харків : *Фактор*, 2008. 200 с.
19. Конспект лекцій з курсу *Економічна діагностика* / Укл. : Глухарев С. М. Харків : ХНАМГ, 2018. 118 с.
20. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 9. С. 62–63.
21. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с.

22. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2005. 256 с.
23. Мельник О. Г. Методи діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. № 647. С. 120–124.
24. Міценко Н. Г., Кулай С. М. Діагностика стану господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць*. 2017. Вип. 20.5. С. 223–227.
25. Мнушко З. Н., Дихтярева Н. М. Менеджмент и маркетинг в фармации. Менеджмент в фармации / под ред. З.Н. Мнушко. Харьков : Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2007. 360 с. URL : <http://dspace.ukrfa.kharkov.ua/handle/123456789/1621> (дата звернення: 18.06.2020).
26. Мнушко З. М., Євтушенко О.М., Страшний В.В. Систематизація ризиків у фармацевтичній галузі. *Вісник фармації*. 2003. № 2 (34). С. 21–22. URL : <http://dspace.ukrfa.kharkov.ua/handle/123456789/1505> (дата звернення: 19.06.2020).
27. Пестун І.В. Антикризові заходи фармацевтичних та аптечних підприємств. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2009. № 1 (3). С. 45–50.
28. Пестун І. В., Мнушко З. М., Преснякова В. В. Маркетингове інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. *Економічний журнал*. 2007. № 1. С. 9–14. URL : <http://www.medbib.zt.ua> (дата звернення: 21.06.2020).

29. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 256 с.
30. Швиданенко Г. О., Олексик О. І. Сучасні технологія діагностики фінансово- економічної діяльності підприємства : монографія. Київ : Вид-во КНЕУ, 2002. 192 с.
31. Носова Є. Система показників фінансового стану. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2012. № 138. С. 53–56.
32. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 180–192.
33. Сокиринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 1. С. 88–95.
34. Терещенко О. О. Діагностика фінансового стану підприємства : монографія. Київ : Вид-во КНЕУ. 2008. 268 с.
35. Афанасьєв М. В., Плоха О. Б. Економіка підприємства : підручник. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. 585 с.
36. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189–192.
37. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. № 40. С. 38
38. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*: зб. наук. пр. темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2015. №25 С. 123–126.
39. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. пос. Харків : Фактор, 2007. 784 с. 25. Лук'янова В. В. Різні аспекти оцінки мезоризиків економічної системи України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 2. Т. 2. С. 76–83.

40. Мелень О. В., Гаріб'ян Т. А. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 8. С. 91–94.
41. Мних Є. В. *Економічний аналіз*. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 472 с.
42. Хрущ Н. А. Стратегії компанії: механізми формування та адаптації в сучасному інвестиційному середовищі. *Фінанси України* 2010. № 8. С. 45—52.
43. Зигрій О. В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності: теоретичний підхід URL:: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2221/1/Комплексна%20оцінка%20фінансового%20стану%20підприємства> (дата звернення: 24.10.2020)
44. Цигилик І. І., Бойчук О. М. Роль аналізу фінансової діяльності в системі стратегічного управління. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. № 7. — С. 9-14. (дата звернення: 02.11.2019)
45. Передерієнко Н.І., Котляревський Я.В., Дем'яненко О.М. *Фінансовий менеджмент: підруч.для студ.вищ.навч. закл.: рек. Міністерства України Л.: УАД, 2010.199с.*
46. Мних Є. В. *Економічний аналіз*. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 472 с.
47. Поддєрьогін А. М. Буряк Л. Д. *Фінанси підприємств: підручник* Київ: КНЕУ, 2010. 384с.
48. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: *ИНФРА-М*, 2011. – 360 с.
49. Мосьондз О. Б. Аналіз фінансового стану: сутність і необхідність URL: www.irbis-nbuv.gov.ua > [irbis_nbuv](#) > [cgiirbis_64](#)(дата звернення: 02.11.2020)
50. Котляревський Я.В., Дем'яненко О.М. *Фінансовий менеджмент: підруч.для студ.вищ.навч. закл.: рек. Міністерства України Л.: УАД, 2010.171с.*

