

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

КОМПАНІЇ ТОВ «АПРАЙС», м. Київ

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»,
заочної форми навчання

Єфімової Ольги
Олексіївни

Науковий керівник -
канд. екон. наук, доцент

Кондратюк Оксана
Іванівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ	5
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АПРАЙС».....	16
2.1 Аналіз динаміки результатів діяльності «ТОВ АПРАЙС».....	16
2.2 Оцінювання ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС»	24
2.3 Аналіз факторів впливу на ефективність діяльності ТОВ «АПРАЙС».....	29
РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АПРАЙС».....	37
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність роботи. Поняття «ефективність діяльності підприємства», в сучасних ринкових умовах, займає одну з важливих характеристик доходності бізнесу та результативності управління компанією, що сприяє її подальшому функціонуванню та розвитку. В умовах високого рівня невизначеності, конкуренції, присутності різного роду кризових явищ, наявності різних політичних та економічних проблем в країні та через неузгодженість рішень менеджерів всередині компанії, підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим напрямом вирішення зазначених проблем. Необхідність підвищення рівня ефективності діяльності та удосконалення управління на підприємстві полягає не тільки у формуванні нових цілей, завдань та принципів менеджменту, у задоволенні потреб споживачів та розширенні ринкових можливостей компанії, але й в оперативному, своєчасному реагуванні керівництва компанії на негативний вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на організацію.

Метою роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів розробки системи оцінювання ефективності компанії та визначення шляхів її підвищення.

Згідно з метою роботи було сформовано наступні **завдання**:

- розглянути теоретичні аспекти розробки та застосування системи оцінювання ефективності діяльності компанії;
- проаналізувати динаміку показників ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС»;
- оцінити ефективність діяльності ТОВ «АПРАЙС»;
- дослідити вплив факторів на ефективність діяльності компанії;
- визначити шляхи вдосконалення системи оцінювання ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС».

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є процес оцінки ефективності діяльності компанії.

Предметом роботи є теоретичні та практичні аспекти що стосуються системи оцінювання ефективності діяльності компанії.

Емпірична база дослідження. Дослідження ефективності діяльності здійснено на основі даних товариство з обмеженою відповідальністю «АПРАЙС», зареєстровано за адресою у м.Києві вул Смиренка буд 28, основний вид діяльності: діяльність посередників у торгівлі непродовольчими товарами.

Інформаційною базою дослідження. Вихідними даними для виконання випускної кваліфікаційної роботи є законодавчі документи, що регламентують діяльність підприємств, спеціальна література з даної проблеми, матеріали бухгалтерської та статистичної звітності ТОВ «АПРАЙС», результати опитування керівництва досліджуваного підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої в роботі мети використовуватиметься система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, таких як системний підхід, аналіз, синтез, економіко-статистичні методи.

Практична цінність. Практична значущість обраної теми зводиться до використання конкретних методик щодо покращення системи оцінювання ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС».

Апробація. Результати роботи були опубліковані у збірнику наукових статей студентів «Економіка і фінанси підприємства», 2020 р, стаття: «СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ ТОВ «АПРАЙС»».

Структура роботи складається з вступу, 3х розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ І.

ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Умови сучасного ринку, а саме, середовище функціонування підприємств, характеризуються присутністю кризових явищ в економіці. Не дивлячись на це, підтримка роботи підприємств усіх галузей навіть в кризових ситуаціях повинна всебічно здійснюватися, в тому числі, завдяки пошуку та залученню внутрішніх та зовнішніх ресурсів. Оскільки основною метою всіх видів підприємництва є отримання прибутку, а рівень прибутковості підприємства показує ефективність його роботи, то управління системою бізнес-процесів підприємства вимагає особливої уваги з боку управлінців всіх рівнів. Адекватна оцінка роботи підприємства в усіх напрямках його діяльності допоможе виявити можливі незадіяні резерви, а також оцінити оптимальність виконання робочих процесів. У зв'язку з цим, необхідно розглядати різні підходи до оцінювання ефективності бізнес-процесів підприємств

Дослідження ефективності діяльності організації сьогодні є досить актуальним, тому, що на початок 2020 року, а саме за січень - березень, спостерігаємо таку ситуацію, коли фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 4,9 млрд.грн збитку, у порівнянні з січнем - березнем 2019р., підприємства мали 111,1 млрд.грн прибутку. Частка збиткових підприємств за січень–березень 2020р. становила 40,8%, за цей період у 2019 кількість збиткових підприємств складала - 27,2% [1]. Як бачимо, економічний стан підприємств значно погіршився, що актуалізує необхідність вирішення проблем та вимагає активних дій з підвищення ефективності функціонування діяльності.

Проблема оцінювання ефективності посідає важливе місце в підтриманні стабільної економічної безпеки підприємства та має велике значення для запобігання його банкрутства.

Поняття «ефективність» досить широко застосовується в різноманітних галузях науки і практики та являє собою досить складну категорію економіки, за допомогою якої приймаються управлінські рішення і відображається процес тісного взаємозв'язку між результатами та використаними ресурсами підприємства. При визначенні сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів, таких як А. Турило, О. Савицька, С. Супрун [3,5,11] поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання.

Щоб визначити економічну ефективність діяльності підприємств, перш за все, доцільно ознайомитись поняттями такими як «ефект», «ефективність», «результативність», «рентабельність», «прибутковість», «доходність» та «ефективність діяльності». Всі перелічені поняття на перший погляд є однаковими, але це не так.

Згідно значенню, ефект - це позитивний або негативний наслідок діяльності, виражений в умовних грошових одиницях і отриманий за проміжок часу від збуту певної діяльності. Тобто тлумачення ефективності - це відношення витрат і результату (ефекту). Ефективність є складною категорією, яка складається в організації або в галузі під впливом безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та ін.

Необхідно розуміти поняття ефективності так, щоб воно стало мірою успішності системи та дозволить порівнювати цю успішність для різних суб'єктів і об'єктів управління. Виходячи з зазначеного, ефективність повинна стати таким інтегральним показником, що стане підсумковою оцінкою всієї діяльності підприємства. Також, можемо відзначити, що до визначення ефективності діяльності підприємства можна підійти з двох позицій: по-перше, як співвідношення отриманого ефекту і витрат (витратний підхід); по-

друге, як співвідношення отриманого ефекту і використовуваних трудових, матеріальних, фінансових ресурсів (ресурсний підхід).

Також, можемо відзначити, що до визначення ефективності діяльності підприємства можна підійти з двох позицій: по-перше, як співвідношення отриманого ефекту і витрат (витратний підхід); по-друге, як співвідношення отриманого ефекту і використовуваних трудових, матеріальних, фінансових ресурсів (ресурсний підхід). Економічна ефективність - це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)

Окремо існує поняття «ефективність системи». Ефективність системи як властивість системи виконувати поставлену мету в заданих умовах використання і з певною якістю [7,8,12]

Отже, термін «ефективність» - універсальний термін, який застосовується у всіх сферах людської діяльності, тому має багато різних визначень, та включає три основні елементи (рис. 1.1) [5, 10, 11]:

- підсумок, який являє собою якісний або кількісний абсолютний показник, що характеризує діяльність суб'єктів економіки в конкретний момент часу;
- результат - це інтегральний результат, що характеризує діяльності підприємства в конкретний момент часу;
- ефект - це результат, який характеризує позитивні тенденції в розвитку господарюючих суб'єктів.

Для того, щоб адекватно оцінити ефективність підприємства необхідно сформулювати систему показників, що дозволить її оцінити.

Ефективність застосовують для аналітичних оцінок та прийняття управлінських рішень. У залежності від цілей розрахунку ефективність можна ототожнювати з економічністю, що вказує на економічність використання

коштів і ресурсів, і чим - ефективність вище, тим менші витрати, які дозволяють отримувати один і той же результат.



Рис. 1.1. Елементи ефективності [5, 10, 11]

Між «ефективністю» та «результативністю» є певна відмінність, на яку вказує Пітер Друкер [2]. Так він зазначає, що «результативність» (effectiveness) означає «робити правильні речі» (doing the right things), а «ефективність» (efficiency) – «робити речі правильно» (doing thing sright). Подібне розділення він виводить з різного написання і вимови однокореневих слів. Однак, у всіх словниках і «effectiveness» і « efficiency» переводяться як «ефективність», що свідчить, на наш погляд, про наявність двох різних форм ефективності.

Отже, ефективність діяльності, виступає свого роду індикатором, який вказує на спроможність підприємства оптимально використовувати ресурси, що необхідні для досягнення намічених цілей. Для оцінки ефективності використовується певна система показників, що визначаються в широкому спектрі робіт в області економічного аналізу, і його складових - фінансового аналізу та аналізу господарської діяльності [3,5,8,11,13,14].

Головним завданнями аналізу ефективності є: аналіз господарської ситуації; виявлення причин та факторів впливу досягнутого стану; прийняття управлінських рішень, підготовка та обґрунтування їх; виявлення і мобілізація запасів підвищення ефективності господарської діяльності.

Оцінювання ефективності результатів діяльності підприємств в сучасних умовах посідає важливе місце в системі розвитку економічних

процесів і формування нових концепцій сучасного управління у взаємозв'язку із розвитком теоретико-методологічного та практичного інструментарію менеджменту, цифрового маркетингу, інформаційної економіки, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і економічних трансформацій.

Для оцінювання показників ефективності використовують сукупність даних, що відображаються у бухгалтерських, фінансових, управлінських та інших облікових звітах підприємства. Якщо говорити коротко, то ефективність – це оцінювання та порівняння отриманих результатів від діяльності підприємства з обсягом ресурсів, які були витрачені. Даний показник показує не тільки результат, але і яким чином він був досягнутий. Тому для розрахунку використовують відносні показники, що розраховуються на основі результату та витрат у процесі діяльності компанії.

На сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності, але можемо виділити два основні напрямки, за якими здійснюється оцінка ефективності діяльності підприємств:

1. Удосконалення оцінних показників в рамках концепції цінотно орієнтованого управління (Value-Based Management). VBM — це підхід щодо ухвалення фінансово-економічних рішень, заснований на пріоритетності фінансових інтересів власників і необхідності максимізації вартості компанії з урахуванням цілей стейкхолдерів як додаткової умови [7,8,12,13,15].

Тобто можна зробити висновок, що сенс концепції VBM в тому, що управління компанією має бути спрямоване на зростання ринкової вартості фірми і її акцій. Тому основним завданням цього підходу до управління є виділення основних чинників, що формують вартість підприємства (value-драйверів), а також усвідомлений системний вплив на них з метою збільшення вартості компанії.

