

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

за матеріалами КП «Володимирський ринок», м. Київ

Студента 2 курсу 1 м групи,
Заочної форми навчання,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Нагорної Ольги
Сергіївни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Трубей Оксана
Миколаївна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Ефективності діяльності підприємства, як об'єкт оцінювання та управління.....	8
1.2. Чинники впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства.....	333
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «ВОЛОДИМИРСЬКИЙ РИНОК».....	44
2.1. Аналіз основних результативних показників фінансово-господарської діяльності підприємства.....	44
2.2. Оцінювання ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства.....	58
2.3. Інтегральна оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.....	68
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «ВОЛОДИМИРСЬКИЙ РИНОК».....	79
3.1. Резерви підвищення основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства.....	79
3.2. Удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок».....	91
3.3. Планування фінансово-економічних результатів та показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.....	100
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	113
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	119
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Періодичність фінансово-економічних криз в Україні вимагає у підприємств формування механізмів забезпечення ефективного здійснення господарської діяльності. Важливість оцінювання ефективності функціонування підприємства обумовлюється змінами в зовнішньому і внутрішньому середовищі його функціонування, що визначає необхідність розробки якісно нових концептуальних підходів до вивчення цілей діяльності підприємств й обґрунтування напрямків їх досягнення.

Проблематика дослідження посилюється тим, що в умовах нестабільної економічної ситуації підприємство зіштовхується з багатьма чинниками і ризиками імовірного характеру, які викликають необхідність розробки гнучкої системи економічного регулювання діяльності. Крім того, гарантуючи повну економічну самостійність, ринок висуває жорстокі фінансові й економічні обмеження, об'єктивність яких орієнтує підприємство на ефективну і рентабельну діяльність.

Дана робота містить такі актуальні аспекти, як дослідження сутності категорії "ефективність" на основі вивчення аналізу і напрямків підвищення ефективності. Орієнтація на стратегічне планування породжує потребу у великій кількості різноманітної інформації при фінансово-господарській діяльності підприємства. Саме актуальність і перспективність розвитку проблеми підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства лягли в основу прийняття рішення щодо вибору даної теми магістерської дипломної роботи.

Актуальності набувають дослідження в сфері оптимізації використання ресурсів підприємства. Вивчення основних особливостей ефективного управління ресурсами у ході здійснення фінансово-господарської діяльності передбачає аналіз основних його функцій, однією з яких є функція планування. Необхідність у цьому пояснюється складністю формування достатнього обсягу ресурсів на підприємстві в макросередовищі, що охоплене кризовими явищами,

коли частими є хаотичні процеси, що дезорганізують та перетворюють систему, а то й взагалі знищують її.

Проблематика підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства є предметом вивчення багатьох відомих вчених, таких як В.В. Ковальов, І.А. Бланк, С.Ф. Покропивний, І.Т. Балабанов, К.В. Ізмайлова, К.А. Раїцький, М. В. Афанасьєв, В. П. Привалов, Н. М. Ушакова, О. І. Корінцева, Г. В. Савицька, Г. А. Тунін, З. О. Манів, Є. Л. Кантора та ін. Необхідність вирішення наукових проблем ефективності діяльності потребує подальших наукових досліджень в цьому напрямку.

Метою випускової кваліфікаційної роботи є вивчення теоретичних аспектів та дослідження практики оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

У відповідності до мети в процесі роботи були розв'язані такі *завдання*:

- визначити сутність ефективності діяльності підприємства, як об'єкту оцінювання та управління;
- розглянути чинники впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства;
- дослідити методичні підходи до оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства;
- провести аналіз основних результативних показників фінансово-господарської діяльності підприємства;
- здійснити оцінювання ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства;
- провести інтегральну оцінку ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;
- визначити резерви підвищення основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства;
- навести напрямки удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок»;

- розглянути особливості планування фінансово-економічних результатів та показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;
- здійснити прогноз показників, що виражають фактори оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок».

Об'єктом дослідження є процес оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та прикладні аспекти оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності.

Емпірична база дослідження. Робота виконана за матеріалами КП «Володимирський ринок». Досліджуване підприємство КП «Володимирський ринок» здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України та на умовах і у відповідності до чинних договорів. За 2017 рік обсяг чистих доходів підприємства становив 43133 тис.грн, витрати обігу склали 11609 тис.грн. Чистий фінансовий результат за 2017 рік склав 8246 тис.грн. Обсяг активів підприємства станом на 01.01.2018 р. становить 300426 тис.грн.

Вихідними даними для виконання випускної кваліфікаційної роботи були законодавчі документи, що регламентують діяльність підприємств, спеціальна література з даної проблеми, матеріали бухгалтерської та статистичної КП «Володимирський ринок», матеріали особистих досліджень.

Для досягнення поставленої в роботі мети використовуватиметься система загальнонаукових та спеціальних *методів дослідження*. На основі системно-аналітичного методу зроблене теоретичне узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій провідних вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем оцінювання ефективності діяльності підприємства. Економіко-статистичні методи (аналіз рядів динаміки та показників структури, екстраполяція, індексний аналіз) використовувалися для проведення дослідження динаміки та структури ресурсного потенціалу та результатів діяльності, а також їх їх прогнозування на плановий період. Факторно-аналітичні методи використовувалися для оцінки впливу окремих чинників на зміну обсягу

результатів роботи підприємства. В цілому застосування даних методів дає змогу більш доступно розкрити обрану тему для дослідження.

Практична значущість роботи полягає у визначенні конкретних методик щодо оцінювання ефективності діяльності досліджуваного підприємства, а також обґрунтування нових, перспективних шляхів їх оптимізації.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. За результатами дослідження було підготовлено та опубліковано наукову статтю на тему: «Чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємства» у збірнику наукових статей студентів, які здобувають ступінь магістра за спеціальністю «Економіка» (спеціалізація «Економіка підприємства») заочної форми навчання «Економіка і фінанси підприємства». – Ч. 1, с. 281 – К.:КНТЕУ, 2018.

Структурно випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків та пропозиції, списку використаних джерел з 77 найменувань та додатків. Обсяг роботи становить 109 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Ефективності діяльності підприємства, як об'єкт оцінювання та управління

У процесі дослідження сутності ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно звернутися до еволюційних аспектів поняття «ефективність».

Вважається, що термін «ефективність» з'явився спочатку в економічній літературі. Він зустрічався вже в роботах В. Петті – одного з засновників класичної політекономії та Ф. Кене – керівника школи фізіократів [3]. Однак ефективність як самостійне економічне поняття ними не розроблялося. Вони вживали цей термін у значенні результативності управління і розглядали його на макрорівні стосовно дій суб'єкта управління – уряду держави. Інший класик політекономії – Д. Рікардо використовував термін «ефективність» як співвідношення результату до визначеного виду витрат, тобто він набуває вже того специфічного значення, що є важливим з погляду економіки при оцінці певних дій [3]. З цього часу поняття «ефективність» отримує статус економічної категорії. Г. Емерсон у понятті «ефективність» побачив те, що було зовсім не виявлене в економістів – зв'язок з функціональністю соціально - економічної системи, що потім стало сприйматися науковцями та практиками як аксіома. З метою обґрунтування та визначення сутності поняття «ефективність» необхідно провести всебічний аналіз існуючих підходів до вивчення економічної та соціальної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств.

У сучасній економічній літературі визначення ефективності в зарубіжній науковій літературі тісно пов'язане з альтернативним вибором. Узагальнення наукових підходів до сутності змісту «ефективність діяльності» підприємства наведено у табл. 1.1.

Узагальнення наукових підходів до сутності змісту «ефективність діяльності» підприємства

Автор	Трактування поняття «ефективність діяльності» підприємства
Грішнова О.А., Василик О.В. [15]	міра досягнення мети фінансово-господарської або іншої діяльності підприємства за умови найменших витрат суспільної праці або часу
Круш П. В. [25]	відносний показник, за допомогою якого порівнюється отриманий ефект з витратами або ресурсами, використовуваними для досягнення цього ефекту
А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін [28]	міра кількісного та якісного досягнення цілей діяльності торговельного підприємства, що виражена у відношення отриманих результатів до витрачених ресурсів
Мошек Г. Є.[33]	показник, що характеризує співвідношення результату (ефекту) і витрат, які забезпечили його одержання.
Фролов Л. В. [42]	відношення ефекту господарської діяльності до джерел, факторів та засобів, які приймають участь в його створенні.
Шульгіна Л. М. [1]	«ефективність» є тотожним таким поняттям як дієвість, результативність, продуктивність.
Савицька Г.В. [40]	міра досягнення результатів діяльності підприємства

Грішнова О.А. та Василик О.В. розглядають поняття ефективності фінансово-господарської діяльності як досягнення мети фінансово-господарської або іншої діяльності підприємства за умови найменших витрат суспільної праці або часу. Дане визначення характеризує поняття ефективності лише з точки зору трудових ресурсів підходу [15].

Більш розширеним у ресурсному аспекті є трактування ефективності російським вченим Крушем П. В.: ефективність діяльності - це відносний показник, за допомогою якого порівнюється отриманий ефект з витратами або ресурсами, використовуваними для досягнення цього ефекту[25].

Багато спроб визначити сутність категорії «ефективність діяльності» зроблено й вітчизняними економістами А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінським, І.

В. Смолі-ним. На думку цих вчених ефективність є більш широким поняттям, яке враховує не лише кількісні результати діяльності торговельного підприємства, а й якісні досягнення[28].

Мошек Г. Є., у свою чергу, розглядає ефективність фінансово-господарської діяльності як показник, що характеризує співвідношення результату (ефекту) і витрат, які забезпечили його одержання. При цьому вчений ставить акцент на змістовному тлумаченні ефективності як економічної категорії, яка визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання. Поняття ефективності діяльності вчений вважає конкретною формою вияву цього закону. Математично (у формалізованому виразі) закон економії робочого часу, який відображає механізм зниження сукупних витрат на ведення діяльності, має такий вигляд [33]:

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

де B_c – сукупні витрати на виробництво продукції або надання послуг протягом життєвого циклу товару; $B_{п}$ – затрати минулої (уречевленої) праці; $B_{жп}$ – затрати живої праці, тобто заробітна плата всіх працівників, що припадає на даний товар на тій чи тій стадії його життєвого циклу, плюс прибуток на цій стадії (необхідна й додаткова праця); $B_{мп}$ – затрати майбутньої праці в процесі споживання (експлуатації) товару; $E_{ск}$ – сумарний корисний ефект (віддача) товару для споживача за нормативний строк служби.

Вітчизняний дослідник Фролова Л. В. визначає ефективність бізнес-процесів підприємства як відношення ефекту господарської діяльності до джерел, факторів та засобів, які приймають участь в його створенні [42].

Таким чином, підсумовуючи основні підходи до трактування поняття ефективності фінансово-господарської діяльності, можна зробити висновок, що здебільшого ефективність трактується як співвідношення результатів діяльності та витрат затрачених на їх досягнення.

Досить цікавим в дослідженнях сутності ефективності діяльності є підхід вітчизняного науковця Шульгіної Л. М. [1]. На її думку «ефективність» (від латинського «effectus») означає дієвість, результативність, продуктивність. Взагалі, ефектом володіє будь-яка взаємодія, яка має будь-який результат, і в цьому самому широкому сенсі ефект можна розглядати як абсолютну властивість, яка характеризує результат будь-якої взаємодії чи процесу. Ефективність властива не будь-якій взаємодії, а лише цілеспрямованій, тому дана характеристика носить управлінський характер та відображає, перш за все, ступінь досягнення поставлених цілей. Таким чином, на відміну від ефекту, ефективність - це завжди визначене співвідношення (результату та цілей чи результату та витрат на його досягнення), тобто величина відносна.

На думку Савицької Г.В. визначення та оцінка ефективності діяльності пов'язана з наступними труднощами [40]: складність визначення ефекту через те, що він не завжди повністю залежить від підрозділів чи осіб, ефективність роботи яких необхідно виміряти; ефективність діяльності в чистому виразі визначити неможливо, оскільки результат діяльності є результатом взаємодії всіх ресурсів підприємства; ефект господарської діяльності може мати вигляд ідей, виміряти які у практичній діяльності дуже важко; ефект господарської діяльності залежить від таких організаційно-економічних, соціальних та інших показників які неможливо виміряти кількісно.

На основі розглянутих підходів до визначення ефективності діяльності підприємства, визначимої місце в системі управління підприємством (рис. 1.1).

Виділивши основні ознаки управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, можемо сказати, що воно виражається у досягненні поставлених цілей щодо зростання економічного результату при одночасному скороченні витрат ресурсів, що в кінцевому результаті призводить до збільшення прибутку та зростання ринкової вартості.

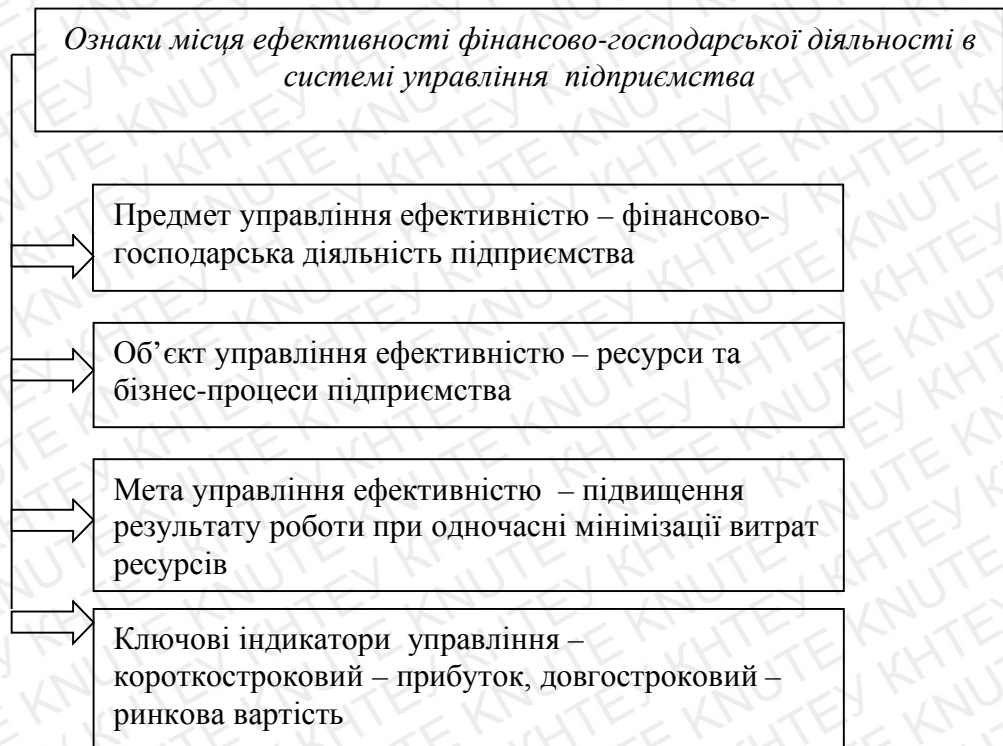


Рис. 1.1. Місце ефективності фінансово-господарської діяльності в системі управління підприємства

*Розроблено автором за даними [15, 25, 28, 33]

Також наведемо особливості визначення ефективності як об'єкту оцінювання та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Важливе місце в процесі оцінювання функціонування підприємства має діагностика ефективності його діяльності, яка зумовлює перспективи розвитку підприємства та зміцнює його конкурентні позиції на ринку. Оцінювання ефективності відіграє важливу роль як у процесі поточного контролю за діяльністю так і дає можливість оперувати необхідною інформацією для залучення власних, кредитних коштів та формує загальну базу економічних даних про об'єкт дослідження. За твердженням науковців та провідних економістів, саме оцінювання ефективності стає ключовим чинником формування стратегії діяльності для досягнення кращих результатів [4, ст.38].

Оцінювання ефективності займає важливе місце в системі управління діяльністю підприємства, оскільки являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства.

Результати оцінювання складають основу для прийняття управлінських рішень, при цьому вони можуть бути використані як для стратегічних, так і для тактичних цілей [4, ст.39].

Основним етапом оцінювання ефективності діяльності є вибір системи показників, за якими вона буде проводитись [5, ст.127]. Від правильності прийняття рішень залежить саме існування підприємств, тому вибір найбільш підходящих методів оцінки ефективності функціонування для окремо взятого підприємства стає надзвичайно актуальним.

При розрізненні ефективності і результативності легко виокремити два види управління ефективністю діяльності підприємств [10]:

- ефективне керівництво, яке забезпечує перспективний, інноваційний розвиток і стратегічний успіх [4];
- результативне керівництво, яке уможливує тимчасове досягнення короткострокових цілей [8].

Основою управління є визначення ефективності її діяльності. Оцінка ефективності будується на основі єдиних методологічних принципів визначення ефективності діяльності. У якості основних загальних принципів здійснення діяльності на практиці, що склалися, визначають наступні:

- у процесі розробки і реалізації проектів необхідно поєднувати науково-технологічний аналіз з комерційним, фінансово-економічним, соціальним, щоб забезпечити комплексність підходу до її здійснення;
- при оцінці ефективності діяльності, зіставлення витрат і результатів необхідно проводити з урахуванням зміни цінності грошей у часі;
- при здійсненні діяльності принципово необхідно враховувати невизначеність і ризики.

Управління ефективністю діяльності являє собою системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами діяльності підприємства.

Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств являє є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Ефективність фінансово-господарської діяльності має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлювання за певними ознаками відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання (табл. 1.2).

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

В літературі поширеною є класифікація, згідно з якою ефективність фінансово-господарської діяльності виступає в трьох видах – економічна, соціальна, соціально-економічна (рис.1.2.) [21]

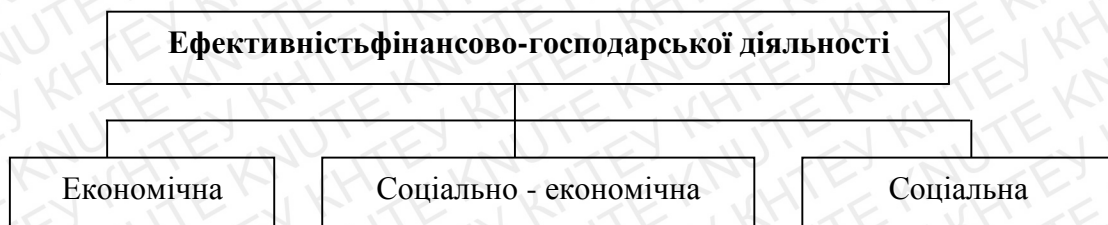


Рис. 1.2. Видова класифікація ефективності фінансово-господарської діяльності

*Розроблено автором на основі [21]

Таблиця 1.2

Видова класифікація ефективності фінансово-господарської діяльності за окремими ознаками

Класифікаційна ознака	Види ефективності
1	2
Одержаний результат (наслідки)	- Економічна - Соціальна
Місце одержання ефекту	- Локальна (комерційна) - Глобальна (макроекономічна)
Метод розрахунку	- Абсолютна - Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	- Первинна - Мультиплікаційна - Синергічна
Структура організації виробництва	- Робочого місця - Фінансово-господарського підрозділу (дільниці, цеху, виробництва) - Бізнес-процесу - Підприємства в цілому
Тип економічного зростання виробництва	- Екстенсивного розвитку - Інтенсивного розвитку
Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	- Науки, техніки і технології - Організаційно-управлінських інновацій - Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	- Поточних витрат - Одноразових (капітальних) витрат
Об'єкт оцінки	- Повна (інтегральна) - Часткова (окрема) - Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	- Зовнішньоекономічної діяльності фірми - Діяльності спільних підприємств

*Складено за матеріалами [5], [18], [32]

Економічна ефективність відображається через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. Даний вид ефективності не відображає всієї специфіки відносин, що притаманні певній діяльності. Її критерій – мінімізація витрат або максимізація результатів.

Соціальна ефективність – проявляється як результат впливу заходів економічного характеру на формування способу життя людини. Її критерій – задоволення потреб соціального характеру відповідно до ресурсів, що спрямовані на досягнення цих цілей. Економічний ефект відображає різні

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

Соціально-економічна ефективність – це міра результативності одночасного досягнення підприємством своїх соціальних та економічних цілей.

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

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

Таким чином, ефективність є багатоаспектним поняттям і, як характеристика діяльності, визначається співвідношенням результату діяльності до її цінностей, потреб, цілей і витрат. Про ефективність можна говорити тільки стосовно цілеспрямованої дії або процесу, що дозволяє віднести її до економіко – господарської категорії. Виходячи з того, що розуміння основ проблеми сприяє її успішному вирішенню, результати проведеного аналізу є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження теоретичних аспектів управління ефективністю, а також визначення показників та методів оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Узагальнюючи все вищесказане можна зробити висновки, що є два основні види ефективної господарської діяльності: економічна та соціальна. Обидва види можна оцінити за допомогою низки показників. Управління має комплексний характер, і система показників повинна забезпечувати

характеристику економічної та соціальної ефективності управління. Тобто вимірювання різноманітних економічних та соціальних показників з урахуванням їхньої важливості може здійснюватися тільки за комплексним показником ефективності управління.

1.2. Чинники впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства

Фінансово-господарська діяльність підприємства формується під впливом ряду чинників, які здійснюють вплив на інтенсивність використання ресурсів. У науковій літературі виділяються різні фактори розвитку підприємств, групуючи їх за різними критеріями та ознаками. Тому, у ході дослідження пропонуємо спочатку зупинитися на огляді основних наукових підходів до визначення сукупності факторів, які впливають на рівень ефективності діяльності підприємств.

Так, Месель-Веселяка В.Я. відзначає, що найбільш впливовим фактором, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [55]. Відмінності в рівнях ефективності між різними підприємствами вона пояснює місцем їх розташування та економічними особливостями провадження господарської діяльності.

Данильченко В.О., в свою чергу, відзначає, що загальноекономічні чинники впливають безпосередньо на показники, що відображають рівень та динаміку інфляції, обсяги виробництва товарів народного споживання, інвестицій в основний капітал, чисельності й доходів населення. Галузеві чинники впливають на стан і розвиток підприємств фінансово-господарського сектору, а також їх забезпеченість економічними та фінансовими ресурсами. Тобто економічні та фінансові ресурси виступають важливим чинником, який одночасно забезпечує й обмежує зростання ефективності фінансово-економічної

діяльності підприємств в економіці [56]. Науковець поділяє усі чинники впливу на розвиток підприємств на дві групи – зовнішні та внутрішні чинники. Він виділяє наступні категорії зовнішніх чинників: загальноекономічні, законодавчі, чинники конкурентного середовища, соціально-політичні тощо. До внутрішніх чинників він відносить організаційно-управлінські, соціальні, ресурсні (фінансові, трудові, матеріальні, інформаційні) тощо. На його думку, фактори ефективності - це вся сукупність рушійних сил і причин, які впливають на зміну її показників. Доцільним є такий поділ їх на групи: 1) зміни технології та технічного рівня виробництва; 2) управління, мотивація, організація виробництва та праці; 3) обсяги та структура виробництва; 4) інші фактори. У сільському господарстві суттєвими є регіональні особливості, які діють як постійний фактор ефективності. Ще особливі фактори - землезабезпеченість та інтенсивність виробництва

Янькова М.Д., досліджуючи фактори ефективної роботи підприємств, зазначає, що на ефективність функціонування підприємств впливають такі групи факторів як: природні, техніко - економічні і технологічні, загальноекономічні та соціальні тощо [57]. Кожен з перелічених чинників має власну специфіку впливу на організацію та розвиток підприємств.

У доповнення до наведеного вище підходу науковець Гуменюк М.М. усі фактори, що впливають на рівень ефективності роботи підприємств поділяє на дві групи: фактори внутрішнього середовища та фактори зовнішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища (залежать від самого підприємства) характеризують здатність підприємств впливати на ефективність виробництва покращанням використання власних фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів, впровадженням інтенсивних технологій тощо. Фактори зовнішнього середовища (не залежать від товаровиробника) - це діяльність держави, фінансово-кредитних та ринкових інституцій спрямована на створення умов сільськогосподарського виробництва через використання макроекономічних важелів [58].

Андрійчук В.Г., розглядаючи макро-, мікро- та мезоекономічні фактори впливу на розвиток підприємств, серед макроекономічних факторів виділяє: платоспроможний попит, інфляцію, відсоткові ставки, обмінний курс національної валюти, динаміку цін, урядові видатки і дефіцит державного бюджету, рівень безробіття, інвестиційну активність. До мікроекономічних чинників ефективного розвитку підприємств автор відносить фактори внутрішнього середовища підприємства. Найбільш важливими мезоекономічними факторами є внутрішня структура ринку продукції, яка виробляється підприємством, характер формування інтеграційних зв'язків між підприємствами конкретної галузі [3].

Науковці Вишнеvsька О.М.[60] та Гопкало О.І.[61], розглядаючи сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на розвиток фінансово-господарської діяльності підприємств, умовно поділяли їх такі групи: фінансово-економічні, організаційні, матеріально-технічні, трудові ресурсні. Кожна група факторів передбачає наявність певних параметрів, якими описуються процеси фінансово-господарської діяльності підприємства. Так, фінансово-економічні фактори включають в себе умови ведення бізнесу, параметри конкурентного та ринкового середовища, забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами. Організаційні та трудові ресурсні фактори визначають умови організаційного розвитку та забезпеченість підприємства трудовими ресурсами. Матеріально-технічні фактори визначають рівень матеріально-технічної бази та забезпеченість підприємства основними засобами, іншими групами необоротних активів.

Довгаль Н.С. [62], Качуровський В.Є. [63] та Малицький А.А.[64], аналогічно до попередньо розглянутих підходів, також виділюють дві основні групи факторів - зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів вони відносять ринкові, галузеві, макроекономічні, соціальні, політико-правові. До внутрішніх факторів вчені відносять ресурсний потенціал, систему організації та управління підприємствами.

Богацька Н.М., Кохан А.В. та Майданюк Я.Л. у своїх дослідженнях акцентували увагу на чинниках сталого розвитку суб'єктів господарювання в економічному середовищі. Вони відзначали, що характерними рисами або факторами сталого розвитку підприємства чи організації є: фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості, дохідності; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпечені персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка методів і етики діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі. Кожне підприємство функціонує в фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є фінансова стабільність підприємства та стійкість, що забезпечується фінансовим менеджментом даного підприємства[65].

