МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»	**«До захисту допущено»**
Директор інституту	Завідувач кафедри
_____ О.О. ШЕРЕМЕТ	_____ Л.В. ШІРІНЯН
«___» _____ 2022 р.	«___» _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності ___072 «Фінанси, банківська справа та страхування»_____
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми _Фінанси, банківська справа та страхування__

на тему: **Механізм підвищення ефективності господарювання підприємства**

Виконав: здобувач _5_ курсу, групи _4__

_____Соломко Микола Ігорович_____ _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник: Толстенко Оксана Юріївна _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Рецензент _Людмила Соломчук___ _____
(ім'я та прізвище) (підпис)

Я, як здобувач Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав і не одержував недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач _____ Соломко М.І.
(підпис та прізвище)

Київ 2022 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) ____Навчально-науковий інститут економіки і управління_____
Кафедра _____фінансів_____
Освітній ступінь _____бакалавр_____
Спеціальність __072 «Фінанси, банківська справа та страхування»_____
(шифр і назва)
Освітньо-професійна програма _Фінанси, банківська справа та страхування___
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _фінансів_____

_____/Лада ШІРІНЯН/
«____» _____2021 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Вискірко Сергій Іванович
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: _Джерела формування кредитних ресурсів банківської установи_____
керівник проекту (роботи)__Толстенко О.Ю., к. е. н., доц._____,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом закладу вищої освіти від «26» _жовтня 2021 р. № 841-КС_____
2. Строк подання здобувачем роботи __28 січня 2022 р._____
3. Вихідні дані до роботи _____
_____підручники, навчальні посібники, монографії, переодичне видання, статті, фінансова звітність банківської установи, статистичні данні, закони України, нормативні акти, статистичні данні_____
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)_____
_Розділ 1. Теоретичні основи формування кредитних ресурсів банківської установи_____
_Розділ 2. Аналіз кредитних ресурсів АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»_____
_Розділ 3. Напрями вдосконалення формування кредитних ресурсів АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»_____
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)_табл. 1. Кредитні ресурси банківської установи, табл. 2. Основні показники діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль», тис. грн, табл. 3. Коефіцієнти ліквідності АТ «Райффайзен Банк Аваль», %, табл. 4. Коефіцієнти фінансової стійкості АТ «Райффайзен Банк Аваль», табл. 5. Динаміка складу доходів і витрат АТ «Райффайзен Банк Аваль», тис. грн, табл. 6. Структура кредитного портфеля АТ «Райффайзен Банк Аваль», табл. 7. Структура кредитного портфеля АТ «Райффайзен Банк Аваль» за стадіями та групами позичальників, тис. грн, табл. 8. Валова балансова вартість кредитів АТ

«Райффайзен Банк Аваль» за рейтингом кредитного ризику за 2020 рік, табл. 9. Розподіл кредитів АТ «Райффайзен Банк Аваль» за класами боржника-юридичної особи (крім банку, бюджетної установи та компанії спеціального призначення (SPE)), табл. 10. Інструменти грошово-кредитної політики, які застосували європейські країни, в контексті кризи, викликаної пандемією COVID -19, табл. 11. Кредитний продукт АТ «Райффайзен Банк Аваль» з кредитування будівництва, табл. 12. Звіт про прибутки та збитки АТ «Райффайзен Банк Аваль» за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року, млн грн.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Толстенко О.Ю.		
II	Толстенко О.Ю.		
III	Толстенко О.Ю.		

7. Дата видачі завдання 26 жовтня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	до 15.10.2021	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 09.11.2021	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 30.11.2021	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 21.12.2021	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 29.12.2021	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	20.01.2022	
7	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту та перевірки на плагіат, узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу	28.01.2022	
8	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	01.02.2022	

Здобувач _____ Вискірко С.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ Толстенко О.Ю.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Соломко М.І. «Механізм підвищення ефективності господарювання підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2022.

Кваліфікаційна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем забезпечення механізму підвищення ефективності господарювання підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження, визначено об'єкт і предмет дослідження, застосовано методи дослідження.

У першому розділі розкрито сутність поняття «економічна ефективність» і «ефективність господарювання підприємства», визначено фактори впливу на ефективність господарювання підприємства, та їх класифікацію, узагальнено систему збалансованих показників ефективності господарювання підприємства.

Другий розділ присвячено аналізу ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич Віталій Вікторович» та оцінці його фінансового стану.

У третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності господарювання підприємства.

***Ключові слова**: ефективність, економічна ефективність, ефективність господарювання підприємства, показники ефективності господарської діяльності підприємства, фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, рентабельність, ресурсний потенціал підприємства*.

ЗМІСТ

ВСТУП 5
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 8
1.1. Наукові підходи до визначення сутності «ефективності господарювання підприємства» 8
1.2. Фактори впливу на ефективність господарювання підприємства 17
1.3. Система збалансованих показників ефективності господарювання підприємств 26
Розділ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФОП «ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ» 37
2.1. Загальна характеристика підприємства та фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища 37
2.2. Оцінка фінансового стану ФОП «Волосевич Віталій Вікторович» 44
2.3. Аналіз ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич Віталій Вікторович» 53
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФОП «ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ» 60
3.1. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства 60
3.2. Пропозиції щодо покращення показників ефективності господарювання підприємства 69
ВИСНОВКИ 78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 81
ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми. Пошук Україною стратегії вирішення проблем, пов'язаних з трансформацією економіки, підвищує увагу до поняття «ефективність господарської діяльності». Як показує аналіз досвіду зарубіжних країн і сучасних тенденцій економічного прогресу, саме механізм формування ефективної діяльності підприємства є одним з ключових понять ринкової економіки. Необхідність підвищення та забезпечення ефективності господарювання підприємства полягає у формуванні нових цілей, засад та принципів діяльності, задоволення потреб споживачів та розширення своїх ринкових можливостей. Тому механізм підвищення ефективності господарської діяльності підприємств – це, перш за все, інструмент раціонального використання ресурсів та потенціалу компанії. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки питання управління процесом забезпечення ефективності господарювання та її максимізації повинні бути в центрі уваги всіх працівників суб'єктів господарської діяльності, що і визначає актуальність теми роботи.

Розгляду теоретичних та практичних питань в контексті забезпечення ефективності господарювання підприємств та удосконалення організаційно-економічного механізму приділяли увагу вітчизняні та закордонні вчені. Особливий інтерес у дослідженні даної теми був у науковців: М. Майєра [36], В. Петті [10], В. Г. Андрійчука [3], М. В. Афанасьєва [4], С. В. Войтко [8], Т.А. Говорушко [14], В. Г. Герасимчук [15], Т. Д. Костенко [28], Г. О. Швиданенко [62], Л. С. Захаркіна [35], О. В. Ілляшенко [21], П. І. А. Маркіна [33], О. Г. Гупало [44], О. О. Воронін [58], Г. Г. Савіна [52], О. М. Савицька [50, 51] та ін. В їх працях висвітлені основні питання, що пов'язані з ефективністю, методи оцінки та покращення фінансового стану підприємств, запропоновано методи обрахунку економічної ефективності та наведено відповідні приклади. Проте через складні політичні та економічні умови функціонування вітчизняних підприємств постає проблема обгрунтування комплексного механізму підвищення ефективності господарювання.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ та формування прикладних рекомендацій щодо удосконалення механізму підвищення ефективності господарювання підприємств.

Поставлена мета зумовлює необхідність вирішення наступних **завдань:**

- вивчити наукові підходи до визначення сутності «ефективності господарювання підприємства»;
- дослідити фактори впливу на ефективність господарювання підприємства;
- розглянути систему збалансованих показників ефективності господарювання підприємства;
- представити загальну характеристику підприємства та фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;
- здійснити оцінку фінансового стану підприємства;
- провести аналіз ефективності господарської діяльності підприємства;
- обґрунтувати напрями підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розробити пропозиції щодо покращення показників ефективності господарювання підприємства.

Об’єктом дослідження є формування механізму підвищення ефективності господарювання підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти удосконалення механізму підвищення ефективності господарювання підприємства на прикладі ФОП «Волосевич Віталій Вікторович».

Методи дослідження. У роботі широко використовувалися табличні та графічні методи, а також методи загальнонаукового пізнання економічних процесів, а саме: індукції, дедукції, аналізу, синтезу, синергетичний підхід, окрім цього використовувались методи теоретичного узагальнення та порівняння – для уточнення наукових понять з проблем визначення ефективності господарювання підприємства; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних про ефективність господарської діяльності підприємства; системний підхід до аналізу рентабельності діяльності підприємства.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі і нормативні акти України з питань державного регулювання ефективності господарської діяльності підприємств в умовах ринкового середовища, а також офіційні статистичні матеріали і дані, зібрані під час спеціально проведених досліджень на підприємстві, зокрема фінансова та внутрішньо-управлінська звітність ФОП «Волосевич Віталій Вікторович».

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що узагальнена методика оцінки та розроблені в роботі рекомендації можуть бути використані для розв’язання проблем удосконалення системи управління ефективністю господарської діяльності на підприємстві, комплексного урахування різних напрямків діяльності в умовах ринкового середовища. Основні положення кваліфікаційної роботи, що мають прикладний характер, можуть бути використані в практиці ФОП «Волосевич Віталій Вікторович».

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Наукові підходи до визначення сутності «ефективності господарювання підприємства»

Важливим завданням на етапі розвитку підприємства будь-якої галузі є досягнення належного рівня його ефективності господарювання, як основи конкурентоспроможності на сучасному ринку. На максимальний результат підприємства та його ефективність впливають різні зовнішні та внутрішні фактори, які залежать від виду діяльності підприємства та галузі, в якій воно його веде.

У теперешній економічній ситуації багато підприємств часто зосереджуються на скороченні витрат і не беруть до уваги ризик погіршення роботи або зниження ефективності. Тому, на наш погляд, необхідно застосовувати комплексний підхід, який спрямований на зниження витрат та підвищення ефективності, що дозволить підприємствам мінімізувати такі ризики.

Господарський процес на підприємстві здійснюється при оптимальній взаємодії факторів, а саме персоналу, засобів та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал суб'єкта господарювання виробляє суспільно корисний товар або надає виробничі та побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, існують витрати на живу і матеріальну працю, а з іншого - результати виробництва [17, с. 98].

Ефективність - це економічна категорія, яка відображає виробничі відносини з точки зору економії загальних витрат матеріалізованої та живої праці для отримання кінцевого позитивного результату. Поняття «ефективність» на рівні підприємства, характеризує взаємозв'язок між величиною результату, отриманого від його діяльності, та кількістю вкладених або витрачених у виробництво

коштів[4, с. 92].

Підвищення ефективності досягається використанням меншої кількісті ресурсів для отримання такого результату, або використанням однакової кількісті ресурсів або більшого обсягу продукції з відносно меншою кількістю ресурсів для отримання більшого результату [1, с. 63]. Оскільки організація - це відкрита система, що функціонує в умовах ринкової економіки, проблему ефективності діяльності якої можна розглядати з позицій різних зацікавлених сторін.

Термін «ефективність» походить від слова «ефект», що в перекладі з латинського «effectus» означає виконання, дія, або від «efficio» – дію, виконую. У Великому тлумачному словнику української мови дається визначення слову ефект – результат, наслідок будь-яких причин, сил, дій, заходів, а ефективність – характеристика будь-якого об’єкта (механізму, процесу, заходу, виду діяльності), що демонструє його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості [25, с. 33].

Виходячи з того, що підприємство є відкритою системою, що діє в умовах ринкової економіки, проблему ефективності її діяльності можна розглядати з різних позицій. Виділяють терміни економічний ефект і економічна ефективність. Економічний ефект – корисний результат економічної діяльності, вигода від неї, а економічна ефективність – це категорія, яка оцінюється порівнянням отриманого ефекту та всієї суми затрачених ресурсів.

Як економічна категорія, ефективність має підгрупи, наведені на рис. 1.1:

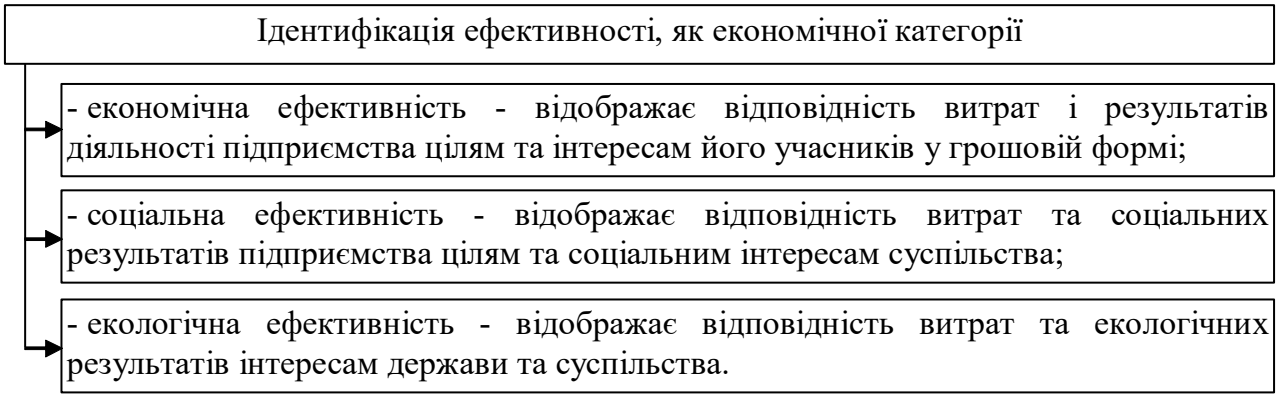

Рис. 1.1. Ідентифікація ефективності, як економічної категорії

Джерело: складено за [27; 39]

Питання інтерпретації економічної ефективності на сучасному етапі

ринкових відносин, як важливої категорії в економічній та організаційній науці та практиці зумовлює необхідність визначення її сутності та змісту.

Поняття терміну «економічна ефективність» різними авторами представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «економічна ефективність» різними авторами

Автор, джерело	Визначення
Амбросов В.Я. [1, с. 62]	Економічна ефективність - відносний показник, який порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту
Габор В.О. [11, с. 13]	Економічна ефективність - віддача у вигляді доходу різних ресурсів фірми, що перебуває у її розпорядженні
Костенко Т.Д. [28, с.57]	Економічна ефективність - це ефективність, тобто результат діяльності (ефекту), який отримує суспільство, підприємство чи особа за одиницю використаних (або застосованих) ресурсів
Кучер В.А. [31, с.73]	Економічна ефективність - це не просто властивість операції (процесу функціонування системи), що відображається в її здатності давати певний ефект, а ефективність цієї здатності, тобто ефективність, співвідносна із витратами ресурсів
Маркіна І.А. [33, с. 25]	Економічна ефективність - співвідношення результату чи ефекту будь-якої діяльності та витрат, пов'язаних з її здійсненням. І це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності
Прокопчук А.П. [44, с. 246]	Суть економічної ефективності підприємства полягає в економії всіх одиничних витрат виробництва, що визначає його рентабельність
Прядко В.В. [45, с. 70]	Економічна ефективність є показником успішності системи для досягнення поставлених цілей
Рущишин Н.М. [48, с. 402]	Економічна ефективність - це стан справ, при якому неможливо здійснити будь-які зміни, які більш повно задовольняють бажання однієї людини, не втручаючись у бажання іншої людини

Джерело: складено за [1; 11; 28; 31; 33; 44; 45; 48]

Згідно таблиці 1.1, більша частина авторів, що дають визначення концепції економічної ефективності, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, затрачених на його отримання. Тому критерії ефективності формуються на основі витратного (спожиті ресурси) і ресурсного (прикладені ресурси) підходу. Витратний підхід показує ефект, отриманий від кожної одиниці загальних витрат чи окремо від вартості живої чи матеріальної праці [35, с. 50].

Ресурсний підхід має характеризувати ефективність використання ресурсів:

трудових, матеріальних, фінансових. Але Амбросов В.Я. [1, с. 62] зазначає що, незважаючи на те, що різниця між категоріями «ресурси» та «витрати» очевидна, очевидність лише приблизна.

Прядко В. В. [45, с. 70] розглядає економічну ефективність по-іншому: як свій критерій він визначає досягнення цілей, поставлених системою. Ми вважаємо, що функція досягнення цілей є визначною для економічної ефективності; це не суперечить ресурсному підходу до визначення ефективності, має складніший характер, а значить, інший метод розрахунку.

Русчишин Н. М. [48, с. 402] характеризує економічну ефективність як оптимальне співвідношення заохочення потреб певних груп. Це заохочення залежить від рівня реалізації інтересів учасників функціонування суб'єктів господарювання. Узгодження інтересів і формування на їх основі комплексу цілей компанії є в данному підході провідним завданням управління.

Отже, аналіз наукових дефініцій терміну «економічна ефективність» показав, що існують різні підходи його визначення. Превалює думка, що ефективність – це відношення результатів до витрат (ресурсів), тобто це так зване «традиційне» визначення. В залежності від підходу ця концепція визначає ефективність систем різних рівнів – підприємства, суспільства, системи управління.

Складнішим поняттям, ніж «ефективність», є термін «ефективність господарювання підприємства». З різних джерелах ми маємо декілька варіантів цього поняття: «ефективність діяльності підприємства» [3; 15], «ефективність бізнесу» [14; 56], «ефективність організації виробництва» [15; 17], «ефективність діяльності» [15].

Деякі наукові дефініції, які розглядаються різними авторами для характеристики ефективності господарювання підприємства наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Поняття, які застосовуються різними авторами для характеристики «ефективності господарювання підприємства»

Автор, джерело	Визначення
Андрійчук В.Г. [3, с. 46]	Ефективність діяльності підприємства - відношення випуску продукції підприємства до обсягу вхідних матеріалів, які вимірюються пропорційними одиницями
Афанасьєв М.В. [4, с. 89]	Ефективність господарської діяльності підприємства визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок та технологій, що використовуються, а також зусиллями підприємства щодо випуску продукції та послуг для задоволення конкретного ринкового попиту
Габор В.О. [11, с. 13]	Ефективність бізнесу передбачає отримання максимального результату з наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
Голубєва Т.С. [15, с. 67]	Ефективність бізнесу - це величина доходу, що створюється бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх реалізації
Кучер В.А. [31, с. 75]	Ефективність господарювання підприємства - виражає величину ефекту на одиницю витрат; за показниками ефекту розрізняють два типи прибутковості підприємства: продуктивність праці та прибутковість (рентабельність)
Прокопчук А.П. [44, с. 247]	Ефективність виробництва (діяльність підприємства, продуктивність системи) - це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та праці (працівників) за певний проміжок часу
Савенко Н.В. [49, с. 154]	Ефективність виробничої організації визначається її здатністю пристосовуватися до зовнішніх умов експлуатації, зберігаючи при цьому себе як цілісне утворення
Савіна Г.Г. [52, с. 35]	Ефективність господарської діяльності підприємства вимірюється одним із двох способів, що відображають ефективність діяльності підприємства або відносно розміру авансованих ресурсів, або величини їх споживання (витрат) у процес виробництва

Джерело: складено за [3; 4; 11; 15; 31; 44; 49; 52]

Проведений аналіз даних визначень дозволяє зробити висновок, що вони трактуються неоднозначно.