2. Створення комплексних систем оцінки (Performance Measurement). Performance Measurement - Вимірювання продуктивності є те, що відбувається майже в кожній організації, але це може бути зроблено у багатьох відношеннях. Збалансована система показників містить фінансові заходи, які

показують результати вже відбулися. Він також збалансований з операційними заходами, такими як задоволення клієнтів, внутрішні процеси, а також інноваційні та розвиток діяльності компанії, які допомагають прогнозувати майбутні організаційні фінансові показники [2,3,6,9,11]. Основна перевага збалансованої системи показників полягає в тому, що вона змушує лідерів бізнесу дивитися на ефективність бізнесу через кілька різних об'єктів, тому вони не в кінцевому підсумку покладаються занадто сильно на одну область.

Виходячи з вище зазначеного, можемо констатувати, що кожне підприємство виходячи з цілей діяльності та інтересів, самостійно формує систему показників для оцінки рівня ефективності, яка буде базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Так, серед зарубіжних вчених Р. Каплан і Д. Нортон [6] розглядають найбільш поширений підхід до оцінки ефективності функціонування підприємства, заснований на розробці збалансованої системи показників, головна мета якої полягає в об'єднанні більшості з існуючих показників у відповідні системи для оцінки та аналізу ефективності на кожному ієрархічному рівні управління.

У свою чергу, Богданович О.Г. [15] виділяє наступну систему показників що включає:

- Модель Дюпона. Метод фінансового аналізу через оцінку ключових факторів, що визначають рентабельність підприємства
- ROI (Return On Investment) - це коефіцієнт, що показує прибутковість або збитковість тієї чи іншої інвестиції, іншими словами, коефіцієнт окупності
- EPS. Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію визначається розподілом різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість

- ROE (Рентабельність за капіталом) – це показник фінансових показників, розрахований шляхом ділення чистого доходу акціонерним капіталом.

- ROA (Рентабельність активів), є показником того, наскільки прибутковою є компанія відносно її загальних активів. ROA дає менеджеру, інвестору або аналітику ідею про те, наскільки ефективним є керівництво компанії з використанням своїх активів для отримання прибутку.

- CF (грошовий потік) - аналіз всіх факторів, що впливають на надходження грошей протягом звітного періоду.

- EVA (економічна додана вартість)- це прибуток підприємства від своєї діяльності за вирахуванням податків, зменшений на величину плати за інвестований у підприємство капітал.

- EBITFA (операційний прибуток) - аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань.

- MVA (ринкова додана вартість) - розраховується як різниця між ринковою оцінкою капіталу і спочатку інвестованих в компанію капіталом.

- BSC - це система взаємопов'язаних метрик за програмними цілями, заходами, завданнями і ініціативами, що описують в сукупності стратегію організації і способи її досягнення.

- CVA - це дещо езотеричний показник, який вимірює здатність компанії генерувати грошові потоки вище і за його межами TSR (показник сукупної акціонерної дохідності),

- CFROI (грошовий потік віддачі на інвестований капітал)- є показником здатності фірми створювати цінність.

Сьогодні, велику увагу приділяють KPI (Key Performance Indicator - ключові показники ефективності) - це значна цінність, яка демонструє, наскільки ефективно компанія досягає ключових бізнес-цілей, які можна застосовувати як для оцінки роботи всієї компанії, її окремих підрозділів так і конкретних працівників. За допомогою системи KPI можна не тільки

контролювати і оцінювати ефективність виконуваних дій, а й побудувати ефективну систему оплати праці. Під час написання або розробки КРІ потрібно враховувати, як КРІ пов'язаний з конкретним результатом або об'єктивним результатом бізнесу. КРІ повинні бути налаштовані на вашу бізнес-ситуацію і повинні бути розроблені, щоб допомогти вам досягти ваших цілей. КРІ дозволяють виробляти контроль ділової активності співробітників і компанії в цілому в реальному часі, тим самим забезпечуючи контроль виконання стратегії.

Також пропонується оцінювати ефективність діяльність підприємства, використовуючи інтегральний показник, який являє собою систему взаємозв'язаних і підпорядкованих різноманітних показників, здатних віддзеркалити специфіку виробництва та особливості тих цілей, які ставляться перед різними напрямками діяльності підприємства з точки зору загальних завдань підвищення ефективності [3, с. 36].

Науковці Гречко А. В., Гречухін А. С., Ковальчук І. В. в своїх працях виділяють два методи для оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства – традиційний та багатофакторний підходи [6].

Традиційним метод заснований на класичній моделі компанії «Дюпон» (модель Дюпон), яка характеризує рентабельність капіталу та передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників – узагальнюючих показників першого рівня, які відображають ефективність діяльності підприємства в цілому. У ході їх обґрунтування порівнюються результативні показники з витратами всіх ресурсів, показниками другого рівня. Останні оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства [6]. Багатофакторний підхід через складність обрахунків та використання спеціальних індексів застосовується дуже рідко, оскільки для складання певної оцінки потрібно витратити багато часу, і не завжди можна знайти вихідні дані для обрахунків. Через свою складність даний метод відійшов з сучасної практики і індекси, що використовуються в даному підході не стали загальноновизнаними [6].

Як бачимо, всі зазначені підходи засновані на системі оціночних показників ефективності, тому вважаємо доцільним розвивати системний підхід із розробкою відповідного набору показників. Так як, ефективність функціонування підприємства характеризує: рівень технології, продуктивність праці, ступінь раціональності використання сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, рівень менеджменту тощо, пропонуємо наступну систему показників (рис. 3), що включає наступні групи [2,3,6,7,8,11,12,15,16,17]:

1. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів;
2. Показники ефективності використання трудових ресурсів;
3. Показники ефективності фінансових вкладень;
4. Показники ефективності основних засобів;
5. Показники ефективності формування витрат.

О. Броницький зазначає, що показники ефективності управління повинні відповідати таким вимогам: «...бути або кількісними і мати реальний фізичний зміст, або якісними й мати реальний логічний зміст; не бути абстрактними, тобто такими, які можна розуміти і трактувати по-різному; визначатися з достатньою точністю, тобто мати певний алгоритм розрахунку; узгоджуватися з принципом доцільності економічного дослідження й визначатися без занадто великих витрат; задовольняти вимогам повноти, тобто відображати лише суттєві сторони об'єкта чи явища, що вивчаються; задавати певного роду обмеження (критичні значення), невідповідність яким дозволить перейти до альтернативного управлінського рішення; бути достовірними, тобто через використання показника повинно бути отримане вірне уявлення про найбільш значущі аспекти управлінської діяльності » [16, с. 36]

Формування системи показників надійності діяльності підприємства має ґрунтуватися на наступних методологічних принципах [2,3,7]:

1. Адекватність системи показників завданням дослідження, тобто можливість забезпечити з їх допомогою комплексну оцінку надійності діяльності підприємства.

2. Забезпеченість вхідною інформацією для подальшого її використання. Процедура отримання інформації для розрахунку показників повинна бути прозорою і не дорогий.

3. Оптимальність дає можливість спростити систему показників і уникнути кореляції показників. Максимальна кількість узагальнених показників не повинно перевищувати 20-30.

4. Обґрунтованість. Кожен показник повинен бути обґрунтованим з точки зору практичної корисності і значущості, відображати специфіку надійності діяльності підприємства з точки зору зацікавлених груп.

5. Чіткість і однозначність визначення від'ємного значення або негативної, які можуть використовуватися в якості бази для ідентифікації негативних тенденцій зниження надійності діяльності підприємства або передумов для їх появи в майбутньому

6. Показники повинні охоплювати минуле, сьогодення і майбутнє підприємства. Показники минулого і сьогодення простіше використовувати, так як завжди є інформація подібного роду, але показники оцінки майбутніх подій допомагають спрогнозувати надійність діяльності підприємства на довший термін, ніж місяць або квартал

7. Пріоритетності стратегічних показників над оперативними. Застосування системного підходу до визначення ефективності передбачає використання великої кількості як фінансових, так і нефінансових показників оцінки, що значно ускладнює можливість контролю їх взаємозв'язку і взаємозалежності. У зв'язку з цим виникає необхідність виділення з усієї сукупності показників ключових стратегічних індикаторів, що мають пріоритетне значення, що дозволяють на основі їх постійного моніторингу зробити процес стратегічного управління максимально прозорим.

8. Принцип синтезу показників внутрішнього і зовнішнього середовища виходить з того, що підприємство не може існувати ізолювано від зовнішнього середовища. Діяльність будь-якого сучасного суб'єкта

господарювання, будується на численних зв'язках з іншими підприємствами, споживачами і постачальниками, політичними та іншими і інститутами.

Оцінка ефективності діяльності підприємства посідає важливу роль у системі діяльності та управлінням компанією, тому отримані результати оцінювання показників ефективності можуть бути використані для подальшого розвитку підприємства, формування як стратегічних, так і тактичних цілей [6]. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства є узагальненим показником ефективності використання трудових, виробничих матеріальних ресурсів та ін, тому на підприємстві необхідно використовувати систему показників ефективності, яка дозволить з різних сторін оцінити його ефективність (Додаток А).

Отже, різноманіття факторів ринкового середовища, що впливають на стійкість розвитку підприємств та ефективність їх управління, а також наукові здобутки вітчизняних і зарубіжних авторів, сприяли формуванню системи оцінювання ефективності діяльності підприємства.

РОЗДІЛ II.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ «ТОВ АПРАЙС»

2.1 Аналіз динаміки результатів діяльності «ТОВ АПРАЙС»

Основною метою аналізу результатів діяльності є отримання найбільшого числа ключових показників, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами. Аналіз результатів діяльності підприємства дозволяє відстежити тенденції його розвитку, дати комплексну оцінку господарської, комерційної діяльності і служить сполучною ланкою між виробленням управлінських рішень і підприємницької діяльністю.

Основною для проведення аналізу обсягу та динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «АПРАЙС», що міститься у табл. 2.1 та 2.2, є звіт про фінансовий стан (Додаток Б) та звіт про фінансові результати (Додаток В).

Таблиця 2.2

Динаміка показників фінансових результатів ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019 роки

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн		Темп росту, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	480	834	824	354	-10	173,8	98,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	305	475	484	170	9	155,74	101,9
Валовий прибуток	175	359	340	184	-19	205,1	94,7

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансовий результат від операційної діяльності	48	84	65	36	-19	175,0	77,4
Адміністративні витрати	127	273	275	146	2	215,0	100,7
Витрати на збут	0	2	0	2	-2	0	0
Чистий фінансовий результат	39	67	51	28	-16	171,8	76,1

Дані табл. 2.1. свідчать про те, що за останній звітний період на підприємстві погіршилися показники по доходам та прибуткам підприємства. Так спостерігаємо зниження темпів росту чистого доходу на 2%, валового прибутку на 5%, чистого фінансового результату на 24%. Зменшення чистого фінансового результату відбувається і ще й в наслідок зростання витрат на підприємству.

Більш наглядно доходи та прибутки підприємство показні на рис 2.1.