У доповнення до вищевикладеного, Гонтарєва І. В. визначила, що основними ендогенними факторами ефективності розвитку підприємства є складові його потенціалу: фінансово-господарського, трудового, розвитку, ринкового, фінансового та інформаційного. Автор проводила дослідження методичних підходів до оцінки кожної складової потенціалу та виявляла їх недоліки, на основі чого запропонувала схему архітекtonіки факторів внутрішнього розвитку підприємства [66].

Рябуха Г.І. досліджував фактори ефективної діяльності підприємств галузі тваринництва. Він умовно поділяв усі фактори на дві групи: внутрішні (рентабельність виробництва, продуктивність праці, завантаження фінансово-господарських потужностей, дивідендна політика) та ринкові (ринкова капіталізація, відношення вартості компанії до прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації, відношення поточної ціни акції до прибутку, вартість підприємства з урахуванням боргу по відношенню до обсягу

виробництва в тоннах готової продукції. На його думку, внутрішні фактори визначають здатність підприємств впливати на ефективність діяльності за рахунок раціонального використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. На відміну ринкові фактори діяльності підприємств є індикатором використання фінансових ресурсів та статусу серед інших учасників ринку [67].

Наведений підхід є оригінальним по своїй суті, проте йому бракує систематизованості перелічених вище факторів ефективного стратегічного розвитку. У зв'язку з цим варто звернути увагу на погляди Кривов'язюка І. В., який пропонує більш досконалу модель систематизації факторів ефективного стратегічного розвитку (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація факторів впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства [69]

Класифікаційна ознака	Критерій ідентифікації фактора	Види факторів
1	2	3
1. За базовими елементами	Ступінь впливу на формування стратегічних можливостей	-ресурсні; -компетентнісні.
2. За періодом дослідження	Вибір методів і бази діагностування	-ретроспективні; -перспективні.
3. За ступенем реалістичності	Ймовірність реалізації	-реальні; -гіпотетичні.
4. За ступенем реалізації	Практична реалізація, ймовірність реалізації у перспективі	-реалізовані; -нереалізовані; -потенційні.
5. За джерелами формування	Ступінь залежності від поширення управлінського впливу	-зовнішні; -внутрішні.
6. За характером впливу	Здатність окремих факторів впливати на розвиток підприємства	-що мають потенціал позитивного впливу; -що мають потенціал негативного впливу; -що мають нейтральний потенціал впливу.

Науковці Підкамінний І.М. та Ціпуринда В.С. виділили ряд факторів впливу на ефективність підприємства з позицій його стратегічного розвитку.

Визначені авторами фактори формують підґрунтя для ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Фактори ефективної фінансово-господарської діяльності з позиції стратегічного розвитку підприємства [68]

Фактор	Характеристика впливу фактору на ефективність діяльності
1	2
Обрані цілі стратегічного розвитку підприємства і цілей розвитку зовнішнього середовища;	Визначають загальні напрямки розвитку
Ресурсні потреби та стратегічні можливості підприємства.	Визначають можливість підвищення ефективності використання ресурсів
Стратегії і тактики розподілу ресурсів у упродовж конкретної фази життєвого циклу підприємства.	Рівень ефективності використання окремих ресурсів
Специфіка видів господарсько-технологічних процесів підприємства в єдиному алгоритмі.	
Механізм функціональної діяльності усіх підрозділів підприємства.	
Наявність та характер комунікацій між підрозділами підприємства.	Визначає загальний рівень ефективності управлінської діяльності
Оперативне регулювання і координація діяльності підрозділів.	
Кадрова політика підрозділів, системи навчання та перепідготовки персоналу.	Впливає на ефективність використання трудових ресурсів, кадрової політики підприємства
Цілі і завдання підприємства та інтереси персоналу у системі мотивації.	
Фактори системи якості підприємства і рівня задоволення потреб споживачів.	Визначає ефективність здійснення комерційної діяльності
Маркетингова політика підприємства і її аналітико-дослідницький потенціал.	Впливає на ефективність заходів маркетингу
Фінансові перспективи та ресурсні можливості підприємства.	Визначає ефективність фінансової діяльності підприємства

На думку Кривов'язюка І. В., найбільш важливе значення для підприємств відіграють фактори формування та реалізації можливостей розвитку, адже саме вони формують передумови досягнення довгострокових цілей та завдань. Реалізація стратегічних можливостей підприємства невіддільно пов'язана з визначенням його стратегічних ніш. Поняття стратегічної ніші в теорії сучасного стратегічного менеджменту і маркетингу є досить розмитим.

Федулова Л.І. особливу увагу приділяє інноваційній складовій у формуванні системи факторів ефективного стратегічного розвитку. На її думку,

що в багатьох країнах промислові підприємства скористалися наслідками фінансово-економічної кризи в частині здійснення відповідної агресивної технологічної політики, що суттєво вплинуло і на загальний рівень інноваційної активності, і на типологічну структуру технологічних інновацій. Для більшості відомих світових компаній кризовий період слугував поштовхом до розвороту в бік процесних інновацій, менш капіталомістких, ніж продуктові, і спрямованих на економію трудових, матеріальних і енергетичних витрат і, врешті-решт, на зниження ціни виробленої продукції й тим самим – на підтримку попиту на неї. При цьому через викликане інфляцією і зростанням валютного курсу різке підвищення цін на імпортовану продукцію було створено сприятливі умови для імпортозаміщення, тобто інтенсифікації потоку продуктивних інновацій[70].

На думку професора Піддубної Л.І., загальноприйнятим є те, що майже всі зовнішні чинники бізнес-середовища є некерованими щонайменше для більшості підприємств. Однак деякі з них можуть бути частково керованими з боку держави: інфраструктура економіки, програми підтримки експорту, внутрішні експортні бар'єри та ін. До цілком некерованих зовнішніх факторів можна віднести міжнародні економічні умови бізнесу, торгові бар'єри на зарубіжних ринках тощо. Керовані макро- фактори становлять інтерес для розробників державної економічної політики. Підприємства практично ніяк не можуть вплинути на зовнішні фактори, але вони можуть мати деякий рівень контролю над окремими зовнішніми чинниками формування експортного потенціалу на рівні галузі[71].

Таким чином, підсумовуючи наведені вище підходи, відмітимо, що усі вони дуже подібні між собою. Більшість авторів поділяють умовно фактори ефективного розвитку підприємства на дві великі групи – фактори зовнішнього та фактори внутрішнього середовища. Однак, різниця між підходами полягає лише у повноті висвітлення структури окремих факторів в межах кожної з наведених груп.

На наш погляд, варто взяти до уваги також той факт, що у науковій літературі коло чинників ефективного розвитку підприємств не окреслюється

лише рівнем досягнення поточних цілей діяльності, але значна увага звертається і на стратегічні аспекти розвитку підприємства.

З точки зору стратегічного менеджменту наведений вище підхід варто доповнити характеристикою основних критеріїв стратегічного розвитку підприємств на ринку на основі підходу до формування стратегічних ніш. З метою визначення сутності стратегічної ніші, як основного чинника ефективного розвитку, пропонуємо звернутися до результатів наукових напрацювань зарубіжних науковців Кім У Чен та Моборн Р. У своїй праці «Стратегія блакитного океану» вони використовують поняття «стратегічна канва» для вираження змісту стратегічної ніші [72].

На думку вчених, стратегічна канва являє собою одночасно інструмент діагностики і побудови стратегії Блакитного Океану. Вона відображає поточний стан справ на відомому просторі ринку. Це дозволяє зрозуміти, куди вкладають кошти конкуренти, які характеристики продуктів, що є предметом конкуренції в рамках даної галузі, що з себе представляють, - обслуговування, доставка, а також які конкуруючі пропозиції отримують клієнти на ринку. Для того, щоб зруйнувати компроміс між диференціацією та низькими витратами і створити нову криву цінності, потрібно відповісти на чотири основні питання (Модель чотирьох дій), що стосуються притаманних даній галузі стратегічної логіки і бізнес – моделі [72]:

1. Які чинники, які галузь приймає як само собою зрозумілі, слід скасувати?
2. Які фактори слід значно знизити в порівнянні з існуючими в галузі стандартами?
3. Які чинники слід значно підвищити в порівнянні з існуючими в галузі стандартами?
4. Які чинники з що раніше не пропонувалися галуззю слід створити?

Як відзначають Кочкіна Н.[73], Медведева І. [73], Кубишина Н.С. [27], Цапук О.Ю. [27], Соловійова Т. В. [20] та Стрільчук Р. М. [7], ключовий інструмент для створення «блакитних океанів» - решітка «скасувати-знизити-підвищити-створити». Вона служить для подальшого розвитку моделі чотирьох дій, змушуючи компанії, не тільки задати всі чотири питання, а й зробити по всіх

чотирьох напрямках будь-які конкретні кроки для створення нової кривої цінності. Спонукаючи компанії наповнювати грати діями щодо скасування і зниження, а також щодо підвищення і створення чинників, система відразу ж дає компаніям чотири переваги:

1. Змушує одночасно домагатися і диференціації, і низьких витрат, порушуючи компроміс «цінність-витрати».
2. Моментально виявляє компанії, які займаються лише підвищенням і створенням, що призводить до зростання їх витрат і часто надмірно ускладнює продукти і послуги - таке нерідко зустрічається у багатьох організаціях.
3. Менеджери будь-якого рівня легко розуміють цю систему і активно залучаються до процесу її реалізації.
4. Заповнити грати означає для компанії ретельно вивчати кожен фактор, за яким ведеться конкуренція в даній галузі, виявляючи ті припущення, які були зроблені ними несвідомо в процесі конкурентної боротьби.

У доповнення до вищесказаного Г. В. Рачинська та Г. Р. Коpecь відзначають, що стратегічна канва є інструментом діагностики та побудови стратегії «блакитногоокеану». Процес визначення стратегічної ніші, на погляд науковців, має відбуватися з урахуванням впливу споживачів і конкурентів. Для цього доцільно використати оцінку прогнозних очікувань від нового товару чи послуги, що пропонується фірмою для впровадження, так звану стратегічну канву. Її розробляють у такій послідовності [2]:

- по-перше, визначаються критерії, які важливі для потенційних споживачів при виборі продукції (послуги) певної галузі. Важливо враховувати те, щообираючи критерії, треба оцінювати їх з погляду споживача, а не фірми. Наприклад, досконала система управління для клієнтів нічого не означає, якщо це не полягає у кращому обслуговуванні та нижчих цінах;
- по-друге, оцінюються товари або послуги основних конкурентів за аналогічними критеріями і розробляється їхня стратегічна канва;
- по-третє, оцінюються товари або послуги, пропоновані цією фірмою, і проектується власна стратегічна канва на тому самому графіку. Якщо криві

переважно збігаються, це означає, що пропозиції цієї фірми недостатньо диференційовані, і саме це призводить до цінової конкуренції і зниження прибутку.

Отже, розглянувши наведені вище підходи, можна зазначити, що ефективний розвиток підприємств передбачає використання фінансово-господарських ресурсів у найбільш ефективній їх комбінації. Ефективність діяльності підприємства може бути окреслена впливом певної сукупності факторів середовища його функціонування. Чинники формування та розвитку підприємства також пропонуємо ділити на дві великі групи - на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники мають ґрунтуватися на визначенні та формуванні системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Так, факторами внутрішнього середовища підприємство може ефективно управляти, а чинники, що належать до зовнішнього середовища, підприємство може використовувати у процесі розробки стратегії розвитку та освоєння нових ринків. На рис. 1.3 представлено групування факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства.

Так зовнішні чинники визначають ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що формуються факторами зовнішнього середовища [46].

Основними характеристиками зовнішнього середовища є взаємозв'язок і взаємообумовленість його чинників, складність, рухливість і невизначеність. При розгляді впливу на організацію зовнішнього оточення важливо розуміти, що характеристики середовища відрізняються, але в той же час вони пов'язані з його чинниками. Взаємопов'язаність чинників зовнішнього середовища - це рівень сили, з якою зміна одного чинника впливає на інші. Жоден з чинників зовнішнього середовища підприємства не можна розглядати ізольовано. При цьому взаємозалежність між окремими силами в зовнішньому оточенні бізнесу постійно зростає [32].

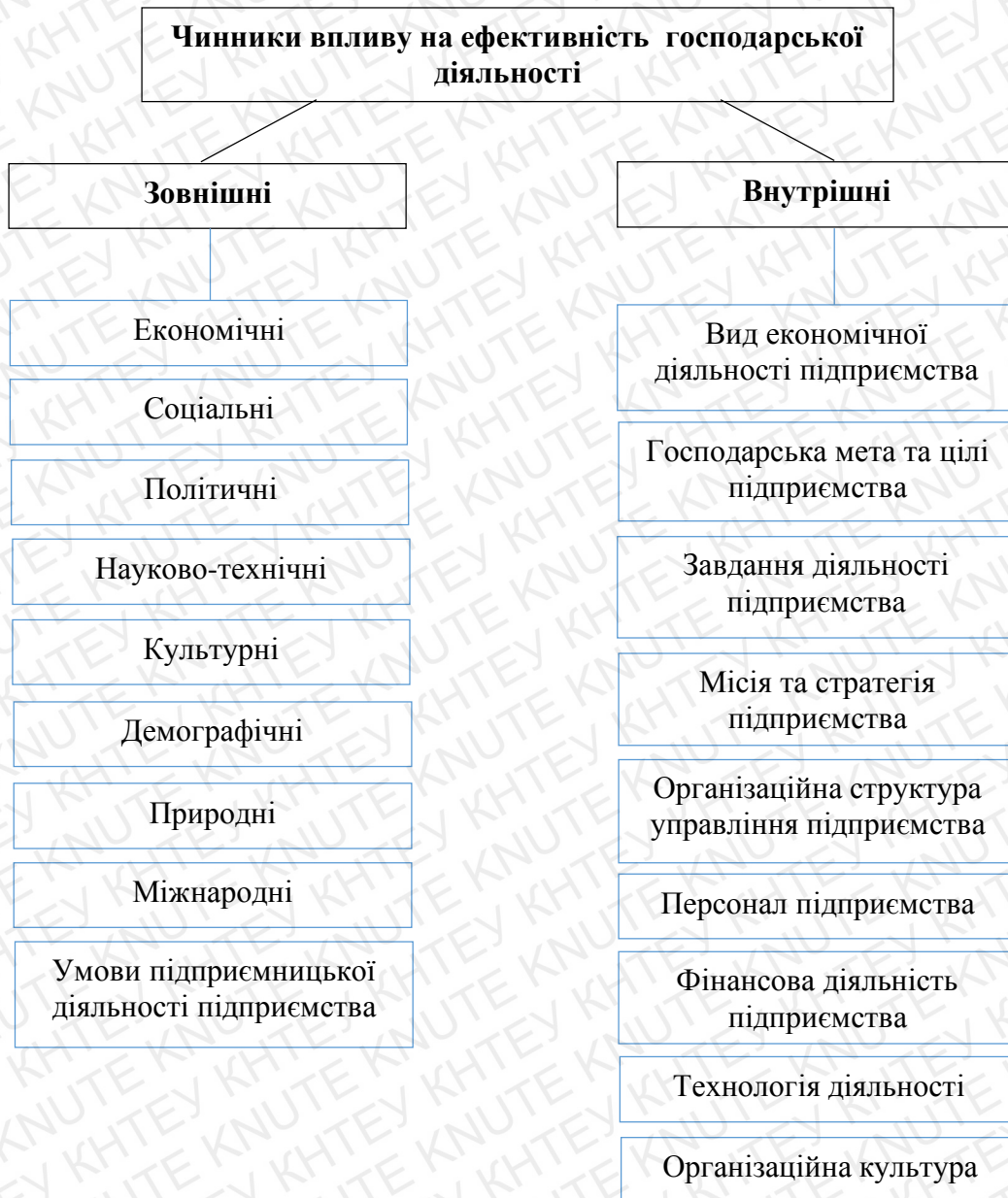


Рис. 1.3. Класифікація факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства

*побудовано автором за [32, 33, 40, 46, 56]

Ступінь впливу зовнішніх факторів, як правило, залежить від розмірів і галузевої належності підприємства, територіального розміщення тощо. Кожне підприємство повинно вирішити для себе, які саме із зовнішніх факторів суттєво впливають на його господарську діяльність і ретельно досліджувати їх динаміку.

До економічних факторів впливу на ефективність господарської діяльності відносяться такі чинники: циклічність світового економічного розвитку та тенденції світового господарства; розвиток світових товарів та фінансових ринків, економія суспільної праці(живої та уречевленої); циклічність економічного розвитку країни; стан фінансової системи; рівень цін; платоспроможність споживачів; якість та доступність ресурсів; ступінь розвитку ринкової інфраструктури [56].

Соціальні чинники, в свою чергу, включають: як підвищення рівня зайнятості населення, скорочення тривалості робочого тижня, поліпшення умов та безпеки праці тощо. Політичні чинники обумовлені стабільністю міжнародної ситуації в цільовому регіоні, міжнародною політикою країни партнера, укладенням міжнародних угод, створенням вільних економічних зон, зон вільної торгівлі та тарифних зон, стабільністю законодавства у сфері економіки, природо- та землекористування, бюджетною, фіскальною грошово-кредитною політикою держави, захистом конкуренції та обмеженням монополізації, відкритістю економіки та рівнем підтримки національного виробника на внутрішньому та зовнішньому ринках, рівнем злочинності та корумпованості влади. Внутрішній ринок знаходиться під впливом політичних подій і рішень, аналогічно цьому політичні фактори можуть позначатися на операціях у сфері міжнародного бізнесу. Соціальна напруженість може порушувати процес виробництва або обмежувати збут, якщо хвилювання направлені проти перебуває в іноземному володінні заводу чи виду продукції.

Особливий вплив на ефективність господарської діяльності здійснюють науково-технічні чинники. Можливість досягнення розвитку науки і техніки створює нову продукцію, що полегшує, удосконалює та пришвидшує роботу підприємств. Це надає можливість зменшувати кількість найнятих робітників, що є негативним показником для зайнятості населення, але краще впливає на ефективність роботи, адже техніка автоматизує виконання заданих їй функцій. Розвиток технологій відкривають нові можливості та напрями діяльності[36].

Важливим є вивчення та врахування культурних чинників спрямованих на в'яснення впливу на бізнес таких соціально-культурних явищ: менталітет народу, рівень освіти, зміна соціальних настанов до культурних цінностей, звичаї та традиції, ставлення до іноземців та адаптованість людей до змін життя тощо. Зазначені вище явища формують відбір та розміщення за пріоритетністю потреб у товарах та послугах у споживачів. До основних демографічних факторів відносяться: кількість потенційних споживачів (структура населення, зміни в окремих групах та в їхніх доходах), наявна і потенційна робоча сила та її кваліфікаційні характеристики. Природні чинники, що є найбільш нерегульованими зі всіх можливих, впливають на ефективність діяльності підприємства. Адже розташування, умови та вид діяльності можуть бути під загрозою, якщо їх торкнуться стихійні лиха та всі інші чинники непереборної сили, тобто пожежі, аварії, тощо [40].

Міжнародні чинники також впливають на діяльність підприємства, адже вони взаємодіють між собою як на території країни, так і на міжнародному рівні. Міжнародні чинники формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку окремих країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції тощо. При виявленні основних тенденцій зовнішніх чинників, їх впливу на господарську діяльність підприємства керівництво повинно чітко встановити, які чинники підконтрольні йому, а які залишаються за межами його впливу.

Внутрішні чинники визначають ефективність експлуатації внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів [32]. Внутрішнє середовище підприємства є, по суті, реакцією на зовнішнє середовище прямої дії. Чинники непрямої дії не можуть безпосередньо впливати на підприємство, але, змінюючись, обов'язково позначаються на його діяльності. Отже, підприємство пов'язане із зовнішнім та внутрішнім середовищем ланцюгом складних взаємних змін [32]. Виявлення внутрішнього потенціалу підприємства, тобто можливість саморозвитку, самовдосконалення надасть

можливість розробити та реалізувати ефективний механізм ринкового господарювання. Одним з основних внутрішніх чинників, що має суттєвий вплив на ефективність бізнесу є вибір виду економічної діяльності. Вдало вибраний вид діяльності дає можливість реалізувати повною мірою ідею. У конкретній практиці чітко сформульована ідея виступає видом діяльності, тобто набуває власної форми реалізації.

До групи внутрішніх чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності підприємства можна віднести завдання його подальшого розвитку. До завдань діяльності підприємства відносяться: комплексне і своєчасне надання товарів, робіт та послуг покупцям; збільшення обсягів і розширення асортименту товарів, робіт та послуг; зміцнення матеріально-технічної бази на основі досягнень науки і техніки; здійснення маркетингових досліджень у сфері діяльності підприємства; підвищення якості товарів, робіт та послуг; раціоналізація і підвищення ефективності комерційно-господарських зв'язків [33]. Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей, місії та стратегії створення і функціонування підприємства. Існує широке та вузьке тлумачення місії. У широкому розумінні місія – це філософія і призначення, сенс існування організації. У вузькому розумінні – це сформульоване твердження відносно того, для чого, з якої причини існує організація. Тобто місія потрібна для візуалізації бізнес-ідеї і поглядів на перспективи розвитку діяльності підприємства. Якщо місія задає загальні орієнтири, напрями функціонування підприємства, то конкретний кінцевий стан, до якого в кожний момент часу прагне підприємство, фіксується у вигляді цілей. Цілі – це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є для нього бажаним і на які спрямована його діяльність [46]. Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану [46].

Отже, вид економічної діяльності підприємства, його господарська мета, цілі, завдання та стратегія забезпечують бачення його місця в ринковому просторі та формують базу для подальшого розвитку. Це сприяє максимально повному використанню наявних конкурентних переваг та створення нових, як у найближчому майбутньому, так і у довгостроковій перспективі. Одним із найважливіших елементів внутрішніх чинників впливу є організаційна структура управління підприємством, яка регулює: розподіл завдань по відділах і підрозділах підприємства; компетентність відділів та підрозділів у вирішенні певних проблем; загальну взаємодію відділів та підрозділів [39]. Ефективний процес управління на підприємстві обумовлює результативність діяльності всього підприємства. Але процес управління виконують люди, а отже ефективність процесу управління залежить передусім від компетентності й досвідченості управлінських кадрів усіх рівнів, достатньо глибокого знання ними прикладної економіки, законодавчої бази й соціальних аспектів господарювання та від персоналу підприємства, окремих груп працівників та груп працівників різного рівня освіти та кваліфікації, мобільності та інноваційної активності, дисциплінованості, наявності конфліктів та морально психологічного клімату усередині організації [39]. Фінансова діяльність, як важливий чинник формування ефективної господарської діяльності підприємства зумовлена його фінансово-майновим станом, витратами діяльності та достатністю коштів і джерел фінансування [56]. Фінансова діяльність підприємств повинна бути спрямована на створення фінансових ресурсів для виробничого і соціального розвитку підприємства, забезпечення зростання прибутку (доходу) за рахунок збільшення продуктивності праці, зниження собівартості, підвищення якості продукції, що випускається, поліпшення використання виробничих фондів [56]. У свою чергу, технологія діяльності являє собою параметри виробничих потужностей та прогресивність технології, що використовується для отримання продукту. І з рештою, об'єктивним чинником, що впливає на ефективність є організаційна культура. Формування організаційної культури на підприємствах вимагає:

підтримання духу згуртованої команди, яка працює заради спільних цілей, і забезпечувала б готовність співробітників позитивно сприймати дії керівництва; створення умов для підвищення професійної компетентності працівників, перетворюючи їх у носіїв корпоративних цінностей, що сприяють процесу створення позитивного іміджу підприємства; створення системи планування кар'єри співробітників, а також системи, що забезпечує відповідність оплати праці реальному внескові співробітника в загальний результат підприємства (організації) [33].

Таким чином, теоретичне обґрунтування чинників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств базується на наукових підходах різних акторів до трактування та класифікації факторів впливу на ефективність господарської діяльності суб'єктів господарювання. Важлива перспектива у формування ефективного розвитку підприємства забезпечується на основі ресурсного підходу до його формування. Відповідно до ресурсного підходу, формування ефективного механізму управління та розвитку підприємств базується на тому, що підприємство контролює використання матеріальних і нематеріальних ресурсів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. В межах наведеного підходу, комбінація всіх видів ресурсів, що залучені та не залучені до господарських процесів з будь-яких причин в діяльності підприємства є основою формування його стратегічних пріоритетів.

1.3. Методичні підходи до оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства

Переважає більшість економічних досліджень присвячена питанням оцінки функціонування підприємств. Вивчення спеціалізованої літератури показало, що в теперішній час існує велика кількість систематизованих наукових розробок стосовно змісту, критеріїв та показників оцінки формування та функціонування підприємств різних галузей економіки.

Оцінка ефективності роботи підприємства може здійснюватися як незалежними зовнішніми експертами, так і ТОП-менеджментом самої компанії (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Суб'єкти, предмет та інформаційне забезпечення оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [15]

Суб'єкт оцінки	Предмет оцінки	Мета оцінки	Інформаційне забезпечення
1	2	3	4
Топ-менеджмент	Всі сфери функціонування підприємства (комерційна, фінансово-господарсько-технологічна, соціальна, фінансова, інформаційна, тощо)	Підвищення конкурентоздатності, ефективності діяльності	Внутрішня управлінська звітність підприємства
Зовнішні експерти		Оцінка конкурентоздатності, ринкової вартості	Загальнодоступна публічна інформація (обсяги реалізації, чисельність працюючих, прибуток, активи, соціальна політика, тощо)

Предметом оцінки ефективності підприємств для усіх суб'єктів є різні сфери її діяльності, різною ж є мета та відповідне інформаційне забезпечення для аналізу. ТОП-менеджмент підприємств здійснює оцінку з метою виявлення резервів зростання ринкової спроможності, оптимізації системи управління комерційною, фінансово-господарсько-технологічною, фінансовою та логістичною діяльністю. Результати оцінки використовуються для прийняття управлінських рішень в напрямку зміни як ринкової стратегії, так і оптимізації окремих бізнес-процесів [14].

Зовнішні експерти здійснюють ефекту оцінку фінансово-господарської діяльності підприємств з метою визначення його конкурентної позиції на ринку та ринкової вартості.

Зважаючи на вищесказане, розробка методології оцінки ефективності роботи підприємства має базуватися на використанні найбільш простих та доступних в плані інформаційного забезпечення показників. Ми пропонуємо розглянути спочатку методологічні засади оцінки функціонування підприємств,

а потім перейти до огляду методичних основ оцінки доцільності її формування [16,17].

