

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»  
Факультет менеджменту та маркетингу  
Кафедра економіки і підприємництва**

До захисту допущено:  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Петро КРУШ  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Дипломна робота**  
**на здобуття ступеня бакалавра**  
**за освітньо-професійною програмою «Економіка підприємства»**  
**спеціальності 051 «Економіка»**  
**на тему: «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності**  
**діяльності ТОВ «Айсберг»**

Виконала:  
студентка ІV курсу, групи УЕ-61  
Рибалко Аліна Романівна \_\_\_\_\_

Керівник:  
к.е.н., ст. вик.  
Погребняк А.Ю. \_\_\_\_\_

Консультант з економіко-математичного  
розділу:  
к.е.н., доц.  
Кузьмінська Н.Л. \_\_\_\_\_

Рецензент  
к.е.н., доц.  
Черненко Н.О \_\_\_\_\_

Засвідчую, що у цій дипломній роботі  
немає запозичень з праць інших авторів  
без відповідних посилань.  
Студентка \_\_\_\_\_

Київ – 2020 року

**Національний технічний університет України**  
**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**  
**Факультет менеджменту та маркетингу**  
**Кафедра економіки та підприємництва**

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_Петро КРУШ

«\_\_\_»\_\_\_\_\_2020 р.

**ЗАВДАННЯ**

**на дипломну роботу студенту**

**Рибалко Аліни Романівни**

1. Тема роботи «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг», керівник роботи: к.е.н., ст. вик. Погребняк А.Ю., затверджені наказом по університету від «06» квітня 2020 р. № 955

2. Термін подання студентом роботи \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи : Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність за 2017-2019 роки, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи :

РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи ефективності діяльності

1.1. Сутність ефективності діяльності та її види

1.2. Вибір та обґрунтування системи показників для оцінки ефективності

1.3. Методичні підходи до оцінювання діяльності підприємства

РОЗДІЛ 2. Оцінка економічної ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика

2.2. Економічна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Айсберг»

2.3. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства

РОЗДІЛ 3. Наукові напрями підвищення ефективності ТОВ «Айсберг»

3.1. Основні напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення діяльності ТОВ «Айсберг»

3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи

6. Консультанти розділів роботи

Ро зді л	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завданн я видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання 15.11.2019

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	17.12.2019 р.	
2	I розділ написання д/р	25.01.2020 р.	
3	II розділ написання д/р	16.03.2020 р.	
4	III розділ написання д/р	20.04.2020 р.	
5	Попередній захист дипломної роботи	25.05.2020 р.	
6	Строк подання дипломної роботи на кафедру	04.06.2020 р.	
7	Захист дипломної роботи	15.06 –16.06.2020 р.	

Студент

Аліна РИБАЛКО

Керівник

Анна ПОГРЕБНЯК

## Реферат

Дипломна робота Рибалко Аліни Романівни на тему «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» напрям підготовки 051 «Економіка підприємства», КПІ ім. І. Сікорського, 2020, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Робота виконана в обсязі 101 сторінок, містить 13 рисунків, 30 таблиці та 2 додатків.

Мета роботи полягає в економічному обґрунтуванні напрямків підвищення ефективності ТОВ «Айсберг».

Для економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» в роботі використані методи аналізу та синтезу, формалізації, наукового узагальнення та групування, а також абстрактно-логічні та гіпотетико-дедуктивні методи .

В роботі було проаналізовано показники, які характеризують діяльність підприємства та досліджено показники ефективності. Аналіз показав, що підприємству необхідно оптимізувати роботу відділу збуту та запровадити рекламні заходи для залучення покупців та збільшення продажів.

Об'єкт дослідження – економічна діяльність ТОВ «Айсберг».

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методологічних та науково-практичних підходів до забезпечення зростання рівня ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».

Ключові слова: ефективність, підприємство, виробництво, дохід, прибуток витрати, фінансовий стан, збутова діяльність.

## ABSTRACT

Thesis of Rybalko Alina Romanivna on the topic " Economic justification of the directions of increasing the efficiency of the activity of LLC" Iceberg " training direction 051 "Economy and Business", Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, 2017, Kyiv.

Thesis consists of an introduction, 3 sections, conclusions, recommendations and applications.

The work is performed in the amount of 101 pages, contains 13 figures, 30 tables and 2 applications.

The purpose of the work is to provide economic justification for improving the efficiency of LLC" Iceberg ".

Methods of analysis and synthesis, formalization, scientific generalization and grouping, as well as abstract-logical and hypothetical-deductive methods were used in the work to economically substantiate the directions of increasing the efficiency of LLC " Iceberg ".

The paper analyzes the indicators that characterize the activities of the enterprise and investigates the performance indicators. The analysis showed that the company needs to optimize the work of the sales department and introduce promotional measures to attract customers and increase sales.

The object of research is the economic activity of LLC " Iceberg ".

The subject of research is a set of theoretical-methodological and scientific-practical approaches to ensuring the growth of the level of efficiency of LLC "Iceberg".