Рис 2.1. Динаміка доходів та прибутків ТОВ «АПРАЙС», тис. грн

Аналізуючи дані табл. 2.1. та рис 2.1, можемо зробити наступні висновки, чистий дохід від реалізації продукції підприємства не має постійної тенденції. Зменшення даного показника в звітному 2019 році порівняно з попередніми є негативним явищем, що свідчить про зниження ринкового попиту на продукцію.

Збільшення показника собівартості реалізованої продукції у 2019 році пов'язаний, по-перше, зі збільшенням випуску продукції, по-друге, через підвищення рівня змінних витрат (підвищення цін на використовувану у виробництві сировину, матеріали, на електроенергію, паливо тощо.) і, нарешті, через підвищення суми постійних витрат (підвищення зарплати адміністративно-управлінському персоналу, збільшення загальногосподарських витрат).

Розглянемо структуру прибутків підприємства табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Динаміка структури прибутку ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019

Показники	2017	2018	2019	Абсолютний приріст, тис. грн	
				2018 до 2017	2019 до 2018
Валовий прибуток, тис.грн	66,79	70,39	74,56	3,59	4,17
Прибуток від операційної діяльності (загальний), тис.грн	18,32	16,47	14,25	-1,85	-2,21
Чистий прибуток, тис.грн	14,88	13,13	11,18	-1,74	-1,95
Разом	100	100	100		

Дані табл. 2.2. вказують на те, що частка валового прибутку зростає, але частка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку скорочується, що говорить про зростання витрат на підприємстві. Тому розглянемо структуру витрат (табл. 2.3).

За даними табл.2.3. ми бачимо, що частка собівартості у 2019 році зростає, у той же час частка адміністративних витрат та витрат на збут зменшується. На собівартість продукції приходить більше 60% всіх витрат підприємства

Таблиця 2.3.

Динаміка структури витрат ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019

Показник	2017	2018	2019	Абсолютний приріст, в.п.	
				2018 до 2017	2019 до 2018
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	66,45	63,33	63,77	-3,12	0,43
Адміністративні витрати	27,67	36,40	36,23	8,73	-0,17
Витрати на збут	0,00	0,27	0,00	0,27	-0,27
Інші операційні витрати	5,88	0,00	0,00	-5,88	0,00
Всього витрат	100,00	100,00	100,00		

Відобразимо зміни в структурі витрат підприємства за допомогою діаграми (рис. 2.2).

Аналіз структури витрат показав, що за останній звітний період Дослідивши основні показники фінансово-господарської діяльності та фінансові результати ТОВ «АПРАЙС» за за 2017-2019 роки доцільно буде зазначити фактори які вплинули на зміну аналізованих показників, а також які можуть впливати на діяльність підприємства у майбутньому.

Фінансовий результат від операційної діяльності за останній звітний період зменшується. На зміну даного показника впливає багато внутрішніх факторів, що залежать від підприємства та ним контролюються. Також вплив на цей показник мають і зовнішні фактори, які від підприємства не залежать.

З великої кількості факторів, що мають вплив на даний показник, доцільно проаналізувати ті, які містяться у фінансовій звітності підприємства.

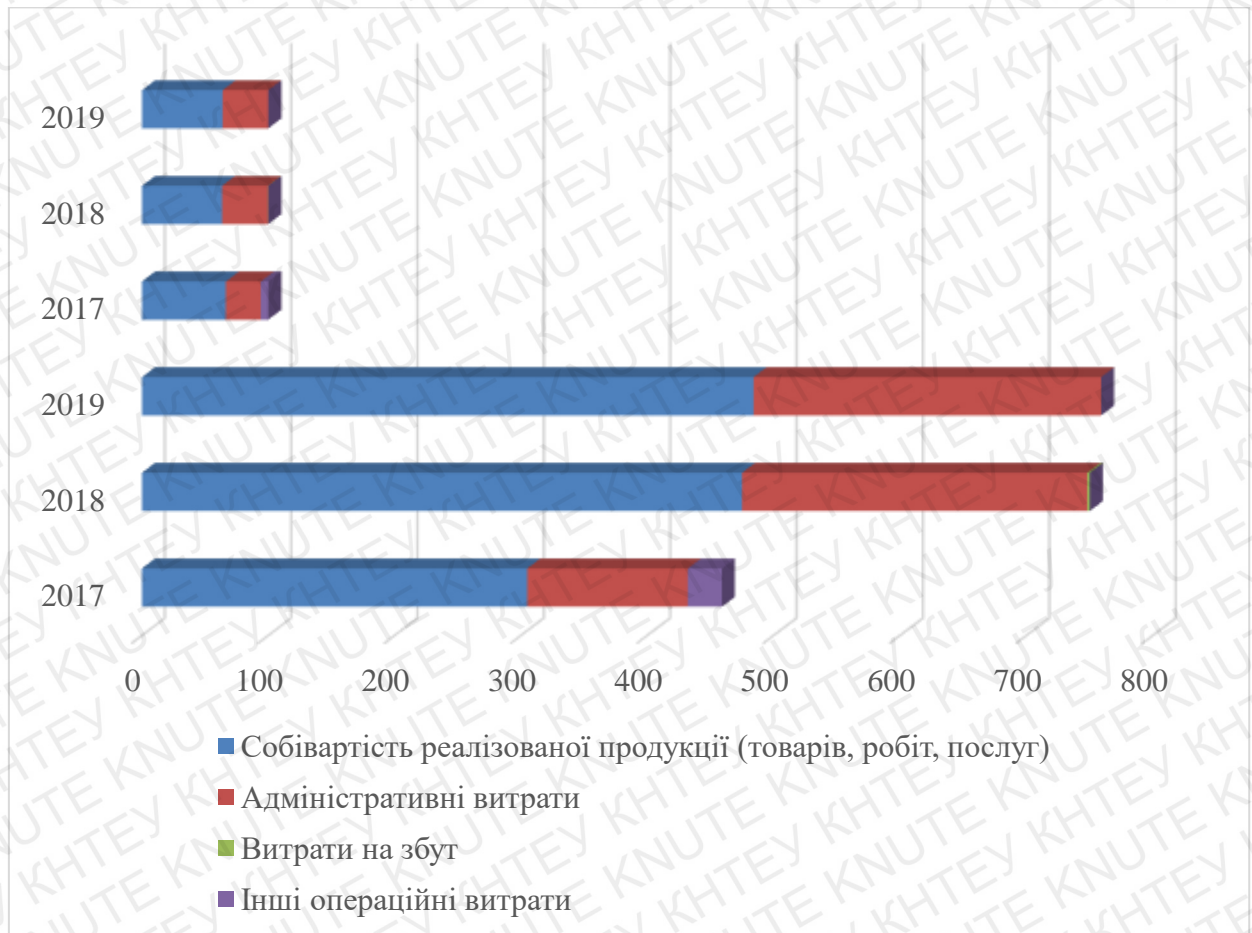


Рис. 2.2. Динаміка структури витрат ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019, %

Адитивна факторна модель впливу на прибуток від операційної діяльності зміни окремих факторів можна записати наступним чином:

$$\Delta\Pi(3)_o = \Delta\text{ЧД} - \Delta\text{Ср} + \Delta\text{ДО} - \Delta\text{Ва} - \Delta\text{Вз} - \Delta\text{ВО} \quad 2.1$$

Де, $\Delta\Pi(3)_o$ – зміна абсолютних величин прибутку (збитку) від операційної діяльності; $\Delta\text{ЧД}, \Delta\text{Ср}, \Delta\text{ДО}, \Delta\text{Ва}, \Delta\text{Вз}, \Delta\text{ВО}$ – зміни абсолютної величини відповідно чистого доходу, собівартості реалізованої продукції; інші операційні доходи; адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати у звітному періоді порівняно з попереднім.

$$\Delta\Pi(3)_{o2018} = (834 - 480) - (475 - 305) - (273 - 127) - (2 - 0) - (0 - 27) = 36 \text{ тис.грн}$$

$$\Delta\Pi(3)_{o2019} = (824 - 834) - (484 - 475) - (275 - 273) - (0 - 2) = -19 \text{ тис.грн}$$

Ця модель дає змогу оцінити вплив кожного з фактору на зміну прибутку від операційної діяльності.

Порівняємо темпи приросту фінансового результату від операційної діяльності та операційних витрат (табл 2.4., рис. 2.3). До операційних витрат відносять адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Порівняння цих показників дасть можливість зробити висновки, щодо прибутковості залучених ресурсів.

Таблиця 2.3

Динаміка операційного прибутку та витрат «ТОВ АПРАЙС», тис.грн.

Показник	2017	2018	2019	Темп приросту,%	
				2018/2017	2019/2017
Операційний прибуток	175	359	340	105,14	-5,3
Операційні витрати	127	275	275	116	0

Виходячи з відношення операційних витрат і операційного прибутку, можна зробити висновки, що чим швидшими темпами зменшується обсяг операційних витрат, тим швидшими темпами зростає операційний прибуток.

Проте це лише в тому випадку, якщо зниження витрат не призвело до зниження якості продукції, тим самим призвівши до скорочення попиту на неї.

Отже, в 2019 році спостерігається негативний ефект зростання операційних витрат більшими темпами, ніж зростання операційного доходу. Іншими словами, незважаючи на те, що операційний дохід зростає протягом усього періоду, підприємство отримує зниження операційного прибутку, так як зростання операційних витрат призвело до недостатнього зростання операційного доходу.

Це зростання може бути спричинене – зростанням ціни, сировини та матеріалів, що використовуються на підприємстві, а також зниженням продуктивності праці залученого персоналу.