На наш погляд, оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства може здійснюватися з використанням системи показників. Реалізація завдань розвитку підприємства відбувається під впливом сукупності чинників, які спричиняють певні обмеження, здійснюють стимулюючий чи дестимулюючий вплив на процес руху до поставленої мети. Успішність процесу функціонування підприємства значною мірою визначається здатністю її управлінської системи використовувати позитивний та мінімізувати негативний вплив факторів, що регламентують здійснення даного процесу [21].

Оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства базується на визнанні комплексного характеру діяльності фірми, яка є об'єднанням усіх учасників бізнесу (власників, персоналу).

Отже оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства здійснюється в межах загальної методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд [14].

$$\text{Ефект функціонування} = ? \text{ (Вкладені ресурси)} \quad (1.2)$$

Де, ? – відповідна функціональна залежність між ефектом та вкладеними ресурсами, що характеризує внутрішній механізм бізнес-процесів підприємства.

Критерії оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства стосуються одних і тих же економічних явищ (табл. 1.6).

Проте для оцінювання ефективності відбувається приведення показників роботи є єдиний співмірний вигляд, що являє собою систему оціночних показників та передбачає врахування ефекту синергії.

Тому, на наш погляд, оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства може здійснюватися з використанням системи показників, які є традиційними для оцінки результативності окремих бізнес-

процесів та елементів системи управління ресурсами підприємств (табл. 1.6) [17].

Таблиця 1.6

Критерії оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [13,14,15]

Категорія показника	Назва показника	Характеристика показника
Показники результату	Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	Вартісний обсяг реалізованих товарів (продукції), послуг або виконаних робіт з урахуванням націнки
	Дохід від іншої операційної діяльності	Доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від реалізації інших оборотних активів; доходи від операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; суми одержаних штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, тощо.
	Фінансові та інші доходи	Доходи від операцій з цінними паперами, нараховані відсотки на поточних та депозитних рахунках, списана кредиторська заборгованість, надходження від сплати штрафів, пені, неустойки, доходи від операцій з необоротними активами, доходи від реалізації майнових і немайнових прав (оцінені за ринковою вартістю), тощо
	Позитивний грошовий потік, в т.ч. від операційної, інвестиційної, фінансової або надзвичайної діяльності	Надходження грошових коштів від вказаних видів діяльності на поточні рахунки підприємства
Показники витрат	Собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг	Розмір списаної фінансово-господарської собівартості з урахуванням розподілених транспортних витрат та списанням браку періоду (у випадку реалізації готової продукції); розмір списаної собівартості по закупівлі запасів з урахуванням розподілених транспортних витрат та браку/псування за період (у випадку реалізації товарів); обсяг розподілених понесених витрат періоду (у випадку реалізації послуг)
	Витрати від іншої операційної діяльності	Вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів (обов'язкових платежів), крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, списання та уцінки активів, сума фінансових санкцій, тощо
	Фінансові та інші доходи	Собівартість реалізованих цінних паперів, нараховані відсотки за користування кредитами, списана дебіторська заборгованість, нараховані штрафи, пені, неустойки, собівартість від операцій з необоротними активами, собівартість майнових і немайнових прав (оцінена за балансовою вартістю – гудвіл, патенти, ліцензії, та ін.), тощо
	Видатковий грошовий потік, в т.ч. від операційної, інвестиційної, фінансової або надзвичайної діяльності	Витрати грошових коштів в процесі здійснення вказаних видів діяльності підприємства

Поряд із зазначеними вище критеріями в оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також можна виділити і критерії, які визначають її ефективність з позицій функціонування окремих підрозділів компанії.

При оцінюванні їх ефективності зазвичай використовується підхід, який аналогічний підходу при оцінюванні ефективності підприємств. Можна дати таку систему критеріїв оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства (рис. 1.4)[13,14].



Рис. 1.4. Критерії показників оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [13,18,40]

Таким чином, ефективність діяльності відокремленого підрозділу підприємства підпадає під загальні ознаки формування ефективності фінансово-господарської діяльності усього підприємства.

Далі потрібно навести конкретні форми розрахунку показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, визначених на базі наведених критеріїв.

1. Статичні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [13,18,40].

В якості витрат визначаються обсяги ресурсів підприємства, які необхідні для виконання різних бізнес-процесів.

Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства може бути визначений за наступною формулою:

$$\Pi = \frac{\Pi_{\Pi}}{A} \quad (1.3)$$

де Π_{Π} - узагальнюючий показник ефективності ресурсного потенціалу підприємства;

Π_{Π} - показник прибутку (враховує усі якісні параметри роботи) підприємств;

A - величина активів підприємства, що задіяні у операційній діяльності.

1.1.2. Спрощений узагальнюючий показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств [13,18,40]:

$$\Pi = \frac{\Pi_{\Pi}}{V_{\text{оз}} + V_{\text{оа}} + V_{\text{на}}} \quad (1.3)$$

де Π_{Π} - спрощений узагальнюючий показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств;

$V_{оз.}$, $V_{оа.}$, $V_{на.}$ - середньорічна вартість відповідно основних засобів, оборотних засобів та нематеріальних активів підприємств, що використані в операційній діяльності.

1.1.3. Локальний показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств:

$$R_{лп} = \frac{П_{лп}}{V_{оз} + V_{оа} + V_{на}} \quad (1.4)$$

де $R_{лп}$ - локальний показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств.

1.2. В якості витрат використовуються операційні витрати підприємств.

1.2.1. Узагальнюючий показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств [13,18,40]:

$$R_{уп} = \frac{П_{уп}}{ПВу} \quad (1.5)$$

$$ПВу = C_p + V_{адм} + V_{зб} + V_{ін.оп} \quad (1.6)$$

де $ПВу$ - операційні витрати підприємств;

C_p - собівартість реалізованої продукції;

$V_{адм}$ - адміністративні витрати;

$V_{зб}$ - витрати на збут;

$V_{ін.оп}$ - інші операційні витрати.

2. Динамічні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств:

2.1. Динамічна операційна рентабельність підприємств [13,18,40]:

$$R_{п} = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{П_t}{(1 + E_n)^t}}{A_T} \cdot 100\% \quad (1.7)$$

t - порядковий рік в періоді, що оцінюється;

T - період оцінки;

E_n - норматив приведення (ставка дисконтування);

A_T - середні активи підприємств в році T .

2.2. Операційна рентабельність власного капіталу підприємств.

Динамічний показник даної рентабельності визначається на базі його статичного варіанту (1. 7)[13,18,40]:

$$\pi = \frac{\Pi}{BK} ? 100\% \quad (1.8)$$

де BK , BK_T - величина власного капіталу підприємств відповідно для певного року і для кінцевого року періода T .

На думку ряду науковців, у системі показників ефективності фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів підприємств, які є одночасноокремими підприємствами, можна виділити такі групи показників (Додаток А):

- ефективності використання основних фондів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці (трудових ресурсів) ;
- узагальнюючі показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Огляд економічної літератури з питань оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності показав, що набір показників і методика їхнього розрахунку представлені досить широко поокремих видах ресурсів і окремим узагальнюючим показникам ефективності. При цьому більшість показників побудована на основі ресурсного підходу, що приводить дообмеженості результатів оцінки в частині ефективності витрат підприємства. В даний час немає єдності підходів до визначення ефективності, характеристики її видів в залежності від різних ознак, класифікації показників ефективності. Незважаючи на проведені дослідження, в області визначення ефективності відсутня узагальнена система показників оцінки ефективності.

Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності, здійснюється на основі визначених принципів. В економічній літературі пропонуються різні варіанти сполучення принципів оцінки ефективності. Це: системність,

комплексність, вірогідність, об'єктивність, релевантність, науковість, оперативність, порівнянність, принцип деревоподібної структури, принцип видимості, принцип розумного сполучення абсолютних і відносних показників, принцип адекватності [24].

Для одержання системної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності необхідно застосовувати комплексний підхід до оцінки результатів діяльності організації з позицій різних зацікавлених груп:

- керівництва підприємств;
- власників підприємств;
- комерційних партнерів, кредиторів, постачальників;
- податкових і митних служб;
- споживачів.

З цього погляду необхідно виділити основні елементи підприємства як системи економічних інтересів і визначити показники, що відповідають кожній групі зацікавлених суб'єктів відповідно до критерію повноти задоволення їхніх інтересів, зв'язаних з діяльністю даного конкретного підприємства.

Існування двох основних підходів до формування показників оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств (ресурсного і витратного) визначає необхідність відповідного розподілу основних видів ресурсів, що входять в економічний потенціал торговельного підприємства, на двох груп: використувані ресурси і спожиті ресурси.

Вивчення, критичне переосмислення методик оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, запропонованих різними авторами, сучасними економістами і закордонними вченими показало, що при розрахунку комплексних показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства основна увага приділяється економічній ефективності функціонування підприємства, і основні інтегральні показники побудовані саме на економічних показниках. Тому, на мій погляд, необхідно і можливе включення інтегрального показника оцінки якості торгового обслуговування

враховуючого думку покупців, як соціальної складові комплексних показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі.

Для узагальнюючої оцінки функціонування підприємств доцільно використовувати зважені середні показники. При цьому ми пропонуємо виокремити та використовувати два підходи до інтегральної оцінки – статичний та динамічний.

Відповідно до статичного підходу, зважений коефіцієнт ефективності функціонування можна розрахувати за наступною формулою[25,26]:

$$I_{\text{зваж}} = \sqrt[n]{K_1 \times K_2 \dots \times K_n} \quad (1.9)$$

де, $I_{\text{зваж}}$ – статичний зважений коефіцієнт ефективності функціонування, $K_1 \dots K_2$ - відповідноокремі показники ефективності функціонування за визначений період, n – кількість показників для оцінки.

Використання статичного підходу дає можливість оцінити загальний ефект функціонування підприємств лише за певний визначений період. Динаміка окремих статичних показників ефективності характеризує загальну тенденцію до зміни стану функціонування підприємств, тобто до підвищення або зниження її економічного потенціалу.

Відповідно до інтегровано-динамічного підходу, коефіцієнт ефективності функціонування підприємств можна розрахувати за наступною формулою[5,26]:

$$I_{\Delta P} = \sqrt[n]{I_1^{KP_1} \times I_2^{KP_2} \dots \times I_n^{KP_n}} \quad (1.10)$$

де, $I_{\Delta P}$ – динамічний зважений коефіцієнт успішності, $I_n^{KP_n} \dots$ відповідноокремі індекси зміни коефіцієнтів успішності протягом двох суміжних періодів.

Індекс зміни n -го коефіцієнта успішності протягом m -го періоду визначається наступним чином [26,28]:

$$I_n^{KP_n} = \frac{K_n^m}{K_n^{m-1}} \quad (1.11)$$

де, $I_n^{KP_n}$ – індекс зміни коефіцієнта успішності, K_n^m - значення коефіцієнта успішності у звітному періоді, K_n^{m-1} - значення коефіцієнта успішності у періоді, що передує звітному.

Отже, огляд економічної літератури з питань оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі показав, що набір показників і методика їхнього розрахунку представлені досить широко поокремних видах ресурсів і окремим узагальнюючим показникам ефективності. При цьому більшість показників побудована на основі ресурсного підходу, що приводить до обмеженості результатів оцінки в частині ефективності витрат підприємства. В даний час немає єдності підходів до визначення ефективності, характеристики її видів в залежності від різних ознак, класифікації показників ефективності. Незважаючи на проведені дослідження, в області визначення ефективності відсутня узагальнена система показників оцінки ефективності. Огляд наявних в економічній літературі точок зору і методик показав, що в даний час переважає ресурсний підхід, при якому розраховуються, дві групи показників: загальні показники ефективності та часткові показники ефективності. При комплексній оцінці ефективності використання основних фондів для більш глибокого і якісного аналізу необхідно використовувати якресурсний, так і витратний підходи до побудови показників ефективності використання основних фондів.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «ВОЛОДИМИРСЬКИЙ РИНОК»

2.1. Аналіз основних результативних показників фінансово-господарської діяльності підприємства

Комунальне підприємство «Володимирський ринок» — київський центральний критий ринок, розміщений у Голосіївському районі в центрі столиці на перетині вулиць Антоновича, Німецької та Володимиро-Либідської. Володимирський ринок був заснований Київською міською управою 8 жовтня 1888 року. У XIX столітті ринок стояв на місці нинішнього Палацу «Україна» біля Володимирської церкви, що дала назву новоствореному ринку. За нинішньою конструкцією Володимирський ринок належить до комбінованих ринків: крита частина налічує 485 торгових місць загальною торговою площею 3181 м², відкрита — понад 400 місць. Згідно з товарною спеціалізацією, ринок є змішаним. На його території можна придбати як продовольчі, так і непродовольчі товари оптом і в роздріб. Ринок відкритий для киян та гостей столиці з вівторка по неділю з 07:00 до 19:00. [69].

Інформаційною базою для використання аналітичної частини роботи стали матеріали фінансової звітності підприємства за 2015-2017 рр. (Додаток А, Б, В).

Узагальнюючі показники результатів фінансово-господарської діяльності підприємства «Володимирський ринок» наведено у табл. 2.1.

Обсяги діяльності підприємства у 2015-2016 рр. збільшилися на 4996 тис.грн, а у 2016-2017 рр. — на 9091 тис.грн. При цьому обсяги собівартості наданих послуг зросли на 1155 тис.грн у 2015-2016 рр., а у 2016-2017 рр. — на 5368 тис.грн. Це вплинуло на позитивну динаміку валового прибутку - у 2015-2016 рр. значення даного показника зросло на 3841 тис.грн, а у 2016-2017 рр. — на 3723 тис.грн. Надалі розглянемо показники майнового потенціалу (табл. 2.2).

Таблиця 2.1

Узагальнюючі показники результатів фінансово-господарської діяльності підприємства «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр., тис.грн

Показники	Роки			Зміна			
	2015	2016	2017	2016 / 2015		2017 / 2016	
				Абс., тис.грн	Відн, %	Абс., тис.грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	29 046	34 042	43 133	4 996	17,2	9 091	26,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	17 502	18 657	24 025	1 155	6,6	5 368	28,8
Валовийприбуток	11 544	15 385	19 108	3 841	33,3	3 723	24,2
Інші операційні доходи	86	151	3 019	65	75,6	2 868	1 899,3
Адміністративні витрати	6 964	7 266	9747	302	4,3	2481	34,1
Витрати на збут	1 425	1 328	1862	-97	-6,8	534	40,2
Інші операційні витрати	890	559	661	-331	-37,2	102	18,2
Фінансовий результат від операційної діяльності	2 351	6 383	9 857	4 032	171,5	3 474	54,4
Інші доходи	-	-	228	-	-	228	-
Інші витрати	-	-	1	-	-	1	-
Фінансовий результат до оподаткування	2 351	6 383	10 084	4 032	171,5	3 701	58,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	432	1059	1838	627	145,1	779	73,6
Чистий фінансовий результат	1 919	5 324	8 246	3 405	177,4	2 922	54,9

Як свідчать дані табл. 2.2, обсяги майнового потенціалу підприємства мали тенденцію до вираженого зростання у 2015-2017 рр. Обсяг активів у 2015 році зріс на 5,3%, у 2016 році – на 21,0%, у 2017 році – на 1125,1%. Різке зростання обсягу активів у 2017 році було зумовлене реорганізацією підприємства. При цьому домінуюче зростання мали необоротні активи – 1446,5%, а обсяги оборотних активів зросли на 108,6%. Відповідно, в складі капіталу підприємства домінувало зростання власного капіталу у 2017 році становило - 1316,2%, а поточні зобов'язання зросли на 6,5%.

Надалі проаналізуємо динаміку обсягів чистого прибутку підприємства за 2015-2017 рр (рис. 2.1).

Таблиця 2.2

Показники майнового потенціалу КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр., тис.грн

Майновий потенціал підприємства	Станом на кінець року				Темп приросту, %		
	2014	2015	2016	2017	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Активи, в т.ч.:	19251	20273	24522	300426	5,3	21,0	1125,1
Необоротні активи	16985	17836	18631	288135	5,0	4,5	1446,5
- основні засоби	16939	17728	18222	285822	4,7	2,8	1468,6
- інші статті необоротних активів	46	108	409	2313	134,8	278,7	465,5
Оборотні активи	2266	2437	5891	12291	7,5	141,7	108,6
- запаси	654	1144	1850	2343	74,9	61,7	26,6
- дебіторська заборгованість покупців	218	311	258	221	42,7	-17,0	-14,3
- інші статті дебіторської заборгованості	1107	516	442	2577	-53,4	-14,3	483,0
- гроші та їх еквіваленти	272	436	3247	6999	60,3	644,7	115,6
- інші статті оборотних активів	15	30	94	151	100,0	213,3	60,6
Капітал, в т.ч.:	19251	20273	24522	300426	5,3	21,0	1125,1
Власний капітал	17839	18282	20944	296614	2,5	14,6	1316,2
Поточні зобов'язання	1412	1991	3578	3812	41,0	79,7	6,5
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	302	470	407	326	55,6	-13,4	-19,9
- розрахунками з бюджетом	335	608	1804	635	81,5	196,7	-64,8
- розрахунками зі страхування	174	178	126	133	2,3	-29,2	5,6
- розрахунками з оплати праці	329	367	503	620	11,6	37,1	23,3
- інші статті поточних зобов'язань	272	368	738	2098	35,3	100,5	184,3



Рис. 2.1. Динаміка

обсягу прибутку КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Як свідчать дані фінансової звітності, у 2015 році значення чистого прибутку підприємства становило 1919 тис.грн. У 2016 році порівняно з 2015-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 3405 тис.грн (+1.8%) і склав 5324 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 2922 тис.грн (+0,5%) і склав 8246 тис.грн.

Проаналізуємо динаміку фінансових результатів від основної діяльності. З цією метою визначимо показник операційного прибутку (без врахування іншої операційної діяльності) (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягу прибутку від основної діяльності КП
«Володимирський ринок» впродовж 2015-2017 рр.**

Показник	Роки			Зміна			
	2015	2016	2017	2016 / 2015		2017 / 2016	
				Абс., тис.грн	Відн, %	Абс., тис.грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (ВР), тис.грн	29 046	34042	43133	4 996	17,2	9 091	26,7
Собівартість реалізації (СВ), тис.грн	17 502	18657	24025	1 155	6,6	5 368	28,8
Витрати обігу (ВО = АВ+ЗВ), тис.грн	8 389	8 594	11609	205	2,4	3 015	35,1
в т.ч.:							
- адміністративні (АВ), тис.грн	6 964	7 266	9 747	302	4,3	2 481	34,1
- збутові (ЗВ), тис.грн	1 425	1 328	1 862	-97	-6,8	534	40,2
Прибуток від основної діяльності (КП = ВР-СВ-ВО), тис.грн	3 155	6 791	7 499	3 636	115,2	708	10,4

Як свідчать дані табл. 2.3, у 2015 році значення прибутку від основної діяльності становило 3155 тис.грн. У 2016 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 3636 тис.грн або на 115,2%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 4996 тис.грн (+17,2%) та зміною обсягу операційних витрат. Собівартість у 2016 році зросла на 1155 тис.грн, а витрати обігу - на - 205 тис.грн. Тобто, зростання доходів випереджало зростання

витрат, що зумовило позитивну динаміку фінансового результату основної діяльності. У 2017 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 708 тис.грн або на 10,4%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 9091 тис.грн (+26,7%) та зміною обсягу операційних витрат.

Для оцінки основних причин зміни чистого прибутку доцільно проаналізувати його структуру. Для цього проаналізуємо основні його елементи – операційний прибуток (прибуток від реалізації товарів та послуг, без врахування доходів та витрат іншої операційної діяльності), прибуток від іншої операційної діяльності, прибуток від позареалізаційних операцій (фінансова та інвестиційна діяльність) (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Динаміка складу основних елементів формування прибутку КП
«Володимирський ринок» за видами діяльності впродовж 2015-2017 рр.**

Показник	Роки			Зміна			
				2016 / 2015		2017 / 2016	
	2015	2016	2017	Абс., тис.грн	Відн., %	Абс., тис.грн	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток від реалізації товарів, робіт та послуг (основної діяльності), тис.грн	3 155	6 791	7 499	3 636	115,2	708	10,4
Прибуток від іншої операційної діяльності, тис.грн	-804	-408	2 358	396	-49,3	2 766	-677,9
Прибуток від іншої діяльності, тис.грн	-	-	227	-	-	227	-
Прибуток до оподаткування, тис.грн	2 351	6 383	10 084	4 032	171,5	3 701	58,0

Прибуток від реалізації товарів та послуг (надалі - прибуток від основної діяльності), це прибуток, який підприємство отримало в результаті продажу товарів та надання супутніх послуг. Він розраховується як чистий дохід за вирахуванням: собівартості реалізації, адміністративних та збутових витрат.

Варто відмітити, що показник прибутку від основної діяльності, який наведено в процесі аналізу, є дуже важливим інформативним показником, що

виражає результативність саме основної діяльності підприємства, пов'язаною зі задачею торговельних площ в оренду. Тобто, використання даного показника дає можливість оцінити абсолютні результати роботи менеджменту підприємства, а вплив неопераційних (тобто фінансових та інвестиційних) факторів нівелюється. Упродовж 2015-2017 рр., як було зазначено вище, обсяги прибутку від основної діяльності постійно зростали.

Прибуток від іншої операційної діяльності – це прибуток, який підприємство отримало внаслідок здійснення валютних операцій, продажу малоцінних швидкозношуваних предметів, тощо. Він розраховується як різниця між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами. У 2015-2016 рр. підприємство отримувало негативний фінансовий результат від іншої операційної діяльності. У 2015 році значення даного показника становило -804 тис.грн, у 2016 році відбулося його зниження на 396 тис.грн, а у 2017 році він зріс на 2766 тис.грн.

Прибуток від іншої діяльності – це прибуток, який підприємство отримало внаслідок здійснення фінансової та інвестиційної діяльності. Він розраховується як сума доходу від участі в капіталі, фінансових та інших доходів за вирахуванням витрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат. Фінансовий результат від іншої діяльності підприємство отримало лише у 2017 році у обсязі 227 тис.грн. внаслідок здійснення продажу необоротних активів, які не приймали участь у операційній діяльності.

Структуру формування фінансового результату до оподаткування наведено у табл. 2.5.

Аналізуючи динамку структури прибутку за видами діяльності варто відмітити, що в цілому спостерігалась постійна тенденція до зниження фінансового результату від основної діяльності. Головною причиною такої ситуації є відкриття нових складських приміщень підприємством та їх здача в операційну оренду у 2016-2017 рр. Доходи та витрати по здачі в оренду складських приміщень обліковувалися бухгалтерією підприємства відповідно за іншими операційними доходами та витратами.

Таблиця 2.5

**Динаміка структури формування прибутку до оподаткуванняКП
«Володимирський ринок» за видами діяльності впродовж 2015-2017 рр.**

Показник	Роки			Абсолютна зміна, %	
	2015	2016	2017	2015-2016	2016-2017
1	2	3	4	5	6
Прибуток від основної діяльності, тис.грн	134	106	74	-28	-32
Прибуток від іншої операційної діяльності, тис.грн	-34	-6	23	28	30
Прибуток від іншої діяльності, тис.грн	-	-	2	-	2
Прибуток до оподаткування, тис.грн	100	100	100	-	-

Надалі проведемо кількісну оцінку факторів впливу на результатів фінансово-господарської діяльності. При цьому будемо аналізувати вплив екстенсивних та інтенсивних факторів. До інтенсивних факторів відносяться рівень операційного доходу, рівень витрат обігу, оборотність оборотних активів, рентабельність реалізації, рентабельність власного капіталу, тощо. Основними екстенсивними факторами, які впливають на обсяги прибутку від реалізації товарів є обсяг виручки, рівень операційного доходу та обсяги витрат обігу.

Кількісна оцінка факторів, що впливають на обсяг результатів діяльності (прибутку) підприємства, передбачає визначення впливу основних показників формування прибутку та показників ресурсного потенціалу підприємства на зміну прибутку. Серед найважливіших факторів, що вплинули на зміну фінансового результату від операційної діяльності слід віднести зміни обсягу чистого доходу, суми активів та власного капіталу підприємства, його поточних витрат, основних засобів та показників їх ефективності, тобто рентабельності.

В табл. 2.6. наведено оцінку впливу обсягу чистого доходу та рентабельності реалізації товарів та послуг на обсяг чистого прибутку КП «Володимирський ринок».

Таблиця 2.6

Вплив факторів чистого доходу та рівня рентабельності реалізації на обсяг чистого прибутку КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники	Алгоритм	Роки			Абсолютна зміна, тис.грн		Відносна зміна %	
		2015	2016	2017	2016 /2015	2017 /2016	2016 /2015	2017 /2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід (від реалізації товарів, робіт, послуг), тис. грн.	Д	29 046	34 042	43 133	4 996	9 091	17,2	26,7
Коефіцієнт рентабельності доходу (виручки) від реалізації, од.	$K_p = \text{ПОд} / \text{Д}$	0,066	0,156	0,191	0,090	0,035	136,71	22,23
Чистий прибуток, тис.грн.	ПОд	1 919	5 324	8 246	3 405	2 922	177,44	54,88
<i>Зміна чистого прибутку, в т.ч.:</i>								
За рахунок доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	$\Delta \text{ПРПОд} = \Delta \text{Д} * K_p$				330,1	1421,8		
За рахунок рентабельності доходу (виручки) від реалізації, тис.грн.	$\Delta \text{ПРКр} = \text{Д} * \Delta K_p$				3074,9	1500,2		

На основі проведеного факторного аналізу можна сказати, що у 2016 році порівняно з 2015-м роком обсяг чистого прибутку зріс на 3405 тис.грн., в тому числі за рахунок зростання доходів від реалізації на 4995 тис.грн. обсяг чистого прибутку збільшився на 330,1,2 тис.грн., а за рахунок зростання рентабельності реалізації на 0,09 обсяг чистого прибутку збільшився на 3074,9 тис.грн.

У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 2922 тис.грн., в тому числі за рахунок зростання доходів від реалізації на 9091 тис.грн. обсяг чистого прибутку зріс на 1421,8 тис.грн., а за рахунок

зростання рентабельності реалізації на 0,035 обсяг чистого прибутку збільшився на 1500,2 тис.грн.