ДОДАТКИ



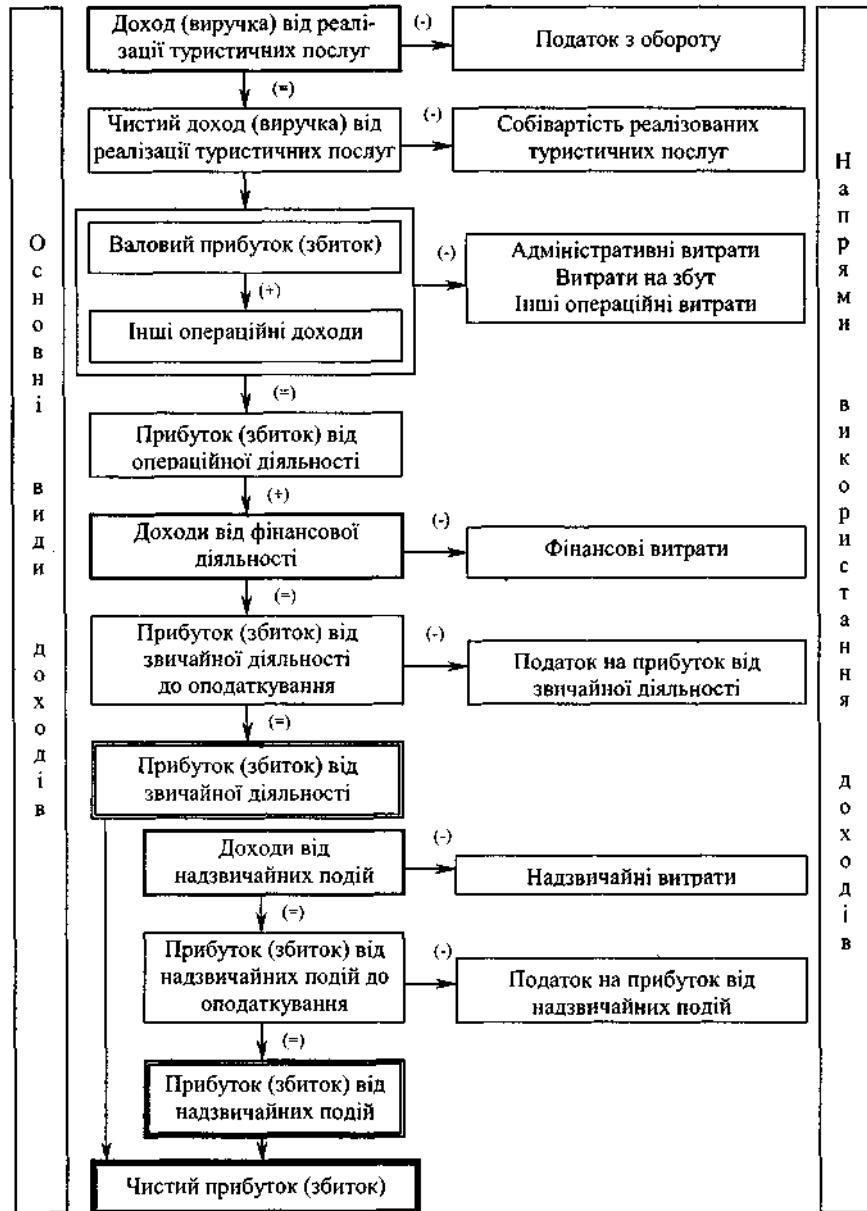