Кучер В. А. [31, с. 75] називає продуктивність та доходність двома видами ефективності, які визначають рентабельність підприємства. На нашу думку, рентабельність підприємства має визначатися ще й за іншими критеріями.

За Голубєвой Т. С. [15, с. 67] критерій ефективного функціонування це досягнення максимального результату за допомогою наявних засобів (принцип максимізації) чи досягнення певного результату з використанням мінімальних засобів (принцип мінімізації) .

Як критерій ефективності Габор В. О. [11, с. 13] пропонує величину споживання передових ресурсів, а Костенко Т. Д. [28, с. 294] - ступінь

раціонального використання ресурсів, технологій, навичок та інших зусиль для задоволення специфічного ринкового попиту. Перевага останнього підходу криється в урахуванні потреб ринку, оскільки на сьогоднішній день рентабельними можуть бути тільки ті компанії, які користуються маркетингом у своїй діловій діяльності.

Савіна Г. Г. [52, с. 35], використовуючи поняття «адаптація» та «цілісне формування» в концепції ефективності виробничої організації, відзначає важливість взаємної координації елементів системи. На думку автора, запорукою ефективності цілої системи є узгодження потенціалу її складових. Витрати цілої системи на підтримку більш «міцних зв'язків» нависають ярмом на загальних витратах системи, знижуючи її рентабельність. Отже, ефективність цілої системи залежить в першу чергу від ступеня її організованості.

Аналіз змісту публікації Лозовського О. М. [44, с. 247] показав, що ефективність діяльності підприємства залежить від вміння вітчизняних підприємств використовувати зарубіжний досвід управління бізнесом. Найважливішою проблемою є запровадження системи управлінського контролю, необхідність якої полягає у виникненні проблем, породжених неузгодженістю між управлінцями різних підрозділів, що призводить до зниження ефективності діяльності.

Таким чином, аналіз, наведений в табл. 1.2 показав, що не існує єдиного поняття «ефективність господарювання підприємства». Ефективність досліджується за допомогою різноманітних підходів з урахуванням відмінного ступеня деталізації, різних факторів. Визначаючи це поняття автори використовують різну термінологію. Складність аналізу понять, що характеризують ефективність, заключається в різних ієрархічних рівнях об’єкта дослідження, а також глибині теоретичного дослідження.

Економічна ефективність – це отримання максимальних вигод від наявних ресурсів. Проблема економічної ефективності часто є проблемою вибору організаційних питань та розподілу ресурсів, капіталу та прибутку. Економічна ефективность та її рівень істотно впливає на вирішення низки соціально-

економічних проблем, а саме швидке економічне зростання, поліпшення умов праці та відпочинку, підвищення рівня життя, зниження інфляції [45, с. 73].

Розділяючи підходи провідних науковців щодо визначення економічної ефективності і результативності підприємства, ми пропонуємо власне бачення цієї категорії: економічна ефективність господарювання підприємства - результат фінансово-господарської діяльності бізнесу, який покриває всі витрати та включає чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу, а також відображає ступінь використання ресурсів, спроможність досягати вставлених цілей та здатність до стабільної життєдіяльності у ринковому середовищі.

В залежності від мети визначення ефективності господарювання, повноти охоплення економічних наслідків, масштабу розрахунків (економіка в цілому, галузь, підприємство) та періоду часу, протягом якого проводяться розрахунки, розрізняють різні типи економічної ефективності [31, с. 72].

Класифікація видів економічної ефективності господарювання має провідне значення для поліпшення розуміння її природи, правильності організації економічних розрахунків та застосування розроблених методів ефективного управління на практиці. Розглянемо головні ознаки класифікації ефективності господарювання та її типи відповідно до цих ознак (рис. 1.2).

1. За наслідками одержаних результатів. Виділяють три типи ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Економічний ефект показує ресурсні затрати, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва в організації. Формами економічної ефективності є різні економічні ефекти: зниження собівартості виробленої продукції, збільшення прибутку, підвищення продуктивності праці, зменшення матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо [9, с. 154].

Соціальна ефективність пов’язана з отриманням соціальних ефектів: підвищення рівня життя, покращення параметрів навколишнього середовища, поліпшення умов праці, збільшення тривалості життя та ін.

Форми прояву соціально-економічної ефективності мотивовані спробою отримати максимальний економічний ефект при заданих параметрах соціального

характеру.

2. За характером понесених витрат. У цьому варіанті розрізняють ефективність використовуваних ресурсів та економічну ефективність спожитих ресурсів.

Рис. 1.2. Класифікація видів ефективності господарювання підприємства

Джерело: складено за [6; 18; 25]

Ефективність використовуваних ресурсів складається з ефективності виробничих фондів, ефективності використання нематеріальних активів, ефективності використання трудових ресурсів [1, с. 65].

Ефективність витрат закладається з ефективності поточних витрат, ефективності загальних витрат, ефективності капітальних вкладень.

3. За видами економічної діяльності. Дана група включає такі показники ефективності як: ефективність торгівлі, виробництва, страхової, банківської та

інших видів діяльності. Специфіка виду діяльності, обов'язково накладає конкретний відбиток на методологію вивчення ефективності будь-якого підприємства або його структурних підрозділів, які відображаються в специфіці самих показників ефективності, що використовуються для цього.

4. За рівнем об'єкта управління. Дана група включає: ефективність економіки в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, підприємств, структурних підрозділів підприємства, ефективність виробництва певних видів продукції [13, с. 337].

5. За рівнем оцінки. За даною групою ефективність може бути рівнем суспільства та рівнем бізнесу. Необхідність розподілу показників ефективності на дві групи обумовлена деяким антагонізмом інтересів суспільства та окремої людини чи їх інституційних колег - держави і підприємства. У результаті створюється розбіжність між параметрами оцінки ефективності певних явищ чи заходів (наприклад, економічних законів, зокрема щодо оподаткування) [19, с. 100].

6. За умовами оцінки. Розрізняють реальну, розрахункову та умовну ефективність. Фактична ефективність – це фактичний рівень витрат та результатів за фінансовою звітністю. Розрахункова ефективність - на основі показників проектування чи планування, отриманих розрахунком. Умовна ефективність використовується для оцінки роботи структурних підрозділів підприємства.

7. За ступенем посилення ефекту. Ця функція дає змогу відрізнити вихідну ефективність від мультиплікаційної ефективності. Необхідність такого поділу обумовлена тим, що в результаті реалізації деяких заходів чи їх комплексів може спостерігатися як одноразовий ефект, так і мультиплікаторний. Це може бути ефект мультиплікатора, якщо початковий ефект примножується та повторюється на різних рівнях організації, а також поширюється на інші підприємства та суб'єктів господарювання.

8. За метою визначення. Група включає абсолютну і порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальну чи конкретну (на одиницю витрат або ресурсів) її вартість, яку підприємство отримує в результаті

своєї діяльності протягом певного періоду часу. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих методів управління і вибору найкращого з доступних. Цей рівень відображає економічні, екологічні, соціальні та інші переваги певного варіанту реалізації економічних рішень (видів діяльності) порівняно з іншими варіантами [19, с. 101].

9. За типом процесу. Цей вид ефективності дозволяє диференціювати підходи до оцінки діяльності з урахуванням специфіки окремих процесів, що відбуваються на підприємстві. З уразуванням цієї особливості, ми можемо окремо розглядати ефективність виробничих процесів (з точки зору як організаційної, так і технічної), ефективність управління, ефективність інвестицій, інновацій, маркетингу, фінансової діяльності тощо.

Можна зробити висновок, що ефективність господарювання підприємства має комплексно визначатися ступенем раціонального використання наявних ресурсів, навичок і застосовуваних технологій, а також зусиллями підприємства щодо випуску продукції та послуг для задоволення конкретного ринкового попиту. В той же час, підвищення економічної ефективності господарювання бізнесу відіграє велику роль у його діяльності, саме тому існує потреба у постійному моніторингу і пошуку шляхів її зростання.

1.2. Фактори впливу на ефективність господарювання підприємства

Для підвищення контролю ефективності господарювання підприємства потрібно систематично аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, визначати місце підприємства на ринку і шукати можливості для його подальшого розвитку з урахуванням усіх факторів впливу [48, с. 403].

Фактори, які впливають на економічну ефективність господарської діяльності підприємства, за видами ефективності, наведені на рис. 1.3.

Всі фактори можна об'єднати у дві групи, залежно від напрямку дії, а саме позитивні та негативні. Позитивними це фактори, вплив яких покращує результати діяльності компанії, а негативними – погіршує [11, с. 20].

Залежно від місця походження всі фактори можна класифікувати на внутрішні та зовнішні, де внутрішні фактори (внутрішнє середовище) залежать від діяльності підприємства, тобто саме підприємство їх генерує.

Рис. 1.3. Фактори впливу на економічну ефективність господарювання підприємства

Джерело: складено за [13; 27]

Рівень ефективності діяльності підприємства також залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів.

Важливою передумовою створення цілісного та ефективного економічного механізму, адаптації підприємств до умов регульованого ринку є подальший розвиток комплексу теоретичних та методологічних питань у плануванні

розвитку. У зв’язку з цим виникає необхідність уточнення напрямів дії та використання основних внутрішніх та зовнішніх факторів для підвищення ефективності господарської діяльності суб’єктів господарювання [24, с. 165].

Проблема визначення ефективності управління компанією і пошуку шляхів її вдосконалення є складною. Адже будь-яка компанія - це відкрита система, яка функціонує під впливом багатьох факторів. Отже, сукупність факторів створюють певні можливості, своєчасне та правильне використання яких підвищить ефективність управління підприємством. Інші фактори, впротивагу, становлять загрозу існуванню підприємства. Мінімізація таких загроз є ключовою метою ефективного управління.

Покращити показники економічної ефективності функціонування можливо за рахунок впровадження ефективного управління у всіх підрозділах і на всіх стадіях господарського процесу. Особливу увагу потрібно звернути на мотиваційний механізм залучення працівників до участі в управлінні компанією, посилення стимулів для створення і впровадження інноваційних підходів.

В резерви підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємства входять невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів компанії.

Серед першочергових напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити три основні напрямки підвищення вище згаданих показників –технологічний, організаційний і ресурсний [25; 42].

1. В межах організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому впершу чергу увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності компанії, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. За певних умов на підприємстві слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх

діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного).

2. В межах технологічного напрямку головним є вирішення питання технологічного відставання особливо актуальне для вітчизняних підприємств. Це питання є комплексним та має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перше з двох - це удосконалення технічної бази, а друге - організаційно-правові питання. На думку багатьох експертів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на більш сучасні технології, але й впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Приклад цієї культури має запозичуватись у найуспішніших компаній з великим досвідом роботи в ринковому середовищі.

3. Ресурсний напрямок показує необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва і живої праці. В цьому випадку слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів.

Показник економічної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників. Саме тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками [42].

Класифікацію чинників впливу на зростання ефективності виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками [47; 61]:

1. За видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення). Групування чинників за цією ознакою достатньо чітко визначає джерела підвищення ефективності:

- зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці);

- зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія

затрат уречевленої праці);

- раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці).

2. За напрямами розвитку та вдосконалення діяльності. Визначальними напрямами є:

– прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);

– підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);

– усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

3. За місцем реалізації в системі управління виробництвом. При цьому особливо важливим є відокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані «тверді і м'які».

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» та «м'які» є достатньо умовною, але широко використовується в зарубіжній практиці господарювання. Назви цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, згідно якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забезпечення – «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинниками називають такі, які мають фізичні параметри та піддаються вимірюванню, а «м'якими» – такі, що їх не можна фізично відчути, проте вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів [51].

Можливі напрямки реалізації внутрішніх та зовнішніх чинників підвищення ефективності господарської діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх та зовнішніх чинників підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання (рис. 1.4).

Рис. 1.4. Чинники підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: складено за [36; 64]

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

2. Устаткуванню належить одне з найголовніших місць у програмі підвищення ефективності насамперед виробничої та інших видів діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, але й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних, строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо [63, с. 34].

3. Матеріали і енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості і енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. Самі вироби, їх якість та дизайн є важливими чинниками ефективності діяльності організації. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю,

тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Запропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час та за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим компанія має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних і економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг), і окремими стадіями маркетингових досліджень [1, с. 62].

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

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

7. Методи роботи. При наявності трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають більш перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення і використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду [13, с. 67].

8. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість та високу культуру взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки

діяльності підприємства (організації). Від стилю управління залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники і зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації).

9. Державна економічна й соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є [4, с. 387]:

- практична діяльність владних структур;

- різноманітні види законодавства (законотворча діяльність);

- фінансові інструменти (заходи, стимули);

- економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);

- ринкова, виробнича і соціальна інфраструктури;

- макроекономічні структурні зміни;

- програми приватизації державних підприємств (організацій);

- комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному або галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на [17, с. 113]:

- розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому;

- практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

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

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

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного і соціального характеру. Найголовніші з них відбуваються в таких сферах [17, с. 114]:

- наукові дослідження та розробки, технології, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортних і вітчизняних технологій);

- склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу);

- масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій);

- моделі зайнятості населення в різних виробничих та невиробничих галузях;

- склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Можна зробити висновок, що лише вдале та професійне використання всієї системи чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності господарської діяльності підприємства. При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх. Основною метою керівництва вітчизняних суб’єктів господарювання при цьому має стати орієнтація на підвищення рівня економічної ефективності господарської діяльності, що може базуватися на зниженні трудомісткості та фондомісткості продукції, використанні інноваційних підходів до управління організацією, активізації інвестиційної діяльності та впровадження інвестиційних проектів тощо.

1.3. Система збалансованих показників ефективності господарювання підприємства

Визначення ефективності господарювання підприємства полягає в оцінці його результатів та порівнянні їх з витратами. Такими результатами може бути обсяг виробленої продукції в натуральній формі або у вартості (за оптовими цінами або за собівартістю) у перерахунку на прибуток. Однак лише величина цих результатів не дозволяє зробити висновок про ефективність чи неефективність підприємства, оскільки невідомо, за якою ціною були отримані ці результати. Отже, для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємства також необхідно враховувати оцінку тих витрат, які дозволили отримати певні результати [26, с. 70].

Для інвестиційних проектів особливо важливим є проведення оцінки з погляду ефективності фінансових вкладень. Для порівняння альтернативних напрямків вкладення ресурсів важливо враховувати індикатори результативності, що характеризують своєчасність і повноту реалізації тієї або іншої функції. Традиційно застосовують наступні критерії оцінки ефективності господарювання (рис. 1.5).

Рис. 1.5. Критерії ефективності здійснення господарської діяльності

Джерело: складено за [26; 39; 45]

Зазначені критерії тісно взаємопов’язані та відтворюють різні аспекти ефективності видатків у процесі виконання планів економічного розвитку [60, с. 89]:

- з точки зору економічності – необхідно знати склад витрат і ціни;

- для оцінки продуктивності – якісні стандарти продукції й послуг та порівняльну ресурсоємність реалізації кожного з них;

- для оцінки результативності – необхідна розробка спеціальних індикаторів досягнення цілей.

Оцінка й порівняння витрат та результатів є необхідним кроком для підготовки обґрунтованих рішень відносно доцільності реалізації різних проектів. При цьому слід визначити [51]:

а) компоненти витрат;

б) економічні показники, що дозволяють оцінювати різноманітні елементи витрат та результатів в єдиній системі цінностей;

в) чисту віддачу (різницю між результатами й витратами, в т. ч. між суспільними вигодами й суспільними витратами).

Показники економічної ефективності відтворюють фінансові та виробничі результати діяльності, що передбачають певні економічні вигоди як для підприємств, так і для державних структур, що реалізують відповідні програми розвитку. Економічний ефект полягає в забезпеченні необхідного рівня прибутковості при здійсненні економічної діяльності.

Господарський процес здійснюється за допомогою сукупності факторів, що його визначають: засобів праці (основних фондів), предметів праці (оборотних коштів), праці (трудових ресурсів). Крім того, на діяльність суттєво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші вигоди, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тому логічно оцінити всі ці ресурси як кошторис витрат. Виходячи з цього, ми можемо дати таке визначення ефективності: ефективність підприємства - це комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних та оборотних коштів, трудових та фінансових ресурсів та нематеріальних активів протягом певного

періоду.

Загальну методологію визначення ефективності можна формалізувати наступним співвідношенням [64, с. 175]:

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

де F - ефективність; E - ефект (результати); P - витрати (ресурси).

Слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, що визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть суттєво впливати інші фактори. Але для пересічного підприємства, що працює в ринкових умовах, врахування цих факторів забезпечує найбільш адекватну оцінку стану справ на підприємстві.

В сучасних умовах економічна ефективність на всіх етапах діяльності будь-якого підприємства є ключовим критерієм та орієнтиром для їх розвитку, оскільки сам результат не показує, з якими зусиллями, з якими витратами він був отриманий [35, с. 50].

Ієрархічне місце економічної ефективності, на наш погляд, у системі відповідних економічних показників, що характеризують діяльність підприємства, наступне (рис. 1.4).