В табл. 2.7 наведено аналіз впливу виручки, рівня операційного доходу та рівня витрат обігу на обсяг операційного прибутку підприємства.

Таблиця 2.7

Вплив факторів чистого доходу, рівня операційного доходу та рівня накладних витрат на обсяг операційного прибутку КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники	Алгоритм	Роки			Абсолютна зміна		Відносна зміна %	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід (від реалізації товарів, робіт, послуг), тис. грн.	Д	29 046	34 042	43 133	4 996	9 091	17,2	26,7
Валовий прибуток, тис.грн.	ВП	11 544	15 385	19 108	3 841	3 723	33,3	24,2
Витрати обігу, тис.грн.	ВО	8 389	8 594	11 609	205	3 015	2,44	35
Рівень витрат обігу	$R_{VO} = VO / Д$	0,289	0,252	0,269	-0,036	0,017	-12,59	6,6
Рівень комерційного доходу	$R_{KD} = ВП / Д$	0,397	0,452	0,443	0,055	-0,009	13,71	1,98
Операційний прибуток від основної діяльності, тис.грн.	$КП = ВП - ВО$	3 155	6 791	7 499	3 636	708	115,24	10,4
Зміна операційного прибутку від основної діяльності, в т.ч.:								
За рахунок доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	$\Delta ПРПОД = \Delta Д * (R_{KO0} - R_{VO0})$				542,7	1813,6		
За рахунок зміни рівня операційного доходу	$\Delta ПРПОД = Д1 * (R_{KO1} - R_{VO0}) - Д1 * (R_{KO0} - R_{VO0})$				1855,4	-385,6		
За рахунок зміни рівня накладних витрат	$\Delta ПРПОД = Д1 * (R_{KO1} - R_{VO1}) - Д1 * (R_{KO1} - R_{VO0})$				1 238	-720		

Як свідчать дані табл. 2.7, у 2016 році обсяг операційного прибутку (від основної діяльності) збільшився на 3636 тис.грн., в тому числі зростання операційного прибутку було забезпечене наступними факторами:

- за рахунок зростання чистого доходу на 4996 тис.грн. відбулося збільшення операційного прибутку на 542,7 тис.грн.;
- за рахунок зростання рівня комерційного доходу на 0,055 відбулося збільшення операційного прибутку на 1855,4 тис.грн.;
- зниження рівня витрат обігу на 0,036 зумовило зростання операційного прибутку на 1238 тис.грн.

Впродовж 2016-2017 рр. обсяг операційного прибутку збільшився на 708 тис.грн., в тому числі за рахунок впливу наступних факторів:

- за рахунок зростання виручки від реалізації на 9091 тис.грн. відбулося збільшення операційного прибутку на 1813,6 тис.грн.;
- за рахунок зменшення рівня комерційного доходу на 0,009 відбулося зменшення операційного прибутку на 385,6 тис.грн.;
- зростання рівня витрат обігу на 0,017 зумовило зниження операційного прибутку на 720 тис.грн.

Отже, ми бачимо, що на обсяги формування прибутку від реалізації товарів та послуг досліджуваним підприємством в значній мірі впливає цінова політика та політика управління витратами. Обсяги операційного прибутку дуже еластичні до зміни рівня комерційного доходу (на який впливає рівень цінова політика) та зміни обсягу витрат обігу.

На обсяги прибутку підприємства, як було зазначено вище, впливає рівень забезпеченості ресурсним потенціалом. оскільки підприємство займається переважно здачею торговельних і складських площ в аренду, то основним виробничим фактором є необоротні активи. Спробуємо проаналізувати вплив обсягу необоротних активів та продуктивності їх використання (доходовіддачі необоротних активів) на обсяг прибутку від операційної діяльності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Вплив обсягу необоротних активів, їх доходвіддачі та операційної рентабельності на обсяг прибутку від операційної діяльності

КП«Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники	Алгоритм	Значення по рокам, тис.грн			Абсолютна зміна		Відносна зміна, %	
		2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибуток від операційної діяльності, тис.грн	ОП	3 155	6 791	7 499	3 636	708	115,24	10,43
Чистий дохід, тис.грн.	ЧД	29 046	34 042	43 133	4 996	9 091	17,2	26,7
Необоротні активи, тис.грн	НА	17411	18234	153383	823	135 150	4,72	741,2
Доходвіддача необоротних активів, грн	$\text{Двна} = \frac{\text{ЧД}}{\text{НА}}$	1,668	1,867	0,281	0,199	-1,586	11,91	-84,93
Операційна рентабельність, пунктів	$\text{Роп} = \frac{\text{ОП}}{\text{В}}$	0,109	0,199	0,174	0,091	-0,026	83,65	-12,84
Зміна операційного прибутку, в т.ч.:								
- За рахунок зміни обсягу необоротних активів ,тис. грн.	$\Delta \text{ПРна} = \Delta \text{НА} * \text{Двна0} * \text{Роп0}$				149	50336		
- За рахунок зміни коефіцієнта доходвіддачі необоротних активів, тис.грн.	$\Delta \text{ПРдв} = \text{НА1} * \Delta \text{Двна} * \text{Роп0}$				394	-48522		

- За рахунок зміни операційної рентабельності, тис.грн.	$\Delta \text{Проп} = \text{НА1} * \text{Двна 1} * \Delta \text{Роп}$	3093	-1106	
---	---	------	-------	--

У 2016 році обсяг прибутку від операційної діяльності збільшився на 708 тис.грн., в тому числі зростання даного показника зумовлювалися впливом наступних чинників:

- за рахунок зростання обсягу необоротних активів на 823 тис.грн. відбулося збільшення прибутку від операційної діяльності на 149 тис.грн.;
- за рахунок зростання доходів віддачі необоротних активів на 0,199 відбулось зниження прибутку від операційної діяльності на 394 тис.грн.;
- зростання операційної рентабельності на 0,091 зумовило зростання прибутку від операційної діяльності на 3093 тис.грн.

У 2017 році обсяг прибутку від операційної діяльності збільшився на 708 тис.грн., в тому числі збільшення прибутку від операційної діяльності зумовлювалися впливом наступних чинників:

- зростання обсягу необоротних активів на 135150 тис.грн. впливало на збільшення прибутку від операційної діяльності на 50336 тис.грн.;
- скорочення доходів віддачі необоротних активів на 1,586 впливало на зниження прибутку від операційної діяльності на 48522 тис.грн.;
- скорочення операційної рентабельності на 0,026 впливало на зниження прибутку від операційної діяльності на 1106 тис.грн.

Таким чином, зміна обсягу прибутку в залежності від інтенсивності використання необоротних активів, що виражається через показник їх доходів віддачі, є більш еластичною, порівняно зі зміною обсягу самих необоротних активів. На розмір прибутку від операційної діяльності в значній мірі впливає показник операційної рентабельності, що свідчить про більший

рівень впливу фактора цінової політики та політики управління витратами, порівняно з фактором закупівельної логістики.

В табл. 2.9 наведено оцінку впливу капіталу та його рентабельності на обсяг фінансового результату КП«Володимирський ринок».

Таблиця 2.9

Оцінка впливу факторів доходу та прибутковості продажу на обсяги чистого прибутку КП«Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники	Формула	Роки			Абсолютна зміна		Відносна зміна, %	
		2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Капітал, тис. грн.	K	19762	22397,5	162474	2 636	140 077	13,34	625,41
Рентабельність капіталу, од.	$R_k = \frac{\Phi P}{K}$	0,097	0,238	0,051	0,141	-0,187	144,78	-78,65
Фінансовий результат після оподаткування, тис.грн.	ΦP	1 919	5 324	8 246	3 405	2 922	177,44	54,88
Δ фінансового результату після оподаткування, в т.ч.:								
- вплив зміни капіталу	$\Delta \Phi P_k = \Delta K * R_k$				256	33297		
- вплив зміни рентабельності капіталу	$\Delta \Phi P_{rk} = K * \Delta R_k$				3149	-30375		

У 2015-2016 рр. зростання обсягу чистого фінансового результату підприємства на 3405 тис.грн зумовлювалося:

- збільшенням обсягу капіталу на 2636 тис.грн, що привело до збільшення чистого прибутку на 256 тис.грн;
- зростанням рентабельності капіталу на 0,141, що привело до підвищення чистого прибутку на 3149 тис.грн.

У 2016-2017 рр. зростання обсягу чистого фінансового результату підприємства на 2922 тис.грн зумовлювалося:

- збільшенням обсягу капіталу на 140077 тис.грн, що привело до збільшення чистого прибутку на 33297 тис.грн;
- зниженням рентабельності капіталу на 0,187, що привело до зменшення чистого прибутку на 30375 тис.грн.

Таким чином, у 2015 році значення чистого прибутку підприємства становило 1919 тис.грн. У 2016 році порівняно з 2015-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 3405 тис.грн (+1.8%) і склав 5324 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 2922 тис.грн (+0,5%) і склав 8246 тис.грн. У 2015 році значення прибутку від основної діяльності становило 3155 тис.грн. У 2016 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 3636 тис.грн або на 115,2%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 4996 тис.грн (+17,2%) та зміною обсягу операційних витрат. Собівартість у 2016 році зросла на 1155 тис.грн, а витрати обігу - на - 205 тис.грн. Тобто, зростання доходів випереджало зростання витрат, що зумовило позитивну динаміку фінансового результату основної діяльності. У 2017 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 708 тис.грн або на 10,4%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 9091 тис.грн (+26,7%) та зміною обсягу операційних витрат. Зміна обсягу прибутку в залежності від інтенсивності використання необоротних активів, що виражається через показник оборотності, є більш еластичною, порівняно зі зміною обсягу самих необоротних активів. На розмір чистого прибутку в значній мірі впливає показник рентабельності реалізації, що свідчить про більший рівень впливу фактора цінової політики та політики управління витратами, порівняно з фактором закупівельної логістики. У 2016-2017 рр. зростання обсягу чистого фінансового результату підприємства на 2922 тис.грн зумовлювалося: збільшенням обсягу капіталу на 140077 тис.грн, що привело до збільшення чистого прибутку на 33297 тис.грн; зниженням рентабельності капіталу на 0,187, що привело до зменшення чистого прибутку на 30375 тис.грн.

2.2. Оцінювання ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства

З метою дослідження ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства в даному питанні нам необхідно проаналізувати наступні показники:

- ефективність використання фінансових ресурсів на основі оцінки коефіцієнтів фінансової стійкості та показник рентабельності власного капіталу;
- ефективність використання основних засобів;
- ефективність використання персоналу;
- оцінка рентабельності витрат та реалізації.

Динаміку відносних показників фінансової стійкості підприємства наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 роки

Назва показника	Орієнтовне значення	Станом на дату (на кінець періоду)				Абсолютна зміна		
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Коефіцієнт автономії	> 0,5 (збільшення)	0,927	0,902	0,854	0,987	-0,025	-0,048	0,133
2. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	< 0,5 (зменшення)	0,079	0,109	0,171	0,013	0,030	0,062	-0,158
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,5 (збільшення)	0,048	0,024	0,110	0,029	-0,023	0,086	-0,082
продовження табл. 2.104. Коефіцієнт фінансової залежності	< 0,2 (зменшення)	0,073	0,098	0,146	0,013	0,025	0,048	-0,133
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1 (збільшення)	12,634	9,182	5,854	77,811	-3,452	-3,329	71,957
6. Маневреність	за планом	0,377	0,183	0,393	0,690	-0,194	0,210	0,297

робочого капіталу								
7. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	> 0,2 (збільшення)	1,306	0,390	1,250	3,619	-0,916	0,860	2,369

Як свідчать дані табл. 2.10, значення коефіцієнта фінансової автономії досліджуваного підприємства мало тенденцію до зниження упродовж періоду з 2015 по кінець 2016 року. Це зумовлювалось збільшенням частки позикового капіталу в загальній структурі капіталу (табл. 2.8). Така тенденція, як було відмічено раніше, є позитивною в плані динаміки фінансової стійкості. Однак, слід зауважити, що у 2017 році значення коефіцієнту упродовж року зросло на 0,133 пункти. Відповідно, коефіцієнт концентрації позикового капіталу мав протилежні значення і протилежну динаміку, оскільки обсяг позикових джерел фінансування скорочувався паралельно зі зростанням власних джерел.

Тенденція до зростання фінансування за рахунок позикового капіталу у 2015-2016 рр. спричиняла до зростання показника співвідношення позикового та власного капіталу. Однак, тенденція змінилася на протилежну у 2017 році. Станом на 31.12.2017 року обсяг позикового капіталу по відношенню до власного знаходився у співвідношення як 0,013. Зростання власного капіталу вливалось у фінансування передусім необоротних активів, про що свідчить зниження коефіцієнту маневреності власного капіталу у 2017 році на 0,082.

Таким чином, обрана підприємством консервативна модель фінансування активів, яка передбачає домінування власних фінансових ресурсів, зумовила достаньом високі показники фінансової стабільності – 77,811 у 2017 році (при цьому відбулося зростання за рік майже на 71,957%) та паралельно зниження рівня фінансової залежності – на 0,133 пункти.

Рівень маневреності робочого капіталу у 2017 році зріс на 0,297 пункти, що було дуже позитивною тенденцією, яка також супроводжувалася паралельним зростанням забезпеченості оборотних активів робочим капіталом. Це свідчило

про те, що у структурі оборотних активів зростала частка власного оборотного капіталу – тобто зросла спроможність оборотних активів відтворювати самих себе у процесі фінансового циклу. Аналогічно, відбулось і зростання рівня забезпеченості запасів власним капіталом – на 2,369 пункти упродовж 2017 року.

Рентабельність активів виражає здатність активів підприємства генерувати чистий прибуток. Динаміку показників рентабельності активів наведено у табл. 2.11

Таблиця 2.11

Динаміка показників ефективності використання активів

КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники ефективності	Роки			Абсолютна зміна		Відносна зміна, %	
	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Активи (А), тис.грн.	19762	22397,5	162474	2 636	140 077	13,34	625,41
Оборотні активи (ОА), тис.грн.	2352	4164	9091	1 813	4 927	77,08	118,32
Необоротні активи (НА), тис.грн.	17411	18234	153383	823	135 150	4,73	741,22
Чистий прибуток (ЧП), тис.грн	1 919	5 324	8 246	3 405	2 922	177,44	54,88
Рентабельність активів (Р _а = ЧП/А*100), %	9,7	23,8	5,1	14,1	-18,7	144,79	-78,65
Рентабельність оборотних активів (Р _{оа} =ЧП/ОА*100), %	81,6	127,9	90,7	46,3	-37,2	56,67	-29,06
Рентабельність необоротних активів (Р _{на} = ЧП / НА*100), %	11,0	29,2	5,4	18,2	-23,8	164,91	-81,59

Як свідчать дані табл. 2.11, підприємство мало висхідну тенденцію у показниках рентабельності активів. У 2015 році рівень рентабельності усіх активів становив 9,7%. У 2016 році відбулося зростання рівня рентабельності активів на 14,1% до рівня 23,8%. У 2016-2017 році відбулося зниження рентабельності активів, внаслідок чого даний показник у 2017 році склав 5,1%.

Зниження рентабельності активів у 2017 році зумовлювалося фактом різкого зростання обсягу необоротних активів у вигляді внеску одного з власників до власного капіталу.

Отже, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновки про те, ефективність використання майнового потенціалу підприємства за 2016-2017рр. мала тенденцію до скорочення. Це означає, що обсяги оборотних, необоротних та сукупних активів знижували здатність генерувати чистий прибуток, що може бути наслідком погіршення політики управління ресурсним потенціалом підприємства.

Рентабельність власного капіталу виражає рівень економічної ефективності інвестованого в підприємство капіталу до генерування чистого прибутку. Динаміку показників рентабельності власного капіталу наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників ефективності використання власного капіталу
КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.**

Показники ефективності	Роки			Абсолютна зміна		Відносна зміна, %	
	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Власний капітал (ВК), тис.грн	18061	19613	158779	1 553	139166	8,6	709,56
Чистий прибуток (ЧП), тис.грн	1919	5324	8246	3 405	2 922	177,44	54,88
Рентабельність власного капіталу (Рвк = ЧП/ВК*100), %	10,6	27,1	5,2	16,5	-22,0	155,48	-80,87

Як свідчать дані табл. 2.12, підприємство мало спадну тенденцію у показниках рентабельності власного капіталу. У 2015 році рівень рентабельності власного капіталу становив 10,6%. У 2016 році відбулося зростання рівня рентабельності власного капіталу на 16,5% до рівня 2,1%. У 2016-2017 році зниження рентабельності власного капіталу склало 22% до рівня

5,2%. Зниження рентабельності власного капіталу у 2016-2017 рр. зумовлювалося тенденцією до випереджання темпів зростання власного капіталу над темпами зростання обсягів чистого прибутку. Отже, рентабельність власного капіталу мала аналогічні тенденції до динаміки активів.

Отже, входячи з проведеного аналізу можна зробити висновки про те, ефективність використання власного капіталу підприємства за 2016-2017 мала тенденцію до скорочення. Це означає, що обсяг власного капіталу знижував здатність генерувати чистий прибуток, що може бути наслідком погіршення політики управління фінансовими ресурсами підприємства. Причиною зниження прибутковості власного капіталу також може бути зниження ефективності системи розподілу чистого прибутку.

З метою оцінки ефективності використання матеріально-технічних ресурсів підприємства проаналізуємо рентабельність основних засобів, яка виражає рівень економічної ефективності використання основного капіталу до генерування чистого прибутку.

Динаміку показників ефективності використання основних засобів наведено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

**Динаміка показників ефективності використання основних засобів
КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.**

Показники ефективності	Роки			Абсолютна зміна	
	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6
Основні засоби (ОЗ), тис.грн	17334	17975	152022	642	134 047
Чистий дохід (Чд), тис.грн	29046	34042	43133	4 996	9 091
Чистий прибуток (ЧП), тис.грн	1919	5324	8246	3 405	2 922
Рентабельність основних засобів (Роз = ЧП/ОЗ*100), %	11,1	29,6	5,4	18,5	-24,2
Доходввідача основних засобів (Дв = ЧД / ОЗ), грн	1,7	1,9	0,3	0,2	-1,6

Як свідчать дані табл. 2.13, підприємство мало неоднозначну тенденцію у показниках рентабельності основних засобів. У 2015 році рівень рентабельності

основних засобів становив 11,1%. У 2016 році відбулося зростання рівня рентабельності основних засобів на 18,5% до рівня 29,6%. У 2016-2017 році відбувалося зниження рентабельності основних засобів, внаслідок чого даний показник у 2017 році склав 5,4%. Аналогічну тенденцію можна було спостерігати і для показника доходівіддачі основних засобів. У 2016 році рівень доходності основних засобів зріс на 0,2 грн, склавши 1,9 грн чистого доходу у розрахунку на 1 грн основних засобів. У 2017 році рівень доховіддачі основних засобів знизився на 1,6 грн і склав усього 0,3 грн. Це було зумовлене значним збільшенням обсягу основних засобів у 2017 року, зокрема тої їх частини, яка не генерує доходи підприємства.

Отже, виходячи з проведеного аналізу можна зробити висновки про те, ефективність використання основних засобів підприємства за останні 2016-2017 рр. мала тенденцію до скорочення. Це означає, що основні засоби знижували свою віддачу, що відбивалося на зменшенні здатності генерувати чистий прибуток. Наведена ситуація може бути наслідком погіршення політики управління рухом основних засобів підприємства, інтенсивності використання матеріально-технічної бази.

Показники ефективності використання персоналу підприємства наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

**Динаміка показників ефективності використання персоналу КП
«Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.**

Показники ефективності	Роки			Абсолютна зміна	
	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6
Чисельність персоналу (П), осіб	113	114	112	1	-2
Чистий дохід (ЧД), тис.грн	29046	34042	43133	4 996	9 091
Чистий прибуток (ЧП), тис.грн	1919	5324	8246	3 405	2 922
Прибуток на 1-го працівника (ПРп = ЧП/П*100), %	17,0	46,7	73,6	29,7	26,9
Продуктивність праці (ПП = ЧД / П), грн	257,0	298,6	385,1	41,6	86,5

Як свідчать дані табл. 2.14, підприємство мало стабільно зростаючу тенденцію у показниках ефективності використання персоналу. У 2015 році обсягприбутку у розрахунку на одного працівника становив 17,0 тис.грн. У 2016 році значення даного показника зросло на 29,7 тис.грн / особу і склало 46,7 тис.грн. У 2017 році зростання прибутку на 1-го працівника становило 26,9 тис.грн. Аналогічним чином можна було спостерігати і зростання показника продуктивності праці персоналу. Основним чинником зростання продуктивності праці та прибутковості використання трудових ресурсів було зростання результатів діяльності підприємства за умов майже незмінної чисельності працівників – зміна кількості працюючих за 2015-2017 рр. становила +2 особи.

Для оцінки ефективності управління ціновою політикою та витратами доцільно визначити показники показники чистої рентабельності поточних витрат, операційної рентабельності витрат обігу, коефіцієнт операційного леверіджу (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Динаміка показників рентабельності витрат та реалізації КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники ефективності	Роки			Абсолютна зміна	
	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6
Чиста рентабельність поточних витрат ($R_{пв} = ЧП / ПВ * 100$), %	9,3	21,0	29,3	11,8	8,3
Операційна рентабельність витрат обігу ($R_{нв} = ОП / ВО * 100$), %	37,6	79,0	64,6	41,4	-14,4
Коефіцієнт операційного леверіджу (Кол = $ЧД / СВ$)	1,66	1,82	1,80	0,17	-0,03
Чиста рентабельність реалізації ($R_{рч} = ЧП / ЧД * 100$), %	6,6	15,6	19,1	9,0	3,5

*ЧП -чистий прибуток, ПВ – поточні витрати, ОП – операційний прибуток, НВ – накладі витрати (адміністративні витрати + витрати на збут), ЧД – чистий дохід, СВ – собівартість.

Чиста рентабельність поточних витрат мала тенденцію до зростання упродовж 3-х років. Показник операційної рентабельності витрат обігу збільшився у 2015-2016 рр., однак у 2017 році можна було спостерігати зниження даного показника, що свідчить про зростання рівня витрат обігу на 1 грн. чистого доходу. Тобто, адміністративні та збутові витрати зростали, а рівень торговельної націнки мав менші темпи росту порівняно з темпами росту собівартості та витрат обігу. Позитивним фактором формування прибутку від операційної діяльності було збільшення операційного левериджу, що свідчить про зростання рівня доходності діяльності.

Розрахуємо показники ефективності формування та використання фінансових ресурсів за моделлю «Дюпон» (табл. 2.16)

Таблиця 2.16

Оцінка впливу оборотності та рентабельності реалізації на рентабельність оборотних активів (Модель Дюпона) КП «Володимирський ринок» у 2015-2017 рр.

Показники	Алгоритм розарухку	Роки			Абсолютна зміна	
		2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід, тис.грн	ЧД	29 046	34 042	43 133	4 996	9 091
Чистий прибуток, тис.грн	ЧП	1919	5324	8246	3 405	2 922
Середній обсяг оборотних активів, тис.грн	ОА	2 352	4 164	9 091	1 813	4 927
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_o = \text{ЧД} / \text{ОА}$	12,352	8,175	4,745	-4,177	-3,431
Рентабельність реалізації	$P_p = \text{ЧП} / \text{ЧД}$	0,066	0,156	0,191	0,090	0,035
Рентабельність оборотних активів	$P_{oa} = K_o * P_p$	0,816	1,279	0,907	0,463	-0,372
Зміна рентабельності оборотних активів за рахунок, %:						

- оборотності	$(K_{01} * P_{p0} - K_{00} * P_{p0}) \times 100\%$	-	-	-	-0,276	-0,537
- рентабельності реалізації	$(K_{01} * P_{p1} - K_{01} * P_{p0}) \times 100\%$	-	-	-	0,738	0,165

У табл. 2.16 наведено показники оцінки факторного впливу коефіцієнта оборотності оборотних активів та рентабельності реалізації на результуючий показник рентабельності оборотних активів.

Як свідчать дані табл. 2.16, у 2015-2016 році рентабельність оборотних активів зросла на 0,463 пункти, в тому числі за рахунок скорочення оборотності на 4,177 рази рентабельність оборотних активів зменшилась на 0,276 пункти. Підвищення рентабельності реалізації на 0,090 пункти вплинуло на збільшення рентабельності оборотних активів на 0,738 пункти. У 2016-2017 році рентабельність оборотних активів зменшилася на 0,372 пункти, в тому числі за рахунок скорочення оборотності на 3,431 рази рентабельність оборотних активів зменшилась на 0,537 пункти. Підвищення рентабельності реалізації на 0,035 пункти вплинуло на збільшення рентабельності оборотних активів на 0,165 пункти. Таким чином, можна сказати, що фактори зниження оборотності на підприємстві КП «Володимирський ринок» та прибутковості діяльності негативно позначилися на ефективності управління оборотними активами.

Також для оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів проаналізуємо на основі модель «Дюпон» вплив факторів рентабельності реалізації та капіталовіддачі власного капіталу. Розрахунки факторного впливу наведених факторів на рівень рентабельності власного капіталу наведено у табл. 2.17.

Як свідчать дані табл. 2.17, у 2015-2016 рр. рентабельність власного капіталу зросла на 1,165 пункти, в тому числі за рахунок зростання капіталовіддачі власного капіталу на 0,127 пункти показник його рентабельності зріс на 0,005 пункти. Зростання рентабельності реалізації на 0,090 пункти вплинуло на зростання рентабельності власного капіталу на 0,157 пункти. У 2016-2017 рр. рентабельність власного капіталу знизилась на 1,220

пункти, в тому числі за рахунок зменшення капіталоввідачі власного капіталу на 1,464 пункти показник його рентабельності зменшився на 0,229 пункти. Зростання рентабельності реалізації на 0,035 пункти вплинуло на зростання рентабельності власного капіталу на 0,009 пункти.

Таблиця 2.17

Оцінка впливу капіталоввідачі власного капіталу та рентабельності реалізації на рентабельність власного капіталу (Модель Дюпона)КП «Володимирський ринок» у 2015-2017 рр.