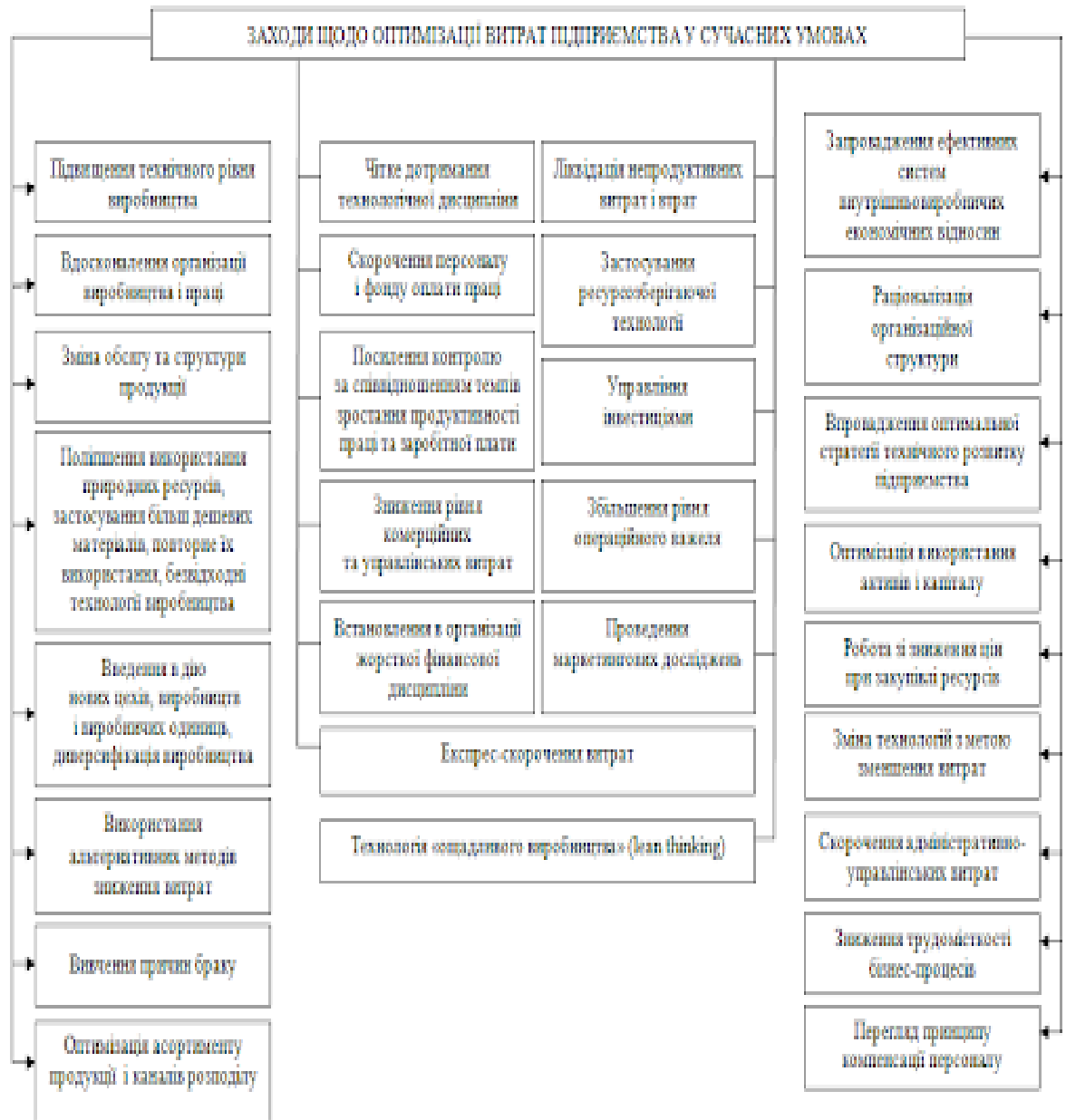
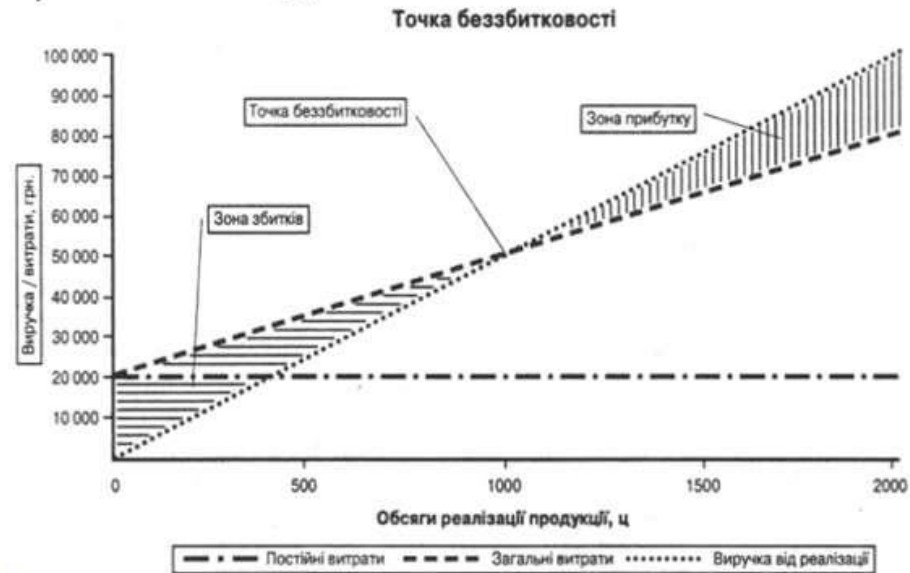