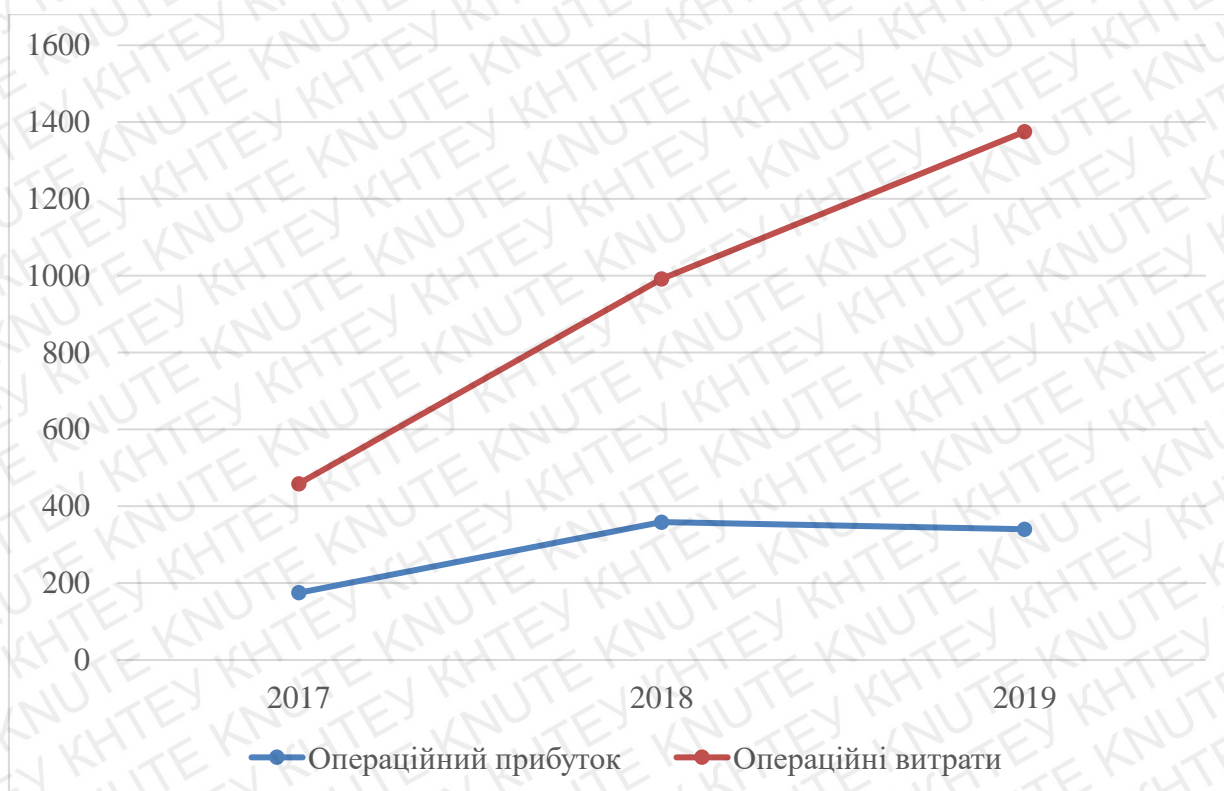


Рис. 2.3. Динаміка операційного прибутку та операційних витрат, тис.грн

Для того щоб побачити, який прибуток нам приносить вкладення коштів в оборотні активи ми порівнюємо темп приросту операційного прибутку та оборотних активів (таб.2.4):

Таблиця 2.4

Порівняльна таблиця зміни операційного прибутку та оборотних активів ТОВ «АПРАЙС», тис.грн.

Показник	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
				2018	2019
Фінансовий результат від операційної діяльності	175	359	340	105,14	-5,29
Оборотні активи	992	459	450	116,12	38,61

В досліджуваному періоді обсяг оборотних активів зріс, що могло спричинити зростання операційного прибутку. Основні чинники, які можуть

спричини збільшення обсягу операційного прибутку за рахунок оборотних активів є:

- оптимізація обсягу оборотних активів;
- оптимізація співвідношення постійної і перемінної частин оборотних активів;
- забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
- забезпечення підвищення-рентабельності оборотних активів;
- забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їхнього використання;
- формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів.

Наступним кроком, порівняємо темпи приросту чистого прибутку та власного капіталу (таб. 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка чистого прибутку та власного капіталу
ТОВ «АПРАЙС», тис.грн.**

Показник	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
				2018	2019
Чистий прибуток (збиток)	39	67	51	71,8	-23,9
Власний капітал	10	27	52	170	92,6

Проаналізувавши наведені вище дані можна прослідкувати, що за досліджуваній період відбувається зниження прибутку (в другому періоді на 23,9%) А от обсяги власного капіталу помітно зростають, що свідчить про зниження прибутковості вкладеного капіталу.

Отже, провівши аналіз динаміки, загальної структури та складу фінансових результатів ТОВ «АПРАЙС» ми дійшли висновку, що підприємство протягом всього досліджуваного періоду отримує прибуток. Це свідчить, про ефективну діяльність підприємства. Проте у звітній період була

помічена негативна тенденція зниження обсягу чистого прибутку. Серед факторів, що могли призвести до цього, слід виділити зростання цін на сировину, електроенергію та паливо, а також зниження рівня доходів населення.

2.2 Оцінювання ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС»

Ефективність як економічна категорія відображує дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Економічна ефективність показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва, живої праці а також сукупних їх вкладень з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища і визначається шляхом зіставлення результатів виробництва з його витратами. Визначення ефективності діяльності полягає в оцінці його результатів. Основними джерелами інформації для аналізу ефективності ТОВ «АПРАЙС» є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017-2019 роки (додаток А) та Баланс (Звіт про фінансовий стан) (додаток Б). На основі документації наведеної в додатках, розглянемо показники ділової активності підприємства, так як вони нададуть інформацію про ефективність використання активів підприємства (табл.2.6.).

Таблиця 2.6.

Динаміка показників ділової активності ТОВ «АПРАЙС» за 2018-2019рр

Показники	2018	2019	Абсолютний приріст, +/-
1	2	3	4
Період обороту оборотних активів, днів	317,30	519,81	202,52
Період обороту запасів, днів	101,82	213,04	111,23
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	133,05	112,73	-20,31

Продовження табл 2.6

1	2	3	4
Період обороту грошових активів, днів	3,94	8,42	4,48
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	1,15	0,70	-0,45
Коефіцієнт оборотності запаси, разів	3,58	1,71	-1,87
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів	0,69	0,81	0,12
Коефіцієнт оборотності грошових активів, днів	92,67	43,37	-49,30
Довжина операційного циклу, днів	234,86	325,78	90,91

Зважаючи на те, показники ділової активності відносяться до показники ефективності управління оборотними активами підприємства, можемо зробити наступні висновки. Так, позитивним є скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості на 20 днів, що говорить про ефективну політику в управлінні дебіторською заборгованістю. Але серед негативних тенденцій, можемо назвати зростання періоду обороту по іншим оборотним активам, так суттєво зростає період обороту по запасам (на 112 дні), а це свідчить про те, що на підприємстві не здійснюється маркетинговий аналіз зовнішнього середовища, не оцінюються ризики з якими стикається підприємство, не вивчається попит на продукцію.

Узагальнюючим показником ефективності є рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники

рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту [54, с.34].

Показники рентабельності характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності, визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу.

Розрахуємо основні показники рентабельності підприємства і оформимо розрахунки у вигляді табл. 2.7.

Таблиця 2.7.

Динаміка показників рентабельності ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019рр, %

Показник	2017	2018	2019	Абсолютний приріст (+;-)	Абсолютний приріст (+;-)
Рентабельність діяльності	8,13	8,03	6,19	-0,09	-1,84
Рентабельність активів	8,50	6,75	3,71	-1,74	-3,04
Рентабельність оборотних активів	8,50	6,75	3,71	-1,74	-3,04
Рентабельність власного капіталу	390,00	248,15	98,08	-141,85	-150,07
Рентабельність позикового капіталу	8,69	6,95	3,85	-1,74	-3,10
Рентабельність короткострокового позикового капіталу	8,69	6,95	3,85	-1,74	-3,10
Економічна рентабельність	10,46	8,47	4,73	-1,99	-3,74

Згідно даних табл. 2.7. за досліджуваний період результат діяльності підприємства є позитивним. Більш наглядно показники рентабельності представлені на рис. 2.4. Та вказують на позитивні значення всіх показників рентабельності підприємства. Але у 2019 році показники рентабельності діяльності підприємства знизились на 1,84 в.п. Показники рентабельності оборотних активів, рентабельності позикового капіталу та рентабельності

короткострокового позикового капіталу практично дорівнювали один одному (складали 8-3,7%). Це обумовлено приблизно рівними пропорціями формування активів підприємства у оборотній частині, а також власного та позикового капіталу підприємства. До того ж обсяг чистого прибутку підприємства протягом аналізу зазнав зовсім незначних змін. В цілому показники ефективності діяльності підприємства є позитивними, не дивлячись на їх зменшення та невисоке зазначення, за винятком рентабельності власного капіталу.

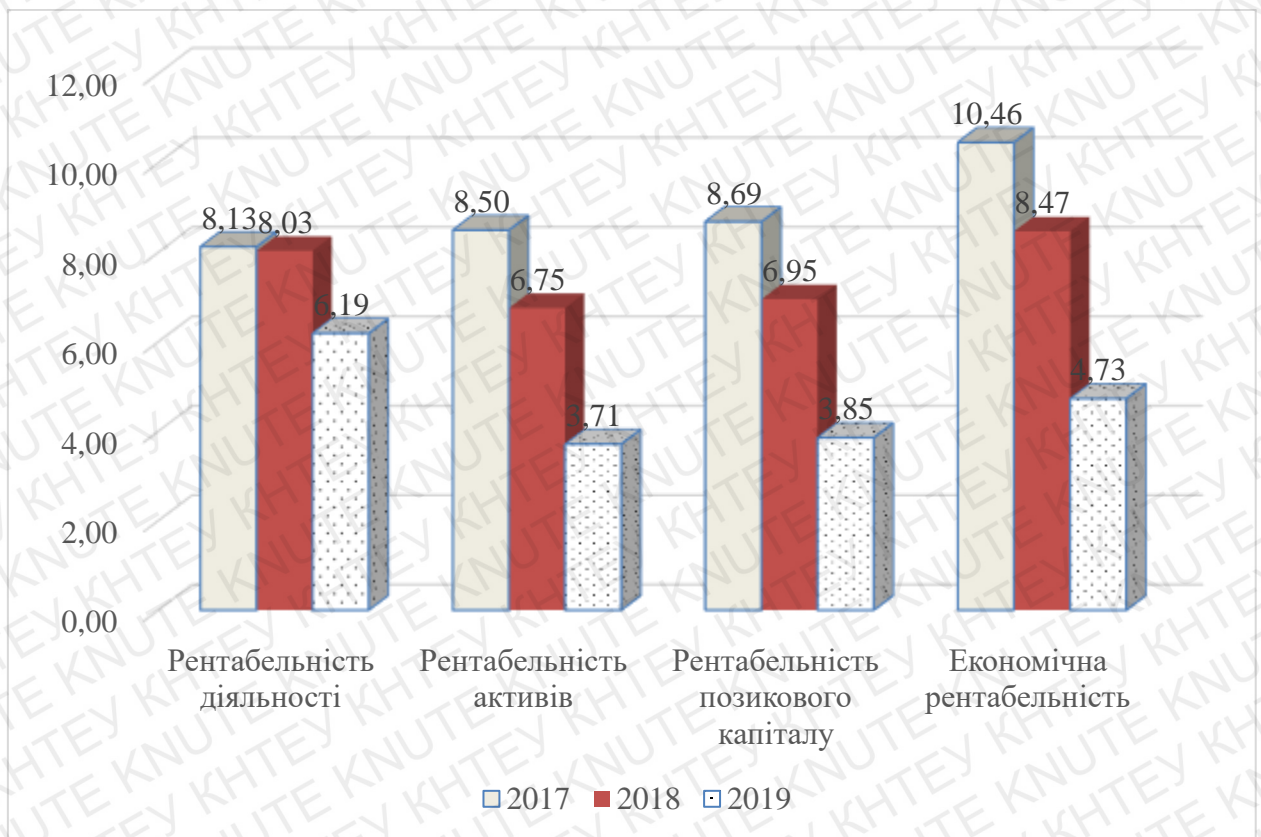


Рис. 2.4. Динаміка показників рентабельності ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019рр, %

Значну частину у чистому доході підприємства займає собівартість продукції, тому необхідно розглянути показники ефективності витрат підприємства. Тому, розглянемо показники рентабельності витрат, витратомісткість та рентабельність діяльності підприємства (табл 2.8.).