Показники	Алгоритм розарухку	Роки			Абсолютна зміна	
		2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід, тис.грн	ЧД	29 046	34 042	43 133	4 996	9 091
Чистий прибуток, тис.грн	ЧП	1 919	5 324	8 246	3 405	2 922
Власний капітал, тис.грн	ВК	18061	19613	158779	1 553	139166
Капіталоввідача власного капіталу, разів	$K_{вк} = \text{ЧД} / \text{ВК}$	1,608	1,736	0,272	0,127	-1,464
Рентабельність реалізації	$P_p = \text{ЧП} / \text{ЧД}$	0,066	0,156	0,191	0,090	0,035
Рентабельність власного капіталу	$P_{вк} = K_{вк} * P_p$	0,106	0,271	0,052	0,165	-0,220
Зміна рентабельності оборотних активів за рахунок, %:						
- оборотності	$(K_{вк1} * P_{p0} - K_{вк0} * P_{p0}) \times 100\%$	-	-	-	0,008	-0,229
- рентабельності реалізації	$(K_{вк1} * P_{p1} - K_{вк1} * P_{p0}) \times 100\%$	-	-	-	0,157	0,009

Отже, виходячи з проведеного аналізу можна зробити висновки про те, ефективність операційної діяльності, що виражає рентабельність виробництва та продажу продукції підприємства, за останні три роки мала тенденцію до зростання. Це означає, що обсяг комерційна політика та організація бізнес-процесів на підприємстві була здатна забезпечити стійкі тенденції росту

фінансових результатів. Фактори зниження оборотності на підприємстві КП «Володимирський ринок» та прибутковості діяльності негативно позначилися на ефективності управління оборотними активами. Обрана підприємством консервативна модель фінансування активів, яка передбачає домінування власних фінансових ресурсів, зумовила достанько високі показники фінансової стабільності – 77,811 у 2017 році (при цьому відбулося зростання за рік майже на 71,957%) та паралельно зниження рівня фінансової залежності – на 0,133 пункти. Ефективність використання основних засобів а власного підприємства за останні 2016-2017 рр. мала тенденцію до скорочення. Це означає, що основні засоби та власний капітал знижували свою віддачу, що відбивалося на зменшенні здатності цих ресурсів генерувати чистий прибуток. Наведена ситуація може бути наслідком погіршення політики управління рухом основних засобів підприємства, інтенсивності використання матеріально-технічної бази та фінансуванням діяльності за рахунок власних оборотних коштів. Основним чинником зростання продуктивності праці та прибутковості використання трудових ресурсів було зростання результатів діяльності підприємства за умов майже незмінної чисельності працівників – зміна кількості працюючих за 2015-2017 рр. становила +2 особи.

2.3. Інтегральна оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

Для проведення інтегральної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства скористаємося рейтинговою та статистичною методикою. Рейтингова методика передбачає оцінювання рейтингу ефективності окремих сфер діяльності підприємства за рядом критеріїв. Статистична методика є подібною, однак в якості критеріїв оцінювання використовуються зважені показники динаміки зростання окремих факторів ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для використання рейтингової методики інтегральної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності необхідно визначити ряд факторів, що визначають критерії оцінювання ефективності функціонування підприємства та його ресурсного потенціалу. Наведені вище фактори виразимо за допомогою показників роботи підприємства у 2015-2017 рр., що наведено в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Показники, що виражають фактори інтегральної оцінки ефективності діяльності КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Показники	Роки		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
<i>1. Показники оцінки майнового стану (значення на кінець року)</i>			
1.1. Коефіцієнт активної частини основних засобів	0,46	0,44	0,18
1.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,69	0,68	0,71
1.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,05	0,04	14,02
<i>2. Показники оцінки фінансової стійкості (значення на кінець року)</i>			
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,902	0,854	0,987
2.2. Коефіцієнт фінансового леверіджу	0,109	0,171	0,013
2.3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	0,024	0,110	0,029
<i>3. Показники оцінки ліквідності активів (значення на кінець року)</i>			
3.1. Коефіцієнт загального покриття	1,224	1,646	3,224
3.2. Коефіцієнт проміжного покриття	0,649	1,129	2,610
3.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,219	0,907	1,836
<i>4. Показники оцінки прибутковості</i>			
4.1. Рентабельність власного капіталу	10,625	27,145	5,193
4.2. Рентабельність реалізації	6,607	15,640	19,118
4.3. Рентабельність активів	9,711	23,771	5,075
<i>5. Показники оцінки ділової активності</i>			
5.1. Коефіцієнт оборотності активів	1,470	1,520	0,265
5.2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	12,352	8,175	4,745
5.3. Коефіцієнт оборотності запасів	32,309	22,740	20,574
<i>6. Показники оцінки ринкової спроможності</i>			
6.1. Частка ринку за обсягом надання послуг	6,2	7,1	9,4
6.2. Кількість конкурентів	5	6	8
6.3. Кількість покупців за добу, тис.	24	33	35

Надалі для проведення інтегральної оцінки діяльності підприємства КП «Володимирський ринок» скористаємося побудовою рейтингової моделі оцінювання, що враховує оптимальний рівень показників, середньорічний темп росту по кожному показнику та ступінь значущості кожного показника.

Для кожно показника визначемо його оптимальний рівень та оцінимо узагальнюючий інтегральний показник ефективності діяльності підприємства за кожен рік окремо (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

**Результати інтегральної оцінки ефективності діяльності КП
«Володимирський ринок» рейтинговим методом за 2015-2017 рр.**

Критерії ефективності діяльності	Кількість балів			Кількість балів по рокам		
	Мінім	Сер	Макс	2015	2016	2017
	1 бал	2 бали	3 бали			
1	2	3	4	5	6	7
<i>1. Показники оцінки майнового стану</i>						
1.1. Коефіцієнт активної частини основних засобів	<0,2	від 0,2 до 0,7	> 0,7	2	2	1
1.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	<0,3	від 0,3 до 0,7	> 0,7	2	2	3
1.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	<0,1	від 0,1 до 0,2	> 0,2	1	1	3
<i>2. Показники оцінки фінансової стійкості</i>						
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	<0,2	від 0,2 до 0,5	> 0,5	3	3	3
2.2. Коефіцієнт фінансового леверіджу	<0,2	від 0,2 до 0,5	> 0,5	1	1	1
2.3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	<0	від 0 до 0,25	> 0,25	2	3	2
<i>3. Показники оцінки ліквідності активів</i>						
3.1. Коефіцієнт загального покриття	<1	від 1 до 1,5	> 1,5	2	3	3
3.2. Коефіцієнт проміжного покриття	<0,5	від 0,5 до 1	> 1	2	3	3
3.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<0,25	від 0,25 до 0,5	> 0,5	1	3	3
<i>4. Показники оцінки прибутковості</i>						
4.1. Прибутковість власного капіталу	<0,05	від 0,05 до 0,1	> 0,1	3	3	3
4.2. Прибутковість реалізації	<0,05	від 0,05 до 0,1	> 0,1	2	3	3
4.3. Прибутковість активів	<0,05	від 0,05	> 0,1	2	3	2

		до 0,1				
<i>5. Показники оцінки ділової активності</i>						
5.1. Коефіцієнт оборотності активів	<0,5	від 0,5 до1	> 1	3	3	1
5.2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	<1	від 1 до2	> 2	3	3	3

Продовження табл. 2.19

1	2	3	4	5	6	7
5.3. Коефіцієнт оборотності запасів	<1,5	від 1,5 до3	> 3	3	3	3
<i>6. Показники оцінки ринкової спроможності</i>						
6.1. Частка ринку за обсягом продажу	<5	від 5 до20	> 20	2	2	2
6.2. Кількість конкурентів	<5	від 5 до10	> 10	1	2	2
6.3. Кількість покупців, тис.осіб / добу	<5	від 5 до10	> 10	3	3	3
<i>РАЗОМ балів, од</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>38</i>	<i>46</i>	<i>44</i>
<i>Максимально можлива кількість балів</i>		<i>54</i>		<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
<i>Мінімально можлива кількість балів</i>		<i>18</i>		<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>

Як видно з табл. 2.18, у 2017 році згідно рейтингової методики інтегрального оцінювання ефективності діяльностіКП «Володимирський ринок» мало 44 бали із 54 можливих. Це складає 81,5% від максимально можливого балу (див. рис. 2.2)



Рис. 2.2. Відносні показники ефективності діяльності, оціненої за рейтинговою методикою

Використовуючи результати рейтингової оцінки ефективності діяльності, можемо також здійснити оцінку окремих факторів на її формування. Для цього визначаємо суму балів по кожній групі факторів, а також визначаємо еталонне значення як суму максимальних балів в рамках кожної групи факторів (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Рейтингова оцінка окремих факторів формування ефективності діяльності КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.

Фактори ефективності діяльності	Загальна сума балів			Еталон
	2015	2016	2017	
Майновий стан	6	6	4	9
Фінансова стійкість	6	7	6	9
Ліквідність	5	9	9	9
Прибутковість	3	3	3	9
Ділова активність	9	9	9	9
Ринкова спроможність	8	8	8	9

За результатами оцінки, наведено в табл. 2.19, побудуємо пелюсткові діаграми, які відображають порівняння фактичних значень з еталонними (рис. 2.3).

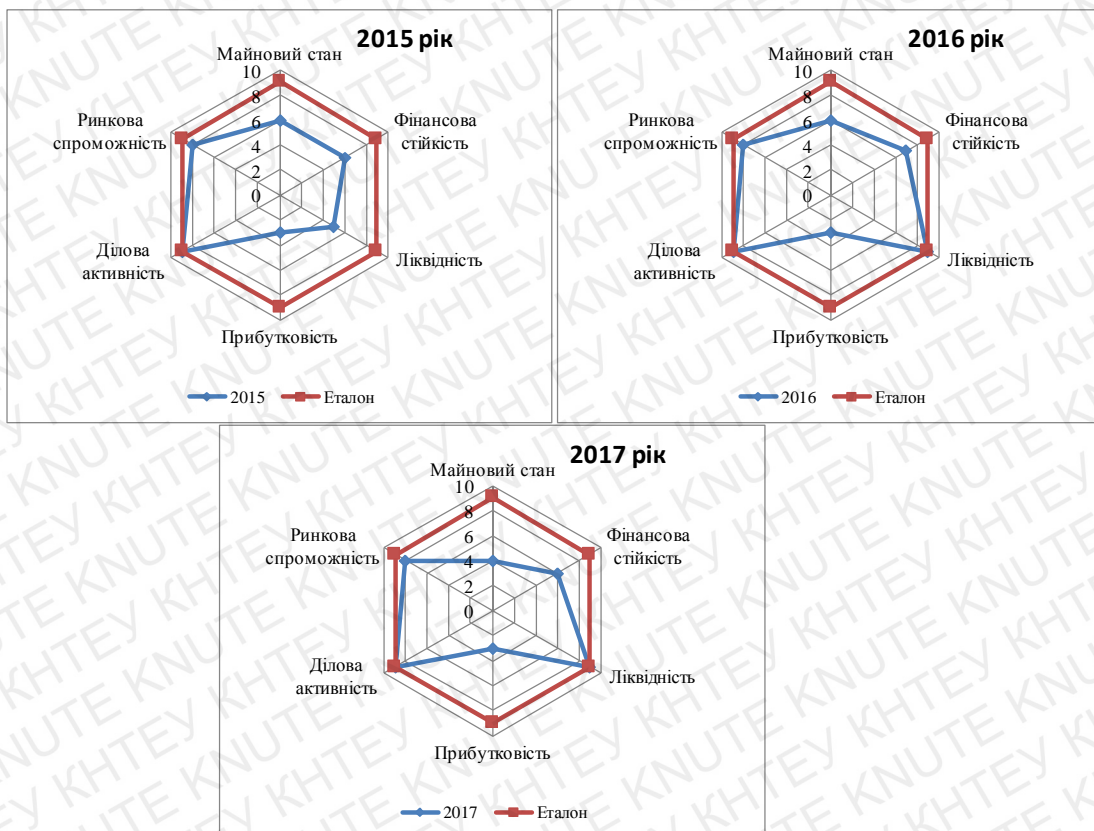


Рис. 2.3. Порівняння рейтингу по кожному з факторів ефективності діяльності з еталонним значенням

Як можемо бачити з рис. 2.3, статична оцінка окремих факторів ефективності діяльності свідчить про те, що слабкими сторонами КП «Володимирський ринок» в цьому плані є вплив факторів, що виражають майновий стан, прибутковість, фінансову стійкість і в меншій мірі - ринкову спроможність, ліквідність та ділову активність.

Використання статичної рейтингової методики для інтегральної оцінки ефективності діяльності не може дати повного бачення реальної ситуації у формуванні загального рівня ефективності діяльності. Для цього потрібно також враховувати динамічні тенденції у зміні ефективності діяльності, а також вплив чинників, які її формують. Для цього необхідно скористатися інтегральним підходом до оцінки ефективності діяльності, що передбачає її оцінку в динаміці. Тому, проведемо оцінку рівня ефективності діяльності підприємства на основі використання інтегральної методики, яка передбачає використання показника середньорічного темпу росту по кожному критерію ефективності. Також для кожної групи показників розрахуємо узагальнюючу середню оцінку відповідно до методики, яка була описана в розділі 1, питання 1.3 (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

**Інтегральна оцінка динамічної ефективності діяльності КП
«Володимирський ринок» за 2015-2017 рр.**

Показники	Роки			Середньорічний темп росту
	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5
<i>1. Показники оцінки майнового стану</i>				
1.1. Коефіцієнт активної частини основних засобів	0,460	0,440	0,180	0,626
1.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,691	0,685	0,715	1,017
1.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,046	0,038	14,024	0,501
1.4. Середньгеометрична для показників майнового				0,683

стану				
<i>2. Показники оцінки фінансової стійкості</i>				
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,902	0,854	0,987	1,046
2.2. Коефіцієнт фінансового леверіджу	0,109	0,171	0,013	0,344
<i>Продовження табл. 2.21</i>				
1	2	3	4	5
2.3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	0,024	0,110	0,029	1,082
2.4. Середньгеометрична для показників фінансової стійкості				0,730
<i>3. Показники оцінки ліквідності активів</i>				
3.1. Коефіцієнт загального покриття	1,224	1,646	3,224	1,623
3.2. Коефіцієнт проміжного покриття	0,649	1,129	2,610	2,005
3.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,219	0,907	1,836	2,896
3.4. Середньгеометрична для показників ліквідності				2,112
<i>4. Показники оцінки прибутковості</i>				
4.1. Прибутковість власного капіталу	10,625	27,145	5,193	0,699
4.2. Прибутковість реалізації	6,607	15,640	19,118	1,701
4.3. Прибутковість активів	9,711	23,771	5,075	0,723
4.4. Середньгеометрична для показників прибутковості				0,951
<i>5. Показники оцінки ділової активності</i>				
5.1. Коефіцієнт оборотності активів	1,470	1,520	0,265	0,425
5.2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	12,352	8,175	4,745	0,620
5.3. Коефіцієнт оборотності запасів	32,309	22,740	20,574	0,798
5.4. Середньгеометрична для показників ділової активності				0,595
<i>6. Показники оцінки ринкової спроможності</i>				
6.1. Частка ринку за обсягом продажу	6,2	7,1	9,4	1,231
6.2. Кількість конкурентів	5	6	8	1,265
6.3. Кількість покупців	24	33	35	1,208
6.4. Середньгеометрична для показників ринкової спроможності				1,234
ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК				0,950

Як видно з табл. 2.21, в цілому загальний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становить 0,95. Спираючись на методику інтегральної оцінки, можемо стверджувати, що підприємство в цілому має негативну тенденцію до зміни ефективності діяльності, оскільки інтегральний показник менший за 1. Тому в цілому загальний рівень ефективності діяльності

має тенденцію до помірною скорочення, виходячи з ретроспективи 2015-2017 рр.

Використовуючи середньгеометричні показники по кожній групі факторів, можемо дати також оцінку і стану основних факторів, що формували узагальнюючий рівень ефективності діяльності підприємства. Для цього побудовано еталонну діаграму (рис. 2.4), на якій відображено порівняння інтегральний значень ефективності діяльності по кожному фактору в порівнянні з еталонним значенням – 1.



Рис. 2.4. Оцінка факторів, що формують інтегральну динамічну оцінку ефективності діяльності КП «Володимирський ринок»

Як бачимо з рис. 2.4, в цілому майже всі фактори ефективності діяльності мають позитивну динаміку, крім фактора фінансової стійкості та ділової активності. Це може пояснюватися тим, що у 2017 році на підприємстві одним з його власників було здійснено внесок до власного капіталу у формі необоротних активів. Вартість внесених необоротних активів збільшила сумарну вартість балансу, а також необоротних активів та власного капіталу зокрема. Це спричинило до зниження рівня оборотності активів та рівня віддачі власного капіталу. Тому, в перспективі для підвищення ефективності діяльності варто розробити шляхи використання незадіяних нових основних засобів (складське приміщення зі складським обладнанням та підземними шляхами).

Для заключної частини інтегральної оцінки ефективності діяльності варто проаналізувати показники беззбитковості підприємства та запасу фінансової міцності (табл. 2.22)

Таблиця 2.22

**Динаміка показників беззбитковості та запасу фінансової міцності
КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 роки**

Показники	Ум. позначення	Роки			Абсолютна зміна	
		2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
Постійні витрати, тис.грн.	ПВ (адміністративні, збутові витрати, інші операційні витрати)	9 279	9 153	12 270	-126	3 117
Змінні витрати, тис.грн.	ЗВ (собівартість)	17 502	18 657	24 025	1 155	5 368
Точка беззбитковості, тис.грн.	Тб = ПВ + ЗВ	26 781	27 810	36 295	1 029	8 485
Фактичний доходи від операційної діяльності, тис.грн.	Д = ЧД + ІОД	29 046	34 042	43 361	4 996	9 319
Запас фінансової міцності, тис.грн.	ЗФМ = ЧД - Тб	2 265	6 232	7 066	3 967	834
Рівень запасу фінансової міцності, %	Рзвм = ЗФМ / Тб * 100%	8,5	22,4	19,5	14,0	-2,9

Як свідчать проведені розрахунки, в цілому підприємство має операційну беззбитковість та отримує певну маржу, яка складає 8-22% від рівня сукупних (постіних та змінних) витрат.

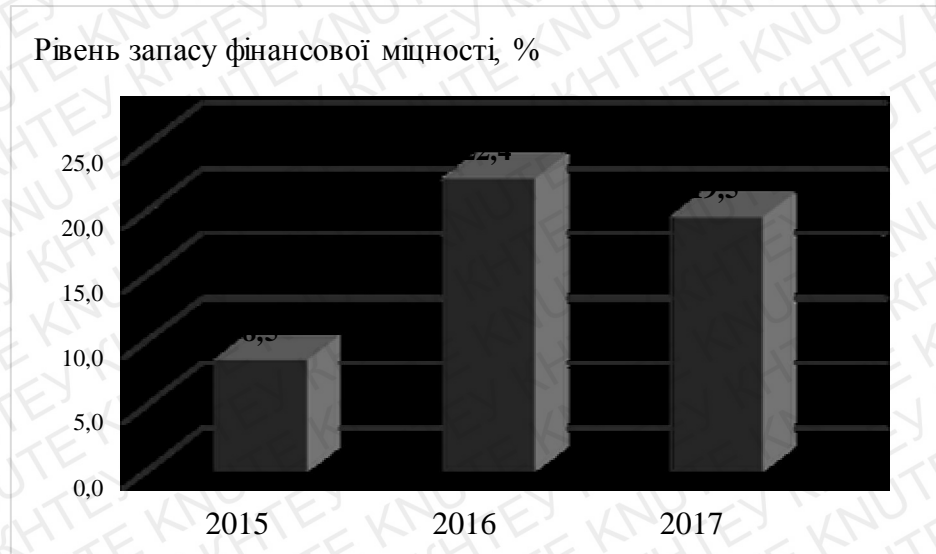


Рис. 2.5. Динаміка рівня фінансової міцності КП «Володимирський ринок» за 2015-2017 роки, %

Тобто, це означає, що підприємство зможе ще витримати падіння обсягу діяльності (внаслідок скорочення ринку або з інших причин) на рівні до 19,5%, після чого воно стане збитковим.

Отже, підбиваючи підсумки даного питання, варто відмітити наступне:

- У 2017 році згідно рейтингової методики інтегрального оцінювання ефективності діяльності КП «Володимирський ринок» мало 44 бали із 54 можливих. Це складає 81,5% від максимально можливого балу. Статична оцінка окремих факторів ефективності діяльності свідчить про те, що слабкими сторонами КП «Володимирський ринок» в цьому плані є вплив факторів, що виражають майновий стан, прибутковість, фінансову стійкість і в меншій мірі - ринкову спроможність, ліквідність та ділову активність.

- Проведено оцінку рівня ефективності діяльності підприємства на основі використання інтегральної методики, яка передбачає використання показника середньорічного темпу росту по кожному фактору впливу. Загальний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становить 0,95. Спираючись на методику інтегральної оцінки, можемо стверджувати, що підприємство в цілому має негативну тенденцію до зміни ефективності діяльності, оскільки інтегральний показник менший за 1. Тому в цілому

загальний рівень ефективності діяльності має тенденцію до помірною скорочення, виходячи з ретроспективи 2015-2017 рр.

- В цілому майже всі фактори ефективності діяльності мають позитивну динаміку, крім фактора фінансової стійкості та ділової активності. Це може пояснюватися тим, що у 2017 році на підприємстві одним з його власників було здійснено внесок до власного капіталу у формі необоротних активів. Вартість внесених необоротних активів збільшила сумарну вартість балансу, а також необоротних активів та власного капіталу зокрема. Це спричинило до зниження рівня оборотності активів та рівня віддачі власного капіталу. Тому, в перспективі для підвищення ефективності діяльності варто розробити шляхи використання незадіяних нових основних засобів (складське приміщення зі складським обладнанням та під'їзними шляхами).

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «ВОЛОДИМИРСЬКИЙ РИНОК»

3.1. Резерви підвищення основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства

Оскільки формування ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства має універсальний, динамічний і інтегрований характер, то універсальність такого механізму полягає у поєднанні концептуальних положень управління, збалансованої системи діагностики ефективності діяльності та прогнозування розвитку, управління компетенціями та системою прийому, підготовки, перепідготовки керівного складу і персоналу, налаштованого на інновації, безперервності вдосконалень, розвитку та навчання, що дасть змогу застосувати його в будь-якій фазі життєвого циклу.

Для підвищення ефективності роботи підприємства варто сформулювати план дій, що дозволяє покроково здійснювати заплановані заходи розвитку, встановивши конкретні строки виконання та відповідальних осіб, тобто дозволить забезпечувати контроль виконання програми розвитку підприємства, здійснювати моніторинг виконання окремих завдань розвитку, їх відповідність плану на окремих етапах. Реалізація заходів програми підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає удосконалення роботи підприємства в тих напрямках, які було визначено як слівки сторони у розділі 2. Відповідно до результатів проведеної інтегральної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства у питанні 2.3 було визначено два основні перспективні напрямки, які потребують удосконалення роботи:

- ресурсний напрямок – відповідно до цього напрямку необхідно розробити шляхи удосконалення використання ресурсного потенціалу, зокрема основних засобів.

- збільшення прибутковості роботи – удосконалення комерційної роботи на підприємстві, зокрема в напрямку організації механізму складської роботи.

- підвищення ділової активності – даний напрямок передбачає обґрунтування заходів зростання попиту на торговельні приміщення та збільшення притоку відвідувачів на КП «Володимирський ринок».

На основі вищевикладеного було сформувано структурну схему напрямків підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності (рис. 3.1)

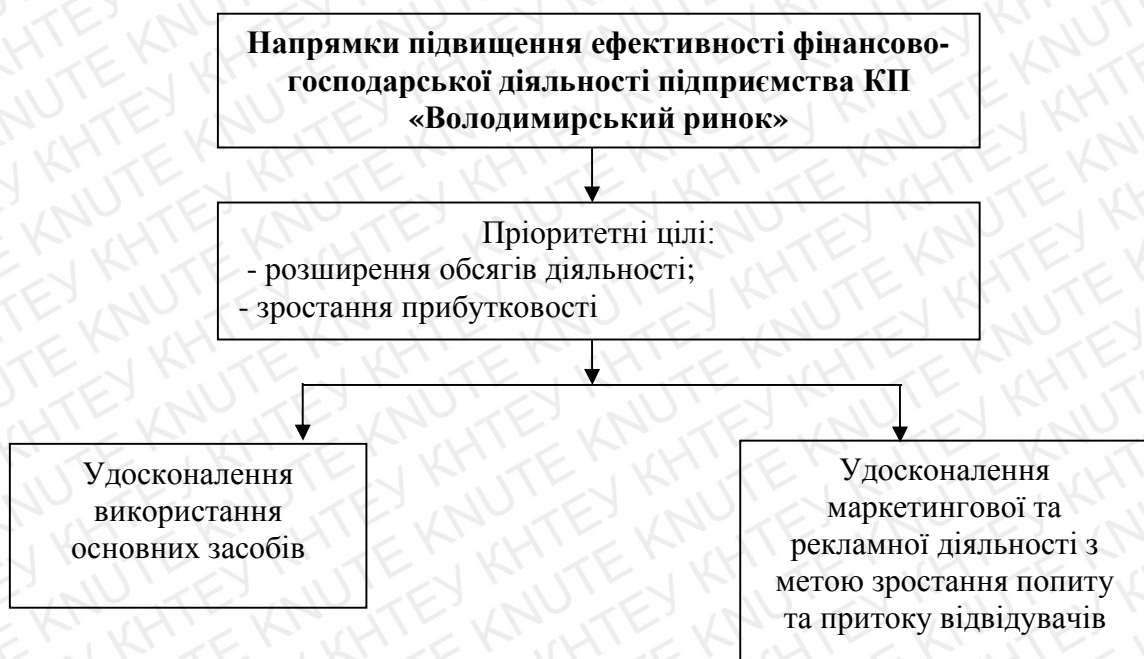


Рис. 3.1. Напрями удосконалення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Володимирський ринок»

Деталізація заходів має такий вигляд:

1. Удосконалення напрямків використання основних засобів.

Для підприємства КП «Володимирський ринок» існують значні резерви у зростанні ефективності використання вільних складських площ. Одним з власників підприємства у 2017 році було передано до статутного капіталу складський комплекс загальною вартістю 267 млн.грн (дана вартість була відображена у вигляді приросту первісної вартості основних засобів у балансі

підприємства). Однак, даний комплекс ще не використовується повністю – рівень його заповнюваності становить близько 20%. На нашу думку, за умови інвестування коштів у закупівлю стелажів та додаткового складського обладнання, існує можливість збільшити кількість арендаторів складського приміщення.