Рис. 9.4. Система формування і використання доходу підприємства туристичного бізнесу



Розрахунок точки беззбитковості

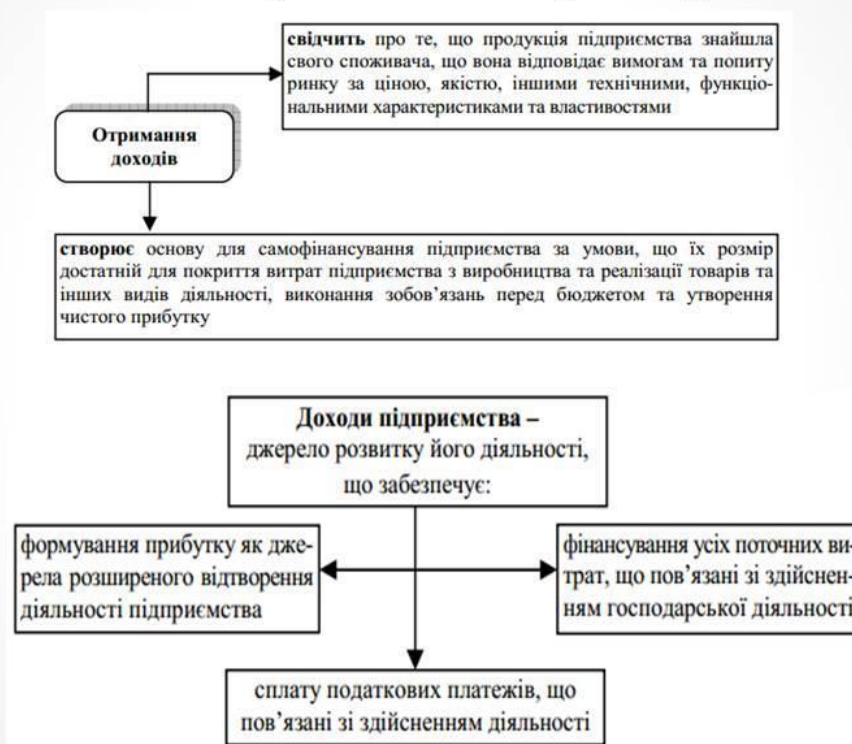