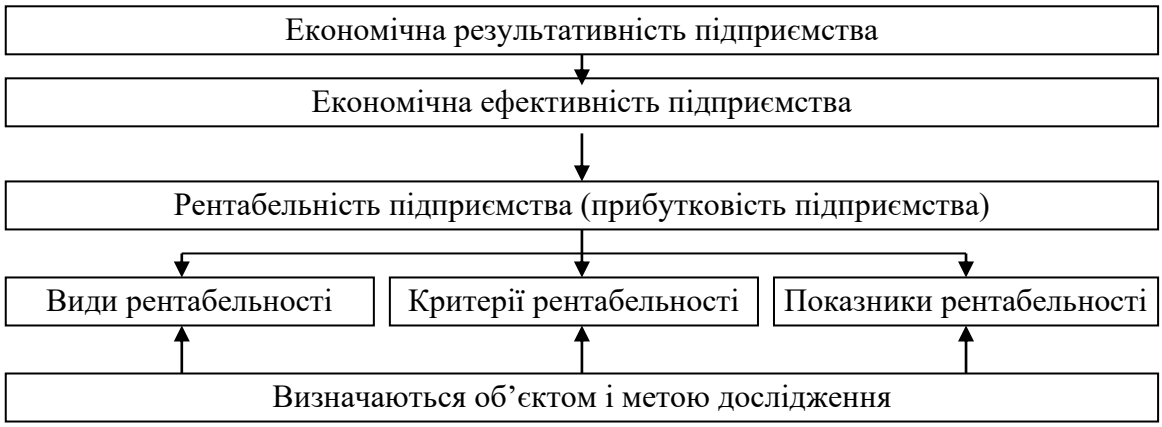

Рис. 1.6. Визначення місця економічної ефективності в системі однорідних за змістом економічних показників, що характеризують діяльність підприємства

Джерело: складено за [48]

З рис. 1.6 видно, що конкретним виразом категорій «економічна результативність підприємства» та «економічна ефективність підприємства» є

прибутковість підприємства. Рентабельність є прикладним компонентом стосовно перших двох категорій, а тому вона має велику кількість критеріїв та показників, що її характеризують [31, с. 74].

Отже, прибутковість - це відносний показник ефективності діяльності підприємства, який в цілому обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька форм модифікацій залежно від того, який саме прибуток та ресурси (витрати) використовуються в розрахунках.

Загалом питання про те, що вважати результатами виробництва, а що - витратами, що призвели до появи цих результатів, є дискусійним. Економісти внесли багато пропозицій щодо вирішення цього питання. Але з усіх їх багатьох найбільш розумних точок зору можна поєднати в рамках таких трьох підходів: ресурсний; витратний; ресурсозатратний (дохідний) [11, с. 14].

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності підприємства за ресурсним підходом представлений у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за ресурсним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Рентабельність підприємства	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів
Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу
Рентабельність залученого капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості залученого капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу
Рентабельність перманентного капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу та довгострокових зобов'язань	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань
Рентабельність необоротних активів фондорента-бельність)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості необоротних активів	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. необоротних активів

Продовження таблиці 1.3

Рентабельність оборотних активів	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості оборотних активів	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів
Коефіцієнт покриття активів	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває активи підприємства
Коефіцієнт окупності активів	Розраховується як відношення середньорічної вартос11 активів до чистого доходу	Показує величину активів, яка припадає на 1 грн. чистого доходу
Коефіцієнт покриття власного капіталу	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної її вартості власного капіталу підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал
Коефіцієнт окупності власного капіталу	Розраховується як відношення, і середньорічної вартості власного капіталу до чистого доходу	Показує величину власного капіталу, яка грінки; на 1 грн. чистого доходу

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Таким чином, ресурсний підхід до оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємства використовується в умовах, коли економічний результат порівнюється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, що застосовуються в процесі виробництва.

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності діяльності підприємства за витратним підходом представлено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за витратним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення валового прибутку від продажу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат
Рентабельність операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат
Рентабельність діяльності до оподаткування	Розраховується як відношення фінансового результату від діяльності до оподаткування до витрат від діяльності до оподаткування	Показує скільки отримано прибутку до оподаткування діяльності з 1 грн. витрат

Продовження таблиці 1.4

Рентабельність господарської діяльності	Розраховується як відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства	Показує скільки отримано прибутку від господарської діяльності з 1 гри. загальних витрат
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	Розраховується як відношення чистого доходу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває виробничі витрати
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до чистого доходу	Показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того, щоб отримати 1 грн. чистого доходу

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Таким чином, витратний підхід до оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємства пов'язаний з тим, що економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням.

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за доходним підходом представлено у табл. 1.5:

Таблиця 1.5

Порядок розрахунку відносних показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства за доходним підходом

Показники	Характеристика	Зміст
Валова рентабельність продажу продукції	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	Показує розмір валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг)
Чиста рентабельність продажу продукції	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Рентабельність доходу від операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності

Джерело: складено за [1; 14; 23]

Що стосується чисельника формули ефективності, то також можемо виділити

три найпоширеніші підходи [7, с. 25].

1. Результат – валова вартість продукту, створеного за певний період (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

2. В результаті отримуємо прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні формується цілий набір показників прибутковості, коли прибуток порівнюється з собівартістю продукції або вартістю основних фондів, або з вартістю активів або капіталу компанії, і так далі.

3. Результат – сума прибутку та амортизації. Справа в тому, що з точки зору попереднього підходу, підприємство, що має від'ємний розмір прибутку (визначений за тією чи іншою законодавчо визначеною методологією), автоматично є збитковим, а отже, неефективним. Але для трансформаційних економік, в яких відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку деяких економістів, діяльність такого підприємства можна вважати ефективною, яка не може забезпечити повне відтворення його ресурсів, особливо основних фондів. Справа в тому, що збитки суспільства у разі ліквідації такого підприємства все одно будуть більшими, ніж коли воно буде продовжувати працювати до повного функціонування своїх основних засобів [21, с. 336].

Важливим напрямом оцінювання забезпечення економічної ефективності господарської діяльності підприємства слід вважати методику оцінки ефективності інвестиційних вкладень у розвиток бізнесу. Існують чотири кількісні критерії: чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутковості, термін окупності, індекс прибутковості. Завдання полягає у підвищенні надійності та вірогідності результатів оцінки економічних параметрів інвестиційних вкладень та адаптації до стандартної схеми визначення ефективності інвестицій.

У загальному вигляді економічна ефективність капітальних вкладень у будь-який сектор народного господарства визначається сукупністю різнонаправлених факторів, що характеризують розмір грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проектів: система зовнішньополітичних, економічних, регіональних, галузевих та інших ризиків, технічні та технологічні характеристики проекту, рівень кваліфікації персоналу, наявність ресурсів, оптимальність терміну будівництва.

На більшості сучасних підприємств України розраховують наступні показники для оцінки ефективності інвестиційних проектів: чистий дисконтований дохід NPV (Net Present Value); індекс рентабельності інвестицій PI (Profitability Index); внутрішня норма рентабельності IRR (Internal Rate of Return); строк окупності інвестиції PP (Payback Period) [8; 12; 39]. На їх базі формуються наступні основні методи вибору інвестиційних бізнес-проектів (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Основні методи економічної оцінки ефективності інвестиційних бізнес-проектів у вітчизняній практиці

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Сфера застосування
Метод окупності інвестицій (модель недисконтування)	Дозволяє судити про термін ліквідності й ризикованості проекту	Ігнорує грошові надходження після завершення строку окупності проекту, а такожможливості реінвестування доходів і вартість грошей у часі	Придатний для швидкого відбраковування проекту, а також в умовах інфляції, дефіциту ліквідних засобів, політичної нестабільності
Метод чистої поточної вартості проекту (модель дисконтування)	Орієнтований на досягнення головної мети фінансового менеджменту - збільшення доходів акціонерів	Величина NPV не є абсолютно вірним критерієм при: - виборі між проектами з різними початковими витратами, але однаковими NPV; - виборі між проектом з більшої NPV і великим періодом окупності і проектом з меншої NPV і меншим строком окупності. Складно спрогнозувати ставку дисконтування	При схваленні чи відмовленні від єдиного проекту. При виборі між взаємозамінними проектами. При аналізі проектів із нерівномірними грошовими потоками
Метод внутрішньої норми доходу (модель дисконтування)	Нескладний для розуміння, добре узгоджується з головною метою фінансового менеджменту - збільшення прибутків акціонерів	Передбачає складні розрахунки. Не завжди виділяється найбільш прибутковий проект. Передбачає малореалістичну ситуацію реінвестування всіх проміжних грошових надходжень від проекту за ставкою внутрішньої прибутковості	Аналогічна першому та другому методу

Джерело: складено за [8; 12; 39]

Найбільш використовуваним методом є метод визначення чистої поточної вартості. Основних аргументів на користь цього критерію два: він дає вірогідну оцінку приросту капіталу підприємства в разі прийняття проекту; критерій досить точно відповідає основній меті діяльності управлінського персоналу, якою є нарощування економічного потенціалу підприємства; володіє властивістю адитивності, що дозволяє складати значення показника NPV по різних проектах і використовувати отриману величину для оптимізації інвестиційного портфеля [8, с. 254].

В той же час його вживання не завжди зручно, оскільки абсолютні величини важко піддаються інтерпретації. Для оцінки ефективності інвестиційних бізнес-проектів доцільно розраховувати наступні показники [12, с. 45]:

- потреба в додатковому фінансуванні (капітал ризику) – максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого сальдо від інвестиційної і операційної діяльності. Величина додаткового фінансування показує мінімальний об'єм зовнішнього фінансування проекту, необхідний для забезпечення його реалізації. Але реальний обсяг потрібного фінансування не зобов'язаний збігатися з величиною додаткового фінансування і, як правило, перевищує його за рахунок необхідності обслуговування боргу [39, с. 183];

- потреба в додатковому фінансуванні з врахуванням дисконту – максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого дисконтованого сальдо від інвестиційної і операційної діяльності.

Слід додати, що існує ряд ситуацій, при яких застосування методу, заснованого на розрахунку строку окупності витрат, може бути доцільним. Зокрема, це ситуація, коли керівництво підприємства більшою мірою стурбовано ліквідністю, а не прибутковістю проекту – головне, щоб інвестиції окупилися якомога швидше. Метод також ефективний у ситуації, коли інвестиції супроводжуються високим ступенем ризику, тому, чим коротше строк окупності, тим менш ризикованим є проект. Така ситуація характерна для галузей або видів діяльності, яким властива висока ймовірність досить швидких технологічних змін [44, с. 246].

Щодо зарубіжної практики оцінки інвестиційних бізнес-проектів, розглянемо класифікацію інвестиційних розрахунків Хільмара Фольмута [69, с. 314]. Аналіз основних методів інвестиційних розрахунків за Хільмаром Фольмутом, їх переваги та недоліки представлений у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Характеристика основних методів розрахунків ефективності інвестиційних бізнес-проектів за Хільмаром Фольмутом

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Сфера застосування методу
Метод порівняння за витратами	Придатний для швидкого відбраковування проекту	Виникає проблема розрахунку даного показника, коли маємо справу з калькуляційними відсотками, які залежать від середньої величини інвестованого капіталу і ставки відсотка	Підходить для оцінки інвестицій на заміну устаткування і розширення потужностей - інвестиція з найменшими середніми витратами вибирається як пропозиція для ухвалення рішення
Метод розрахунку рентабельності	Дає змогу визначити, якою мірою збільшуються кошти інвестора у розрахунку на 1 грошову одиницю інвестицій	Виникає проблема розрахунку даного показника, коли маємо справу з терміном окупності	Застосовується, коли величина інвестованого капіталу і отримуваний середній прибуток розрізняються по об'єктах інвестування
Розрахунок цінності капіталу (чистий дисконтований дохід)	Усі розрахунки ведуться виходячи з виручки	Відносна складність або нереальність визначення майбутніх економічних показників	Застосовується як для оцінки окремих інвестиційних проектів, так і для порівняння інвестиційних альтернатив
Метод внутрішньої норми рентабельності	Показує рентабельність, яку матиме щороку ще не амортизований інвестований капітал	Складність розрахунку	Орієнтований на визначення внутрішньої норми рентабельності при заданій цінності капіталу, рівній нулю

Джерело: складено за [6; 18]

Зрозуміло, що більшість методів економічної оцінки інвестицій у зарубіжній практиці дещо схожа з показниками, які застосовуються на практиці вітчизняними менеджерами. Для оцінки економічної ефективності інвестицій у

зарубіжній практиці найчастіше використовуються метод розрахунку цінності капіталу і розрахунку внутрішньої норми рентабельності.

Можна зробити висновки, що об'єктивна оцінка економічної ефективності господарської діяльності підприємства надзвичайно важлива, оскільки вона характеризує успіх управління підприємством, формує його імідж, сприяє виходу на ринки капіталу та обґрунтовує доцільність інвестицій. В цих умовах основним завданням є здатність керівництва оцінити потенціал підприємства та визначити шляхи його реалізації з максимальною економічною ефективністю господарської діяльності.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФОП «ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ»

2.1. Загальна характеристика підприємства та фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища

Об’єктом дослідження та оцінювання рівня забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства обрано ФОП «ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ» (далі ФОП «Волосевич В. В.»).

Організаційно-правова характеристика підприємства, як суб’єкта господарювання представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Організаційно-правова характеристика підприємства ФОП «Волосевич В. В.», як суб’єкта господарювання

Ознака	Характеристика
Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ
Прізвище, ініціали фізичної особи	ВОЛОСЕВИЧ В. В.
Статус фізичної особи-підприємця	Не перебуває в стані припинення
Види діяльності	Основний: 23.70 Різання, оброблення та оздоблення декоративного та будівельного каменю
Адреса	12525, Житомирська обл., Коростишівський район, село Стрижівка, ВУЛИЦЯ НАБЕРЕЖНА, будинок 25.

Джерело: складено за даними підприємства

Отже, ФОП «Волосевич В.В.» є малим підприємством, яке функціонує на ринку різання, оброблення та оздоблення декоративного та будівельного каменю з 2012 р. Основною діяльністю підприємства є виробництво виробів з природного каменю.

Згідно з внутрішніми установчими документами предметом діяльності ФОП «Волосевич В.В.» є:

– розширення та реконструкція діючих підприємств з метою збільшення конкурентоздатності продукції з наступною реалізацією її як на ринок України, так і за її межами;

– виробництво виробів з природного каменю;

– консультації в галузі технології виробництва виробів з природного каменю;

– впровадження нових технологій, винаходів, “ноу-хау” в масове виробництво виробів з природного каменю;

– оптова, роздрібна та виїзна торгівля;

– залучення в економіку України інвестицій ведучих фірм-виробників виробів з природного каменю тощо.

ФОП «Волосевич В.В.» є одним з сучасних підприємств каменеобробної галузі, яке знаходиться в с.Стрижівка Коростишівського р-ну Житомирської обл. Підприємство засноване на майні, яке було власністю власника, потім передане ним до підприємства і закріплене за підприємством на праві приватної власності підприємства як юридичної особи. Має самостійний баланс, поточні рахунки в національній та іноземній валюті і інші рахунки в банках; товарний знак; печатку та штампи зі своєю назвою.

ФОП «Волосевич В.В.» має право продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду юридичним та фізичним особам засоби виробництва та інші матеріальні цінності, відчужувати їх іншим особам, та використовувати у спосіб, що не суперечить чинному законодавству та статуту підприємства навіть якщо такий спосіб прямо не зазначений у статуті. Рішення про відчуження об’єктів нерухомості, засобів виробництва та інших матеріальних цінностей приймають в порядку визначеним установчими документами підприємства. Підприємство має право укладати договори, в тому числі зовнішньоекономічні, зокрема, договори купівлі-продажу, підряду, страхування майна, перевезень, зберігання, доручення і комісії тощо, набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов’язки, виступати у суді.

Майно ФОП «Волосевич В.В.» складається з основних засобів та оборотних коштів та інших цінностей, вартість яких відображається в балансі. Джерелом

формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески власника;

- прибутки отримані від реалізації продукції, робіт та послуг, а також від інших видів господарської діяльності;

- безоплатні або благодійні внески, пожертвування підприємств, організацій громадян;

- інші джерела не заборонені законодавчими актами України.

Підприємство ФОП «Волосевич В.В.» є власником:

- майна переданого власником у власність;

- продукції, виробленої підприємством в результаті господарської діяльності;

- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених чинним законодавством.

Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю ФОП «Волосевич В.В.» або передане йому в користування, несе його власник. Управління на підприємствах здійснюється у двох сферах: виробничо-технічній, коли виконуються роботи з організації, координації та регулювання виробничого процесу, та соціальній, коли регулюються взаємовідносини між учасниками виробничого процесу в умовах поділу і кооперації праці, формування відносин між управлінцями та виконавцями.

Організаційну структуру ФОП «Волосевич В.В.» представлено на рис. 2.1.

До переваг сформованої організаційної структури ФОП «Волосевич В.В.» можна віднести те, що для якісного використання своєї функції кожен підрозділ організації затрачає максимум необхідних зусиль.

Недоліком же є збільшення загальних витрат через неминуче дублювання робіт для різних підрозділів підприємства, а також довгий час який затрачає рішення, прийняте керівництвом, коли йде по ланцюгу від керівника до підлеглого. Структура ФОП «Волосевич В.В.» є централізованою. Відповідальність по всіх розпорядчих та організаційних функціях несе Директор підприємства.