Для забезпечення задачі складських площ в оренду доцільно також забезпечити логістику внутрішніх складських процесів, тобто створити належну інфраструктуру, яка буде обслуговувати арендаторів. Задля цього пропонується розбити великі складські приміщення (їх близько 7) на секції по 3-4 відділення та доукомплектувати їх стелажимами, аби забезпечити раціональне розміщення вантажів. Також для роботи складу необхідно закупити один навантажувач, забезпечити контроль роботи складу та його охорону.

Бюджет заходів на удосконалення складської логістики з метою задачі вільних складських площ в оренду наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок економічного ефекту від удосконалення складської логістики з метою задачі вільних складських площ в оренду

КП «Володимирський ринок»

Статті витрат	Постачальник, підрядник	Бюджет, тис.грн.
Будівельно-монтажні роботи з поділу великих складських секцій на менші відділення	КП «Тега»	2500
Монтаж стелажів, шафів, фіксаторів для закріплення вантажу у відділеннях складу	КП «Вектор ЛТД»	1200
Монтаж системи відеоспостереження	ПП «Компанія Еф-Еф», ТОВ «Інком»	203
Придбання універсального навантажувача-транспортера KOMATSU	КП «Автотрей-динг Україна»	760
Додаткові витрати на оплату праці охорони та водія-оператора навантажувача транспортера	Ресурси підприємства	350
Разом	-	5013

Наведені заходи дадуть можливість вже на протязі перших 2-3 місяців після закінчення будівельних та підготовчих робіт залучити велику кількість нових арендаторів, враховучи значний попит на складські приміщення у Голосіївському районі. Також значна частина тих торговельних підприємств, які орендують площі на ринку КП «Володимирський ринок» готові укласти контракти на довгострокову аренду складських приміщень цього ж підприємства. Нагадаємо, що раніше зробити це не було можливим, оскільки на сьогодні складські приміщення ще не готові для роботи і потребують реконструкції.

В цілому, на думку комерційного директора КП «Володимирський ринок» за умови реконструкції до кінця 2018 року можливим є здача в оренду близько 4500 м² складських площ за середньою ставкою 5 у.о / м².

2. Удосконалення маркетингової діяльності підприємства з метою підвищення його обсягів діяльності.

Удосконалення маркетингової діяльності підприємства з метою підвищення його обсягів діяльності має передбачати, на нашу думку, тренди сучасного маркетингу. Основним таким трендом у сфері просування є активний розвиток діджитал-маркетингу. Він забезпечується різними інструментами, однак має єдиний принцип – усі ресурси та предмети реклами знаходяться у хмарних веб-сервісах. У зв'язку з цим доволі актуальним, з позиції подальшого розвитку бренду КП «Володимирський ринок», є актуалізації та удосконалення сайту підприємства.

Сайт будь-якого підприємства є головним елементом Інтернет-маркетингу, через який реалізується весь комплекс 4P підприємства в Інтернет-середовищі. Однак, КП «Володимирський ринок» не має на сьогодні навіть такого простого маркетингового інструменту як сайт. Тому для підвищення результативності маркетингу в сучасних умовах важливим є розробка сайту підприємства КП «Володимирський ринок».

Характеризуючи частоту оновлення інформації, яка може міститися на сайті підприємства, варто зауважити, що інформація має оновлюватися у «Володимирський ринок» щомісячно.

Можна запропонувати наступні напрямки вдосконалення моделі інтерактивного маркетингу в Інтернет для КП «Володимирський ринок» (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

**Напрямки вдосконалення моделі маркетингової діяльності для
КП «Володимирський ринок» у 2018-2019 рр.**

Напрямок	Ціль реалізації	Очікуваний ефект
Розробка та оформлення сайту компанії (бекенд та фронтенд)	Підвищення рівня лояльності відвідувачів сайту до компанії	Формування позитивного образу бренду КП «Володимирський ринок»
Створення інформаційних елементів сайту «Володимирський ринок-клуб»	Підвищення рівня лояльності відвідувачів сайту до компанії	Формування позитивного образу бренду компанії
Просування (гул-двигун) реклами про компанію на інтернет-ресурсах, можливість читання сайту кількома іноземними мовами	Підвищення рівня поінформованості цільової аудиторії про нові види послуг та акційні програми	Підвищення рівня якості обслуговування покупців

Як свідчить інформація, наведена в табл. 3.2, вдосконалення оформлення сайту КП «Володимирський ринок» передбачає підвищення рівня лояльності відвідувачів сайту до компанії і спрямоване на формування позитивного образу бренду компанії.

Далі представлено основні запропоновані напрямки удосконалення маркетингу на сайті підприємства:

1. Формування привабливого оформлення сайту підприємства передбачає впровадження заходів з реконструкції його дизайну, зокрема кольорів і

відтінків зображень. На даний час оформлення сайту не зовсім привабливе та морально устаріло. Необхідно створити спеціальні веб-елементи, які будуть періодично змінювати порядок опцій сайту, перефарбовувати їх час від часу в різні задані наперед кольори і відтінки, змінювати заставки з акційними товарами. Це має створити в уяві споживача враження того, що підприємство не стоїть на місці, а постійно працює над змінами. Це призведе до підвищення рівня лояльності відвідувачів сайту до компанії та формування позитивного образу бренду компанії.

2. Створення інформаційних елементів сайту «Володимирський ринок-клуб» передбачає впровадження опцій з електронним форумом користувачів і відвідувачів сайту. Необхідно розробити можливість для них залишати свої питання, побажання та відгуки. Така опція спрямована на зростання рівня лояльності відвідувачів сайту до компанії. Просування реклами про компанію на інтернет-ресурсах сприятиме підвищенню рівня поінформованості цільової аудиторії про нові види послуг та акційні програми.

3. Просування (seo-маркетинг) реклами про компанію на інтернет-ресурсах є важливим напрямком просування продукції підприємства через Інтернет. Розкрутка сайту на основі гугл-двигуна дасть можливість збільшити цільову аудиторію потенційних клієнтів, які відвідують сайт виходячи з їх запитів в Інтернет. Це сприятиме підвищенню рівня поінформованості цільової аудиторії про нові види послуг та акційні програми, а також підвищення рівня якості обслуговування покупців.

Також, в доповнення до цього заходу пропонуємо розробити мультилінгвістичне забезпечення для роботи сайту. Це дозволить значно розширити географію дії сайту. Основними мовами, на яких повинен відображатися сайт, повинні бути три:

- Українська;
- Російська
- Англійська.

Наведені в табл. 3.2 напрямки передбачають реалізацію заходів, спрямованих передусім на зростання позитивного образу бренду КП «Володимирський ринок». Для реалізації наведених напрямків необхідно розробити програму заходів, які будуть впроваджуватися в процесі реалізації кожного напрямку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Графік реалізації завдань по розвитку маркетингової діяльності для підприємства КП «Володимирський ринок» у 2018 році

Напрямок	Завдання	Термін реалізації, 2018 рік			
		вер	жов	лист	груд
1.Вдосконалення оформлення сайту компанії	Розробка проекту дизайну сайту				
	Вибір оптимального варіанту дизайну сайту				
	Тестування сайту				
2.Створення елемента «Володимирський ринок-клуб»	Вибір цільової аудиторії				
	Аналіз потреб цільової аудиторії у створенні елемента «Володимирський ринок-клуб»				
	Розробка макету елемента				
	Тестування макету				
3.Розміщення реклами про компанію на інших інтернет-ресурсах	Вибір цільової аудиторії				
	Дослідження інформаційного середовища розміщення реклами				
	Вибір місць розміщення				
	Розміщення реклами				

Також з цією метою в КП «Володимирський ринок» доцільно виділити центри відповідальності, які будуть відповідальними за розробку, впровадження та контроль того чи іншого заходу.

До основних центрів відповідальності за виконання програми належать:

- Директор з маркетингу;
- Заступник директора з маркетингу.

Реалізація основних завдань по впровадженню нової моделі інтернет-маркетингу КП «Володимирський ринок» має відбуватися з вересня 2018 року по груденьського ж року. В грудні 2018 року передбачається закінчення реалізації завдань та тестування розроблених інтернет-інструментів та поліпшень роботи сайту компанії.

Реалізація запропонованих напрямків удосконалення моделі інтернет-маркетингу КП «Володимирський ринок» передбачає також визначення відповідного бюджету, який має бути використаним для реалізації заходів. Бюджет програми наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Бюджет удосконалення маркетингової та рекламної діяльності КП
«Володимирський ринок» у 2018 році**

Напрямок	Завдання	Витрати по місяцях, тис.грн.				Річний бюджет, тис.грн
		вер	жов	лист	груд	
1.Вдосконалення оформлення сайту компанії	Розробка проекту нового дизайну сайту	10	-			10
	Вибір оптимального варіанту дизайну сайту	10	6			16
	Тестування сайту		5	2	1	8
<i>Разом по напрямку</i>		<i>20</i>	<i>11</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>34</i>
2.Створення елемента «Володимирський ринок-клуб»	Вибір цільової аудиторії	6	-	-	-	6
	Аналіз потреб цільової аудиторії у створенні елемента «Володимирський ринок-клуб»	7	3	-	-	10
	Розробка макету елемента	-	4	4		8
	Тестування макету	-	2	-	3	5
<i>Разом по напрямку</i>		<i>13</i>	<i>9</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>29</i>
3.Розміщення реклами про компанію на інших інтернет-ресурсах	Вибір цільової аудиторії	5	-	-	-	5
	Дослідження інформаційного середовища	-	4	-	-	4
	Вибір місць розміщення	-	-	3		3
	Розміщення реклами	-	-		5	5
<i>Разом по напрямку</i>		<i>5</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>17</i>
<i>РАЗОМ по всіх напрямках</i>		<i>38</i>	<i>24</i>	<i>9</i>	<i>9</i>	<i>80</i>

Підхід комерційного відділу КП «Володимирський ринок» до використання можливостей Інтернету може передбачати три варіанти. Якщо спочатку Мережа використовувалася в основному по формулі B2B (business-to-business) для координації діяльності розкиданих по Україні філій сайтів, то тепер вона також активно використовується для оперативного і безупинного зв'язку з діловими партнерами. Більш того, бурхливими темпами зростає використання Інтернету за формулою B2C (business-to-consumer) - саме за цим сектором майбутнє лідерство за обсягом розроблювальних програм, сеансів передачі інформації.

Топ-менеджмент мережі КП «Володимирський ринок» уважніше придивляється до Мережі, оскільки межа між Мережею й іншими мас-медіа поступово стирається. У інтерактивній рекламі, безумовно, є своя специфіка: компаніям потрібно виявляти більше винахідливості і показувати риси своєї індивідуальності. Мережа змушує до докладнішого спілкування з клієнтом. Реальна перевага й унікальність Internet-маркетингу в спілкуванні один на один. У цьому головна перспектива розвитку Мережі як рекламного носія: програмне забезпечення, використовувано в Інтернеті, дає на сьогоднішній день змогу одержувати дані не зовсім коректно. Головними споживачами досліджень в Інтернеті поки є провайдери і комп'ютерні компанії, що свідчить про мінімальний інтерес до нього рекламних агентств.

Хоча Інтернет активно прогресує у залученні нових користувачів, тим самим розширюючи аудиторію інтернет-свідомих користувачів, але існує доволі вагома перепона на цьому шляху - коштовність оплати похвилинної тарифікації користування телефонними мережами, яка є необхідною для передачі сигналу до користувача.

Аналіз інтернет-реклами показує, що найпопулярнішими видами онлайн-реклами для КП «Володимирський ринок» є: банерна реклама, контекстна реклама, просування сайту, пошукова оптимізація (SEO), вірусні відеоролики, email-розсилки, Інтернет PR, деякі інші.

На основі запропонованих вище заходів, які дозволять підвищити

ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, пропонується наступний план-графік заходів (табл. 3.5)

Таблиця 3.5

**План заходів підвищення фінансово-господарської діяльності підприємства
КП «Володимирський ринок» у 2018 році**

Організаційні зміни (заходи)	Завдання на 2018 рік по кварталах				Відповідальні за виконання
	вересень	жовтень	листопад	грудень	
<i>Реконструкція складського приміщення</i>					<i>Заступник директора</i>
- розробка проекту реконструкції					Заступник директора, юрист
- формування плану реконструкції, виділення необхідних ресурсів					Заступник директора, комерційний директор, начальник відділу кадрів, інженер, фінансовий директор
- виконання робіт з реконструкції					
<i>Вдосконалення складської логістики</i>					<i>Комерційний директор</i>
- формування логістичної схеми товаропотоку на складі					Комерційний директор, менеджер, інженер
- придбання додаткових основних засобів, прийом на роботу обслуговуючого персоналу складу					Комерційний директор, фінансовий директор, інженер
- впровадження нової системи складської логістики					Комерційний директор, інженер
<i>Удосконалення маркетингової діяльності</i>					<i>Комерційний директор</i>
- формування проекту нового сайту					
- розробка сайту та його просування в Інтернет серед цільової аудиторії					Комерційний директор, заступник директора
- розкрутка сайту, рекламування КП «Володимирський ринок», оголошення нових пропозицій					

Умовні позначення:

	- головна задача
	- підрядна задача

На додачу варто відмітити, що різноманіття видів онлайнної реклами відкриває для КП «Володимирський ринок» широкі перспективи для просування, а можливості націлення, оцінювання необхідних характеристик, низька вартість контакту з аудиторією і довіра користувачів виводять Інтернет до числа лідерів рейтингу ЗМІ. Метою оптимізації інтернет-реклами нового сайту КП «Володимирський ринок», який пропонується створити, є вирішення наступних завдань:

- створення сприятливого іміджу КП «Володимирський ринок» та послуг компанії згідно з наступною ідеєю «Компанія турбується про клієнта і намагається допомогти йому зекономити»;
- забезпечення доступності інформації про компанію та нові можливості розрахункових послуг для мільйонів людей, зокрема географічно віддалених;
- реалізація всіх можливостей подання інформації про нові послуги та акції: графіка, звук, анімація, відеозображення і багато чого іншого, а також можливостей їх замовлення безпосередньо через інтернет;
- оперативна реакція на ринкову ситуацію: відновлення даних прайс-листів, інформації про фірму або товари, анонс нових послуг.

Впровадження відповідних заходів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає також розробку графіку фінансування витрат (табл. 3.6).

Таким чином, на основі обґрунтування основних заходів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Володимирський ринок» у 2018 році можна сказати, що бюджет впровадження заходів становить 4743 тис. грн.

Таблиця 3.6

Графік фінансування витрат на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Володимирський ринок» у 2018 році

Організаційні зміни (заходи)	Завдання на 2018 рік по кварталах				Відповідальні за виконання
	вер	жов	лист	груд	
<i>Реконструкція складського</i>	125	150	1725	500	<i>Заступник директора</i>
- розробка проекту реконструкції	125				Заступник директора, юрист
- формування плану реконструкції, виділення необхідних ресурсів		150			Заступник директора, комерційний директор, начальник відділу кадрів, інженер, фінансовий директор
- виконання робіт з реконструкції			1725	500	
<i>Вдосконалення складської логістики</i>	150	900	353	760	<i>Комерційний директор</i>
- формування логістичної схеми товаропотоку на складі	150				Комерційний директор, менеджер, інженер
- придбання додаткових основних засобів, прийом на роботу обслуговуючого персоналу складу		450			Комерційний директор, фінансовий директор, інженер
- впровадження нової системи складської логістики		450	353	760	Комерційний директор, інженер
<i>Удосконалення маркетингової діяльності</i>	63	7	5	5	<i>Комерційний директор</i>
- формування проекту нового сайту	34				
- розробка сайту та його просування в Інтернет серед цільової аудиторії	29				Комерційний директор, заступник директора
- розкрутка сайту, рекламування КП «Володимирський ринок», оголошення нових пропозицій		7	5	5	
Разом бюджет заходів	338	1057	2083	1265	

Отже, реалізація заходів програми підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає удосконалення роботи підприємства в тих напрямках, які було визначено як слібкі сторони у розділі 2. Відповідно до результатів проведеної інтегральної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства у питанні 2.3 було визначено два основні перспективні напрямки,

які потребують удосконалення роботи: ресурсний напрямок – відповідно до цього напрямку необхідно розробити шляхи удосконалення використання ресурсного потенціалу, зокрема основних засобів; збільшення прибутковості роботи – удосконалення комерційної роботи на підприємстві, зокрема в напрямку організації механізму складської роботи; підвищення ділової активності – даний напрямок передбачає обґрунтування заходів зростання попиту на торговельні приміщення та збільшення притоку відвідувачів на КП «Володимирський ринок». На основі обґрунтування основних заходів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Володимирський ринок» у 2018 році можна сказати, що бюджет впровадження заходів становить 4743 тис.грн.

3.2. Удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок»

За результатами опрацювання економічної літератури, джерел інтернет та ознайомлення з практичним досвідом фінансово-економічної роботи на підприємстві КП «Володимирський ринок», можемо визначити наступні напрямки удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок» (рис. 3.2).

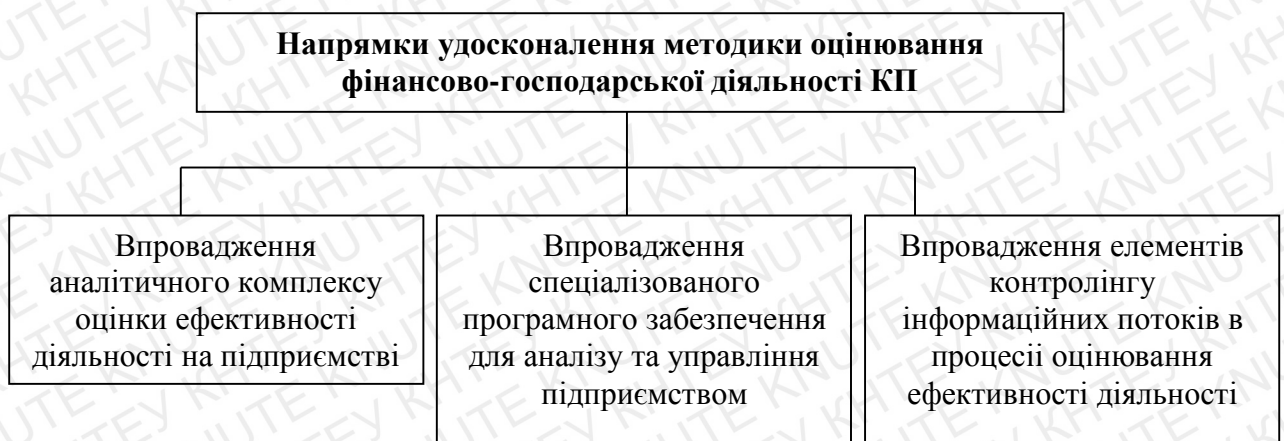


Рис. 3.2. Напрямок удосконалення інформаційної бази формування асортиментної політики

Кожен з наведених напрямків деталізовано нижче

Для оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємстві КП «Володимирський ринок» варто запровадити використання системи багатокомпонентного аналізу: оцінювання комерційної (орендної діяльності), інвестиційної та фінансової діяльності. З цією метою варто сформулювати перелік показників фінансово-господарської діяльності, за допомогою якого може здійснюватися оцінювання.

Існуюча система оцінювання показників ефективності діяльності на підприємстві КП «Володимирський ринок» не дозволяє здійснити покриття необхідної нам інформації для визначення необхідних заходів та прийняття управлінських рішень, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємства. Зокрема, на підприємстві не здійснюється оцінювання показників ефективності грошових потоків, аналізу стану та структури капіталу, використання джерел фінансування, відсутні оперативні звіти про результати діяльності. Тому пропонується сформулювати набір цільових показників (вихідних даних) для формування аналітичного комплексу оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок» наведено у табл. 3.7.

Формування системи показників оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає також впровадження інструментів контролінгу формування інформаційних потоків та центрів фінансової діяльності, за якими можуть бути закріплені ключові показники функціонування (KPI). Тому для кожної групи показників варто визначити певну схему контролінгу руху інформації, яку наведено на рис. 3.3.

Варто навести пояснення до схеми інформаційних потоків в процесі формування інформаційного забезпечення для оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності на підприємстві КП «Володимирський ринок».

Таблиця 3.7

**Вихідні дані для формування аналітичного комплексу оцінювання
ефективності фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський
ринок»**

Напрямок оцінювання	Показники, що використовуються	Необхідні дані	Можливість отримання на основі існуючої облікової системи з відповідною періодичністю		
			Щодня	Щомісяця	Квартально, щорічно
1	2	3	4	5	6
Активи	період обороту запасів	Залишки товарних запасів, дебіторської заборгованості, обсяги основних засобів, поточних зобов'язань, оборотних активів	-	+	+
	період обороту ДЗ				
	фонтовіддача				
	витратомітскість ОЗ				
	коефіцієнт загального покриття				
Капітал	період обороту КЗ	Обсяги пасивів підприємства за видами, фінансові витрати	-	+	+
	частка позикових коштів, інвестована в НА				
	показник фінансової автономії;				
	коефіцієнт маневреності;				
	коефіцієнт заборгованості				
Грошові потоки	співвідношення позитивного та відємного грошового потоку	Обсяги позитивного та видаткового грошового потоку за:	-	-	-
	рівень ЧГП у валовому грошовому потоці				
	частка чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності в загальному ЧГП				
	NPV;				
	рівень інтегральної ефективності діяльності	фінансової відповідальності			
Фінансові результати	рентабельність реалізації;	Доходи та витрати за видами діяльності, статтями, проектами та центрами відповідальності	-	-	+
	рентабельність витрат				
	рентабельність іншої діяльності				
	рентабельність власного капіталу				

Підрозділи підприємства – склад, торговельні ряди та комерційний відділ мають доступ до програми 1С: 8.2, але лише в рамках, що стосуються їх функціоналу.

На основі щоденних звітів про результати роботи ринку та карток переміщення ТМЦ адміністратор ринку відповідатиме за введення в систему наступної інформації:

- щомісячні арендні ставки;
- надходження платежів за аренду.

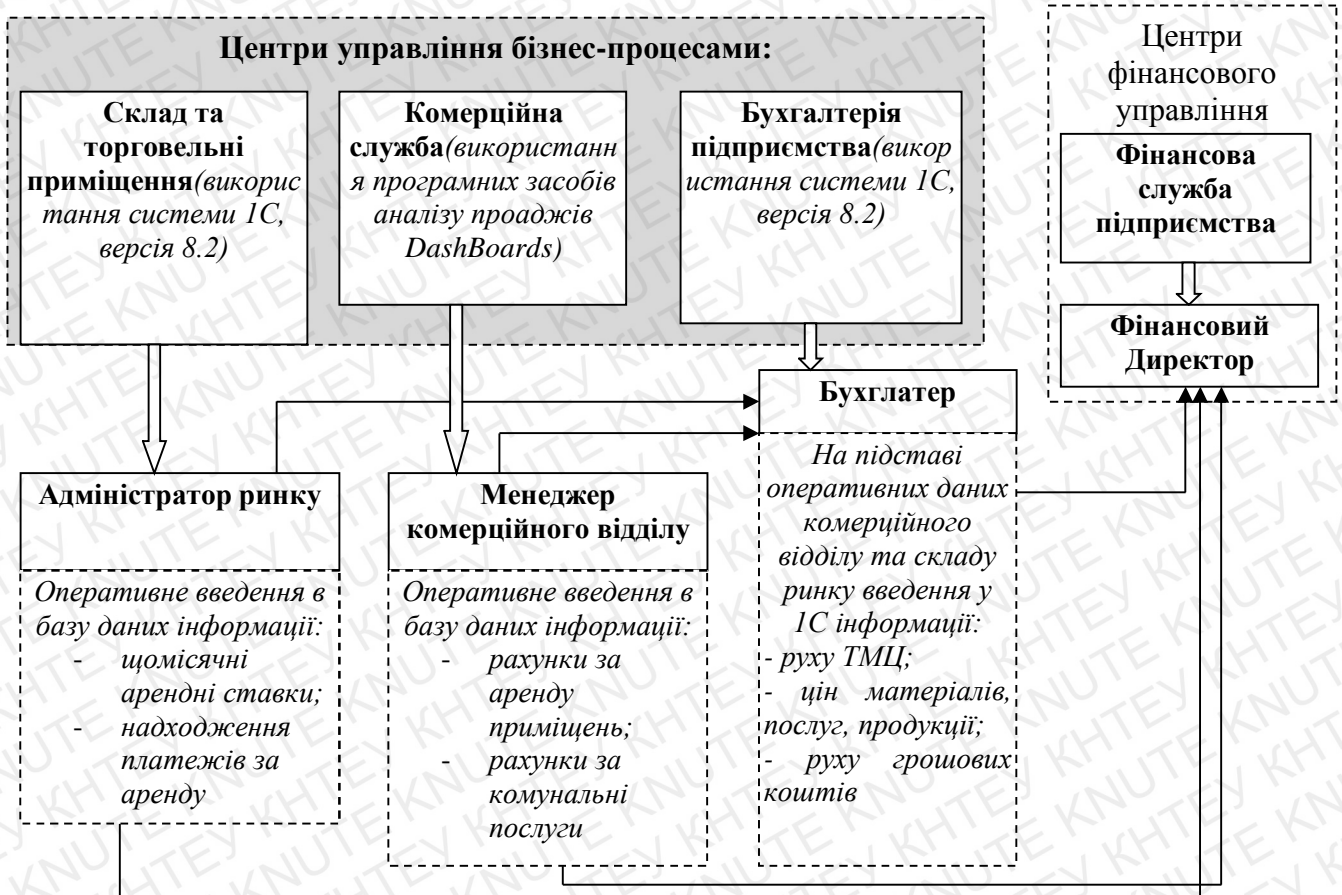


Рис. 3.3. Схема контролінгу інформаційних потоків в процесі формування інформаційного забезпечення для оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності на підприємстві КП «Володимирський ринок»

Наявні інформація має вводитися на підставі первинних документів. Здійснення вводу інформації буде здійснювати помічник менеджера, який знаходиться у підпорядкуванні адміністратора ринку. Дані стосовно використання робочої сили, для того щоб формувати витрати на оплату праці,

при щоденному оперативному введенні даних беруться автоматично на основі нормативу, а при формуванні помісячних, поквартальних та річних показників – на основі даних бухгалтерії.