Графічний метод

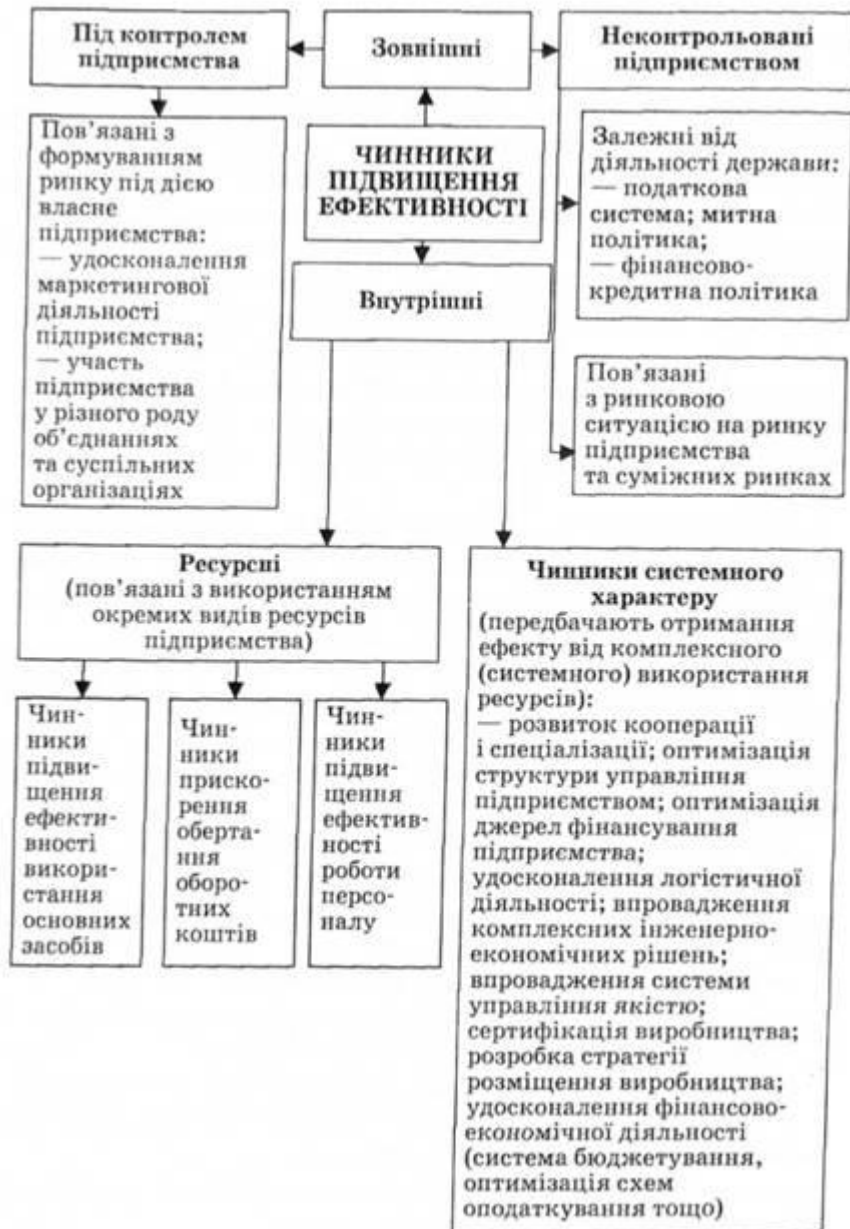


Результуючий показник економічної ефективності діяльності підприємства



2. Економічна сутність доходу підприємства