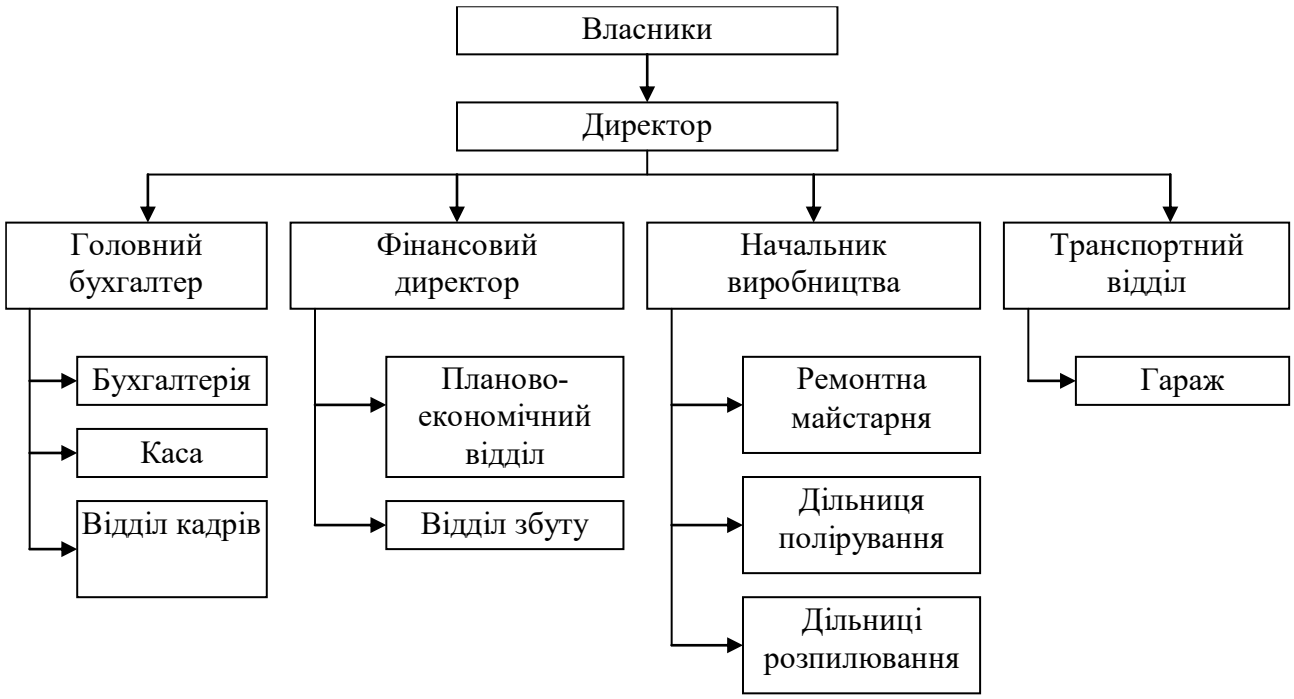

Рис. 2.1. Організаційна структура управління ФОП «Волосевич В.В.»

Джерело: складено за даними підприємства

З метою дослідження загального становища підприємства на регіональному ринку Коростишівського р-ну з виробництва виробів з природного каменю необхідно провести конкурентний аналіз ФОП «Волосевич В.В.». У випадку існування значної кількості конкурентів необхідне застосування так званої методики картування стратегічних груп [36, с. 34]. Ця методика дозволяє представити загальну картину конкуренції, оцінити місце кожної організації в ній. Її ефективність буде найбільш високою, якщо кількість конкурентів значна і неможливо детально дослідити кожну організацію.

Отже, стратегічна група конкурентів ФОП «Волосевич В.В.» – це певна кількість малих виробничих підприємств, які посідають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних і тих самих конкурентних переваг і однаковими методами. Чим ближчими є параметри у підприємств-конкурентів, частіше зустрічаються ті самі конкурентні переваги, тим ретельніше слід вивчати їхню діяльність, оскільки саме вони є основними конкурентами, що входять до однієї групи [36, с. 35].

Побудуємо «карту стратегічних груп конкурентів» ФОП «Волосевич В.В.» на

регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю Коростишівського р-ну Житомирської області в середовищі малих підприємств.

Розрахуємо обрані характеристики за кожним виробничим підприємством, що функціонує на зазначеному ринку. Для цього побудуємо розрахункову табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахункова таблиця конкурентного становища малих підприємств на регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю Коростишівського р-ну Житомирської області

Підприємство	Оцінка ціни, балів	Оцінка якості, балів	Співвідно-шення ціна/якість	Потужність підприємства (обсяги реалізації), тис.грн.	Частка на ринку, %
1. ПП «Волан»	5	4	4,5	177,6	4,57
2. ФОП «Волосевич В.В.»	8	6	7,0	1234,7	31,78
3. ФОП «Мартинюк Я.Ю.»	9	8	8,5	1252,4	32,24
4. ПП «Зірка»	4	3	3,5	160,9	4,14
5. ФОП «Ясинський О.П.»	6	6	6,0	774,5	19,94
6. ФОП «Андрійчук І.В.»	5	3	4,0	183,1	4,71
7. ФОП «Сидоренко А.А.»	3	3	3,0	101,9	2,62
Всього	X	X	X	3885,0	100,00

Джерело: складено автором

Отже, проводиться бальна оцінка ціни та якості продукції підприємств, що працюють в галузі. Зазвичай, встановлюється 10-бальна шкала оцінки, при цьому 8-10 балів – надзвичайно високі значення оцінюваних параметрів; 4-8 балів – середні значення; 0-4 балів – низькі значення. Далі визначається потужність підприємства, яку приймемо рівною обсягам реалізації продукції підприємства на ринку за останній рік. Розраховуються розміри кіл кожного підприємства пропорційно до частки конкретного підприємства на ринку.

Будуємо карту стратегічних груп конкурентів ФОП «Волосевич В.В.» на регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю Коростишівського р-ну Житомирської області в середовищі малих підприємств, що представлено на рис. 2.2.

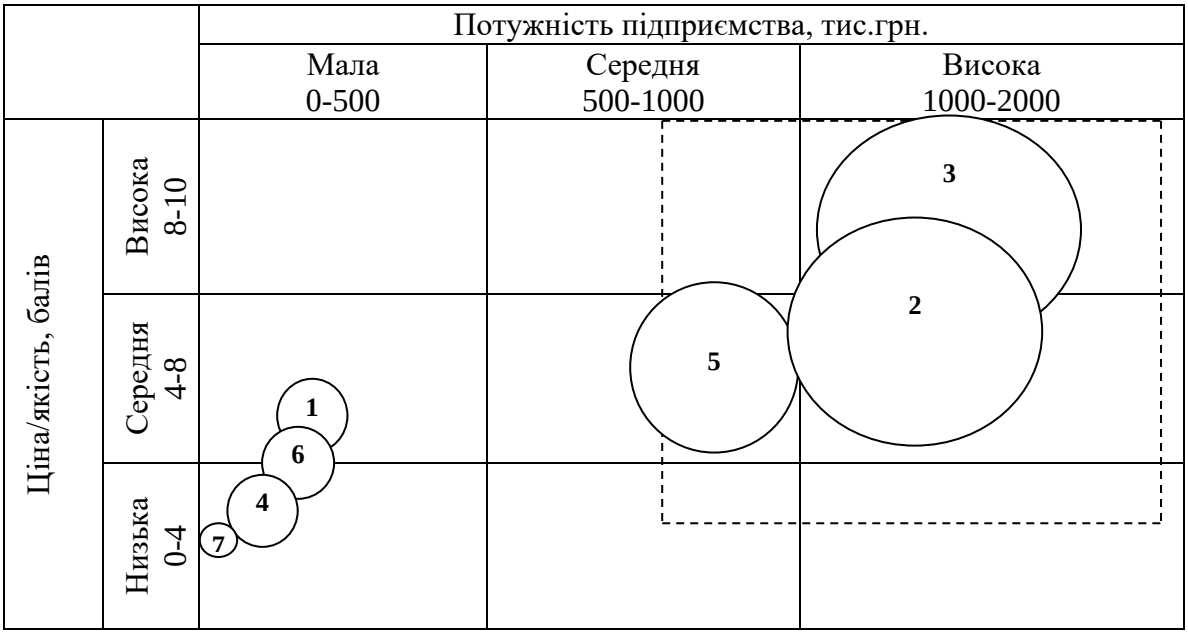

Рис. 2.2. Карта стратегічних груп конкурентів ФОП «Волосевич В.В.» на регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю Коростишівського р-ну Житомирської області в середовищі малих підприємств

Джерело: розроблено автором на основі проведених розрахунків

Отже, дослідження засвідчили, що ФОП «Волосевич В.В.» відноситься до потужних підприємств, яка займає лідируючі позиції на регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю в середовищі малих підприємств. Підприємства, що опиняються близько один від одного об’єднуємо в одну стратегічну групу. В нашому випадку в одну групу конкурентів на ринку виробництва виробів з природного каменю разом з ФОП «Волосевич В.В.» доцільно віднести ще такі, як ФОП «Мартинюк Я.Ю.», ФОП «Ясинський О.П.». Це означає, що в своїй господарській діяльності ФОП «Волосевич В.В.» повинно звертати увагу передусім на конкурентну боротьбу саме з цими конкурентами.

Важливим етапом визначення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на господарську діяльність є проведення SWOT-аналізу підприємства ФОП «Волосевич В.В.». Будується матриця SWOT, яка зображена на рис. 2.3, де зазначені основні загрози і можливості та сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливі різновиди стратегії розвитку на ринку виробництва виробів з природного каменю.

Показники	Можливості	Загрози
	1. Зростання грошових доходів населення. 2. Розширення ринків збуту. 3. Політична стабільність в країні 4. Залучення інвестицій.	1. Посилення податкового тиску. 2. Зменшення грошових доходів населення. 3. Посилення позицій конкурентів 4. Збільшення політичної нестабільності в країні. 5. Підвищення процентів по кредитах
Сильні сторони 1. Висока якість продукції 2. Високий рівень сервісу 3. Невисока ціна 4. Широкий асортимент продукції 5. Збільшення обсягів реалізації 6. Висока кваліфікація персоналу 7. Наявність резервного виробничого потенціалу підприємства 8. Висока кваліфікація персоналу 9. Взаємодія різних структурних підрозділів в процесі досягнення цілей організації	1. Висока якість продукції, невисока ціна та широкий асортимент дозволяють збільшити обсяги реалізації на існуючих ринках та розширити ринки збуту. 2. Взаємодія різних структурних підрозділів в процесі досягнення цілей організації та загальна для всієї організації система контролю дозволяють отримати значні прибутки. 4. Висока кваліфікація виробничого персоналу дозволяє поліпшити якість продукції	1. За рахунок високої якості, широкого асортименту та невисокої ціни знизити вплив конкурентів. 2. Висока кваліфікація управлінського персоналу дозволить чітко визначитись з напрямком руху підприємства у нестабільній політичній ситуації. 3. Використання резервних потужностей та збільшення обсягів реалізації дозволить посунути конкурентів на ринку.
Слабкі сторони 1. Неефективна система маркетингу та збуту 2. Нестача оборотних активів 3. Зростання залежності від зовнішніх джерел фінансування 4. Нераціональне використання виробничих площ 5. Низька заробітна плата 6. Неефективний менеджмент середньої ланки	1. Через розширення ринків збуту за рахунок залучення інвестиції можна збільшити частку підприємства на ринку; поповнити нестачу оборотних коштів. 3. Шляхом зміни керівництва середньої ланки можливо удосконалити систему збуту та організувати повноцінну службу маркетингу. 4. Шляхом залучення інвестицій та збільшення попиту на продукцію можна підвищити заробітну плату.	1. Необхідно перепрофілювати діяльність підприємства, вкласти кошти в інші галузі. 2. Потрібно відшукати нових інвесторів. 3. Можливо також об’єднання з іншою фірмою у даній сфері

Рис. 2.3. Оцінка факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на господарську діяльність ФОП «Волосевич В.В.» за результатами SWOT-аналізу

Джерело: складено автором

В процесі стратегічного аналізу виявлено першочергову важливість для підприємства в використанні зовнішніх можливостей, а тому головні дії ФОП «Волосевич В.В.» повинні відповідати тим, що сформовані в лівій частині SWOT-матриці.

1. Висока якість продукції, невисока ціна та широкий асортимент дозволяють збільшити обсяги реалізації на існуючих ринках та розширити ринки збуту.

2. Наявність резервної виробничої потужності дозволяє збільшити обсяги продукції для завоювання нових ринків.

3. Взаємодія різних структурних підрозділів в процесі досягнення цілей організації та загальна для всієї організації система контролю дозволяють отримати значні прибутки.

4. Висока кваліфікація торговельного персоналу дозволяє поліпшити якість продукції

Отже, розглянувши загальні аспекти галузевого розвитку та господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» можна зробити висновки, що підприємство працює на висококонурентному ринку виробництва виробів з природного каменю, а тому його діяльність є вузькоспеціалізованою. За результатами огляду бізнес-простору діяльності ФОП «Волосевич В.В.» можемо говорити, що воно займає стабільне положення на ринку в середовищі малих підприємств.

2.2. Оцінка фінансового стану ФОП «Волосевич Віталій Вікторович»

Аналіз господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» на регіональному ринку виробництва виробів з природного каменю Коростишівського р-ну Житомирської області є засобом систематичного всебічного контролю, а також порівняння досягнутих показників з рівнем минулих років.

Проведемо розрахунок основних економічних показників діяльності підприємства ФОП «Волосевич В.В.» згідно фінансової звітності за 2018 – 2020 рр.(Додаток А, Додаток Б, Додаток В) і заповнемо таблицю 2.3:

Таблиця 2.3

Основні економічні показники господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 /2018		2020/2019	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	+, –	%	+,-	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	1236,70	1874,90	1234,70	-2,00	-0,16	-640,20	-34,14
Валовий прибуток, тис. грн.	160,80	262,50	98,80	-62,00	-38,56	-163,7	-62,00
Чистий прибуток, тис. грн.	101,40	167,80	83,20	-18,20	-17,95	-84,60	-50,41
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	10	10	10	1,00	0,1	1,00	0,1
Середньорічна вартість: – необоротних активів; – оборотних активів	 1086,10 4642,35	 1308,15 5780,75	 1379,55 5667,05	 293,45 1024,7	 27,02 22,07	 71,4 -113,70	 5,46 -1,97
Фондовіддача, грн	1,14	1,43	0,90	-0,24	-21,40	-0,53	-37,06
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	0,27	0,32	0,22	-0,05	-18,21	-0,1	-31,14
Продуктивність праці, тис. грн.	103,06	170,45	112,25	9,19	8,91	-58,2	-34,14
Рентабельність господарської діяльності, %	8,20	8,95	6,74	-1,46	-17,80	-2,21	-24,69

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що чистий дохід підприємства ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 році порівняно з 2018 роком зменшився на 2 тис.грн, або на 0,16%, порівняно з 2019 роком – на 640,2 тис.грн, або но на 34,14%. Такі негативні тенденції слід пов’язувати з негативними наслідками вірусної пандемії COVID-19, оскільки саме у 2020 р. під час карантинних заходів підприємство змушене було значно скоротити обсяги виробничо-господарської діяльності. Чистий прибуток підприємства у 2018 р. становив 101,40 тис.грн., а у 2020 р. скоротився на 18,20 тис.грн., або на 17,95 %. Порівняно з 2019 р. у 2020 р. він знизився на 84,60 тис.грн, або на 50,41%.

Водночас, підприємство ФОП «Волосевич В.В.» нарощувало власний майновий потенціал, оскільки має тенденцію до збільшення показників середньорічної вартості необоротних та оборотних активів. У 2020 р. порівняно з 2018 р. середньорічна вартість необоротних активів збільшилася на 27,02%, порвняно з 2019 р. – на 5,46%. Середньорічна вартість оборотних активів у 2020 р.

порівняно з 2018 р. збільшилася на 22,07%, а у 2019 р. зменшилася на 1,97%. Фондовіддача (показник, що характеризує ефективність використання основних засобів) у 2020 р. порівняно з 2018 р. знизилася на 21,40%, а у 2019 р. – на 37,06%. Слід відзначити, що підприємство було рентабельним у аналізованому періоді. Зокрема, рентабельність господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 р. склала 6,74 %, що на 1,46 пунктів менше, ніж у 2018 р.

Ресурсний потенціал підприємства визначається наявністю майна, сформованого за відповідними джерелами фінансових надходжень. Майновий стан суб'єкта господарювання характеризується кількістю і якістю активів, які відображені в балансі підприємства. В процесі аналізу необхідно здійснити об'єктивну оцінку вартості майна (ресурсів) в цілому, а також тієї частки, що знаходиться реально у власності і розпорядженні підприємства.

Результати проведення аналізу майнового стану підприємства ФОП «Волосевич В.В.» представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників майнового стану ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Загальна вартість активів (майна), тис.грн.	6657,6	7520,2	6573,0	-84,60
Вартість необоротних активів, тис. грн.	1248,4	1367,9	1391,2	142,80
Вартість оборотних активів, тис. грн.	5409,2	6152,3	5181,8	-227,40
Вартість матеріальних оборотних активів (запасів), тис. грн.	4123,8	4923,1	3876,5	-247,30
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	1052,6	894,8	912,2	-140,40
Грошові кошти, тис. грн.	155,4	228,9	114,6	-40,80
Зареєстрований капітал, тис. грн.	500,0	500,0	500,0	0,00
Власний капітал, тис. грн.	1112,3	1498,4	837,6	-274,70
Залучений капітал, тис. грн.	5545,3	6021,8	5735,4	190,10
Поточні зобов'язання, тис. грн.	5545,3	6021,8	5735,4	190,10
Робочий (чистий оборотний) капітал, тис. грн.	-136,1	130,5	-553,6	-417,50
Коефіцієнт постійності активів	0,19	0,18	0,21	0,02
Коефіцієнт мобільності активів	0,81	0,82	0,79	-0,02
Коефіцієнт співвідношення:				0,00
необоротних і оборотних активів	0,23	0,22	0,27	0,04
оборотних і необоротних активів	4,33	4,50	3,72	-0,61
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,33	0,32	0,39	0,06

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що загальна вартість майна ФОП «Волосевич В.В.» зменшилась на 84,6 тис.грн., що у 2020 р. становило 6573,0 тис.грн. Основу майна підприємства становлять оборотні активи, а їх вартість у 2020 р. склала 5181,8 тис.грн., що на 227,4 тис.грн. менше, ніж у 2018 р. Підприємство має велику суму дебіторської заборгованості, що засвідчує низький рівень платіжної дисципліни з контрагентами. Водночас, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги скоротилась на 140,4 тис.грн. і склала 912,2 тис.грн. у 2020 р. Підприємство володіє достатньо значною часткою наймобільніших активів – грошових коштів, оскільки у 2020 році ця стаття балансу становила 114,6 тис.грн., що на 40,8 тис.грн. менше, ніж у 2018 році.

Основу пасивів (джерел утворення майна) ФОП «Волосевич В.В.» становить залучений капітал. У 2020 році ця стаття балансу склала 5735,4 тис.грн., що на 190,1 тис.грн. більше, ніж у 2018 році. Зареєстрований капітал підприємства становить 500,0 тис.грн. та є незмінним у аналізованому періоді. Негативним зрушенням слід вважати скорочення вартості власного капіталу на 274,7 тис.грн., що пов’язано зі зменшенням нерозподіленого прибутку підприємства. Підприємство не користується банківськими кредитами, про що свідчить відсутність заборгованості за короткостроковими кредитами банків у 2020 році. Поточна заборгованість за зобов'язаннями підприємства у 2020 році становила 5735,4 тис.грн., що на 190,1 тис.грн. менше, ніж у 2018 році.