В свою чергу, менеджер комерційного відділу вводитиме наступну інформацію:

- інформацію про виставлені рахунки за аренду та акти надання послуг аренди торговельних і складських приміщень ринку;
- тарифікації за комунальні послуги;
- відомості про контрагента у розділі CRM програми 1С: 8.2;
- на основі банківських виписок, отриманих з бухгалтерії, здійснюватиме рознесення надходжень грошових коштів за контрагентами, договорами та замовленнями.

Відділу бухгалтерії відповідальний за рух облікової інформації та її групування і рознесення за відповідними рахунками і субрахунками бухгалтерського обліку в програмі 1С. Бухгалтерія буде забезпечувати контроль формування електронної звітності, дані якої мають використовуватися для аналізу ефективності діяльності підприємства. Бухгалтерія також здійснює контроль введення інформації в 1С іншими підрозділами.

Запропонований аналітичний комплекс та система контролінгу інформаційних потоків самі по собі не можуть вирішити весь спектр завдань, пов'язаних з аналізом ефективності діяльності та прийняття відповідних управлінських рішень. З метою вирішення цієї проблеми доцільно впровадити на підприємстві відповідний аналітичний інструмент Infoworks. Він являє собою програмний продукт, що дозволяє на основі наявної на підприємстві бази даних формувати пакет статистичного аналізу за налаштованими сценаріями.

Перевагою даного інструменту є те, що він дає можливість:

- здійснити налаштування сценаріїв статистичного аналізу відповідно до логіки дослідження;
- забезпечити формування динамічних даних;

- наявність конструктора (генератора) звітів, відповідно до якого можливо налаштувати будь-який звіт на основі наявних даних системи.

Перевагою такого продукту є його простота адміністрування – він не потребує окремих серверів, а дані, які він використовує, кешуються через веб-апі у хмарі. Також вартість інформаційної формується за моделлю оренди веб-майданчика звітів. Зміст цієї моделі полягає у щомісячній сплаті (передплаті) абонементу за користування програмою аналітики. Для підприємства КП «Володимирський ринок» необхідно забезпечити доступ 5-м користувачам до системи. Вартість доступу одного користувача на місяць становить 750 грн.

Однак, недоліком даного програмного забезпечення є відсутність можливості прямого контакту із базою даних 1С. Тому для підприємства необхідно буде налаштувати відповідну інтеграцію між 1С та проміжною базою даних, до якої Infoworks має доступ. Для створення баз даних можна використати два типи платформ, які інтегруються з Infoworks - Oracle або SQLServer. Зважаючи на високу вартість підтримки Oracle, пропонуємо обрати SQLServer та налаштувати базу даних на сервері КП «Володимирський ринок».

З метою впровадження аналітичного програмного продукту Infoworks пропонуємо наступний план-графік завдань його впровадження:

Таблиця 3.8

План-графік заходів з впровадження програмного продукту Infoworks для оцінювання показників ефективності діяльності

№	Етапи впровадження	Учасники проекту та відповідальні	Строки впровадження
1	2	3	4
1	Розробка проекту з впровадження Infoworks	-	05.09.2018-14.09.2018
1.1	Створення опису бізнес-сценаріїв та вимог до впровадження програмного продукту	Системний адміністратор КП «Володимирський ринок»	05.09.2018 - 10.09.2018
1.2	Дослідження інформаційного забезпечення для налаштування сценаріїв звітів	заступник керівника, комерційний та фінансовий директор КП «Володимирський ринок»	10.09.2018 - 12.09.2018

1	2	3	4
1.3	Визначенн вимог до ІТ-фраструктури та архітектури баз даних	Системний адміністратор КП «Володимирський ринок»	12.09.2018 - 14.09.2018
2	<i>Встановлення та налаштування програмного продукту</i>		20.09.2018 – 04.10.2018
2.1	Встановлення дистрибутиву програми клієнта на сервері бази даних SQL	Спеціалісти компанії-продавця Infoworks	20.09.2018 - 25.09.2018
2.2	Встановлення програмних клієнтів на ПК користувачів Infoworks	Спеціалісти компанії-продавця Infoworks	26.09.2018 - 30.09.2018
2.3	Налаштування звітів для різних користувачів		30.09.2018 – 04.10.2018
2.4	Розробка інтеграції програмного комплексу Infoworks з базою даних 1С через веб-сервіси (API)	Спеціалісти компанії, яка обслуговує 1С – КП «Ітек-Голд»	25.09.2018 - 04.10.2018
3	<i>Тестування Infoworks на моделі реальних даних, навчання персоналу</i>	<i>Спеціалісти компанії-продавця Infoworks</i>	20.09.2018 – 04.10.2018
3.1	Бізнес-тренінги персоналу з користування системою звітності	Спеціалісти компанії-продавця Infoworks	05.10.2018 - 08.10.2018
3.2	Тренінги для системного адміністратора КП «Володимирський ринок» для підтримки програмного забезпечення	Спеціалісти компанії-продавця Infoworks	05.10.2018 - 08.10.2018
3.3	Тестування роботи програмного комплексу в режимі реальних даних	Спеціалісти компанії-продавця Infoworks	11.10.2018 - 13.10.2018
3.4	Бізнес-аналіз отриманих звітів, отримання зауважень від користувачів	заступник керівника, комерційний та фінансовий директор КП «Володимирський ринок»	15.10.2018 - 20.10.2018
3.5	Внесення коригувань у конфігурацію звітів, повторне тестування		20.10.2018 - 30.10.2018
3.6	Підписання актів виконаних робіт на впровадження, запуск Infoworks в роботу	Керівник КП «Володимирський ринок», керівник компанії-продавця Infoworks	01.11.2018 - 05.11.2018

Загальна тривалість проекту з впровадження інформаційної системи для аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності на КП «Володимирський ринок» становить 2 місяці (з вересня по жовтень 2018 року). У проекті буде задіяно персонал 3-х компаній: КП «Володимирський ринок», компанія КП «ITSolutions» в Україні (продавець та інтегратор програмного забезпечення Infoworks), КП «Синтагма» - компанія, щообслуговує ІС на підприємстві КП «Володимирський ринок».

Бюджет витрат на запуск аналітичного програмного забезпечення наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Бюджет витрат впровадження програмного продукту Infoworks для оцінювання показників ефективності діяльності

№	Завдання	Період фіннасування	Сума, тис.грн
1	2	3	4
1	<i>Розробка проекту з впровадження Infoworks</i>	05.09.2018-14.09.2018	45
1.1	Створення опису бізнес-сценаріїв та вимог до впровадження програмного продукту	05.09.2018 - 10.09.2018	25
1.2	Дослідження інформаційного забезпечення для налаштування сценаріїв звітів	10.09.2018 - 12.09.2018	10
1.3	Визначенн вимог до ІТ-фраструктури та архітектури баз даних	12.09.2018 - 14.09.2018	10
2	<i>Встановлення та налаштування програмного продукту</i>	20.09.2018 – 04.10.2018	150
2.1	Встановлення дистрибутиву програми клієнта на сервері бази даних SQL	20.09.2018 - 25.09.2018	45
2.2	Встановлення програмних клієнтів на ПК користувачів Infoworks	26.09.2018 - 30.09.2018	45
2.3	Налаштування звітів для різних користувачів	30.09.2018 – 04.10.2018	60
2.4	Розробка інтеграції програмного комплексу Infoworks з базою даних ІС через архітектуру веб-сервісів (API)	25.09.2018 - 04.10.2018	15
3	<i>Тестування Infoworks на моделі реальних даних, навчання персоналу</i>	20.09.2018 – 04.10.2018	65
3.1	Бізнес-тренінги персоналу з користування системою звітності	05.10.2018 - 08.10.2018	25

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4
3.2	Тренінги для системного адміністратора КП «Володимирський ринок» для підтримки програмного забезпечення	05.10.2018 - 08.10.2018	25
3.3	Тестування роботи програмного комплексу в режимі реальних даних	11.10.2018 - 13.10.2018	10
3.4	Бізнес-аналіз отриманих звітів, отримання зауважень від користувачів	15.10.2018 - 20.10.2018	5
3.5	Внесення коригувань у конфігурацію звітів, повторне тестування	20.10.2018 – 30.10.2018	-
3.6	Підписання актів виконаних робіт на впровадження, запуск Infoworks в роботу	01.11.2018 – 05.11.2018	-
	Загальна сума витрат	01.09.2018 – 05.11.2018	260

Отже, у даному питанні було визначено напрямки удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок». Існуюча система оцінювання показників ефективності діяльності на підприємстві КП «Володимирський ринок» не дозволяє здійснити покриття необхідної нам інформації для визначення необхідних заходів та прийняття управлінських рішень, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємства. Зокрема, на підприємстві не здійснюється оцінювання показників ефективності грошових потоків, аналізу стану та структури капіталу, використання джерел фінансування, відсутні оперативні звіти про результати діяльності. Тому пропонується сформуванню набір цільових показників (вихідних даних) для формування аналітичного комплексу оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок». Формування системи показників оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає також впровадження інструментів контролінгу формування інформаційних потоків та центрів фінансової діяльності, за якими можуть бути закріплені ключові показники функціонування (KPI). Тому для кожної групи показників варто визначено схему контролінгу руху інформації. Запропоновано

впровадити на підприємстві відповідний аналітичний інструмент Infoworks. Він являє собою програмний продукт, що дозволяє на основі наявної на підприємстві бази даних формувати пакет статистичного аналізу за налаштованими сценаріями. Перевагою даного інструменту є те, що він дає можливість:здійснити налаштування сценаріїв статистичного аналізу відповідно до логіки дослідження;забезпечити формування динамічних даних;наявність конструктора (генератора) звітів, відповідно до якого можливо налаштувати будь-який звіт на основі наявних даних системи.

3.3. Планування фінансово-економічних результатів та показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

Планування фінансово-економічних результатів та показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства базується на визначенні основних параметрів та основних балансових показників розвитку підприємства у 2018-2019рр. Методику оцінки показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства було розглянуто в питанні 1.3 та апробовано в розділі 2. Тому завданням даного параграфу є обґрунтування планових показників ефективності діяльності з урахуванням запропонованих рекомендацій у питаннях 3.1 та 3.2.

Спочатку варто визначити планові показники Форми 2. Для цього доцільно спрогнозувати обсяг виручки підприємства з використання економіко-статистичного та факторно-аналітичного методу. На основі спланованого обсягу доходу будемо визначати плановий обсяг решти показників Форми 2.

Використання даного методу передбачає визначення планового обсягу доходу.

При розробці варіантів планового доходу часто використовуються економіко-статистичний метод прогнозування - метод екстраполявання

динамічних рядів – базується на розрахунку темпів росту та перенесення існуючих тенденцій на плановий період. Використання даного методу передбачає розрахунок трьох можливих варіантів прогнозного значення можливого доходу (табл. 3.11):

Таблиця 3.11

Визначення прогнозного обсягу доходу КП «Володимирський ринок» за економіко-статистичним методом на 2018-2019рр.

Показники	Техніка розрахунку	2015	2016	2017
1	2	3	4	5
Чистий дохід звітного періоду, тис.грн.	Дф	29 046,0	34 042,0	43 133,0
Темп росту доходу останнього звітного періоду (ланцюговий)	Тр	-	-	1,27
середній темп росту доходу за весь період	$\sqrt[3]{\frac{Дф_{2017}}{Дф_{2015}}}$	-	-	1,22
Середнє абсолютне відхилення доходу протягом досліджуваного періоду, тис.грн.	$\Delta Д = \frac{Дф_{2017} - Дф_{2015}}{3}$	-	-	7043,5
Визначення прогнозних обсягів доходу трьома методами:				
		Прогнозне значення на 2018 р., тис.грн	Відхилення від значення за 2017, тис.грн	
Прогнозний обсяг можливого доходу, розрахований на основі ланцюгового темпу росту	$Дпр_1 = Дф_{2017} \times \frac{Дф_{2017}}{Дф_{2016}}$	54 651,8	11 518,8	
Прогнозний обсяг можливого доходу, розрахований на основі середнього темпу росту	$Дпр_2 = Дф_{2017} \times \sqrt[3]{\frac{Дф_{2017}}{Дф_{2015}}}$	52 561,9	9 428,9	
Прогнозний обсяг можливого доходу, розрахований на основі середнього абсолютного відхилення	$Дпр_3 = Дф_{2017} + \Delta Д$	50 176,5	7 043,5	
Зважене значення чистого доходу на 2018 рік	$Дз_{2018} = (Дпр_1 + Дпр_2 + Дпр_3) / 3$	52463,4	-	
Зважене значення чистого доходу на 2019 рік	$Дз_{2019} = Тр-пр * Дз_{2018}$ де, Тр-пр = $Дз_{2018} / Дз_{2017}$	63812,1	-	

- розрахунок прогнозного обсягу доходу, розрахованого на основі ланцюгового темпу росту;
- розрахунок прогнозного обсягу доходу, розрахованого на основі середнього темпу росту;
- розрахунок прогнозного обсягу доходу, розрахованого на основі середнього абсолютного відхилення.

На основі визначених прогнозних значень можливого доходу визначаємо середнє відхилення прогнозних значень від фактичного за 2017-рік. Дане відхилення є можливою похибкою розрахунків.

На основі техніко-економічного методу зважене прогнозне значення доходу на 2018 рік становитиме 52463,4 тис.грн., а на 2019 рік – 63812,1 тис.грн. Значення показника чистого доходу у 2019 році визначено на основі розрахунку прогнозного темпу росту, який являє собою відношення обсягу чистого доходу 2018 року до фактичного чистого доходу у 2017 році.

Однак, в кризових умовах використання даного методу варто доповнити іншими методами, оскільки неможливо чітко передбачити тенденції зміни обсягів діяльності у плановому періоді.

Тому, для визначення планового доходу ми скористаємося факторно-аналітичним методом, який передбачає визначення залежності прогнозного доходу від рівня цін на товари (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Визначення прогнозного обсягу доходу КП «Володимирський ринок» за факторно-аналітичним методом на 2018-2019рр.

Показники	Формула	2015	2016	2017	2018 прогн	2019 прогн
Чистий дохід, тис.грн.	Дф	29 046	34 042	43 133	50 540	59 220
середній темп росту доходу за весь період	Тр	-	-	1,22	-	-
Темп зростання ВВП (песимістичний прогноз, за даними МВФ)	Тввп		1,01	1,04	1,04	1,04
Мультиплікатор зростання доходу в залежності від ВВП	$M = \frac{Тр}{Тввп}$		1,1717		-	-

Таким чином, планове значення обсягу доходу, обчислене за факторно-аналітичним методом, становить 50540 тис.грн. у 2018 році та 59220 тис.грн у 2019 році.

За план доходу доцільно взяти зважене значення від двох варіантів прогнозів. Кожному варіанту прогнозу присвоїмо наступний рівень значущості:

- прогноз за економіко-статистичним методом – 50%;
- прогноз за економіко-статистичним методом – 50%.

Зважений прогноз доходу становить:

$$\text{ЧДпл}_{2018} = 50\% * 52463,4 + 50\% * 50540 = 51502 \text{ тис.грн}$$

$$\text{ЧДпл}_{2019} = 50\% * 63812,1 + 50\% * 59220 = 61516 \text{ тис.грн}$$

Тепер визначимо плановий обсяг собівартості, інших операційних доходів, адміністративних, збутових та інших операційних витрат в цілому по підприємству на 2018-2019рр. Для цього будемо використовувати показник середнього рівня кожного переліченого показника у доходах та екстраполювати його на плановий період, використовуючи отримане значення планового доходу. Також врахуємо те, що у 2018 році підприємство понесе додаткові витрати на удосконалення фінансово-господарської діяльності (питання 3.1) та удосконалення методичного забезпечення оцінювання ефективності (питання 3.2). Заходи, обгрунтовані у питанні 1 дадуть можливість у 2019 році отримати додатковий дохід від здачі складських приміщень в оренду. Для визначення приросту додаткового доходу скористаємося відомостями, які були наведені у питанні 3.1. Розрахунок наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Прогнозування додаткового доходу підприємства на 2018-2019 роки від здачі складських площ в оренду після їх реконструкції

Показник	Од. виміру	Значення
Додаткові складські площі після реконструкції	м ²	4500,0
Ставка оренди, у.о. в міс	у.о	5,0
Прогнозний курс на 2019 рік	грн / дол	28,1
Прогнозний обсяг додаткового доходу від оренди складських приміщень на 3 місяці 2018 року	тис.грн	1264,5
Прогнозний обсяг додаткового доходу від оренди складських приміщень на 2019 рік	тис.грн	7587,0

Прогноз основних показників Звіту про сукупний дохід, які використовуються для оцінки ефективності підприємства, наведено в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

**Прогнозування основних показників Звіту про сукупний дохід на
2018-2019 рр. (тис.грн.)**

Найменування показника	Факт			Середній рівень показника у чистому доході	Прогноз 2018р.	Прогноз 2019р.
	2015р.	2016р.	2017р.			
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід	29 046	34 042	43 133	-	53 399	69 103
Собівартість реалізації	17 502	18 657	24 025	0,567	29 181	39 153
Валовий прибуток	11 544	15 385	19 108		24 218	29 950
Інші операційні доходи	86	151	3 019	0,031	1 637	2 118
Адміністративні витрати	6 964	7 266	9 747	0,226	12 054	15 598
Витрати на збут	1 425	1 328	1 862	0,043	2 320	3 002
Інші операційні витрати	890	559	661	0,020	1 061	1 373
Додаткові витрати на підтримання роботи складського комплексу	-	-	-	-	350	350
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2 351	6 383	9 857		10 071	11 745
Інші доходи	0	0	228	на рівні 2017 р.	228	228
Інші витрати	0	0	1	на рівні 2017 р.	1	1
Фінансовий результат до оподаткування:	2 351	6 383	10 084	-	10 298	11 972
Витрати (дохід) з податку на прибуток	432	1 059	1 838	0,180	1 854	2 155
Чистий фінансовий результат:	1 919	5 324	8 246	-	8 444	9 817

Як видно з табл. 3.14, обсяг доходів підприємства планується збільшити у 2018 році до 53399 тис.грн, що буде зумовлено як посиленням здачею додаткових складських площ в оренду (жовтень-грудень), так і удосконаленням маркетингу підприємства. Обсяг чистого прибутку підприємства у 2018 році становитиме 8444 тис.грн., у 2019 році – 9817 тис.грн.

Для прогнозування показників балансу, що використовуються при оцінці індикаторів ефективності роботи підприємства, скористаємося спрощеним методом розрахунку на основі періоду обороту.

При плануванні необоротних активів на 2018 рік будемо враховувати, що їх первісна вартість буде змінюватися наступним чином:

- первісна вартість нематеріальних активів у 2018 році зросте на 340 тис.грн, в тому числі на 260 тис.грн за рахунок придбання аналітичного програмного комплексу Infoworks(з питання 3.2), на 80 тис.грн за рахунок інвестицій в розробку інтернет-сайту та його просування в мережі Інтернет, інвестицій в засоби digital-marketing (питання 3.1);

- амортизація нематеріальних активів у 2018 році складе 21 тис.грн;

- первісна вартість основних засобів у 2018 році зросте на вартість будівельно-монтажних робіт на облаштування складських приміщень (3903 тис.грн, питання 3.1) та на вартість універсального навантажувача транспортера KOMATSU (760 тис.грн з питання 3.1);

- амортизація основних засобів у 2018 році складе 460 тис.грн;

- обсяг незавершених капітальних інвестицій не зміниться у 2018 році.

Також відзначимо, що підприємство використовує лінійний метод амортизації, тобто її сума є рівномірною упродовж кожного року. Виходячи з наведених вище обґрунтувань, може спрогнозувати рух та залишки обсягу необоротних активів на балансі підприємства на 2018-2019 роки (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Прогнознеоборотних активів на 2018-2019 рр. (тис.грн.)

АКТИВ	ФАКТ			Прогнозна зміна у 2018 році	Прогноз	
	01.01.2017	01.01.2018	Зміна у 2017 році		01.01.2019	01.01.2020
1. Нематеріальні активи	64	43	-21	383	362	334
- у т.ч. первісна вартість	162	162	0	502	502	502
- у т.ч. знос	98	119	21	119	140	168
2. Основні засоби	18222	285822	267600	22425	290 025	289 565
- у т.ч. первісна вартість	26617	399888	373271	31280	404 551	404 551

Продовження табл. 3.15

- у т.ч. знос	8395	114066	105671	8855	114 526	114 986
3. Незавершені капітальні інвестиції	345	2270	1925	345	2 270	2 270
Разом необоротні активи	18 631	288 135	269 504	23153	292 657	292 169

На основі фактичних періодів обороту оборотних активів можемо спрогнозувати планову потребу у їх формування на 2018 та 2019 роки постатейно. Для знаходження прогнозного обсягу окремої статті оборотних активів використано наступну формулу:

$$OA_i = ЧД_{пр} / KO_i \quad (3.1)$$

де, OA_i – прогнозне значення i -ї статті оборотних активів на плановий рік;

$ЧД_{пр}$ – прогнозне значення чистого доходу на плановий рік;

KO_i – фактична значення коефіцієнта оборотності i -ї статті оборотних активів у фактичному році.

Результати прогнозних розрахунків наведено у табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Прогноз оборотних активів на 2018 -2019 рр. (тис.грн.)

Оборотні активи	ФАКТ 01.01.2017	ФАКТ 01.01.2018	Коефіцієнт оборотності, разів (фактичн)	ПРОГНОЗ на 2018 рік	ПРОГНОЗ на 2019 рік
Запаси	1 850	2 343	20,6	2 595	3 359
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	258	221	180,1	297	384
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	-	-	-	-	-
за виданими авансами	364	2 425	30,9	1 726	2 234
з бюджетом	78	152	375,1	142	184
Гроші та їх еквіваленти	3 247	6 999	8,4	6 342	8 208
Витрати майбутніх періодів	17	32	Без змін	32	32
Інші оборотні активи	77	119	Без змін	119	119
Усього оборотні активи	5 891	12 291	-	11 254	14 519

При визначенні планової величини власного капіталу врахуємо, що він зросте на суму чистого прибутку 2018 року, який повністю планується реінвестувати у підприємство (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Прогноз власного капіталу підприємства на 2018-2019 роки (тис.грн.)

Статті власного капіталу	ФАКТ 01.01.2018	Прогнозна зміна 2018 р.	ПРОГН ОЗ на 2018 рік	Прогнозна зміна 2019 р.	ПРОГНОЗ на 2019 рік
Зареєстрований (пайовий) капітал	3 878	-	3 878	-	3 878
Капітал у дооцінках	278 638	-	278 638	-	278 638
Додатковий капітал	12 688	-	12 688	-	12 688
Резервний капітал	1 410	-	1 410	-	1 410
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	0	3 000	3 000	3 000	6 000
Усього власний капітал	296 614	3 000	299 614	3 000	302 614

Раніше до 2018 року увесь чистий прибуток йшов на виплату власників. Однак, за умови зростання прибутку може бути прийняте рішення про його рефінансування в розвиток підприємства у розмірі 3000 тис.грн щорічно (за інформацією від фінансового директора). Виходячи з цього прогнозується зростання суми власного капіталу на 3000 тис.грн щорічно у 2018 і 2019 роках (табл. 3.17).

Прогнозне значення позикового капіталу визначимо на основі знаходження різниці між плановою потребою у формуванні активів, сумою власного капіталу та захищених пасивів (мають на увазі усі статті зобов'язань, крім кредитів банку та товарної кредиторської заборгованості).

Приріст обсягу позикового капіталу визначали за наступною формулою:

$$\Delta \text{ПК} = \Delta \text{А} - \Delta \text{ВК} \quad (3.1)$$

де, $\Delta \text{ПК}$ – прогнозне значення приросту позикового капіталу на плановий рік;

ΔА – прогнозне значення приросту активів на плановий рік (береться до уваги приріст суми оборотних та необоротних активів);

ΔВК – приріст власного капіталу у плановому році.

Враховуючи планові розрахунки у табл. 3.15-3.17, прогнозні обсяги позикового капіталу визначимо у табл. 3.18.

Таблиця 3.18

Прогнозобсягу позикового капіталу підприємства на 2018 рік(тис.грн.)

Статті позикового капіталу	ФАКТ 01.01.2018	Прогноз- на зміна 2018 р.	ПРОГНОЗ на 2018 рік	Прогноз- на зміна 2019 р.	ПРОГНОЗ на 2019 рік
Кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги	326	485	811	-223	588
розрахунками з бюджетом	635	стійкі пасиви (без змін)	635	стійкі пасиви (без змін)	635
розрахунками зі страхування	133		133		133
розрахунками з оплати праці	620		620		620
за одержаними авансами	717		717		717
Поточні забезпечення	176		176		176
Доходи майбутніх періодів	792		792		792
Інші поточні зобов'язання	413		413		413
Усього за розділом III	3 812	-	4 297	-	4 074

Виходячи з проведених вище розрахунківможемо побудувати зведену Форму 1 на 2018-2019рр. (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Балансовий план КП«Володимирський ринок» на 2018-2019 рр.(тис.грн.)

АКТИВ	Факт		Прогноз	
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	64	43	362	334
первісна вартість	162	162	502	502
накопичена амортизація	98	119	140	168
Незавершені капітальні інвестиції	345	2270	2270	2270
Основні засоби	18222	285822	290025	289565
первісна вартість	26 617	399 888	404 551	404 551
знос	8 395	114 066	114 526	114 986
Усього за розділом I	18 631	288 135	292 657	292 169
II. Оборотні активи				
Запаси	1 850	2 343	2 595	3 359

Продовження табл. 3.19

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	258	221	297	384
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	364	2425	1 726	2 234
з бюджетом	78	152	142	184
Гроші та їх еквіваленти	3 247	6 999	6 342	8 208
Витрати майбутніх періодів	17	32	32	32
Інші оборотні активи	77	119	119	119
Усього за розділом II	5 891	12 291	11 254	14 519
Баланс	24 522	300 426	303 911	306 688
Пасив	Факт		Прогноз	
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	3 878	3 878	3 878	3 878
Капітал у дооцінках	11507	278638	278 638	278 638
Додатковий капітал	5003	12688	12 688	12 688
Резервний капітал	556	1410	1 410	1 410
Нерозподілений прибуток	-	-	3 000	6 000
Усього за розділом I	20 944	296 614	299 614	302 614
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість за:	.	.		
товари, роботи, послуги	407	326	811	588
розрахунками з бюджетом	1804	635	635	635
у тому числі з податку на прибуток	159	383	635	635
розрахунками зі страхування	126	133	133	133
розрахунками з оплати праці	503	620	620	620
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	467	717	717	717
Поточні забезпечення	206	176	176	176
Доходи майбутніх періодів	-	792	792	792
Інші поточні зобов'язання	65	413	413	413
Усього за розділом III	3 578	3 812	4 297	4 074
Баланс	24 522	300 426	303 911	306 688

За результатами проведених розрахунків, визначимо прогнозні показники ефективності діяльності підприємства та порівняємо їх з показниками у 2017 році.