Таблиця 2.8.

Динаміка показників ефективності витрат ТОВ «АПРАЙС» за 2017-2019рр

Показники	2017	2018	2019	абсолютний приріст,		Темп росту, %	
				2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід, тис.грн.	480,00	834,00	824,00	354,00	-10,00	173,75	98,80
Комерційний дохід (валовий прибуток), тис.грн.	175,00	359,00	340,00	184,00	-19,00	205,14	94,71
Операційний прибуток, тис.грн.	48,00	84,00	65,00	36,00	-19,00	175,00	77,38
Прибуток до оподаткування, тис.грн.	48,00	84,00	65,00	36,00	-19,00	175,00	77,38
Чистий прибуток, тис.грн.	39,00	67,00	51,00	28,00	-16,00	171,79	76,12
Собівартість реалізованих товарів, тис.грн.	305,00	475,00	484,00	170,00	9,00	155,74	101,89
Операційні витрати, тис.грн.	127,00	275,00	275,00	148,00	0,00	216,54	100,00
Витратовіддача	1,11	1,11	1,09	0,00	-0,03	100,08	97,63
Витрати обігу, тис.грн.	127,00	275,00	275,00	148,00	0,00	216,54	100,00
Операційна рентабельність витрат обігу, %	37,80	30,55	23,64	-7,25	-6,91	80,82	77,38
Звичайна рентабельність витрат	9,03	8,93	6,72	-0,09	-2,21	98,95	75,22
Чиста рентабельність собівартості	12,79	14,11	10,54	1,32	-3,57	110,31	74,70
Рівень собівартості в чистому доході	63,54	56,95	58,74	-6,59	1,78	89,63	103,13
Рівень витрат обігу у комерційному доході	72,57	76,60	80,88	4,03	4,28	105,55	105,59
Продуктивність витрат обігу за комерційним доходом	1,38	1,31	1,24	-0,07	-0,07	94,74	94,71

Дані табл. 2.8 показують, що показники ефективності погіршуються, про що свідчить зростання рівня витрат у чистому доходу більше чим на 3%, у той же сам зменшується показник витратовіддачі. Щодо показників рентабельності витрат, то відбувається зниження рентабельності по собівартості на 25%. Отже, розрахунки показали, що в умовах зменшення виручки від реалізації продукції на підприємстві спостерігається погіршення показників ефективності.

2.3 Аналіз факторів впливу на ефективність діяльності ТОВ «АПРАЙС»

Для знаходження шляхів підвищення прибутковості діяльності підприємства необхідно детально розглянути напрями впливу на неї. А саме, основні фактори, які впливають на результативність діяльності підприємства. Весь обсяг факторів можна розділити на дві великі групи – внутрішні та зовнішні. зовнішні фактори – це група факторів, на які підприємство не може вплинути, прикладом є інфляція, політика держави та ін.. До внутрішніх належать такі фактори, тенденцію впливу на діяльність підприємства визначає сам об'єкт дослідження, тобто він може провести ряд заходів, щоб покращити вплив цих факторів.

Здійснимо систематизацію факторів, які впливають на формування прибутку на досліджуваному підприємстві (рис 2.5). При дослідженні впливу факторів на ефективність, ми зконцентруємо увагу на внутрішніх факторах:

1) зростання обсягів реалізації продукції підприємства — при високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.

2) зростання цін — в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника;

3) зниження собівартості — зниження витрат без негативного впливу на якість продукції, досягається за рахунок більшої керованості й контролю в області витрат;



Рис.2.4 Фактори впливу на прибуток ТОВ «АПРАЙС»

4) оновлення асортименту й номенклатури продукції – реалізація тих видів продукції, які користуються більшим попитом у населення, особливо в період кризи, коли платоспроможний попит населення знижується.

Тобто можна виділити такі основні резерви збільшення суми прибутку промислового підприємства, як збільшення об'єму реалізації продукції, зменшення собівартості продукції, підвищення цін, що включає в свою чергу збереження якості продукції, пошук інших ринків та реалізацію в більш оптимальні строки.

Оцінимо вплив зміни рентабельності витрат та витратомісткості на зміну рентабельності діяльності підприємства (табл 2.9).

Таблиця 2.9.

Вплив факторів на рентабельність діяльності ТОВ «АПРАЙС»

Показники	2017	2018	2019	абсолютний приріст,	
				2018 до 2017	2019 до 2018
Витратомісткість, грн.	0,9	0,89	0,92	-0,01	0,03
Рентабельність витрат, %	9,03	8,93	6,72	-0,09	-2,21
Рентабельність діяльності, %	8,13	8,03	6,19	-0,09	-1,84
Зміна рентабельності діяльності за рахунок зміни:					
- витратомісткості				-0,05	0,28
- рентабельності витрат				-0,04	-2,12

Використовуючи метод ланцюгових підстановок можна визначити вплив факторів на рентабельність діяльності підприємства.

Зміна рентабельності діяльності за рахунок зміни витратовіддачі може бути визначена наступним чином:

$$\Delta P_d (Bv) = \Delta Bv \cdot P_{v_0}, \quad 2.1$$

- де ΔBv - абсолютна зміна витратовіддічі;
 Pv_0 - рентабельність витрат у базовому періоді (1 рік).

Зміна рентабельності діяльності за рахунок зміни рентабельності витрат може бути визначена наступним чином:

$$\Delta P\partial (Pv) = Bv_1 \cdot \Delta Pv, \quad 2.1.$$

- де Bv_1 – витратовіддача у звітному періоді (2 рік);
 ΔPv – абсолютна зміна рентабельність витрат.

Отже, на зміну рентабельності діяльності підприємства впливали зміна витратомісткості та рентабельності витрат. При цьому негативний вплив чинило погіршення рентабельності витрат: за рахунок цього фактору рентабельність діяльності погіршилась на 0,04 та 2,12%. За рахунок зміни витратомісткості рентабельність витрат покращилась на 0,28% у 2019 році.

Наступним етапом проаналізуємо вплив чистого доходу від реалізації продукції та сорівартості реалізованої продукції на рівень валової рентабельності (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Динаміка рентабельності продукції за валовим прибутком ТОВ «АПРАЙС»

Показники	2017	2018	2019	абсолютний приріст,	
				2018 до 2017	2019 до 2018
Чистий дохід, тис.грн.	480,00	834,00	824,00	354,00	-10,00
Собівартість реалізованих товарів, тис.грн.	305,00	475,00	484,00	170,00	9,00
Валовий прибуток, тис.грн.	175,00	359,00	340,00	184,00	-19,00
Валова рентабельність, %	57,377	75,579	70,248	18,20	-5,33

Розрахунок зміни валової рентабельності продукції внаслідок зміни чистого доходу від реалізації продукції й собівартості реалізованої продукції виконаємо способом ланцюгових підстановок:

$$PB(2017) = (480,0 - 305,00) / 480,00 * 100 = 57,38\%$$

$$PB(2017/2018) = (834,0 - 305,00) / 834,0 * 100 = 63,43\%$$

$$PB(2018) = (834 - 475,00) / 834,00 * 100 = 75,58\%$$

$$PB(2018/2019) = (824 - 475) / 824 * 100 = 42,35\%$$

$$PB(2019) = (824 - 484,00) / 824,00 * 100 = 70,25\%$$

Тепер розглянемо вплив факторів на зміну валової рентабельності продукції:

- вплив зміни чистого доходу від реалізації продукції:

$$\Delta PB_{\text{чд}}(2017-2018) = 63,43 - 57,38 = 6,05\%$$

$$\Delta PB_{\text{чд}}(2018-2019) = 42,35 - 75,58 = -33,22\%$$

- вплив зміни собівартості реалізованої продукції:

$$\Delta PB_{\text{с}}(2017-2018) = 75,58 - 63,43 = 12,15\%$$

$$\Delta PB_{\text{с}}(2018-2019) = 70,25 - 42,35 = 27,89\%$$

Сума факторних змін :

$$\Delta PB(2017-2018) = 6,05 + 12,15 = 18,2\%$$

$$\Delta PB(2018-2019) = -33,22 + 27,89 = -5,33\%$$

Отже, валова рентабельність ТОВ «АПРАЙС» за період 2017-2018 рр зросла на 18,2% передусім за рахунок збільшення суми чистого прибутку на 354 тис. грн або на 73,75%, вплив цього фактору становив 18,2%. За період 2018-2019 року валова рентабельність зменшилась на 5,33%, зменшення відбулося за рахунок зниження на 33,22% чистого прибутку та зростання собівартості на 27,89%.

Основними показниками, що характеризують ефективність використання активів є їх рентабельність та коефіцієнт їх оборотності. Ці два показники ефективності використання активів підприємства є між собою

взаємопов'язаними. Модель, що характеризує взаємозв'язок цих показників називається моделлю «Дюпон-каскад», яка має вид:

$$Pa = Pr \cdot KO, \quad 2.2$$

де Pa - рентабельність активів;
 Pr - рентабельність реалізації;
 KO - коефіцієнт оборотності активів.

За допомогою моделі «Дюпон-каскад» можна визначити і вплив факторів на рентабельність активів підприємства. При цьому можна використати метод абсолютних різниць. За цим методом вплив на зміну рентабельності активів зміни рентабельності реалізації можна за формулою:

$$\Delta Pa (Pr) = \Delta Pr \cdot KO_0, \quad 2.3$$

де $\Delta Pa(Pr)$ - зміна рентабельності активів за рахунок зміни рентабельності реалізації продукції;
 ΔPr - зміна рентабельності реалізації продукції;
 KO_0 - коефіцієнт оборотності активів у базисному періоді.

Вплив на зміну рентабельності активів зміни коефіцієнту оборотності активів можна за формулою:

$$\Delta Pa (KO) = Pr_1 \cdot \Delta KO, \quad 2.4$$

де $\Delta Pa(KO)$ - зміна рентабельності активів за рахунок зміни коефіцієнту їх оборотності;
 Pr_1 - рентабельність реалізації продукції у звітному періоді;
 ΔKO - зміна коефіцієнту оборотності активів.

Результати розрахунків можна представити у формі табл. 2.11

Результати розрахунків показали, що у 2019 році ефективність використання активів загалом погіршилось, про що свідчить зменшення рентабельності активів з 11,6% до 5,8%.