Робочий капітал, як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов’язаннями показує частину оборотних активів, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов’язань. За результатами проведеного аналізу встановлено тенденцію щодо негативного значення цього важливого індикатора у 2018 та 2020 рр.. У 2020 р. робочий капітал підприємства становив (-553,6) тис.грн., а, отже, воно відображає нестачу власного капіталу у фінансуванні оборотного каптіалу.

З метою проведення дослідження доходу ФОП «Волосевич В.В.» необхідно провести аналіз джерел його доходів за звітом про фінансові результати підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка доходів господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	+, –	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	1236,7	1874,9	1234,7	-2,0	-0,16
Інші операційні доходи, тис.грн.	134,5	226,8	105,7	-28,8	-21,41
Інші доходи, тис.грн.	99,8	114,2	55,4	-44,4	-44,49
Разом	1471,0	2215,9	1395,8	-75,2	-5,11

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Отже, в результаті аналізу даних табл. 2.5., приходимо до висновку, що підприємство в 2020 р. отримало доходів на загальну суму 1395,8 тис.грн., що на 75,2 тис.грн., або на 5,11 % менше за рівень 2018 р. В структурі доходів найбільшу питому вагу займає чистий дохід від реалізації продукції (1234,7 тис.грн. в 2020 р.), а також інші операційні доходи (105,7 тис.грн. в 2020 р.).

Витрати підприємства ФОП «Волосевич В.В.» є одним з результативних показників господарської діяльності. Будь-який прибуток обумовлений, з одного боку, доходами, які воно отримує, а з іншого – витратами, необхідними для отримання цих доходів. Виходячи з цього аналіз витрат підприємства стає необхідним для характеристики його прибутковості [35, с. 46].

В процесі дослідження системи управління господарською діяльністю підприємства доцільно проаналізувати витрати господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка витрат господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	+, –	%
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1075,9	1612,4	1135,9	60,0	5,58
Інші операційні витрати, тис.грн.	166,5	190,4	103,2	-63,3	-38,02
Інші витрати, тис.грн.	81,5	167,0	39,3	-42,2	-51,78
Витрати з податку на прибуток, тис.грн.	45,7	78,3	34,2	-11,5	-25,16
Разом	1369,6	2048,1	1312,6	-57,0	-4,16

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

За результатами проведеного аналізу визначено, що загальні витрати господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 році становили 1312,6 тис.грн., що на 57,0 тис.грн., або на 4,16 % менше, ніж у 2018 році. Основою витрат складає собівартість реалізованої продукції, яка збільшилась на 60,0 тис.грн., або на 5,58 %. Інші операційні витрати ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 році становили 103,2 тис.грн., що на 63,3 тис.грн., або на 38,02 % менше, ніж у 2018 році.

Прибуток відіграє важливу роль, будучи головною метою підприємницької діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства. Прибуток ФОП «Волосевич В.В.» - це фінансовий результат його діяльності, який найточніше відображає ефективність реалізації продукції, рівень організації, стан продуктивності праці, рівень собівартості. До того ж це і основа для розвитку підприємства і запорука добробуту персоналу [30, с. 100].

Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства за даними фінансової звітності ФОП «Волосевич В.В.» відображено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка фінансових результатів діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	+, –	%
Валовий прибуток, тис.грн.	160,8	262,5	98,8	-62,0	-38,6
Операційний прибуток, тис.грн.	128,8	298,9	101,3	-27,5	-21,4
Прибуток до оподаткування, тис.грн.	147,1	246,1	117,4	-29,7	-20,2
Чистий прибуток, тис.грн.	101,4	167,8	83,2	-18,2	-17,9

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що підприємство ФОП «Волосевич В.В.» характеризується прибутковістю господарської діяльності. Слід зазначити, що валовий прибуток у 2020 році становив 98,8 тис.грн., що на 62,0 тис.грн., або на 38,6 % менше, ніж у 2018 році. Операційна діяльність, також, є прибутковою в сумі 101,3 тис.грн., що на 21,4 % менше, ніж у 2018 р. За результатами господарювання підприємство ФОП «Волосевич В.В.» отримало чистий фінансовий результат у сумі 83,2 тис.грн.

Одним з найголовніших показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства є сформований рівень ліквідності його майна. Ліквідність (платоспроможність) – це показник фінансової стабільності, який показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення [44, с. 246].

Аналіз головних показників ліквідності ФОП «Волосевич В.В.» будемо вести виходячи з даних табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка показників ліквідності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	0,98	1,02	0,90	-0,08
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,23	0,20	0,23	0,00
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,00	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,04	0,02	-0,01
Чистий оборотний капітал	-136,1	130,5	-553,6	-417,50
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,81	0,82	0,79	-0,02

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Як свідчить аналіз, підприємство ФОП «Волосевич В.В.» має недостатньо високий запас ліквідності. Так, не всі показники ліквідності знаходились в межах нормативу у 2018-2020 роках. Загальний коефіцієнт покриття є важливим показником платоспроможності. У 2020 році значення цього показника було нижче нормативу, а саме 0,90, що на 0,07 менше, ніж у 2018 році. Значення коефіцієнту швидкої ліквідності, при нормативному значенні більше 0,5, у 2020 році становило 0,23. Слід відзначити, що підприємство у 2018-2020 роках не було забезпечене найбільш ліквідними засобами – грошовими коштами, оскільки показник абсолютної ліквідності мав значення нижче за критичне (більше 0,2). Підприємство характеризується від'ємним значенням індикатора чистого оборотного капіталу, що засвідчує низький рівень платоспроможності.

Фінансова стійкість ФОП «Волосевич В.В.» визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Вона

безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта [11, с. 14].

Насамперед, діагностику фінансової стійкості підприємства ФОП «Волосевич В.В.» будемо проводити з використанням коефіцієнтного підходу виходячи з даних табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка показників фінансової стійкості ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	0,17	0,20	0,13	-0,04
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,83	0,80	0,87	0,04
Коефіцієнт фінансової залежності	5,99	5,02	7,85	1,86
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом)	0,20	0,25	0,15	-0,05
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	4,99	4,02	6,85	1,86
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	-0,03	0,03	-0,14	-0,11
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	-0,03	0,02	-0,11	-0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,12	0,09	-0,66	-0,54
Коефіцієнт маневреності позикового капіталу	-0,02	0,02	-0,10	-0,07

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Як показав аналіз, проведений в табл. 2.9., підприємство ФОП «Волосевич В.В.» має негативний стан по ряду показників його фінансової стійкості. Зокрема, коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу) в 2020 році становить 0,13 при нормативному значенні не нижче 0,5. Негативним є значення показника коефіцієнта фінансової залежності. При нормативному значенні не більше 2,0 в 2018 році значення цього показника становило 5,99, а в 2020 році відбулося його зростання на 1,86 пункти, що склало 7,85 пунктів. Коефіцієнт фінансової стабільності в базовому році становив 0,20, а в 2020 році – 0,15, при нормативному значенні більше за 1. Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про ступінь мобільності (гнучкості) використання власних коштів підприємства. В 2020 році значення цього показника було на рівні, менше

критичного (0,5), що свідчить про недостатність гнучкості в використанні власних коштів.

Надзвичайно важливим вимірником фінансової стабільності та використання фінансового потенціалу є аналіз та оцінка ділової активності підприємства, що характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Динаміка показників ділової активності ФОП «Волосевич В.В.»

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	+, –	%
Додана вартість, тис. грн.	147,10	246,10	117,40	-29,70	-20,19
Коефіцієнт оборотності активів	0,22	0,26	0,18	-0,04	-18,84
Тривалість обороту активів, дні	1690,70	1380,05	2083,10	392,41	23,21
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,27	0,32	0,22	-0,05	-18,21
Тривалість обороту оборотних активів, дні	1370,14	1125,38	1675,28	305,14	22,27
Коефіцієнт оборотності запасів	0,35	0,41	0,28	-0,07	-20,23
Тривалість обороту запасів, дні	1037,54	880,61	1300,66	263,13	25,36
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,29	1,93	1,37	0,08	6,24
Термін погашення дебіторської заборгованості, дні	283,76	189,56	267,09	-16,67	-5,88
Тривалість операційного циклу, дні	1351,99	1107,58	1618,53	266,53	19,71
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,14	1,44	1,06	-0,08	-7,30
Тривалість обороту власного капіталу, дні	320,08	254,12	345,28	25,20	7,87
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,31	0,38	0,25	-0,06	-20,03
Термін погашення кредиторської заборгованості, дні	1172,89	968,69	1466,68	293,79	25,05
Тривалість фінансового циклу, дні	179,11	138,88	151,84	-27,26	-15,22

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.10 показують, що в 2020 році підприємство ФОП «Волосевич В.В.» погіршило своє фінансове становище, оскільки додана вартість підприємства має тенденцію до скорочення, оскільки у 2020 році відбулося її зменшення на 29,7 тис.грн., або на 20,19 %. Про скорочення ділової активності ФОП «Волосевич В.В.» свідчать дані розрахунку коефіцієнтів оборотності активів

підприємства. Зокрема, коефіцієнт оборотності оборотних активів, що характеризує можливість вивільнення їх з господарської діяльності та шляхи більш ефективного використання коштів в 2018 році склав 0,27 оборотів, а в 2020 році скоротився до 0,22 обороти, тобто на 0,05 оборотів. Коефіцієнт оборотності запасів має позитивну динаміку, і у 2020 році становить 0,35 обороти, що на 0,07 пункти менше базового року. Загальні активи підприємства характеризуються досить низькими термінами оборотності, оскільки у 2020 році відбулося їх уповільнення на 392,41 дня.

Тривалість операційного циклу підприємства становить 1618,53 дня, що на 19,71 % більше, ніж у 2018 році. Така негативна тенденція свідчить про уповільнення кругообігу фінансових ресурсів підприємства. Тривалість фінансового циклу підприємства у 2020 р. становила 151,84 дня, що на 27,26 дня, або на 15,22 % менше, ніж у 2018 р.

В цілому, за результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що фінансова стійкість та ділова активність ФОП «Волосевич В.В.» є нестабільними. Підприємство має загрозливий стан за окремими показниками розвитку фінансового потенціалу.

2.3. Аналіз ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич Віталій Вікторович»

Кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю здійснених витрат. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання та формування витрат. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи є головне завдання учасника господарської діяльності [24, с. 34].

Враховуючи результати проведених досліджень у першому розділі роботи щодо методичних аспектів оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства, вважаємо за доцільне здійснювати розрахунок відносних показників економічної ефективності діяльності підприємства ФОП «Волосевич В.В.», окремо, за ресурсним, витратним та доходним підходами.

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за ресурсним підходом представлений у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за ресурсним підходом

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Вихідні дані, тис.грн.				
Чистий прибуток	101,4	167,8	83,2	-18,2
Чистий дохід від реалізації продукції	1236,7	1874,9	1234,7	-2,0
Прибуток до оподаткування	5728,5	7088,9	7046,6	1318,2
Середньорічна вартість активів	147,1	246,1	117,4	-29,7
Середньорічна вартість власного капіталу	1084,5	1305,4	1168,0	83,5
Середньорічна вартість залученого капіталу	4644,0	5783,6	5878,6	1234,7
Середньорічна вартість перманентного капіталу	1084,5	1305,4	1168,0	83,5
Середньорічна вартість необоротних активів	1086,1	1308,2	1379,6	293,5
Середньорічна вартість оборотних активів	4642,4	5780,8	5667,1	1024,7
Ресурсні показники ефективності				
Рентабельність активів, %	1,77	2,37	1,18	-0,59
Рентабельність власного капіталу, %	13,56	18,85	10,05	-3,51
Рентабельність залученого капіталу, %	3,17	4,26	2,00	-1,17
Рентабельність перманентного капіталу, %	13,56	18,85	10,05	-3,51
Рентабельність необоротних активів фондорентабельність), %	13,54	18,81	8,51	-5,03
Рентабельність оборотних активів, %	3,17	4,26	2,07	-1,10
Коефіцієнт покриття активів	0,22	0,26	0,18	-0,04
Коефіцієнт окупності активів	4,63	3,78	5,71	1,08
Коефіцієнт покриття власного капіталу	1,14	1,44	1,06	-0,08
Коефіцієнт окупності власного капіталу	0,88	0,70	0,95	0,07

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Результати проведеного аналізу показали, що підприємство ФОП «Волосевич В.В.» характеризується низькими значеннями ресурсної ефективності господарської діяльності. Рентабельність активів, власного капіталу, залученого капіталу, оборотних активів, тощо, характеризуються негативною тенденцією динамічних змін. Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність) у 2020 р. становила 8,51 %, що на 5,03 пункти менше, ніж у 2018 р. Індикатор рентабельності оборотних активів, також, мав тенденцію до скорочення на 1,10 пункти, що у 2020 р. становило 2,07 %. Значення коефіцієнту покриття активів у 2020 р. склало 0,18 грн., що на 0,04 грн. менше, ніж у 2018 р. Водночас, коефіцієнт покриття власного капіталу мав негативну тенденцію.

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за витратним підходом представлений у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за витратним підходом

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Вихідні дані, тис.грн.				
Чистий дохід від реалізації продукції	1236,7	1874,9	1234,7	-2,0
Валовий прибуток	160,8	262,5	98,8	-62,0
Собівартість реалізованої продукції	1075,9	1612,4	1135,9	60,0
Прибуток від операційної діяльності	128,8	298,9	101,3	-27,5
Прибуток до оподаткування	147,1	246,1	117,4	-29,7
Витрати діяльності до оподаткування	1323,9	1969,8	1278,4	-45,5
Витрати діяльності	1369,6	2048,1	1312,6	-57,0
Витратні показники ефективності				
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), %	14,95	16,28	8,70	-6,25
Рентабельність діяльності до оподаткування, %	0,11	0,12	0,09	-0,02
Рентабельність господарської діяльності, %	0,11	0,12	0,09	-0,02
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	1,15	1,16	1,09	-0,06
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,87	0,86	0,92	0,05

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Таким чином, встановлено, що рентабельність продукції підприємства, яка показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат у 2020 р. склала 8,70 %, що на 6,25 пункти менше, ніж у 2018 р. Отже, валова діяльність підприємства є рентабельною. Фінансовий результат до оподаткування підприємства у 2020 р. був позитивним, а тому значення рентабельності діяльності до оподаткування склало 0,09 %, що на 0,02 пункти менше, ніж у 2018 р. Рентабельність господарської діяльності є невисокою на рівні 0,09 %. Коефіцієнт покриття виробничих витрат, який показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того, щоб отримати 1 грн. чистого доходу у 2020 р. становив 1,09, що на 0,06 пунктів менше, ніж у 2018 р.

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за доходним підходом представлений у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка відносних показників економічної ефективності господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» за доходним підходом

Показники	Роки			2020 р. до 2018 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Вихідні дані, тис.грн.				
Чистий дохід від реалізації продукції	1236,7	1874,9	1234,7	-2,0
Доходи від операційної діяльності	1371,2	2101,7	1340,4	-30,8
Валовий прибуток	160,8	262,5	98,8	-62,0
Прибуток від операційної діяльності	128,8	298,9	101,3	-27,5
Чистий прибуток	101,4	167,8	83,2	-18,2
Доходні показники ефективності				
Валова рентабельність продажу продукції, %	13,00	14,00	8,00	-5,00
Чиста рентабельність продажу продукції, %	8,20	8,95	6,74	-1,46
Рентабельність доходу від операційної діяльності, %	9,39	14,22	7,56	-1,84

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що валова рентабельність продажу продукції, яка показує розмір валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) у 2020 р. становила 8,0 %, що на 5,0 пункти менше, ніж у

2018 р. Чиста рентабельність продажу продукції показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У 2018 р. негативне значення цього індикатора було 8,2 %, а у 2020 р. – 6,74 %, тобто на 1,46 пункти менше. Показник рентабельності доходу від операційної діяльності у досліджуваному періоді мав позитивне, і водночас, високе значення, що засвідчує достатній рівень ефективності операційної діяльності підприємства.

В процесі діагностики сучасного рівня забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства доцільним є визначення впливу факторів на формування рентабельності ФОП «Волосевич В.В.»

Факторний аналіз рентабельності виробничої діяльності ФОП «Волосевич В.В.» проводитимемо за наступною моделлю [4, с.78]:

$$Рв = \frac{ЧД - С}{НОК + ОбК} \times 100\%, \quad (2.1)$$

де ЧД – чистий дохід підприємства, тис. грн.

С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

НОК – необоротний капітал підприємства, тис. грн.

ОбК – оборотний капітал підприємства, тис. грн.

На рівень і динаміку показників рентабельності впливає вся сукупність виробничо-господарських факторів: рівень організації виробництва та управління; структура капіталу та його джерел; ступінь використання виробничих ресурсів; обсяг, якість і структура продукції; витрати на виробництво і собівартість продукції; прибуток за видами діяльності та напрями його використання.

Середня сума основного та оборотного капіталу залежить від обсягу продажу та швидкості обороту капіталу (коефіцієнта оборотності - $К_{об}$), який визначається відношенням суми обороту до середньорічної суми основного та оборотного капіталу) [4, с. 79].

Чим швидше обертається капітал на підприємстві, тим менше його потрібно для забезпечення випуску планового обсягу продукції. І навпаки, уповільнення оборотності капіталу потребує додаткового залучення засобів для забезпечення аналогічного обсягу виробництва, реалізації і збуту.

Розглянемо на прикладі факторний аналіз рентабельності виробничої діяльності ФОП «Волосевич В.В.» в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Факторний аналіз рентабельності виробничої діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

№ з/п	Показник	Одиниця виміру	2019 р.	2020 р.	Відхилення	
					+/-	%
1	Чистий дохід	тис.грн.	1874,9	1234,7	-640,2	-34,15
2	Собівартість продукції	тис.грн.	1612,4	1135,9	-476,5	-29,55
3	Валовий прибуток	тис.грн.	262,5	98,8	-163,7	-62,36
4	Середньорічні залишки, у т.ч.:	тис.грн.				
	- оборотних активів		5780,8	5667,1	-113,7	-1,97
	- необоротних активів		1308,2	1379,6	71,4	5,46
5	Рентабельність виробничої діяльності	%	3,70	1,40	-2,30	-62,14

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Рентабельність виробничої діяльності на підприємстві ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротилась на 2,30 пункти і становить 1,40 пункти.