Спочатку визначимо прогнозні показники, що виражають фактори ефективності діяльності (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

**Прогноз показників, що виражають фактори оцінки ефективності
фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок»**

Показники	Факт			Прогноз	Прогноз
	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	
<i>1. Показники оцінки майнового стану</i>					
1.1. Коефіцієнт активної частини основних засобів	0,46	0,44	0,18	0,32	0,32
1.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,69	0,68	0,71	0,72	0,72
1.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,05	0,04	14,02	0,01	0,00
<i>2. Показники оцінки фінансової стійкості</i>					
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,902	0,854	0,987	0,986	0,987
2.2. Коефіцієнт фінансового леверіджу	0,109	0,171	0,013	0,014	0,013
2.3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	0,024	0,110	0,029	0,023	0,035
<i>3. Показники оцінки ліквідності активів</i>					
3.1. Коефіцієнт загального покриття	1,224	1,646	3,224	2,619	3,564
3.2. Коефіцієнт проміжного покриття	0,649	1,129	2,610	2,015	2,739
3.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,219	0,907	1,836	1,476	2,015
<i>4. Показники оцінки прибутковості</i>					
4.1. Рентабельність власного капіталу	10,625	27,145	5,193	0,708	0,815
4.2. Рентабельність реалізації	6,607	15,640	19,118	15,813	14,206
4.3. Рентабельність активів	9,711	23,771	5,075	0,699	0,804
<i>5. Показники оцінки ділової активності</i>					
5.1. Коефіцієнт оборотності активів	1,470	1,520	0,265	0,044	0,057
5.2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	12,352	8,175	4,745	1,134	1,341
5.3. Коефіцієнт оборотності запасів	32,309	22,740	20,574	5,406	5,803
<i>6. Показники оцінки ринкової спроможності</i>					
6.1. Частка ринку за обсягом надання послуг	6,2	7,1	9,4	12,9	15,6
6.2. Кількість конкурентів	5	6	8	7	7
6.3. Кількість покупців за добу, тис.	24	33	35	44	52

Далі здійснимо оцінку рівня ефективності діяльності підприємства на основні використання інтегральної методики, яка передбачає використання показника середньорічного темпу росту по кожному фактору впливу (табл. 3.21).

Таблиця 3.21

Прогнозна інтегральна оцінка ефективності діяльності

КП «Володимирський ринок» на плановий період

Показники	Факт 2017	Прогноз 2019
<i>1. Показники оцінки майнового стану</i>		
1.1. Коефіцієнт активної частини основних засобів	0,626	2,158
1.2. Коефіцієнт придатності основних засобів	1,017	2,189
1.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,501	0,631
1.4. Середньгеометрична для показників майнового стану	0,683	1,439
<i>2. Показники оцінки фінансової стійкості</i>		
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	1,046	1,030
2.2. Коефіцієнт фінансового леверіджу	0,344	0,509
2.3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	1,082	0,984
2.4. Середньгеометрична для показників фінансової стійкості	0,730	0,802
<i>3. Показники оцінки ліквідності активів</i>		
3.1. Коефіцієнт загального покриття	1,623	1,261
3.2. Коефіцієнт проміжного покриття	2,005	1,459
3.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,896	1,889
3.4. Середньгеометрична для показників ліквідності	2,112	1,515
<i>4. Показники оцінки прибутковості</i>		
4.1. Прибутковість власного капіталу	0,699	1,020
4.2. Прибутковість реалізації	1,701	2,010
4.3. Прибутковість активів	0,723	0,814
4.4. Середньгеометрична для показників прибутковості	0,951	1,186
<i>5. Показники оцінки ділової активності</i>		
5.1. Коефіцієнт оборотності активів	0,425	1,086
5.2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,620	1,057
5.3. Коефіцієнт оборотності запасів	0,798	1,024
5.4. Середньгеометрична для показників ділової активності	0,595	1,055
<i>6. Показники оцінки ринкової спроможності</i>		
6.1. Частка ринку за обсягом продажу	1,231	1,277
6.2. Кількість конкурентів	1,265	1,119
6.3. Кількість покупців	1,208	1,224
6.4. Середньгеометрична для показників ринкової спроможності	1,234	1,205
ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК	0,950	1,175

Як видно з табл. 3.21, в цілому прогнозний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становитиме у 2018-2019рр. 1,175 пункти. Тобто, очікується зростання даного показника в порівнянні в його фактичним значенням у 2017 році.

Отже, підбиваючи підсумки даного питання відмітимо, що нами було спрогнозовано значення основних факторів, що виражають ефективність діяльності підприємства. Обсяг доходів підприємства планується збільшити у 2018 році до 53399 тис.грн, що буде зумовлено як посиленням задачею додаткових складських площ в оренду (жовтень-грудень), так і удосконаленням маркетингу підприємства. Обсяг чистого прибутку підприємства у 2018 році становитиме 8444 тис.грн., у 2019 році – 9817 тис.грн. На основі фактичних періодів обороту оборотних активів можемо спрогнозувати планову потребу у їх формування на 2018 та 2019 роки постатейно. Прогнозний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становитиме у 2018-2019рр. 1,175 пункти. Тобто, очікується зростання даного показника в порівнянні з його фактичним значенням у 2017 році.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження було сформувано такі висновки і пропозиції:

Ефективність є багатоаспектним поняттям і, як характеристика діяльності, визначається співвідношенням результату діяльності до її цінностей, потреб, цілей і витрат. Про ефективність можна говорити тільки стосовно цілеспрямованої дії або процесу, що дозволяє віднести її до економіко – господарської категорії. Виходячи з того, що розуміння основ проблеми сприяє її успішному вирішенню, результати проведеного аналізу є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження теоретичних аспектів управління ефективністю, а також визначення показників та методів оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Узагальнюючи все вищесказане можна зробити висновки, що є два основні види ефективної господарської діяльності: економічна та соціальна. Обидва види можна оцінити за допомогою низки показників. Управління має комплексний характер, і система показників повинна забезпечувати характеристику економічної та соціальної ефективності управління. Тобто вимірювання різноманітних економічних та соціальних показників з урахуванням їхньої важливості може здійснюватися тільки за комплексним показником ефективності управління.

Теоретичне обґрунтування чинників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств базується на наукових підходах різних акторів до трактування та класифікації факторів впливу на ефективність господарської діяльності суб'єктів господарювання. Важлива перспектива у формування ефективного розвитку підприємства забезпечується на основі ресурсного підходу до його формування. Відповідно до ресурсного підходу, формування ефективного механізму управління та розвитку підприємств базується на тому, що підприємство контролює використання матеріальних і нематеріальних ресурсів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. В межах наведеного підходу,

комбінація всіх видів ресурсів, що залучені та не залучені до господарських процесів з будь-яких причин в діяльності підприємства є основою формування його стратегічних пріоритетів.

Огляд економічної літератури з питань оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі показав, що набір показників і методика їхнього розрахунку представлені досить широко по окремих видах ресурсів і окремим узагальнюючим показникам ефективності. При цьому більшість показників побудована на основі ресурсного підходу, що приводить до обмеженості результатів оцінки в частині ефективності витрат підприємства. В даний час немає єдності підходів до визначення ефективності, характеристики її видів в залежності від різних ознак, класифікації показників ефективності. Незважаючи на проведені дослідження, в області визначення ефективності відсутня узагальнена система показників оцінки ефективності. Огляд наявних в економічній літературі точок зору і методик показав, що в даний час переважає ресурсний підхід, при якому розраховуються, дві групи показників: загальні показники ефективності та часткові показники ефективності. При комплексній оцінці ефективності використання основних фондів для більш глибокого і якісного аналізу необхідно використовувати як ресурсний, так і витратний підходи до побудови показників ефективності використання основних фондів.

У 2015 році значення чистого прибутку підприємства становило 1919 тис.грн. У 2016 році порівняно з 2015-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 3405 тис.грн (+1.8%) і склав 5324 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 2922 тис.грн (+0,5%) і склав 8246 тис.грн. У 2015 році значення прибутку від основної діяльності становило 3155 тис.грн. У 2016 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 3636 тис.грн або на 115,2%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 4996 тис.грн (+17,2%) та зміною обсягу операційних витрат. Собівартість у 2016 році зросла на 1155 тис.грн, а витрати обігу - на - 205 тис.грн. Тобто, зростання доходів випереджало зростання витрат, що

зумовило позитивну динаміку фінансового результату основної діяльності. У 2017 році відбулося зростання прибутку від основної діяльності на 708 тис.грн або на 10,4%, що було зумовлене збільшенням виручки від реалізації на 9091 тис.грн (+26,7%) та зміною обсягу операційних витрат. Зміна обсягу прибутку в залежності від інтенсивності використання необоротних активів, що виражається через показник оборотності, є більш еластичною, порівняно зі зміною обсягу самих необоротних активів. На розмір чистого прибутку в значній мірі впливає показник рентабельності реалізації, що свідчить про більший рівень впливу фактора цінової політики та політики управління витратами, порівняно з фактором закупівельної логістики. У 2016-2017 рр. зростання обсягу чистого фінансового результату підприємства на 2922 тис.грн зумовлювалося: збільшенням обсягу капіталу на 140077 тис.грн, що привело до збільшення чистого прибутку на 33297 тис.грн; зниженням рентабельності капіталу на 0,187, що привело до зменшення чистого прибутку на 30375 тис.грн.

Виходячи з проведеного аналізу можна зробити висновки про те, ефективність операційної діяльності, що виражає рентабельність виробництва та продажу продукції підприємства, за останні три роки мала тенденцію до зростання. Це означає, що обсяг комерційна політика та організація бізнес-процесів на підприємстві була здатна забезпечити стійкі тенденції росту фінансових результатів. Фактори зниження оборотності на підприємстві КП «Володимирський ринок» та прибутковості діяльності негативно позначилися на ефективності управління оборотними активами. Обрана підприємством консервативна модель фінансування активів, яка передбачає домінування власних фінансових ресурсів, зумовила достанько високі показники фінансової стабільності – 77,811 у 2017 році (при цьому відбулося зростання за рік майже на 71,957 %) та паралельно зниження рівня фінансової залежності – на 0,133 пункти. Ефективність використання основних засобів а власного підприємства за останні 2016-2017 рр. мала тенденцію до скорочення. Це означає, що основні засоби та власний капітал знижували свою віддачу, що відбивалося на

зменшенні здатності цих ресурсів генерувати чистий прибуток. Наведена ситуація може бути наслідком погіршення політики управління рухом основних засобів підприємства, інтенсивності використання матеріально-технічної бази та фінансуванням діяльності за рахунок власних оборотних коштів. Основним чинником зростання продуктивності праці та прибутковості використання трудових ресурсів було зростання результатів діяльності підприємства за умов майже незмінної чисельності працівників – зміна кількості працюючих за 2015-2017 рр. становила +2 особи.

Проведено оцінку рівня ефективності діяльності підприємства на основні використання інтегральної методики, яка передбачає використання показника середньорічного темпу росту по кожному фактору впливу. Загальний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становить 0,95. Спираючись на методику інтегральної оцінки, можемо стверджувати, що підприємство в цілому має негативну тенденцію до зміни ефективності діяльності, оскільки інтегральний показник менший за 1. Тому в цілому загальний рівень ефективності діяльності має тенденцію до помірною скорочення, виходячи з ретроспективи 2015-2017 рр. В цілому майже всі фактори ефективності діяльності мають позитивну динаміку, крім фактора фінансової стійкості та ділової активності. Це може пояснюватися тим, що у 2017 році на підприємстві одним з його власників було здійснено внесок до власного капіталу у формі необоротних активів. Вартість внесених необоротних активів збільшила сумарну вартість балансу, а також необоротних активів та власного капіталу зокрема. Це спричинило до зниження рівня оборотності активів та рівня віддачі власного капіталу. Тому, в перспективі для підвищення ефективності діяльності варто розробити шляхи використання незадіяних нових основних засобів (складське приміщення зі складським обладнанням та під'їзними шляхами).

Реалізація заходів програми підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає удосконалення роботи підприємства в тих напрямках, які було визначено як слібкі сторони у розділі 2. Відповідно до

результатів проведеної інтегральної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства у питанні 2.3 було визначено два основні перспективні напрямки, які потребують удосконалення роботи: ресурсний напрямок – відповідно до цього напрямку необхідно розробити шляхи удосконалення використання ресурсного потенціалу, зокрема основних засобів; збільшення прибутковості роботи – удосконалення комерційної роботи на підприємстві, зокрема в напрямку організації механізму складської роботи; підвищення ділової активності – даний напрямок передбачає обґрунтування заходів зростання попиту на торговельні приміщення та збільшення притоку відвідувачів на КП «Володимирський ринок». На основі обґрунтування основних заходів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Володимирський ринок» у 2018 році можна сказати, що бюджет впровадження заходів становить 4743 тис.грн.

Визначено напрямки удосконалення методики оцінювання фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок». Існуюча система оцінювання показників ефективності діяльності на підприємстві КП «Володимирський ринок» не дозволяє здійснити покриття необхідної нам інформації для визначення необхідних заходів та прийняття управлінських рішень, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємства. Зокрема, на підприємстві не здійснюється оцінювання показників ефективності грошових потоків, аналізу стану та структури капіталу, використання джерел фінансування, відсутні оперативні звіти про результати діяльності. Тому пропонується сформувати набір цільових показників (вихідних даних) для формування аналітичного комплексу оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності КП «Володимирський ринок». Формування системи показників оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності передбачає також впровадження інструментів контролінгу формування інформаційних потоків та центрів фінансової діяльності, за якими можуть бути закріплені ключові показники функціонування (KPI). Тому для кожної групи показників варто визначено схему контролінгу руху інформації. Запропоновано

впровадити на підприємстві відповідний аналітичний інструмент Infoworks. Він являє собою програмний продукт, що дозволяє на основі наявної на підприємстві бази даних формувати пакет статистичного аналізу за налаштованими сценаріями. Перевагою даного інструменту є те, що він дає можливість: здійснити налаштування сценаріїв статистичного аналізу відповідно до логіки дослідження; забезпечити формування динамічних даних; наявність конструктора (генератора) звітів, відповідно до якого можливо налаштувати будь-який звіт на основі наявних даних системи.

Спрогнозовано значення основних факторів, що виражають ефективність діяльності підприємства. Обсяг доходів підприємства планується збільшити у 2018 році до 53399 тис.грн, що буде зумовлено як посиленням задачею додаткових складських площ в оренду (жовтень-грудень), так і удосконаленням маркетингу підприємства. Обсяг чистого прибутку підприємства у 2018 році становитиме 8444 тис.грн., у 2019 році – 9817 тис.грн. На основі фактичних періодів обороту оборотних активів можемо спрогнозувати планову потребу у їх формування на 2018 та 2019 роки постатейно. Прогнозний інтегральний показник оцінки ефективності діяльності підприємства становитиме у 2018-2019 рр. 1,175 пункти. Тобто, очікується зростання даного показника в порівнянні з його фактичним значенням у 2017 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шульгіна Л. М. Економічна ефективність діяльності виробничих підприємств / Л. М. Шульгіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2014. - № 4 (28). – С. 85-93
2. Рачинська Г. В. Актуальні аспекти управління малим і середнім бізнесом в Україні / Г. В. Рачинська, Г. Р. Копець // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. - 2015. - № 815. - С. 240-247. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2015_815_32.
3. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств: [підручник]. – 2-ге вид., доповн. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2010. – 624 с.
4. Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П.. – Донецк: ДонГУЭТим. М. Туган-Барановского, 2011. – 526 с.
5. Бабак А.В. Оплата труда: консультации, нормативная база: Метод. Пособие / А.В. Бабак, С.О. Матвиец, С.К. Москаленко, С.Л. Хомяк, Л.Ю. Плешонкова. - Донецьк: ООО "Баланс- Клуб", 2012. - 111с.
6. Бакай С.С. Словник з теорії організації: [навч. посіб.] / С. С. Бакай, С. О. Білун, А. В. Світлична; за ред. д.е.н., проф. С. С. Бакая -2-ге видання, доопрацьоване і переробл. – Полтава, 2011. – 65 с.
7. Стрільчук Р. М. Трансформація теорії управління стратегічними можливостями підприємства / Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 7. - С. 42-48. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_7_7.
8. Безпарточний М.Г. Сервісна політика виробничих підприємств / М.Г. Безпарточний // Вісник Полтавського університету економіки та торгівлі, 2014 [електронний ресурс] – режим доступу: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2190/1/stattya_Bezpartochnyi.pdf
9. Бланк И.А. Торговый менеджмент, издательство 1 / И. А. Бланк. – К.: Эльга Ника-Центр, 2003. –573с.

10. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування [Текст] / Тетяна Іванівна Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць/Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. –Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. –Том 19.–№2. – С. 13-19.
11. Волков О. І. Економіка підприємства : збірник лекцій / О. І. Волков, В. К. Скляренко. – К. : Знання, 2012. – 331 с.
12. Галич О. А. Внутрішній економічний механізм підприємства: [курс лекцій] / О. А. Галич. – Полтава, 2008. – 298 с.
13. Галич О. А. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства: [курс лекцій] / О. А. Галич. – Полтава, 2005. – 298 с.
14. Грещак М. Г. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2009. – 228 с.
15. Грیشнова О.А., Василик О.В. Механізм ефективного розвитку підприємства / Грیشнова О.А., Василик О.В. //Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2013. – Вип. 6. – С. 22–27.
16. Гуменюк В. Я. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості : Моногр. / В. Я. Гуменюк, Б. О. Король, Р. М. Костюкевич, Н. О. Мазур, Г. Ю. Міщук; ред.: В. Я. Гуменюк; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2005. - 282 с.
17. Денисенко М. П. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку : посіб. / М. П. Денисенко. – К. : МАУП, 2011. – 80 с.
18. Довгань Л.Є. Формування механізму розвитку ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О.Дудукало// Національний технічний університет України «КПІ». – 2012. - №2. – С. 134-141
19. Дядечко Л. П. Основи менеджменту: Підручник / Наук.ред. В.О. Яцура, Д.М. Олесевич. - Львів: БаК, 2010. - 624с.

20. Соловійова Т. В. Стратегія "блакитного океану" як нова форма ринкових відносин / Т. В. Соловійова // Магістеріум. Економічні студії. - 2014. - Вип. 56. - С. 102-105. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Magisterium_ek_2014_56_29.
21. Задорожний Г.В. Труд: проблемы управления и оплаты в транзитивной экономике / Г.В. Задорожний, В.В. Карпенко, С.В. Тютюнникова. - Х. : ХИБМ, 2010. - 179с.
22. Іванов І.В. Особливості менеджменту в торгівлі / І.В. Іванов. - К.: КНЕУ, 2010. – 422с.
23. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г. Я. Ільницька // Науковий вісник. Український державний лісотехнічний університет: Збірник науково-технічних праць. – 2010. – Вип. 14.7. – С. 291–294.
24. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-механізму ефективного розвитку / Г. Я. Ільницька // Науковий вісник. Український державний лісотехнічний університет: Збірник науково-технічних праць. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291–294.
25. Круш П. В. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський, С. О. Кириченко, О. В. Кривда, О. П. Кавтиш. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
26. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. Підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. - К.: Академвидав, 2011. - 414 с.
27. Кубишина Н.С., та ін. Побудова алгоритму пошуку та освоєння ринкових ніш вітчизняними підприємствами / Н.С. Кубишина, О.Ю. Цапук // Вісник НТУ, 2011. - №7. – [Електронний ресурс] –режим доуступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2011/7Mark/65.pdf
28. Мазаракі А. А. Виробниче підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.

29. Мальська М. Планування діяльності підприємств / М. Мальська, О. Бордун. - К.: "Знання", 2011.
30. Маркова Н.С. Формування механізму ефективного розвитку розвитком персоналу / Н.С. Маркова // Бізнес-Інформ, 2012. - №6. – С. 200-202
31. Митяй О.В. Концепція механізму розвитку підвищення ефективності діяльності підприємства / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу, 2013. - №2(7). – С. 39-46
32. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко [та ін.]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
33. Мошек Г. Є. Вплив типів управлінських рішень на ефективність діяльності виробничих підприємств / Г. Є. Мошек, А. С. Соломко, М. М. Ковальчук // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 5. – С. 264-269.
34. Петрович Є.М., та ін. Економіка виробничого підприємства, підручник / за аг. ред.. Й.М. Петровича / Є.М. Петрович., А.Ф. Кіт, О.М. Семенів. – Львів: Новий світ, 2009. – 680 с.
35. Подсолонко О.А. Менеджмент: теорія та практика: Навчальний посібник / О.А. Подсолонко. - К.: ЦУЛ, 2011. – 412с.
36. Полозова Т. В., та ін. Сутність механізму розвитку функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. - 2005. - 8, № 1-2. - С. 63-65.
37. Радченко О.Г. Менеджмент: конкурентоздатність та ефективність / О.Г. Радченко. - К., 2012.
38. Романенко О.Г. Особливості формування системи управління на підприємствах сфери послуг / О.Г. Романенко // Персонал, 2012. - №5. – С. 55-59.
39. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / І. В. Ковальчук. - К. : Знання, 2008. - 679 с

40. Савицька Г.В. Економіка підприємства : моногр. / Г.В Савицька. – Харків : ХНУХТ, 2014. – 478 с.
41. Фісуненко П.А. Організаційно-економічний механізм контролю ефективності використання ресурсів підприємства / П.А. Фісуненко // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. - №1 (48). – С. 300-305
42. Фролова Л. В. Механізм логістичного управління виробничим підприємством : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
43. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. Підручник / Ф.І. Хміль. - К.: Академвидав, 2011 - 608
44. Циглик І. І. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства: [навч. посіб.] / І. І. Циглик. – Івано-Франківськ, ІМЕ, 2008. – 104 с.
45. Швець В.М. Анализ эффективности системы управления предприятием / В.М. Швець // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. - №5. – С. 42-48
46. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства, Підручник / Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н. П. [та ін.] ; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 598 с.
47. Шевченко Г.М. Організаційно-економічний механізм формування та використання природно-рекреаційного потенціалу території : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 / Г.М. Шевченко ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2008. – 21 с.
48. Шевчук А.Н. Формування методів управління сучасних організацій / А.Н. Шевчук, О.В Якименко. // Персонал. - 2011. - №2. – С. 43-46
49. Шкода Н.П. Організаційно-економічний механізм контролю ефективності використання ресурсів підприємства / Н.П. Шкода // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля, 2014. - №1. – С. 208-211

50. Школа І.М., Григорків В.С., Кифяк В.Ф. Економіка підприємства: підручник / І.М. Школа, В.С. Григорків, В.Ф. Кифяк. - Чернівці: Рута, 2011. 213с.
51. Шкурупій О.В., та ін. Виробничо-сервісна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 248 с.
52. Шпак Ю. В. Регулювання та створення механізму розвитку / Ю. В. Шпак // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 117–120.
53. Авраменко О.Г. Особливості управління організацією в адаптивних умовах / О.Г. Авраменко, І.А. Юрченко // Економіка та управління персоналом. - 2010. - № 3. – С. 81-86.
54. Яцура В.О. Основи менеджменту: Підручник / Наук.ред. В.О. Яцура, Д.М. Олесевич. - Львів: БАК, 2010. - 624с.
55. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів- аграрників 25-26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк. - К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2010. - 57 с.
56. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки, 2012. - №1(127). – С. 133-143
57. Янків М.Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України /М.Д. Янків//Львів.: Коопосвіта. - 2000. - 448с.
58. Гуменюк М.М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М.М. Гуменюк [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/119.pdf>
59. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук - К.: КНЕУ, 2006. - 292с.

60. Вишнеvsька О.М. Ресурсний потенціал підприємництва / О.М. Вишнеvsька // Економіка АПК, 2008. - № 12. - С. 32 - 37.
61. Гопкало О.І. Механізм управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, задачі / О.І. Гопкало [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eaf.nmu.org.ua>
62. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація, 2009. - № 1. - С. 42 - 45.
63. Качуровський В.Є. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання / В.Є. Качуровський, В.П. Чайковська // Регіональна бізнес#економіка та управління, 2007. - № 4. - С. 123-129.
64. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy>.
65. Богацька Н.М. та ін. Умови розвитку підприємства в сучасному ринковому середовищі / Богацька Н.М., Кохан А.В., Майданюк Я.Л. // Економіка, 2010. - №10. – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm
66. Гонтарева І. В. Ендогенні фактори ефективності розвитку підприємства / І. В. Гонтарева // Оралдин гилим жаршиси: науково-теоретичний і практичний журнал. Сер. Економічні науки. – Уральськ: Уралнаучкнига, 2012. - № 10 (46). – С. 76-8
67. Рябуха Г.І. Фактори ефективності діяльності підприємств галузі тваринництва у ринковому середовищі / Г.І. Рябуха // Формування ринкових відносин в Україні, 2016. - №6. – С. 84-88
68. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпуринда // Ефективна економіка, 2011. - №3. - [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=480>
69. Кривов'язюк І. В. Сутність та класифікаційні підходи до видової характеристики стратегічних можливостей підприємства / І. В. Кривов'язюк, Р.

М. Стрільчук // Економічний форум. - 2016. - № 4. - С. 150-157. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_4_23.

70. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України, 2013. - №5. – С. 30-37

71. Підбуна Л.І. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств / Л.І. Підбуна // Управління розвитком, 2015. - №179. – С.

72. Ким У. Чен, Моборн Р. Стратегія «голубогоокеана» ; пер. с англ. / Ким У. Чен, Моборн Р - М. : НІРРО, 2005. - 727 с.

73. Кочкіна Н., та ін. Оцінка ефективності стратегії блакитногоокеану для виноробної галузі України / Н.Кочкіна, І. Медведева // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2015. - №8. - [Електронний ресурс] –режим доуступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/kochkina-n-medvedeva-i-assessment-of-the-effectiveness-of-the-blue-ocean-strat_24654.pdf