Таблиця 2.11

Динаміка прибутковості активів ТОВ «АПРАЙС»

та оцінка впливу факторів на її зміну

Показники	2008	2009		Абсолютна зміна	Темпи приросту, %
	Значення	Розрахунок	Значення		
1	2	3	4	5	6
1. Середня сума активів, тис. грн	725	$A=(A_{п}+A_{к})/2$	1173,5	448,5	61,9
2. Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	834	за умовою	824	-10	-1,2
3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	84	за умовою	65	-19	-22,6
1	2	3	4	5	6
4. Рентабельність реалізації продукції, %	10,1	$48/5042 \cdot 100$	7,9	-2,2	-21,8
5. Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,15	$5042 / 1923$	0,73	-0,45	-36,5
6. Рентабельність активів, %	11,6	$48/1923 \cdot 100$	5,8	-5,8	
7. Зміна прибутковості активів за рахунок:					
Прибутковості реалізації, %	--	$-2,2 \cdot 1,15$	--	-2,53	-
Коефіцієнту оборотності активів, %	--	$5,8 \cdot -0,45$	--	-3,55	-

Головним фактором, що зумовив погіршення рентабельності активів було зменшення рентабельності реалізації на 2,26%; за рахунок впливу цього фактору рентабельність активів погіршилась на 2,53% та за рахунок

зменшення коефіцієнту оборотності активів на 0,45, рентабельність активів погіршилась на 3,55%.

За результатами дослідження ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС» можемо зазначити, що за останній звітний період спостерігається погіршення показників ефективності, тому необхідно звернути увагу на показники які мають вплив на неї, та визначити напрями її підвищення.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АПРАЙС»

Комплексна оцінка діяльності підприємства ТОВ «АПРАЙС», проведена в попередньому розділі, показала що є наявність проблем пов'язаних з економічною складовою на підприємстві. За дослідженнями за останій період спостерігається погіршення показників ефективності, тому для контролю за ефективністю діяльності підприємства необхідно визначити, які показники необхідно оцінювати, щоб сформуванати загальну уяву про стан діяльності на підприємстві та відповідно приймати необхідні управлінські рішення, що дозволять здійснювати успішну діяльність.

Зважаючи на те, що ТОВ «АПРАЙС», є підприємством яке відноситься до підприємств малого бізнесу, і на підприємстві не здійснювалася комплексна оцінка ефективності. Основними показниками, що використовувалися для оцінки ефективності були показники рентабельності продаж та ділової активності (рис.3.1).

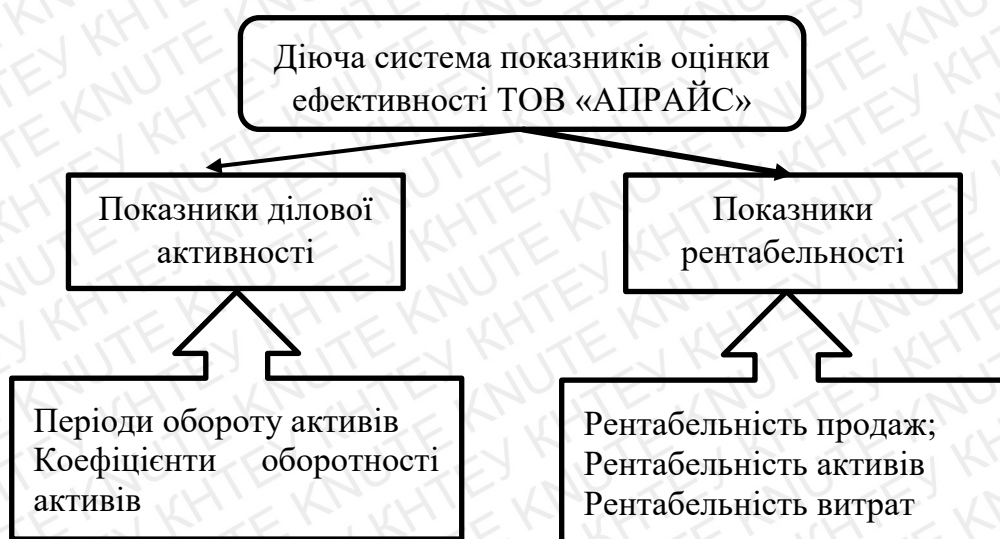


Рис. Система показників ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС»

Зазначені показники являються недостатніми для формування повного висновку про ефективність діяльності підприємства. Тому, нами була сформована система оцінки ефективності, з урахуванням особливостей діяльності підприємства (рис 3.2), яка дозволить оцінити ефективність діяльність більш повно.



Рис. 3.2. Нова система оцінки ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС»

Як бачимо, з рис 3.2. оцінку ефективності пропонується здійснювати, як за якісними так і за кількісними показниками:

Перший блок «Фінанси», який включає традиційні показники для підприємства торгівлі:

- рентабельність продаж;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність активів;
- прибуток у розрахунку на працівника;
- частка комерційних витрат у чистому доході від реалізації продукції;
- частка управлінських витрат у чистому доходів від реалізації продукції;
- коефіцієнти ліквідності;
- оборотність активів та їх елементів;
- періоди обороту активів та їх елементів.

Другий блок «Клієнти», даний показник є агрегованим, так як включає і якісні показники, та вказує на ступінь задоволеності товарами та послугами підприємства, та може виступати прогностичним індикатором подальших продаж. До складу цього блоку входять показники, що дозволяють оцінити роботу з клієнтом:

- коефіцієнт комплексності покупки (середня кількість одиниць товару у чеку);
- індекс лояльності клієнтів;
- індекс задоволеності клієнтів;
- кількість втрачених клієнтів;
- залучення клієнтів.

Третій блок «Співробітники», вказує на продуктивність роботи персоналу та ступінь задоволеності нею, та включає наступні показники:

- плінність кадрів;
- заборгованість по заробітній платі;
- задоволеність співробітників (за результатами опитування);
- кількість співробітників, що пройшли курси підготовки та підвищення кваліфікації;
- часта витрат на мотивацію співробітників.

Четвертий блок «Зовнішнє середовище», дозволяє оцінити ризики з якими може зіткнутися підприємство:

- кількість позитивних та негативних відгуків;
- рівень цін порівняно з основними конкурентами;
- зміна попиту;
- поява нових конкурентів;
- інфляційні процеси.

Можемо зазначити, що база вказаних показників не є закритою, вона може та повинна оновлюватися та удосконалюватися. У разі застосування цієї системи показників на підприємстві створюється загальнодоступне та зручне джерело інформації для прийняття зважених управлінських рішень. Таким

чином, дана система вимірювання ефективності є не тільки інструментом оцінки результатів діяльності, але і інформаційною системою менеджменту,

Зважаючи на те, що основою ефективності є доходи та прибутки підприємства, тому у якості підвищення ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС» визначимо основні шляхи їх підвищення.

Основним видом діяльності ТОВ «АПРАЙС» є реалізація є виробів, що зроблені зі шкіри, виконані вручну і мають унікальний дизайн, та продукції із штучної шкіри. Що стосується попиту на цю продукцію то , він є стабільним та має позитивну динаміку до зростання. Зараз в Україні близько 85% ринку виробів зі шкіри займають імпорتنі виробники і лише 15% - наші. Ринок виробів зі шкіри характеризується різноманітністю дизайнерських шкіряних виробів. Крім того сьогодні сильна конкуренція на українському ринку обумовлена великою пропозицією імпортних аналогів низької якості, багато нечесних продавців видають еко-шкіру за справжню, яка по суті не має ніякого відношення до натуральної, виробляється зі штучних полімерів. Тому, для того, щоб втриматися на ринку необхідно мати різноманітний асортимент, відповідної якості та ціни.

Для того щоб, збільшити свої доходи ТОВ «АПРАЙС» можна визначити наступну сукупність чинників, яку слід застосувати для збільшення загальної суми прибутку: збільшення обсягу товарообороту підприємства, зниження закупівельної вартості товарів, оптимізація структури асортименту, недопущення позареалізаційних збитків, оптимізація витрат діяльності підприємства. Всі перелічені чинники перебувають у тісному взаємозв'язку і в кінцевому результаті призводять до збільшення (зменшення) загальної суми прибутку.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою цілого ряду показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників відносять прибуток підприємства, який іноді ототожнюють з поняттям «дохід», а до відносних – рентабельність підприємства [29]. Саме прибуток показує абсолютний ефект діяльності

підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають ту перевагу, що вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки є різновидом співвідношення прибутку та вкладеного капіталу. Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані в наступних випадках: – при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції; – за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу; – за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується. Ефективність функціонування підприємства в ринкових умовах залежить від адекватності реакції на зміну зовнішнього середовища, від ступеня її невизначеності. Задоволення потреб клієнтів і знання ринкової ситуації є ключовими моментами при виробленні стратегії оптимізації збутової системи підприємства.

На нашу думку, доцільно здійснити ряд заходів для підвищення обсягу реалізації на перспективу. Для цього керівництву підприємства слід враховувати ряд як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, які впливають на обсяг та структуру товарообороту підприємства. Це, зокрема, обсяг та структура споживчого ринку, стан конкуренції на даному регіональному товарному ринку, загальна стратегія діяльності підприємства, забезпеченість товарообороту трудовими та товарними ресурсами, цінова та маркетингова діяльність підприємства та інше

ТОВ «АПРАЙС» проводить дуже не активну і в результаті не ефективну маркетингову політику. Реклама дає основний потік клієнтів. При виборі видання засобів масової інформації, потрібно чітко знати, хто саме користується цими виданнями. Планувати рекламний бюджет треба заздалегідь і розраховувати його на тривалий термін. Одна приваблива реклама принесе мало результатів для підприємства. В той час як не велика, але якісна об'ява, котра буде опубліковуватись постійно, завжди буде приносити клієнтів. Ще одна маркетингова стратегія просування товарів – це прямі продажі торговими агентами. Почати співпрацю з великими інтернет

майданчиками для просування товару, Зазвичай інтернет також надають свої послуги реклами, що дають змогу підприємству заощадити, а в результаті отримати багато оптових та роздрібних інтернет продажів. Під час роботи необхідно проводити тренінги по підвищенню кваліфікації та повчальну роботу з новими робітниками. ТОВ «АПРАЙС» також може використовувати зовнішні носії реклами.

Робота з постачальниками ТОВ «АПРАЙС». Взаємовідносини повинні формуватися на умовах максимальної довіри і якості обслуговування. Необхідно вигравати по ціні та якості по кожній угоді та зробити так, щоб підприємство було єдиним постачальником певної продукції або торгової марки. Особливо добре виглядає на цьому фоні формування спеціалізації на великих замовленнях. При обробці таких замовлень необхідно надавати додаткову знижку, це допоможе виграти процедуру закупівлі і дасть підприємству хорошого клієнта, який можливо і надалі, стане постійним споживачем, а це сприятиме збільшенню доходів на 5%.