Для визначення впливу факторів на рентабельність виробничої діяльності проведемо наступні розрахунки:

$$Рв_{ум.1} = \frac{1234,7 - 1612,4}{5780,8 + 1308,2} \times 100 = -5,33\%$$

$$Рв_{ум.2} = \frac{1234,7 - 1135,9}{5780,8 + 1308,2} \times 100 = 1,39\%$$

$$Рв_{ум.3} = \frac{1234,7 - 1135,9}{5667,1 + 1308,2} \times 100 = 1,42\%$$

$\Delta Рв_{\Delta ЧД} = Рв_{ум.1} - Рв_0 = -5,33 - 3,70 = -9,03$ пункти.

$\Delta Рв_{\Delta С} = Рв_{ум.2} - Рв_{ум.1} = 1,39 - (-5,33) = 6,72$ пункти.

$\Delta Рв_{\Delta ОбК} = Рв_{ум.3} - Рв_{ум.2} = 1,42 - 1,39 = 0,03$ пункти.

$\Delta Рв_{\Delta НОК} = Рв_1 - Рв_{ум.3} = 1,40 - 1,42 = -0,02$ пункти.

Як свідчать розрахунки, позитивним фактором впливу на рентабельність виробничої діяльності є скорочення собівартості реалізованої продукції. За

рахунок скорочення значення даного показника рентабельність виробництва збільшилася на 6,72 пункти. Також, скорочення середньорічних залишків оборотних активів призвело до зростання рентабельності виробництва на 0,03 пункти.

Негативно на рентабельність виробничої діяльності вплинули наступні фактори:

- за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції на 34,15 % рентабельність виробничої діяльності скоротилась на 9,03 пункти;

– за рахунок збільшення середньорічної вартості необоротного капіталу на 5,46 % рентабельність виробничої діяльності зменшилася на 0,02 пункти.

З проведеного факторного аналізу можна зробити висновок, що головними факторами збільшення рентабельності виробничої діяльності ФОП «Волосевич В.В.» є зменшення собівартості реалізованої продукції та оптимізація структури капіталу підприємства, що повинно бути в центрі уваги фінансового менеджменту даного суб’єкта господарської діяльності.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ФОП «ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ»

3.1. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

В сучасних умовах господарювання на ринку стрімко зростають вимоги споживачів, це свідчить про посилену конкурентну боротьбу між підприємствами, а також про скорочення конкурентних строків впровадження провідних інноваційних технологій у свою діяльність. Стрімке посилення конкурентних позицій на ринку виробництва виробів з природного каменю не можливе без ретельно розробленої організаційно-економічної моделі щодо стратегічного управління, яка заснована на комплексному механізмі реалізації конкурентних переваг ФОП «Волосевич В.В.».

Основною метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами ФОП «Волосевич В.В.». Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою налагодження тісних зв'язків із посередниками, реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій, розробка низьковитратних та високорентабельних заходів і т.д [27, с. 334].

На підвищення ефективності компанії ФОП «Волосевич В.В.» впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Зовнішні фактори це ті, на які не може повпливати організація, внутрішні – залежать від підприємства.

До числа зовнішніх факторів відносять:

- ринкові ціни на сировину та матеріали;
- нестабільність експортного та митного законодавства;
- низька платоспроможність населення і т.д.

До числа внутрішніх факторів належать:

- раціональне використання основних фондів, сировини, матеріалів, фінансових засобів;

- удосконалення рівня організації праці;

- потреба у використанні інноваційних технологій і т.д.

Таким чином, одним з пріоритетних напрямів досягнення підвищення ефективності діяльності підприємств, в тому числі і ФОП «Волосевич В.В.» є виявлення та використання внутрішніх резервів. При цьому внутрішні резерви – невикористані можливості зниження поточних витрат підвищення застосування основних фондів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

З огляду на проведений аналіз, рівень ефективності господарювання компанії ФОП «Волосевич В.В.» можна підвищити за рахунок наступних заходів (рис. 3.1).

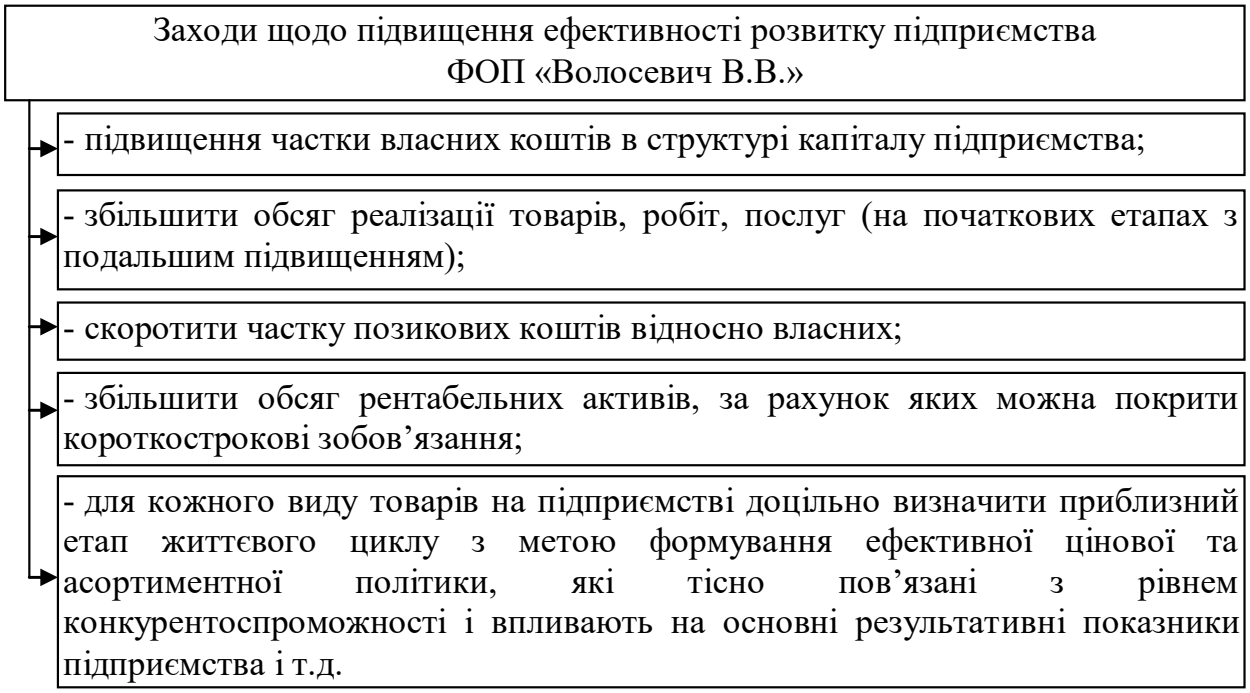

Рис. 3.1. Заходи щодо підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.»

Джерело: складено автором

Таким чином, дані заходи щодо підвищення ефективності господарювання мають бути визначальними, і саме на них мають бути направлені зусилля системи управління паралельно з поліпшенням кількісних показників ефективності використання ресурсного потенціалу, рентабельності, фінансового стану,

основних показників конкурентоспроможності підприємства ФОП «Волосевич В.В.».

Ефективне виконання завдання зростання рентабельності та ефективності господарської діяльності підприємства ФОП «Волосевич В.В.» забезпечується вирішенням низки завдань [27; 45; 60]:

1. Визначення оптимального обсягу виробництва, тобто такого, при якому б, по-перше, забезпечувався мінімальний з можливих рівень витрат виробництва; по-друге, дотримувалися б умови беззбитковості. Останнє означає, що всі вироблені одиниці продукції будуть реалізовуватися за ціною не нижчою від собівартості виробництва і реалізації.

Основними індикаторами при виборі оптимального обсягу виробництва є два види витрат: граничні (їх ще називають маржинальними) витрати на виробництво одиниці продукції і середні питомі витрати.

Теоретично значення обсягу виробництва, при якому граничні витрати досягають мінімуму, відповідає «умовному рівню гомеостазу виробництва». Однак у реальному житті необхідно враховувати дві суттєві обставини. По-перше, підприємство має справу не тільки з одиницями продукції, виробленими при мінімальних витратах, воно змушене починати з нульових обсягів виробництва (коли виробництво кожної одиниці продукції пов’язано з надвисокими витратами), доводячи їх до найдешевших. По-друге, завдання підприємства не тільки виготовити продукцію, але й реалізувати її з максимальною вигодою. І тут, з одного боку, потрібно брати до уваги не тільки граничні витрати, але й середні. З іншого боку, необхідно враховувати поведінку споживача, а вона теж змінюється в міру надходження додаткових одиниць продукції на ринок, тобто в міру насичення останнього.

2. Визначення оптимальної структури факторів виробництва. Наведені вище елементи аналізу є першим наближенням до оптимізації характеристик підприємства. Воно здійснюється, як правило, на основі прогнозних оцінок. коли даний вид продукції тільки готується до запуску у виробництво.

Другим кроком в оптимізації характеристик підприємства ФОП «Волосевич

В.В.» є розрахунок найбільш ефективного сполучення виробничих факторів. У цьому відношенні до кількості ключових належать два види оцінок:

а) сполучення постійних і змінних факторів (постійних і змінних витрат).

Додаткове залучення постійних факторів виробництва дає можливість заощадити не тільки працю людини. Як правило, вони дають можливість підняти загальний рівень культури виробництва і дисципліну праці, при цьому більш раціонально використовуються матеріали й енергія. Таким чином, вибираючи між постійними і змінними факторами виробництва, підприємство, власне кажучи, вибирає, що краще:

– розщедритися один раз на капітальні вкладення і потім заощаджувати на поточних витратах;

– заощадивши на устаткуванні, потім утричі дорожче платити при виробництві або експлуатації продукції.

Звичайно подібний вибір здійснюється на основі обліку динаміки постійних і змінних видів витрат залежно від зростання обсягу виробництва. Чим вищий обсяг виробництва, тим більш виправдане використання дорогих (причому, з самого початку виробництва) постійних факторів, адже їх одноразова ціна розноситься на більший обсяг продукції. Це теорія, а практика, на жаль, додає до неї наші національні звички, умови, традиції.

б) визначення оптимального сполучення змінних факторів.

Оптимізації виробничих факторів підприємства ФОП «Волосевич В.В.» можна порівняти з процесом настроювання телевізора. При цьому, якщо визначення оптимального сполучення постійних і змінних факторів відіграє роль «грубого настроювання» на гомеостаз підприємства, то розрахунок оптимального сполучення змінних факторів виконує ніби функції «тонкого настроювання».

3. Визначення оптимальних параметрів виробничої діяльності з урахуванням фактору часу. Фактор часу є одним із найважливіших параметрів оперативного управління процесами виробництва і реалізації продукції. Не випадково формула успіху на ринку: «Потрібна річ в потрібному місці в потрібний час» – відводить цьому фактору ключову позицію.

Врахування досліджених організаційно-управлінських чинників дозволить підвищити рівень ефективності господарської діяльності на підприємстві ФОП «Волосевич В.В.».

Таким чином, на підприємстві ФОП «Волосевич В.В.», що аналізується, одним з інструментів менеджерів у процесі удосконалення управління ефективністю господарської діяльності слід вважати використання аналітичної моделі беззбитковості діяльності чи аналізу співвідношення «витрати – обсяг – прибуток» (Cost - Volume -Profit; CVP - аналіз) [51, с. 45].

Цей вид аналізу є одним з найбільш ефективних засобів планування, прогнозування і, відповідно, управління діяльністю підприємства. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між перемінними і постійними витратами, ціною й обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик.

Розрахуємо беззбитковий рівень господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» у 2018-2020 роках та зробимо прогноз на підставі розрахованих показників (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Прогнозування запасу фінансової міцності та беззбиткового рівня господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.»

Показник	Роки			Відхилення, +/-	Середній темп зростання	Прогноз на 2021 рік
	2018	2019	2020			
Доходи підприємства, тис. грн.	1471,0	2215,9	1395,8	-75,2	1,07	1490,9
Змінні витрати, тис. грн.	1075,9	1612,4	1135,9	60,0	1,10	1251,3
Валова маржа, тис. грн. (1-2)	395,1	603,5	259,9	-135,2	0,98	239,7
Коефіцієнт валової маржі (3 : 1)	0,27	0,27	0,19	-0,08	0,85	0,16
Постійні витрати, тис. грн.	248,0	357,4	142,5	-105,5	0,92	131,1
Межа рентабельності, тис. грн. (5 : 4)	923,3	1312,3	765,3	-105,5	0,92	815,5
Запас фінансової міцності, тис. грн. (1-6)	547,7	903,6	630,5	82,8	1,17	675,4
Коефіцієнт фінансової міцності, (1:7)	2,69	2,45	2,21	-0,47	0,91	2,23

Джерело: розраховано автором

За даними аналізу виявлено, що у плановому 2021 році підприємство здатне забезпечити обсягами господарської діяльності беззбитковий рівень виробництва.

Так, при мінімально беззбитковому розрахунковому обсязі реалізації у сумі 815,5 тис.грн, ФОП «Волосевич В.В.» забезпечить обсяги доходів у сумі 1490,9 тис.грн, що засвідчує запас фінансової міцності у розмірі 675,4 тис.грн.

За результатами проведеного дослідження визначено, що підприємство ФОП «Волосевич В.В.» характеризується відповідними сильними сторонами та значним внутрішнім потенціалом, що дозволяє спрямовувати свої зусилля на зміцненні конкурентного становища на існуючому ринку та розроблення стратегії в напрямі концентрованого зростання. За таких умов можна визначити напрями реалізації стратегії ефективного розвитку ФОП «Волосевич В.В.», що представлено на рис. 3.2.

Рис. 3.2. Параметри вибору стратегії ефективного розвитку ФОП «Волосевич В.В.»

Джерело: складено за результатами досліджень

Отже, результати проведеного дослідження засвідчили, що сьогодні ФОП «Волосевич В.В.» знаходиться на стадії економічного зростання, що характерно для бізнесу, який вже має стійкі позиції на ринку, проте ще не

перейшов в фазу стабілізації.

Головні напрями реалізації альтернативних стратегій ефективного розвитку на стадії економічного зростання ФОП «Волосевич В.В.» представлено на рис. 3.3.

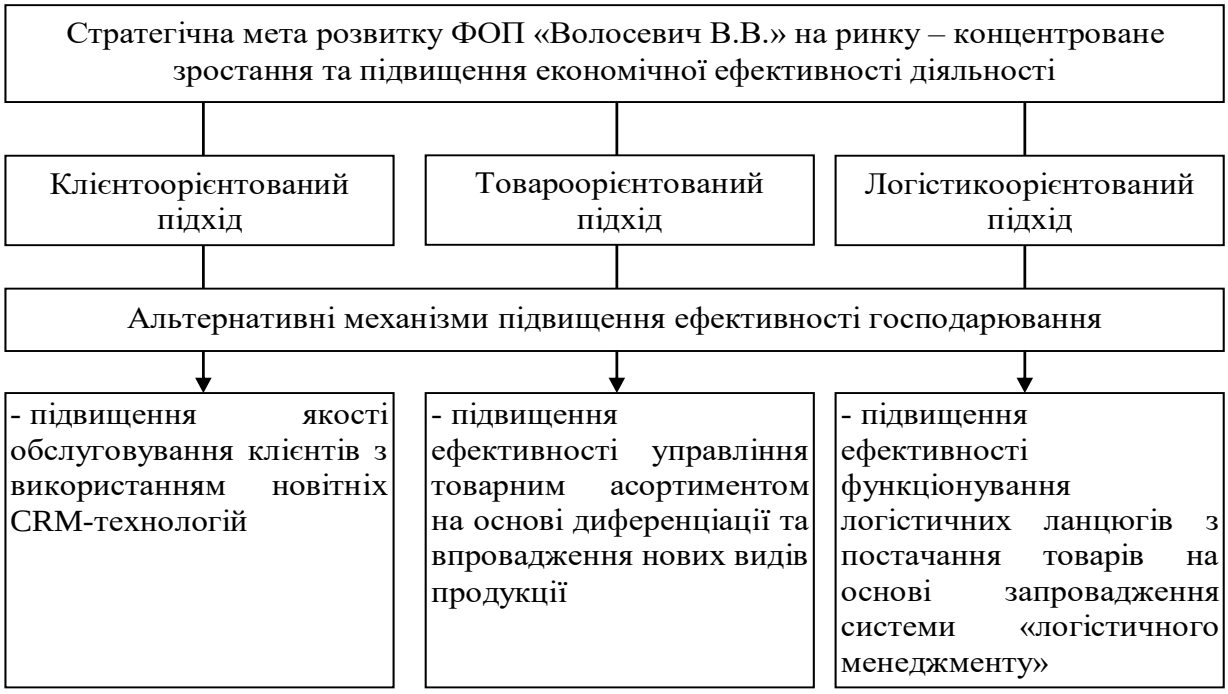

Рис. 3.3. Альтернативні напрями підвищення ефективності господарювання на стадії економічного зростання ФОП «Волосевич В.В.»

Джерело: складено за результатами досліджень

Можна зробити висновок, що в основі формування стратегії діяльності підприємства визначено пріоритетні напрями у сфері клієнтської, товарної та логістичної складових.

Як свідчить практика, підприємство ФОП «Волосевич В.В.», як правило, не має в достатній кількості ресурсів (фінансових, трудових, майнових) для того, щоб ефективно реалізовувати усі альтернативні стратегії розвитку. В таких умовах необхідно робити вибір на користь найбільш перспективного напрямку стратегічного розвитку з позиції прогнозної економічної ефективності.

В цьому контексті можна використовувати методику побудови «дерева рішень». У методиці використовується ієрархічна структурна схема. Для її побудови прийняті відповідні позначення елементів (подій) і логічних операцій. В

основу методу «дерева рішень» покладено підпорядкованість, розгортаємість і ранжування цілей. Дерево цілей з кількісними показниками, що використовуються в якості одного із засобів при прийнятті рішень, і носить назву «дерева рішень» [64, с. 175].

Аналіз показав, що підприємство ФОП «Волосевич В.В.» зосереджує діяльність за трьома альтернативними напрямами зростання ефективності господарювання:

1. Впровадження клієнтоорієнтованого підходу.

2. Впровадження товароорієнтованого підходу.

3. Впровадження логістикоорієнтованого підходу.

Реалізація кожного з альтернативних напрямів розвитку окремих елементів стратегії прогнозовано дозволить збільшити обсяги річного чистого прибутку ФОП «Волосевич В.В.» на 5%. В процесі реалізації кожної альтернативи (стратегічної цілі) можливі наступні ситуації: стабільне зростання; стагнація; високі темпи інфляції. Ймовірність наставання кожної ситуації складає відповідно: $p_1=0.5$; $p_2=0.3$; $p_3=0.2$.