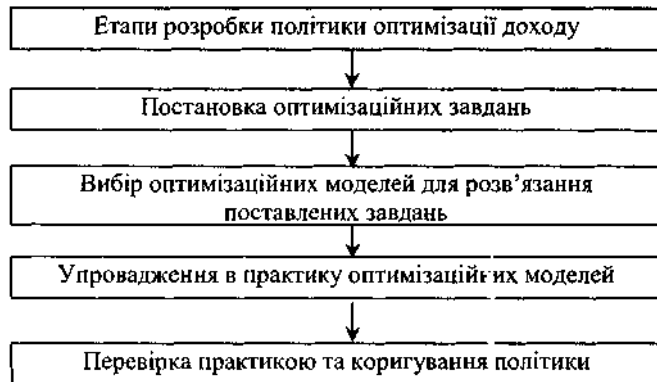
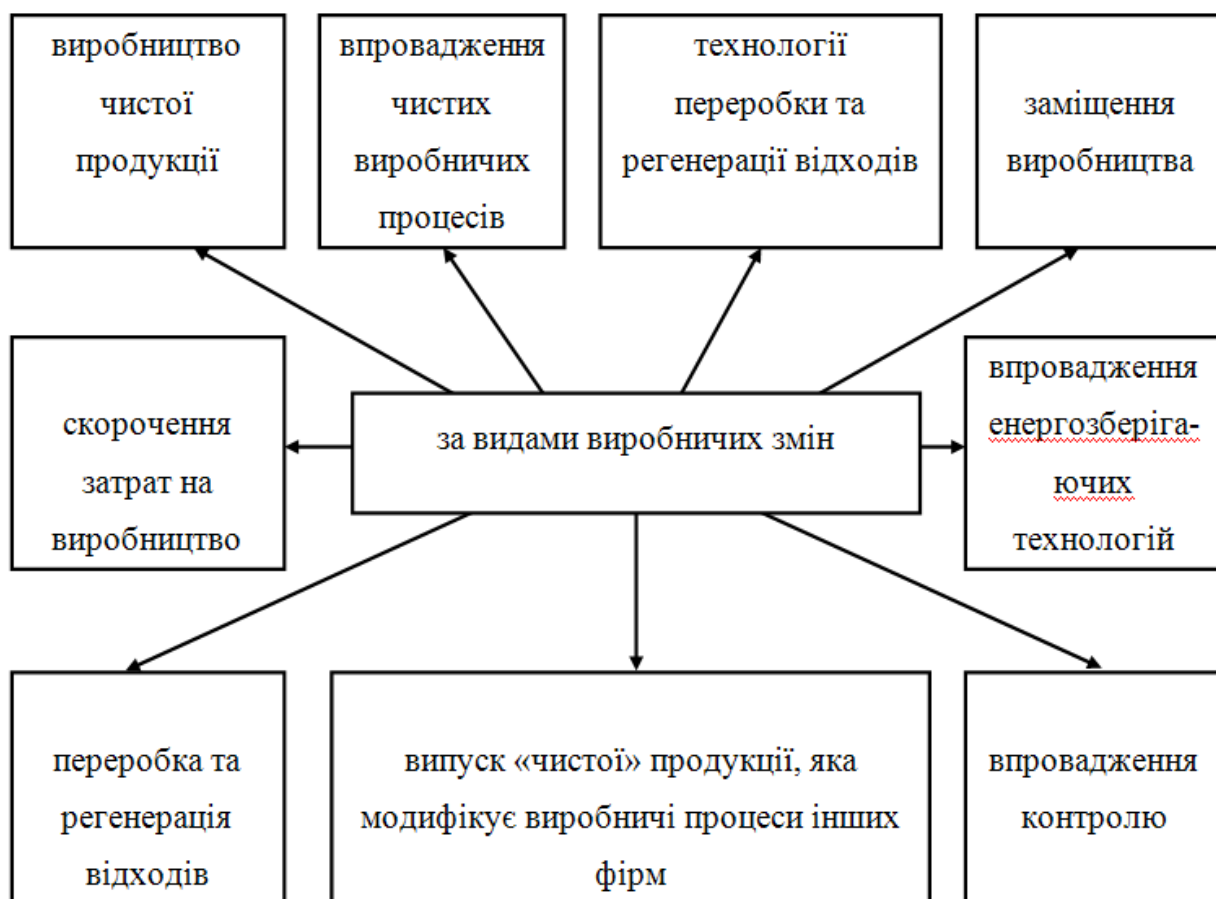


Рис. 9.8. Процес розробки політики оптимізації доходу підприємств