Робота з клієнтами ТОВ «АПРАЙС». Персонал має бути ввічливий з клієнтом. Потрібно намагатись запропонувати максимальний асортимент продукції для потреб споживача. Навіть якщо товар не профільний для підприємства, іноді все одно потрібно знайти його у постачальників. Подібні дії завжди з гідністю будуть оцінені покупцем і велика вірогідність, що він стане вашим постійним клієнтом.

Електронний вид зв'язку. На даний момент існує безліч видів зв'язку за допомогою комп'ютера і доступу в мережу Інтернет. Про те, слід відзначити, що ТОВ «АПРАЙС» використовує мережу Інтернет для просування надання своїх послуг та реалізації товарів, але вона має не досить поширену аудиторію що в свою чергу негативно відзначається на обсягу прибутку. Тобто ми бачимо, що ТОВ «АПРАЙС» даний ресурс не намагаються розвивати, та не мають кваліфікованих співробітників для розвитку та вдосконалення свого каналу в Інтернет мережі. Забезпеченість працівників необхідною технікою та програмним забезпеченням надають відчутну економію на телефонних

переговорах і транспортних витратах. Наявність таких засобів зв'язку полегшить роботу менеджерів, дозволить збільшити оперативність доступу до необхідної інформації. Це буде дуже корисно якщо клієнти та постачальники знаходяться у інших регіонах. Так само зв'язок може допомогти взаємодії усередині підприємства. Використання інтернет ресурсів підвищує продажі на 15% за рахунок збільшення аудиторії потенційних покупців не тільки м. Київ, але й з інших регіонів.

Отже, основними заходами направленними на збільшення доходів є збільшення виручки від реалізації, розмір якої залежить від: обсягів реалізації продукції; ціни одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства.

Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. В сукупності використання всіх вище перелічених пропозицій дозволить в кінцевому результаті збільшити загальну суму доходів підприємства на 15%, а це буде сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат. Для збільшення чистого фінансового результату підприємству варто оптимізувати витрати. Що стосується собівартості продукції, то вона складає близько 60% від чистого доходу, економити на якості товару, купуючи більш дешеву сировину, не є правильним, але за рахунок підвищення ефективності продуктивності праці, ми можемо знизити собівартість продукції на 4%. Також, підприємство може оптимізувати адміністративні витрати та витрати на збут, які хоч і не беруть участі у створенні продукції, але необхідні для нормального функціонування виробництва, та мають вплив на значення фінансового результату від операційної діяльності. Так частка цих витрат зросла з 26% у 2017р. до 34% у 2019 р. Так, можна зменшити витрати на 4%.

Наступним кроком визначимо суму чистого доходу від реалізації продукції за допомогою коефіцієнту еластичності чистого доходу до доходів населення:

$$\text{Кел} = \text{Темп приросту ЧД} / \text{Темп проростуДН} \quad (3.1)$$

Так як підприємство розташоване у місті Києві, тому з джерела [30] була отримана інформація щодо доходів населення м. Київ, які склали у 2018 році – 3203 млрд. грн, а у 2019 році – 3699,3 млрд. грн. Отже, темп приросту доходів населення становить у 2019 році 15%. А коефіцієнт еластичності буде – 0,8.

Згідно з даними сайту мінфіну прогноз інфляції у 2020 році складе 11,3%. Згідно з даними сайту головного управління статистики У м. Києві у 2020 році доходи населення в Києві зросли в середньому на 11,5%. Виходячи з цих даних прогнозний темп приросту чистого доходу у 2020 році складе 33%, що становить 1095,9 тис. грн.

Також, визначимо показників фінансових результатів виходячи з здійснено аналізу можливостей підприємства. Прогноз фінансових результатів підприємства у плановому періоді наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Планування чистого прибутку ТОВ «АПРАЙС», тис. грн

Показники	2019	Напрями оптимізації	2020
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	824	↑15%	$824 * 1,13 = 947,6$
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	484	↓4%	$947,6 * 0,58 * 0,96 = 534,34$
<i>Валовий: прибуток</i>	<i>340</i>		<i>413,26</i>

Продовження табл. 3.1.

1	2	3	4
Адміністративні витрати	275	↓4%	$947,6 * 0,34 * 0,96 = 309,3$
<i>Фінансовий результат від операційної діяльності:</i>	95		103,97
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	95		103,97
Податок на прибуток	17		20,79
Чистий фінансовий результат (прибуток)	78		83,17

Враховуючи економічні умови, доцільно буде використати прогнозні показники з урахуванням факторів, що вказані у табл.3.1. Таким чином, з урахуванням запропонованих нами рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства прогноз чистого прибутку складе 83,17 тис. грн.

Що стосується оборотних активів то, запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти, інші оборотні активи визначимо через періоди обороту, що склалися у попередньому році. Витрати майбутніх періодів, залишимо незмінними, так як протягом останніх двох років, їх сума не змінювалась.

Проміжні результати розрахунків періоду обороту окремих складових активів у звітному та плановому році представлено у таблиці табл.3.2.

Що стосується планових показників по власному та позиковому. Так, враховуючи сучасне становище, більшу частину чистого прибутку підприємства доцільно капіталізувати (реінвестувати в розвиток підприємства), тому в 2020 році планується сплатити відсотки засновникам в розмірі 20% від суми чистого прибутку. Отже, 80% чистого прибутку буде капіталізовно.

Кредиторська заборгованість за послуги є основним, причому безкоштовним, джерелом позикового капіталу на підприємстві, та її наявність не є загрозою втрати платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, так як це отримані від замовників аванси за аудиторські та консультаційні послуги. А зважаючи на те, що відносини з постачальниками є основою успішної діяльності, тому необхідно скоротити дану статтю витрат на 10%.

Таблиця 3.2

Період обороту активів ТОВ «АПРАЙС» , днях

Показники	Період обороту 2019	Період обороту 2020
Запаси, всього	213,04	213,04
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	61,57	61,57
Інша поточна дебіторська заборгованість	15,95	15,95
Грошові кошти та їх еквіваленти	10,19	10,19
Кредиторська заборгованість по розрахункам	12,82	12,82

Тому її планування може бути здійснено з урахуванням тенденцій змін у попередніх періодах (через оборотність). Прогнозний баланс ТОВ «АПРАЙС» наведено у Додатку Г.

Для визначення основних показників ефективності діяльності, що використовуються на підприємстві (рис 3.1.) необхідно розробити балансовий план на 2020 рік. Так як у підприємства відсутні необоротні активи, то у зв'язку зі складним економічним становищем у країні, підприємство не буде залучати основні засоби у 2020 році. Розрахунок основних показників ефективності діяльності підприємства у 2020 році наведено у табл. 3.3.

Згідно прогнозу ефективності у табл 3.3. відмічаємо покращення показників ефективності ТОВ «АПРАЙС».

Таблиця 3.3.

Показники ефективності діяльності ТОВ «АПРАЙС» за 2020р

Показники	Прогнозне значення показника
1. Показники ділової активності	
1. Період обороту, днів	
1.1. Всіх оборотних активів	539,51
1.2. Запаси	32,8
1.3. Дебіторської заборгованості	101
1.4. Грошових активів	10,2
2. Коефіцієнт оборотності, разів	
1.1. Всіх оборотних активів	0,68
1.2. Запаси	1,7
1.5. Дебіторської заборгованості	6,6
1.6. Грошових активів	35,8
2. Показники рентабельності, %	
2.1. Рентабельність продукції за валовим прибутком	77,34
2.2. Рентабельність продукції за операційним прибутком	19,46
2.3. Рентабельність операційної діяльності	12,32
2.4. Валова рентабельність продажу	43,61
2.5. Операційна рентабельність продажу	10,97
2.6. Чиста рентабельність продажу	8,78
2.7. Рентабельність активів	5,94
2.8. Рентабельність оборотних активів	68,34

Таким чином, зважаючи на те, що ефективність (діяльності) підприємства є комплексне поняття, та відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети діяльності підприємства, тому застосування системи оцінювання ефективності діяльності дозволить різносторонньо оцінити ефективність та прийняти відповідні управлінські рішення.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, у результаті дослідження, було встановлено, що під ефективністю діяльності підприємства слід розуміти її результат, отриманий або потенційно можливий в процесі перетворення певних ресурсів у кінцевий продукт.

На основі результатів діяльності підприємства розробляються і приймаються управлінські рішення, від яких безпосередньо залежить ефективність функціонування підприємства. А від рішень керівництва прийнятих на основі отриманих результатів ефективності діяльності залежить розвиток підприємства на довгострокову перспективу.

Ефективність діяльності, виступає свого роду індикатором, який вказує на спроможність підприємства оптимально використовувати ресурси, що необхідні для досягнення намічених цілей. Для оцінки ефективності використовується певна система показників, що визначаються в широкому спектрі робіт в області економічного аналізу, і його складових - фінансового аналізу та аналізу господарської діяльності. Для оцінювання показників ефективності використовують сукупність даних, що відображаються у бухгалтерських, фінансових, управлінських та інших облікових звітах підприємства.

Зважаючи на те, що оцінка ефективності діяльності підприємства посідає важливу роль у системі діяльності та управлінням компанією, тому отримані результати оцінювання показників ефективності можуть бути використані для подальшого розвитку підприємства, формування як стратегічних, так і тактичних цілей. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства є узагальненим показником ефективності використання трудових, виробничих матеріальних ресурсів та ін, тому на підприємстві необхідно використовувати систему показників ефективності, яка дозволить з різних сторін оцінити його ефективність.

Для оцінки ефективності діяльності підприємствам доцільно використовувати системний підхід, в основу якого покладено систему

показників, яка дозволить з різних сторін оцінити ефективність та прийняти відповідні рішення щодо стратегії розвитку.

Оцінка ефективності діяльності проведена на матеріалах ТОВ «АПРАЙС». Так як, ефективність залежить від результатів діяльності підприємства, нами у результаті аналізу динаміки фінансових результатів було визначено, що за останній звітний період на підприємстві погіршилися показники по доходам та прибуткам підприємства. Так спостерігаємо зниження темпів росту чистого доходу на 2%, валового прибутку на 5%, чистого фінансового результату на 24%. Зменшення чистого фінансового результату відбувається і ще й в наслідок зростання витрат на підприємству. Аналіз структури прибутку ТОВ «АПРАЙС» вказує на те, що частка валового прибутку зростає з 66,8% до 74,56%, але частка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку скорочується, що говорить про зростання витрат на підприємстві. На скорочення даних показників вплинуло зростання адміністративних витрат та собівартості продукції.