Результатом інвестування коштів фірми є окупність інвестицій, подана за допомогою коефіцієнту окупності інвестицій ROI (RETURN ON INVESTMENT) у відсотках. Величина коефіцієнта ROI розрахована спеціалістами підприємства ФОП «Волосевич В.В.».

Для вибору кращої альтернативи, ФОП «Волосевич В.В.» зібрало необхідну інформацію і побудувало дерево рішень, як показано на рис. 3.4:

Аналіз графіку починаємо просуваючись справа наліво.

1) Визначаємо очікувану величину окупності інвестицій для першої альтернативи шляхом множення розрахункової величини ROI на імовірність подій. У нашому випадку очікувана величина окупності інвестицій складає:

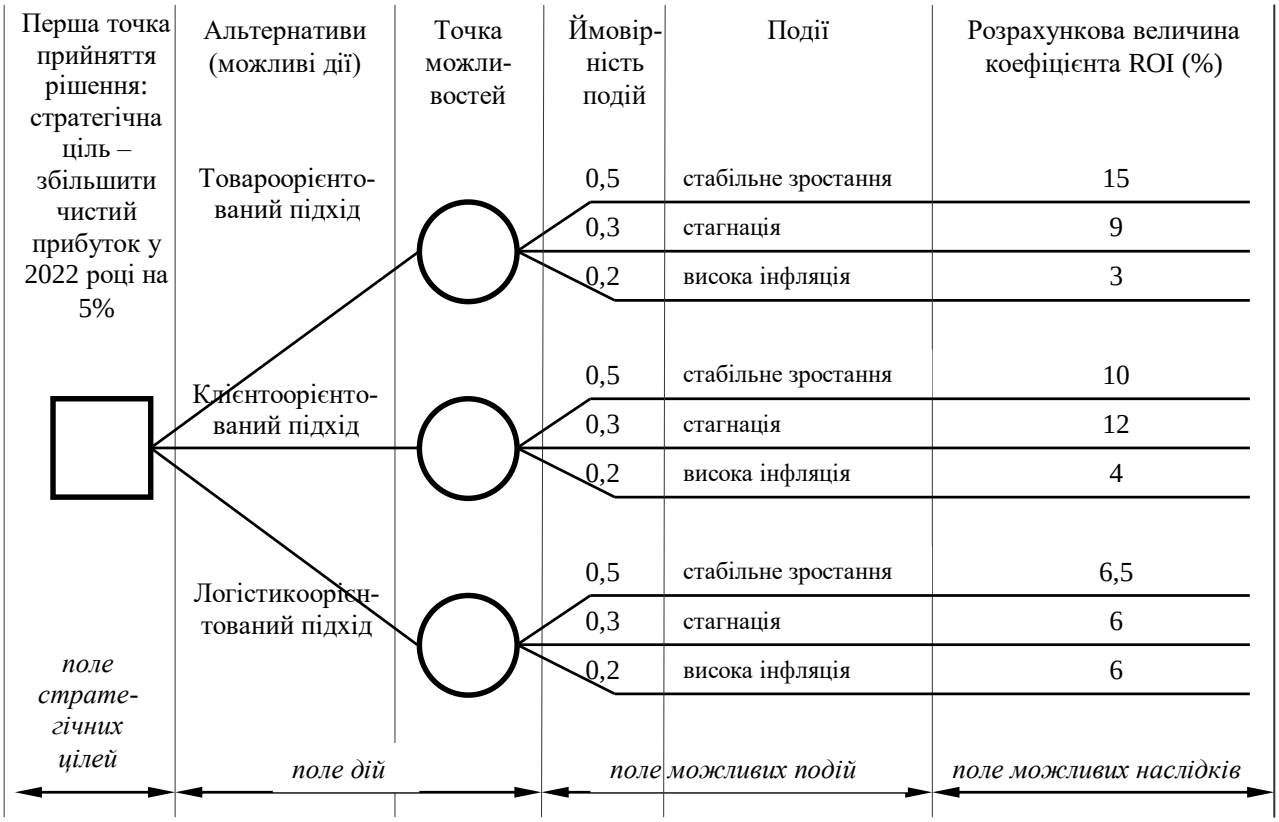

Рис. 3.4. «Дерево рішень» щодо вибору та реалізації альтернативних напрямів ефективного розвитку ФОП «Волосевич В.В.»

Джерело: складено за результатами досліджень

(15,0 * 0,5) + (9,0 * 0,3) + (3,0 * 0,2)=7,5 + 2,7 + 0,6= 10,8

2) Те ж визначаємо для другої і третьої альтернатив:

(10,0 * 0,5) + (12,0 * 0,3) + (4,0 * 0,2)=5,0 + 3,6 + 0,8= 9,4

(6,5 *0,5) + (5 * 0,3) + (6 * 0,2)=3,25 + 1,80 + 1,20=6,25

3) Порівняємо між собою отримані величини очікуваного коефіцієнта інвестицій, і виберемо кращий варіант.

Можна зробити висновок, що у нашому випадку кращим варіантом є 1-ий, тому що його реалізація забезпечує найбільший коефіцієнт ROI. Таким чином, ФОП «Волосевич В.В.» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов’язаних з реалізацією товароорієнтованого підходу, що забезпечить загальне підвищення економічної ефективності розвитку суб’єкта господарювання на ринку.

3.2. Пропозиції щодо покращення показників ефективності господарювання підприємства

У процесі нарощування потенціалу економічного розвитку та підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.» доцільно виділяти три основних етапи [54].

І етап. Аналіз динаміки ринку виробів з природного каміння і структури попиту. Підрозділ, відповідальний за управління асортиментом (збутова служба ФОП «Волосевич В.В.»), із встановленою періодичністю має ініціювати процес оптимізації. Маркетинговий підрозділ ФОП «Волосевич В.В.» аналізує динаміку продажів по товарних групах (окремим товарам), оцінює перспективи зміни попиту і конкуренції в сегментах ринку, на яких представлена або куди збирається виходити компанія зі своєю продукцією. На підставі отриманої інформації фахівці з маркетингу готують варіанти рішень по зміні виробничої спрямованості підприємства.

ІІ етап. Фінансовий аналіз розроблених пропозицій. Фінансово-економічна служба ФОП «Волосевич В.В.» аналізує фінансові показники по товарних групах або окремих товарах і виносить свої висновки про зміну структури асортименту.

ІІІ етап. Затвердження остаточного варіанта структури асортименту. Робоча група, у яку входять фахівці маркетингового, економічного та інших підрозділів (виробництво, закупівля, логістика), розробляє і узгоджує остаточний варіант рішення по оптимізації асортименту продукції та зміні у параметрах виробничої діяльності.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що найбільш перспективними, щодо подальшого розвитку є ті товарні групи, які мають найбільш високі показники. Серед таких асортиментних груп товарів можна виділити одну групу товарів, яка виділяється серед інших – декоративно-облицювальна плитка. Аналізом встановлено, що ця товарна позиція є найбільш привабливою щодо подальшого розвитку, оскільки має високі показники рентабельності виробництва, запасу фінансової потужності тощо. За даною

товарною групою ФОП «Волосевич В.В.» завжди виконує план по виробництву та збуту, що означає наявність стабільного попиту на дану продукцію.

Отже, з метою привернення більшої уваги до даної асортиментної групи товарів було прийнято рішення про диференціацію виробничої діяльності за цим напрямом.

За результатами проведеного опитування та з метою розширення виробничої діяльності в групі «Декоративно-облицювальна плитка» пропонуємо додати до наявної товарної групи нову позицію «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою». Основними споживчими характеристиками нового товару є:

- товар обмеженого попиту;

- найвищий рівень якості продукту.

Для обґрунтування планових обсягів виробництва нового виду продукції ФОП «Волосевич В.В.», а саме «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» скористаємось методом стандартного розподілу ймовірностей.

Розрахунок прогнозних значень обсягів товарообороту за цим методом виконується за формулою:

$$ОП = (О + 4 * В + П) / 6, \quad (3.1)$$

де О – оптимістичний прогноз; В – найбільш вірогідний прогноз; П – песимістичний прогноз.

Визначення оптимістичного, песимістичного та найбільш вірогідного прогнозних значень обсягів реалізації нового виду продукції базується на використанні методу експертних оцінок. Задля цього на ФОП «Волосевич В.В.» було проведено опитування і отримано такі результати (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Результати опитування експертів щодо можливих обсягів збуту нової продукції асортиментної групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою»

Експерти	1	2	3	4	5	6	7
Обсяг платоспроможного попиту, м.кв.	1000	750	600	700	900	900	850
Обсяг збуту ($О_i$), м.кв.	500	330	400	350	450	490	430

Джерело: складено за результатами досліджень

Величини даного прогнозу необхідно перевірити на надійність і типовість.

Визначаємо середнє квадратичне відхилення, що характеризує розсіювання думок окремих експертів відносно середнього значення.

$$\alpha = \sqrt{\frac{\sum (Oi - \overline{O})^2}{n}} \qquad (3.2)$$

Проміжні розрахунки наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

1.	Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
2.	Обсяги збуту Oi, од.	500	330	400	350	450	490	430	2950
3.	$O_{сер}$	421,4							
4.	Відхилення $\Delta O=O_i-O_{сер}$	78,6	-91,4	-21,4	-71,4	28,6	68,6	8,6	x
5.	ΔO^2	617,8	835,4	45,8	509,8	81,8	470,6	7,4	2568,6

Джерело: складено за результатами досліджень

$$\alpha = \sqrt{\frac{2568,6}{7}} = 60,57$$

Визначаємо коефіцієнт варіації, який характеризує однорідність сукупності думок експертів.

$$\varpi = \frac{\alpha}{Oc} \times 100\% = 60,57/421,4*100 = 14,38.$$

Оскільки розрахункове значення коефіцієнта варіації w<33%, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

Найбільш вірогідний (В) обсяг продаж нової продукції визначеного асортименту групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» визначаємо за методом медіан і приймаємо на рівні 425 м.кв.

За оптимістичним прогнозом (О) обсяг збуту нової продукції «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» становитиме 500 тис.од., песимістичний прогноз (П) складає 330 тис.од.

Таблиця 3.4

Визначення ймовірного обсягу збуту нової продукції асортиментної групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою», м.кв.

330 (найменше – песимістичне значення) - П	350	400	420 (середина ряду – найбільш вірогідне значення) - В	450	490	500 (найбільше – оптимістичне значення) - О

Джерело: складено за результатами досліджень

Розраховуємо прогнозні значення обсягів реалізації нової продукції асортиментної групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою», що пропонується до впровадження:

ОП = (500 + 4*430 + 330)/6 = 2550/6= 425 м.кв.

Розрахуємо бюджет витрат на реалізацію проекту диференціації товарного асортименту ФОП «Волосевич В.В.» на основі впровадження нової продукції асортиментної групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою». Бюджет заходу складається з початкових інвестицій у проведення заходу.

Розрахуємо бюджет витрат на реалізацію проекту розширення виробництва продукції ФОП «Волосевич В.В.» асортиментної групи «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою». Бюджет заходу складається з початкових інвестицій у проведення заходу. Розрахуємо калькуляцію виробничої собівартості нового товару «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Калькуляція собівартості виробництва та прибутку від реалізації нової продукції ФОП «Волосевич В.В.»

Стаття витрат	Витрати на одиницю товару, грн.	Витрати на весь обсяг (425 м.кв.), грн.
Собівартість виробництва	168,0	71,40
Адміністративні витрати	6,0	2,55
Витрати на збут	15,0	6,37
Повна собівартість товару	189,0	80,32
Рентабельність, %	60,0	60,0
Прибуток	113,4	48,19
Ціна (дохід від реалізації)	302,4	128,52

Джерело: складено за результатами досліджень

Початкові інвестиції в реалізацію даного проекту визначають, складаючи

пропорцію:

$$\frac{\text{Обігові кошти по підприємству (Ф.№1 баланс)}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (Ф.№2)}} = \frac{\text{Початкові інвестиції (обігових коштів)}}{\text{Приріст продукції за рахунок нових асортим.позицій}} \quad (3.3)$$

З даної пропорції будемо розраховувати обсяг початкових інвестицій, тобто загальний бюджет проекту оновлення асортименту продукції ФОП «Волосевич В.В.» за даними планової фінансової звітності за 2021 рік.

Отже, загальний бюджет заходу (початкові інвестиції) складатиме:

1441,52 х 11,24 / 6440,26 = 25,17 тис.грн.

Розрахуємо очікувані результати від проведення заходу в проектному році.

Повні витрати за рахунок впровадження заходу складуть:

80,32 + 25,17 = 105,49 тис.грн.

Чистий дохід від реалізації проекту становитиме:

302,4 х 425 = 128,52 тис.грн.

Величина прибутку до оподаткування становитиме: 128,52 – 105,49 = 23,02 тис. грн.

Величина чистого прибутку складе (при ставці податку на прибуток 18%):

23,02 х 0,82 = 18,87 тис. грн.

Очікувані результати від впровадження проекту розширення асортименту продукції «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» ФОП «Волосевич В.В.» подані в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Очікувані результати від проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання у 2021 році, тис. грн.

Показники	Значення показника
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	128,52
Приріст повних витрати на постачання та реалізацію продукції	105,49
Приріст прибутку до оподаткування	23,02
Приріст чистого прибутку	18,87

Джерело: складено за результатами досліджень

Отже, запровадивши даний стратегічний захід щодо введення до товарного

асортименту нового продукту «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою» чистий дохід від реалізації продукції в проектному періоді збільшиться на 112,45 тис.грн. Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції збільшаться на 105,49 тис.грн. Прибуток до оподаткування збільшиться на 23,02 тис. грн. Чистий прибуток збільшиться на 18,87 тис.грн.

Таким чином, проект розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання підприємства передбачає збільшення обсягів реалізації продукції ФОП «Волосевич В.В.» порівняно з поточним роком.

В основі розрахунку ефективності впровадження проекту розширення товарного асортименту ФОП «Волосевич В.В.» покладено оцінку окупності вкладених інвестиційних ресурсів.

Отже, початкові інвестиції на впровадження нових видів продукції ФОП «Волосевич В.В.» дорівнюють 25,17 тис.грн., які пов’язані із закупівлею ручного інструменту для покриття гранітних виробів резина турою.

Додатковий чистий прибуток становитиме 188,79 тис. грн.

Оскільки даний захід не передбачає встановлення нового обладнання та розширення виробничх площ ФОП «Волосевич В.В.», то в нашому випадку чистий генерований грошовий потік буде дорівнювати:

ЧГП = $\Delta Пр_ч$ = 18,87 тис. грн.

Розрахуємо нинішню вартість (НВ) майбутніх грошових потоків за весь життєвий цикл проекту (термін економічного життя проекту) розраховують за формулою:

$$\sum_{i=1}^{N} НВ_i = \sum_{i=1}^{N} \frac{ЧГП}{(1+p)^i} = \sum_{i=1}^{N} ЧГП \cdot \alpha_i, \quad (3.4)$$

де ЧГП – чистий генерований грошовий потік реальних грошей за і-й рік терміну життєвого циклу проекту; р – ставка дисконту, яку приймаємо на рівні 0,07.

Термін економічного життя проекту вважаємо рівним 5 рокам.

α_i – коефіцієнт приведення за і-тий рік терміну економічного життя проекту. Величини коефіцієнтів приведення розраховуються на основі ставки дисконту (по

роках життєвого циклу) за формулою:

$$\alpha_i = \frac{1}{(1+p)^i}, \tag{3.5}$$

де i – певний рік терміну економічного життя проекту, грошові надходження в якому оцінюються на теперішній час.

При ставці дисконту – 7 %.

1 рік $\alpha_1 = \frac{1}{(1+0{,}07)^1} = 0{,}93$

2 рік $\alpha_2 = \frac{1}{(1+0{,}07)^2} = 0{,}87$

3 рік $\alpha_3 = \frac{1}{(1+0{,}07)^3} = 0{,}82$

4 рік $\alpha_4 = \frac{1}{(1+0{,}07)^4} = 0{,}76$

5 рік $\alpha_5 = \frac{1}{(1+0{,}07)^5} = 0{,}73$

Нинішня вартість майбутніх грошових потоків, накопичених за весь життєвий цикл проекту ($\sum_{i=1}^{N} HB_i$) для даного нововведення буде дорівнювати:

$$\sum_{i=1}^{N} HB_i = HB_1 + HB_2 + HB_3 + HB_4 + HB_5 = ЧНВ(\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5) \tag{3.6}$$

$\sum_{i=1}^{N} HB_i$ = 18,87 х (0,93 + 0,87 + 0,82 + 0,76 + 0,73) = 77,59 тис. грн.

Чисту нинішню вартість (ЧНВ) розраховують як різницю між сумою нинішніх вартостей, накопичених за весь життєвий цикл проекту, та початковими інвестиціями:

$$ЧНВ = \sum_{i=1}^{N} HB_i - ПІ \tag{3.7}$$

де $\sum_{i=1}^{N} HB_i$ – сума нинішньої вартості майбутніх грошових потоків; *ПІ* –

початкові інвестиції.

ЧНВ = 77,59 – 25,17 = 52,42 тис. грн.

Термін окупності початкових інвестицій розраховуємо простий та дисконтований:

Простий термін окупності початкових інвестицій розраховуємо за формулою:

$$Т = ПІ / \Delta П_ч \quad (3.8)$$

Т = 25,17 / 18,87 = 1,33 року

Дисконтовий (гарантований) період повернення інвестицій визначають як відношення початкових інвестицій до середньорічної нинішньої вартості:

$$T_г = \frac{ПІ}{НВ_{ср}} = \quad (3.9)$$

$Т_г$ = 25,17 / 10,48 = 2,40 років < 5 років,

де $НВ_{ср}$ – середньорічна нинішня вартість:

$$НВсВ = \frac{\sum_{i=1}^{N} НВ_i}{N} = \frac{\sum_{i=1}^{5} НВ_i}{5} \quad (3.10)$$

$НВ_{ср}$ = 52,42 / 5= 10,48 тис. грн.

Індекс доходності визначається відношенням чистої нинішньої вартості до початкових інвестицій:

$$ІД = \frac{ЧНВ}{ПІ} = 52,42 / 25,17 = 2,08.$$

Індекс прибутковості визначається відношенням суми нинішніх вартостей, накопичених за весь життєвий цикл проекту, до початкових інвестицій:

$$ІП = \frac{\sum_{i=1}^{N} НВ_i}{ПІ} = 77,59 / 25,17 = 3,08.$$

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок щодо доцільності запропонованого заходу, що підтверджується відповідними показниками ефективності впровадження проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Основні показники економічної ефективності впровадження проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.»

Показник	Одиниці виміру	Значення
1. Початкові інвестиції	тис. грн.	25,17
2. Додатковий прибуток до оподаткування	тис. грн.	23,02
3. Чистий додатковий прибуток	тис. грн.	18,87
4. Сума нинішніх вартостей, накопичених за весь термін економічного життя проекту	тис. грн.	77,59
5. Чиста нинішня вартість	тис. грн.	52,42
6. Термін окупності дисконтований	роки	2,40
7. Термін окупності простий (недисконтований)	роки	1,33
8. Індекс доходності	-	2,08
9. Індекс прибутковості	-	3,08

Джерело: складено за результатами досліджень

За результатами проведених розрахунків щодо запровадження проекту розширення асортименту продукції в системі підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.» можна зробити наступні висновки: ЧНВ на кінець життєвого циклу з наростаючим підсумком є величина позитивна і складає 52,42 тис. грн.; строк повернення інвестицій гарантований складає 2,40 років, що є прийнятним, так як значно менше терміну економічного життя проекту, що дорівнює 5 рокам; ІД дорівнює 2,08, що свідчить про достатню ефективність проекту; ІП становить 3,08>1, що є прийнятним і свідчить про достатню ефективність проекту. Отже, розраховані показники свідчать про доцільність впровадження даного стратегічного заходу, оскільки його реалізація забезпечить зростання ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.».

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження механізму підвищення ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.» можна зробити наступні висновки:

1. Представлено авторське бачення категорії «економічна ефективність господарської діяльності підприємства», під якою запропоновано розуміти результат фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, який покриває всі витрати та включає чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу, а також відображає ступінь використання ресурсних затрат, спроможність досягати поставлених цілей та здатність до стійкої життєдіяльності у конкурентному ринковому середовищі.

2. Встановлено, що показники економічної ефективності господарювання відтворюють фінансові та виробничі результати діяльності, що передбачають певні економічні вигоди як для підприємств, так і для державних структур, що реалізують відповідні програми розвитку. Економічний ефект полягає в забезпеченні необхідного рівня прибутковості при здійсненні економічної діяльності.

3. Визначено, що важливим напрямом оцінювання забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства слід вважати методику оцінки ефективності інвестиційних вкладень у розвиток бізнесу. Існують чотири кількісні критерії: чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутковості, термін окупності, індекс прибутковості. Завдання полягає у підвищенні надійності та вірогідності результатів оцінки економічних параметрів інвестиційних вкладень та їх адаптації до стандартної схеми визначення ефективності інвестицій.

4. Доведено, що поліпшити показники економічної ефективності господарювання можливо за умови запровадження ефективного управління у всіх підрозділах і на всіх стадіях господарського процесу. Особливу увагу слід звернути на мотиваційний механізм залучення працівників до участі в управлінні

ним, посилення стимулів для створення та впровадження інноваційних підходів. Під резервами підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємства розуміють невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

5. Встановлено, що ФОП «Волосевич В.В.» є малим підприємством, яке функціонує на ринку різання, оброблення та оздоблення декоративного та будівельного каменю з 2012 р. Основною діяльністю підприємства є виробництво виробів з природного каменю. ФОП «Волосевич В.В.» є одним з сучасних підприємств каменеобробної галузі, яке знаходиться в с.Стрижівка Коростишівського р-ну Житомирської обл.

6. Аналіз показав, що чистий дохід підприємства ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 році склав 1234,7 тис.грн., що на 2,0 тис.грн. або на 0,16 % менше, ніж у 2018 році. Водночас, слід сказати, що порівняно з рівнем 2019 р. обсяги господарської діяльності у 2020 р. скоротились на 640,2 тис.грн., або на 51,77 %. Такі негативні тенденції слід пов’язувати з негативними наслідками вірусної пандемії COVID-19, оскільки саме у 2020 р. під час карантинних заходів підприємство змушене було значно скоротити обсяги виробничо-господарської діяльності.

7. Визначено, що чистий прибуток підприємства у 2018 р. становив 101,40 тис.грн., а у 2020 р. скоротився на 18,20 тис.грн., або на 17,95 тис.грн, що склало лише 83,20 тис.грн. Водночас, підприємство ФОП «Волосевич В.В.» нарощувало власний майновий потенціал, оскільки має тенденцію до збільшення показник середньорічної вартості необоротних та оборотних активів. Слід відзначити, що підприємство було рентабельним у аналізованому періоді. Зокрема, рентабельність господарської діяльності ФОП «Волосевич В.В.» у 2020 р. склала 6,74 %, що на 1,46 пунктів менше, ніж у 2018 р.

8. Узагальнено, що позитивним фактором впливу на рентабельність виробничої діяльності є скорочення собівартості реалізованої продукції. За рахунок скорочення значення даного показника рентабельність виробництва

збільшилася на 6,72 пункти. Також, скорочення середньорічних залишків оборотних активів призвело до зростання рентабельності виробництва на 0,03 пункти. Негативно на рентабельність виробничої діяльності вплинули наступні фактори: за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції на 34,15 % рентабельність виробничої діяльності скоротилась на 9,03 пункти; за рахунок збільшення середньорічної вартості необоротного капіталу на 5,46 % рентабельність виробничої діяльності зменшилася на 0,02 пункти.

9. За даними аналізу виявлено, що у плановому 2021 році підприємство здатне забезпечити обсягами господарської діяльності беззбитковий рівень виробництва. Так, при мінімально беззбитковому розрахунковому обсязі реалізації у сумі 815,5 тис.грн, ФОП «Волосевич В.В.» забезпечить обсяги доходів у сумі 1490,9 тис.грн, що засвідчує запас фінансової міцності у розмірі 675,4 тис.грн.

10. Аналіз показав, що підприємство ФОП «Волосевич В.В.» зосереджує діяльність за трьома альтернативними напрямами зростання ефективності господарювання: впровадження клієнтоорієнтованого підходу; впровадження товароорієнтованого підходу; впровадження логістикоорієнтованого підходу. Доведено, що ФОП «Волосевич В.В.» повинно зосередити першочергову увагу на реалізації цілей, пов’язаних з реалізацією товароорієнтованого підходу, що забезпечить загальне підвищення економічної ефективності розвитку суб’єкта господарювання на ринку.

11. За результатами проведеного опитування та з метою розширення виробничої діяльності в групі «Декоративно-облицювальна плитка» запропоновано додати до наявної товарної групи нову позицію «Облицювальна плитка з обробленням резинатурою». розраховані показники свідчать про доцільність впровадження даного стратегічного заходу, оскільки його реалізація забезпечить зростання ефективності господарювання ФОП «Волосевич В.В.».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амбросов В.Я. Механізм ефективного функціонування підприємств. Економіка України. 2018. № 6. С. 60-66.

2. Аналитика KPMG: как COVID-19 изменил глобальные тренды торговли в 2020 году. URL: https://elnews.com.ua/ ru/analytyka-kpmg-kak-covid-19-yzmenyl-globalnыe-trendы-v-2020-godu/

3. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.

4. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За ред. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. 410 с.

5. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства. Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. 2015. Вип. 14. С. 16–20.

6. Бланк И.А. Торговый менеджмент. К. : Эльга, 2009. 789 с.

7. Блонська В.І. Соціально-економічна ефективність діяльності підприємства, резерви і шляхи їх підвищення. Науковий вісник. №16.7. 2016. С. 22-34.

8. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Видавництво А.С.К., 2013. 400 с.

9. Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів. Економіка промисловості. 2020. № 4. С. 153–155.

10. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.

11. Габор В. Економічна ефективність господарської діяльності підприємств в умовах ринкового механізму. Наука молода. №6. 2016. С. 12-23.

12. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств. К. : Кондор, 2014. 180 с.

13. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

14. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. К. : Логос, 2013. 204 с.

15. Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 5. С. 66-71.

16. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами. Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. 2017. Вип. 35. С. 108–111.

17. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 208 с.

18. Дорохов О.М. Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства. Вісник ЖДТУ. 2017. №34. С. 56-62.

19. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. К.: КНЕУ, 2008. 362 с.

20. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.

21. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Х.: Мачулін, 2016. 504 с.

22. Как добиться повышения эффективности деятельности предприятия URL: https://legkopolezno.ru/rabota/effektivnost/povyshenie-effektivnosti-deyatelnostipredpriyatiya/.

23. Калієва О.М., Разумова М.С., Дергунова М.І., Говорова М.С. Поняття економічної ефективності комерційної діяльності. Інноваційна економіка: матеріали Міжнар. науч. конф. (Казань, жовтень 2014 р). Казань: Бук. 2014. С. 99–103.

24. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник. К.: Атіка, 2013. 432 с.

25. Кармазін В. А., Савицька О. М. Економічний аналіз: Практикум: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 255 с.

26. Кир’янова З. В. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. для студентів. М.: Юрайт, 2013. 429 с.

27. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2016. 697 с.

28. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 400 с.

29. Куцик П.О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління: монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 370 с.

30. Куцик П.О., Герега Г.Ф. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю підприємства. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2014. Вип. 45. С. 96–102.

31. Кучер В.А. Визначення структури показників ефективності роботи підприємства як основа прийняття стратегічних рішень. Економіка промисловості. 2019. № 1. С. 71-77.

32. Мазаракі А.А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.

33. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. Фінанси України. 2013. № 6. С. 24–32.

34. Маркіна І.А., Панченко В.А. Управління якістю обслуговування підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2010. 128 с.

35. Медвідь М.М. Економічна ефективність на підприємствах та їх оцінка. Науковий вісник. №17.5. 2017. С. 45-52.

36. Мейер, Маршал В. Оценка эффективности бизнеса: пер. с англ. А.О. Корсунский. М.: ООО «Вершина», 2011. 272 с.

37. Мочерний С. В. Політична економія: навч: посіб. К.: Знання, 2002. 437 с.

38. Мошек Г.Є. Вплив типів управлінських рішень на ефективність

діяльності підприємств. Бизнес-Информ. 2013. № 5. С. 264–269.

39. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. №6. С. 180-191.

40. Офіційні дані про компанію ФОП «Волосевич В.В.». URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/fop_details/23126353/

41. Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) як інструмент ефективного управління стратегією організації URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8532/Pan_Zbalansovana_systema_pokaznykiv.pdf.

42. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: http://confcontact.com/ 2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm.

43. Попов Є.В. Використання показників доходів та витрат. Економіка фінанси право, 2017. № 10. С.17-21.

44. Прокопчук А.П. Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства в сучасній науковій думці. Вісник ЛКА : сер. економічна. Львів : Вид-во ЛКА. 2018. Вип. 19. С. 245-250.

45. Прядко В.В. Теоретико-методичні аспекти ефективності промислового виробництва. Економіка АПК. 2019. № 10. С. 69-77.

46. Ринок виготовлення виробів з природнього каміння: поточний стан і прогнози розвитку на другу половину 2020-2021 рр. URL: https://researches/fmcg-market-first-half-2020

47. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976.

48. Рущишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування комерційних систем. Вісник ЛКА : сер. економічна. Львів : Вид-во ЛКА, 2016. Вип. 16. С. 401-405.

49. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. Інноваційна економіка. 2009. № 2.

С. 153–162.

50. Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства. Перспективні напрямки розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 9 березня 2019 р.): у 3 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2019. Ч. 1. С. 28–30.

51. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства. Сучасні підходи до управління підприємством : зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. С. 152. URL : http://conf.management.fmm.kpi.ua.

52. Савіна Г.Г. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством. Ефективна економіка. 2016. № 12. С. 34-39.

53. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 688 с.

54. Соломянюк Н.М., Рябко О.І. Оцінювання ефективності діяльності торговельного підприємства. The scientific heritage. 2017. URL: https://mail.ukr.net/desktop#readmsg/14966471270373335070/f0/attach=2.

55. Сотніков Ю.М., Єрашко А.І. Маркетингові проблеми ефективності розвитку підприємств. Науковий погляд: економіка та управління. 2021. №1 (71). С. 29-32.

56. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства: підручник. Київ: Компринт, 2015. 465 с.

57. Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова та ін. Запоріжжя : ГУ ЗІДМУ, 2013. 55 с.

58. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств: монографія; за ред. Г. І. Башнянина. Економічні системи. Т. 4; Львів : Ліга-Прес, 2013. 508 с.

59. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в іноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2018. №3. С. 50–53.

60. Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи підвищення ефективності підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 3(15). 2019. С. 88-95.

61. Шашкока М. В. Оценка эффективности корпоративного управления на основе системы сбалансированных показателей. Корпоративный менеджмент. 2016. №3. С. 127–131.

62. Швиданенко Г.О., Теплюк М.А., Декрет І.І. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства. Молодий вчений (Економічні науки). 2016. № 12.1 (40). С. 1001–1005.

63. Яковенко Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності підприємств. Полтава, 2016. 247 с.

64. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. №12. С. 174–177.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Підприємство ФОП ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ	за ЄДРПОУ	2656609510		
Територія Житомирська обл	за КОАТУУ	1820000000		
Організаційно-правова форма господарювання ФОП	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності різання, оброблення та оздоблення декоративного каменю	за КВЕД	23.70		
Середня кількість працівників, осіб				

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 12500 ,Житомирська область, Коростишівський район, с. Стрижівка

1. Баланс на 31 грудня 2020 р. **Форма N 1-м** Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	101,3	55,4
Основні засоби:	1010	1176,4	1234,5
первісна вартість	1011	1735,1	2018,8
знос	1012	558,7	784,3
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	90,2	101,3
Усього за розділом I	**1095**	1367,9	1391,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	4923,1	3876,5
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	455,6	234,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	226,7	387,6
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	212,5	290,1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	228,9	114,6
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	105,5	278,5
Усього за розділом II	**1195**	6152,3	5181,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	7520,2	6573,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500,0	500,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	998,4	337,6
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	**1495**	1498,4	837,6
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	5077,1	4587,2
розрахунками з бюджетом	1620	78,4	90,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	34,2	55,6
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	832,1	1002,3
Усього за розділом III	1695	6021,8	5735,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	7520,2	6573,0

2. Звіт про фінансові результати
за 2020 р.

Форма N 2-м
Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1234,7	1874,9
Інші операційні доходи	2120	105,7	226,8
Інші доходи	2240	55,4	114,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	1395,8	2215,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1135,9	1612,4
Інші операційні витрати	2180	103,2	190,4
Інші витрати	2270	39,3	167,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	1278,4	1969,8
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	117,4	246,1
Податок на прибуток	2300	34,2	78,3
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	83,2	167,8

Керівник ВОЛОСЕВИЧ Віталій Вікторович Волосевич В. В.

Головний бухгалтер Солоха А.В.

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2020 01 01
Підприємство ФОП ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ	за ЄДРПОУ	2656609510
Територія Житомирська обл	за КОАТУУ	1820000000
Організаційно-правова форма господарювання ФОП	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності різання, оброблення та оздоблення декоративного каменю	за КВЕД	23.70
Середня кількість працівників, осіб		

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 12500 ,Житомирська область, Коростишівський район, с. Стрижівка

1. Баланс
на 31 грудня 2019 р.

Форма N 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	198,4	101,3
Основні засоби:	1010	994,3	1176,4
первісна вартість	1011	1488,4	1735,1
знос	1012	494,1	558,7
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	55,7	90,2
Усього за розділом I	**1095**	1248,4	1367,9
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	4123,8	4923,1
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	395,8	455,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	430,1	226,7
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	226,7	212,5
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	155,4	228,9
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	77,4	105,5
Усього за розділом II	**1195**	5409,2	6152,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	6657,6	7520,2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500,0	500,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	612,3	998,4
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	**1495**	1112,3	1498,4
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	4691,6	5077,1
розрахунками з бюджетом	1620	55,1	78,4
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	15,4	34,2
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	783,2	832,1
Усього за розділом III	1695	5545,3	6021,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	6657,6	7520,2

2. Звіт про фінансові результати
за 2019 р.

Форма N 2-м
Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1874,9	1236,7
Інші операційні доходи	2120	226,8	134,5
Інші доходи	2240	114,2	99,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	2215,9	1471,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1612,4	1075,9
Інші операційні витрати	2180	190,4	166,5
Інші витрати	2270	167,0	81,5
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	1969,8	1323,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	246,1	147,1
Податок на прибуток	2300	78,3	45,7
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	167,8	101,4

Керівник Волосевич В. В.

Головний бухгалтер Солоха А.В.

Додаток В

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
Підприємство ФОП ВОЛОСЕВИЧ ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ	за ЄДРПОУ	2656609510		
Територія Житомирська обл	за КОАТУУ	1820000000		
Організаційно-правова форма господарювання ФОП	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності різання, оброблення та оздоблення декоративного каменю	за КВЕД	23.70		
Середня кількість працівників, осіб				

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 12500 ,Житомирська область, Коростишівський район, с. Стрижівка

1. Баланс на 31 грудня 2018 р. **Форма N 1-м** Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	132,6	198,4
Основні засоби:	1010	756,4	994,3
первісна вартість	1011	1094,3	1488,4
знос	1012	337,9	494,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	34,8	55,7
Усього за розділом I	**1095**	923,8	1248,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	2907,0	4123,8
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	188,5	395,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	561,2	430,1
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	120,6	226,7
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	52,6	155,4
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	45,6	77,4
Усього за розділом II	**1195**	3875,5	5409,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	4799,3	6657,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500,0	500,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	556,7	612,3
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	**1495**	1056,7	1112,3
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	3117,2	4691,6
розрахунками з бюджетом	1620	45,6	55,1
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	23,1	15,4
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	556,7	783,2
Усього за розділом III	1695	3742,6	5545,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	4799,3	6657,6

2. Звіт про фінансові результати
за 2018 р.

Форма N 2-м
Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1236,7	1016,6
Інші операційні доходи	2120	134,5	101,3
Інші доходи	2240	99,8	55,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	1471,0	1173,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1075,9	864,1
Інші операційні витрати	2180	166,5	89,4
Інші витрати	2270	81,5	65,4
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	1323,9	1018,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	147,1	154,7
Податок на прибуток	2300	45,7	59,3
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	101,4	95,4

Керівник Волосевич В. В.

Головний бухгалтер Солоха А.В.