Оцінка ефективності діяльності підприємства ТОВ «АПРАЙС» проведена за показниками ділової активності показала, що позитивним є скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості на 20 днів, що говорить про ефективну політику в управлінні дебіторською заборгованістю. Але серед негативних тенденцій, можемо назвати зростання періоду обороту по іншим оборотним активам, так суттєво зростає період обороту по запасам (на 112 дні), а це свідчить про те, що на підприємстві не здійснюється маркетинговий аналіз зовнішнього середовища, не оцінюються ризики з якими стикається підприємство, не вивчається попит на продукцію. Оцінка ефективності за показниками рентабельності показала, що підприємство є рентабельним, але показники рентабельності погіршуються, так у 2019 році показники рентабельності діяльності підприємства знизилась на 1,84 в.п. Головними факторами, що вплинули на валову рентабельність стало зниження на 33,22% чистого прибутку та зростання собівартості на 27,89%, а погіршення

рентабельності активів було за рахунок зменшення коефіцієнту оборотності активів на 0,45, що привело до зниження рентабельності активів на 3,55%.

Зважаючи на те, що ТОВ «АПРАЙС», є підприємством яке відноситься до підприємств малого бізнесу, і на підприємстві не здійснювалася комплексна оцінка ефективності. Основними показниками, що використовувалися для оцінки ефективності були показники рентабельності продаж та ділової активності. Тому, було запропоновано систему оцінки ефективності яка включає чотири блоки, які дозволяють оцінити фінансову складову, роботу з клієнтами, роботу співробітників, та оцінити загрози зовнішнього середовища. Крім кількісних показників було добавлено і якісні показники у систему оцінки.

Також, було визначено прогностичні показники результатів діяльності підприємства з урахуванням викликів зовнішнього середовища, та можливостей підприємства. Враховуючи економічні умови, з урахуванням запропонованих нами рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства, прогноз чистого прибутку складе 83,17 тис. грн. Також було розроблено балансовий план ТОВ «АПРАЙС» та проведено оцінку ефективності за існуючою системою оцінювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за січень–березень 2020 року. Експрес-випуск. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Друкер П. Ф. Эффективный управляющий / Питер Фердинанд Друкер. – Москва: ВСІ, 1994. – 268 с.
3. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства /А.М. Турило // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35–44.
4. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 356 с.
5. Савицька О. М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» №6, 2019, 27.06.2019[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/economy.naukasom.ua
6. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] /А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. 2016. №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
8. Мейер М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер, В. Маршал; [пер. с англ. А. О. Корсунский]. – М. : ООО«Вершина», 2004. – 272 с.
9. . Супрун С.Д. Вартісні індикатори підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ .- 2016. - № 5- С. 247 – 251

10. Осипов В. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства / В. Осипов // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 15–22..
11. Осовська Г. В. Основи менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/3/458.html>
12. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства . Бізнес Інформ.- 2013. - № 5. – С. 232 – 237
13. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно- орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с
14. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О. Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 25
15. Каплан Р. Сбалансованная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес. – 2003. – 214 с.
16. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] /А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. 2016. №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf.
17. Головенко А. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління / А. Головенко [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http:// conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/](http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/),
18. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О.Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1
19. Броницький О. М. Оцінка ефективності менеджменту організації: системний підхід / О. М. Броницький. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf

20. Жнякін Б.О., Краснова В.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник для вузів.- Донецьк: Альфа-прес, 2005.- 160с
21. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2016. №6. С. 180–191.
22. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз [Текст] : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів екон. спец. / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : [б.в.], 2001. – 300 с.
23. Левченко Ю. Г., Шекмар Н. А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Ю. Г. Левченко, Н. А. Шекмар // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 32. – Ужгород 2011. – С. 130-136. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2022/1/APPROACHES%20TO%20THE%20DEFINITION.pdf>.
24. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова [та ін.] ; – Х.: видавництво Іванченка І. С., 2012. – 197 с.
25. Лисак В.Ю., Олійник О.С. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства: методичні підходи // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 1 (06). С.51-55.
26. Ступницька Т.М., Гулавська К.І. Основні засоби підприємства: аспекти теоретичних підходів до визначення поняття та ефективності їх використання // Економіка харчової промисловості. 2017. № 2. С. 39– 46.
27. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посібник. 3-тє вид. випр. і доп. Львів: «Магнолія плюс». 2004. 344 с
28. Зварищук С. А. Сучасні методики аналізу ефективності діяльності підприємства URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/21142/3897.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
29. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с., с. 179

30. Головне управління статистику у м. Києві [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=255&lang=1>
31. Кобилецький В. Р., Відносні показники ділової активності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/103-vidnosni-pokaznyku-dilovoi-aktyvnosti>
32. Степаненко О. І. Аналітична оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства / Степаненко О. І. // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 3. – С. 206-212

Система показників ефективності діяльності підприємства

Назва показника	Характеристика показника	Формула для розрахунку показника
Показники ефективності використання основних засобів підприємства		
Фондовіддача	Виражає ефективність використання засобів праці, показує скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів на підприємстві	$\Phi В = \frac{ВП}{ОЗ}$
Фондомісткість	Показує вартість основних виробничих фондів підприємства, яка припадає на одиницю вартості валової продукції	$\Phi М = \frac{ОЗ}{ВП}$
Рентабельність ОЗ	Характеризує рівень ефективності використання основних засобів (ОЗ) підприємства	$Р\Phi = \frac{\bar{У}}{ОЗ}$
Коефіцієнт використання обладнання	Показує відношення фактичної продуктивності обладнання на підприємстві до його нормативної продуктивності	$Кст. зм = \frac{ВП}{Побл}$
Коефіцієнт змінності обладнання	Відображає кількість змін роботи обладнання	$Кv = \frac{ВП}{n}$
Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства		
Коефіцієнт оборотності ОК	Показує ефективність використання оборотних коштів (ОК) на підприємстві	$Кобр = \frac{ВП}{\rightarrow ОК}$
Коефіцієнт завантаженості	Характеризує величину оборотних коштів на 1 грн реалізованої продукції підприємства	$Кзав = \frac{\rightarrow ОК}{ВП}$
Тривалість обороту	Відображає тривалість обороту коштів (в днях)	$Тоб = \frac{Д}{Коб}$
Рентабельність оборотних коштів	Показує відношення прибутку до середніх залишків оборотних фондів за певний період	$Роб = \frac{\Pi}{\rightarrow ОК}$
Показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства		
Продуктивність праці	Характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрат часу на виробництво одиниці продукції	$\Pi\Pi = \frac{ВП}{Ж\Pi}$

Трудомісткість продукції	Показує затрати робочого часу на виробництво одиниці продукції або обсягу виготовленої продукції	$ТП = \frac{ЖП}{ВП}$
Фондоозброєність	Показує вартість основних виробничих засобів, що припадає на одного працівника	$Фз = \frac{ОК}{СЧП}$
Зарплатомісткість продукції	Визначає, скільки гривень ЗП припадає на 1 гривню виготовленої продукції	$Зм = \frac{Фоп}{ВП}$
Показники ефективності використання капітальних вкладень підприємства		
Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Визначає абсолютну ефективність інвестицій	$Е1 = \frac{\Delta П}{КВ}$
Термін окупності капітальних вкладень	Період часу в роках, за який побудоване чи реконструйоване підприємство забезпечує накопичення прибутку в розмірах, що дорівнюють здійсненим капітальним вкладенням	$Ток = \frac{КВ}{\Delta П}$
Зведені витрати	Дорівнює сумі поточних витрат на одиницю продукції за і-м варіантом (Сі) та добутку нормативного коефіцієнта ефективності (Ен) та питомих (на одиницю продукції) капітальних вкладень за і-м варіантом. Найкращим буде варіант з мінімальним значенням зведених витрат	Место для формулы.

Прогнозні показник балансу ТОВ «АПРАЙС», тис.грн

Актив	На 31.12.2019р.	На 31.12.2020 р. (план)
Запаси	324	311
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	139	159
Інша поточна дебіторська заборгованість	19+71	103,5
Гроші та їх еквіваленти	23	26,45
Витрати майбутніх періодів	799	799
Оборотні активи	1375	1400,68
Баланс	1375	1400,68
Пасив		
1. Власний капітал, всього у т.ч.	52	121,7
Зареєстрований капітал	1	1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	51	120,7
3. Поточні зобов'язання, всього у т.ч.	1323	1326,58
Короткострокові кредити банків	77	77
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1229	1058,5
Кредиторська заборгованість по розрахункам	17	18,78
Інші поточні зобов'язання	3	3
Баланс	1375	1400,68

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2019 р.

Форма
№2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	824	834
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(484)	(475)
Валовий :			
прибуток	2090	340	359
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	-	-
Адміністративні витрати	2130	(275)	(273)
Витрати на збут	2150	-	(2)
Інші операційні витрати	2180	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	65	84
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	65	84
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	14	17
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	51	67
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	51	67

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	-	2
Витрати на оплату праці	2505	104	135
Відрахування на соціальні заходи	2510	23	30
Амортизація	2515	-	-
Інші операційні витрати	2520	149	117
Разом	2550	276	284

Додаток 1

до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АПРАЙС"	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ
Територія			за КОАТУУ
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ		за КОПФГ
Вид економічної діяльності	46.49		за КВЕД
Середня кількість працівників	1 2		
Адреса, телефон	м. Київ, вул. Симиренка, 28, оф. 54, 0972401370		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	
первісна вартість	1001	-	
накопичена амортизація	1002	-	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	
Основні засоби	1010	-	
первісна вартість	1011	-	
знос	1012	-	
Інвестиційна нерухомість	1015	-	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	
інші фінансові інвестиції	1035	-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	
Відстрочені податкові активи	1045	-	

Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	241	
Виробничі запаси	1101	89	
Готова продукція	1103	-	
Товари	1104	152	
Поточні біологічні активи	1110	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	271	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	
з бюджетом	1135	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	28	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	
Рахунки в банках	1167	15	
Витрати майбутніх періодів	1170	436	
Інші оборотні активи	1190	-	
Усього за розділом II	1195	992	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	992	

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1	
Капітал у дооцінках	1405	-	
Додатковий капітал	1410	-	
Резервний капітал	1415	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26	
Неоплачений капітал	1425	-	
Вилучений капітал	1430	-	
Усього за розділом I	1495	27	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	
Довгострокові кредити банків	1510	-	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	
Довгострокові забезпечення	1520	-	
Цільове фінансування	1525	-	
Усього за розділом II	1595	-	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	33	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	
товари, роботи, послуги	1615	914	
розрахунками з бюджетом	1620	9	
у тому числі з податку на прибуток	1621	4	
розрахунками зі страхування	1625	2	
розрахунками з оплати праці	1630	6	
Поточні забезпечення	1660	-	
Доходи майбутніх періодів	1665	-	
Інші поточні зобов'язання	1690	1	

Усього за розділом III	1695	964	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	
Баланс	1900	992	

Керівник

Єфімова О.С.

Головний бухгалтер