Key words: efficiency, enterprise, production, income, profit, expenses, financial condition, sales activity.

## Зміст

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	11
1.1.Сутність ефективності діяльності підприємства та її види.....	11
1.2.Вибір та обґрунтування системи показників для оцінки ефективності діяльності підприємства.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінювання діяльності підприємства .....	24
Висновки до розділу 1.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «Айсберг» .....	30
2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика .....	30
2.2 Економічна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Айсберг» .....	32
2.3 Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» .....	50
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства ....	58
Висновки до розділу 2.....	64
РОЗДІЛ 3. Наукові напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» .....	66
3.1.Основні напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» .....	66
3.2.Розробка заходів щодо вдосконалення діяльності ТОВ «Айсберг».....	70
3.3.Результати підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».....	74
Висновки до розділу 3.....	77
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	81
ДОДАТКИ .....	84

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сучасні характеристики економічного середовища незалежно від їх національної приналежності або рівня організації економічних відносин відзначаються надзвичайним рівнем розвитку конкурентних взаємодій, що потребує від кожного суб'єкта підприємництва реалізації безперервного процесу удосконалення власних господарських процесів задля досягнення явних або неявних конкурентних переваг, що так чи інакше, зводиться до питання підвищення ефективності діяльності підприємницької організації. Саме тому здійснення дослідження у напрямку поглиблення як теоретико-методологічних підвалин економічно категорії ефективності, так і щодо розробки конкретних прикладних заходів щодо впровадження у рамках визначеної підприємницької структури є вкрай актуальним, враховуючи поточний стан національної економіки та економічний потенціал її підприємницького сектору. Разом із тим, важливо розуміти, що можливість до практичної імплементації заходів з підвищення ефективності потенційно несе не лише позитивні наслідки для фінансового-господарського стану конкретної організації, але й чинить сприятливий вплив на економічний розвиток держави, рівень її самостійності та соціальної відповідальності економічних суб'єктів. Адже, фіналізованим результатом підвищення комерційної ефективності є прибуток, який слугує як засобом фінансування державних витрат, так і джерелом комерційного та соціального розвитку підприємницької структури.

**Ступінь розробки наукової проблеми.** Здійснення теоретичних досліджень та активна наукова діяльність у напрямку дослідження проблематики ефективності як загальної категорії, так і її окремого трактування у рамках підприємницької структури набула широкого висвітлення у працях вітчизняних науковців-економістів. Неможливо не відзначити фундаментальний вклад ряду українських вчених у розвиток даного теоретичного напрямку, зокрема, це стосується праць наступних науковців:

Т.Ф. Касянчук, Голубєва[11], Н.М. Дєєва[12], В.О. Подольська[13], Г.В. Савицька[14], В.І. Осипов[19], А.А. Мадих, Л.М. Малярець[15], Т.В. Момот[16], Р. Каплан, Е.Р. Іслямова, А.О. Касич, Т.Ф., І.А. Макаріна, Ю.М. Мельник[17], Л.В. Фролова[18] Марченко В.М., Круш П.В. , Тульчинська С.О. , Мартиненко В.П..

Однак, незважаючи на наявність потужного теоретичного підґрунтя, динамічний розвиток сучасних наукових уявлень та ринкових умов обумовлює наявність потреби у розгорнутому аналізі найбільш актуальних підходів у теоретичній інтерпретації даного поняття та конкретних напрямків його досягнення на прикладі окремої організації.

***Зв'язок роботи з науково-дослідними темами.*** Дипломна робота виконана у відповідності до наявних планів з науково-дослідних робіт кафедри економіки та підприємництва НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» за темою: «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення (№ ДРН 0116U004579)», у рамках якої автором здійснено теоретичне обґрунтування економічних напрямків підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» з наданням відповідних прикладних пропозицій до її досягнення.

***Метою дипломної роботи*** економічне обґрунтування напрямків підвищення ефективності ТОВ «Айсберг».

В ході здійснення дипломної роботи було поставлено та виконано наступний перелік ***завдань***:

- досліджено економічну сутність поняття «ефективності» та її місця у діяльності підприємства;
- обрано та наведено відповідне обґрунтування системи показників оцінювання ефективності діяльності підприємства;
- розглянуто основні методологічні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства;
- розглянуто господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Айсберг», надано стислу характеристику його діяльності;



- проведено економічний аналіз основних показників діяльності ТОВ «Айсберг»;
- здійснено оцінку ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»;
- застосовано методикау кореляційно-регресійного аналізу у дослідженні ефективності діяльності ТОВ «Айсберг», надано змістову інтерпретацію отриманих результатів;
- ідентифіковано та ґрунтовно розглянуто ключові напрямки підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»;
- здійснено вибір заходів щодо підвищення ефективності ТОВ «Айсберг»;
- обґрунтовано ефективність запропонованих заходів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».

**Об'єктом дослідження** є процес підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».

**Предметом дослідження** є сукупність теоретико-методологічних та науково-практичних підходів до забезпечення зростання рівня ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».

**Методи дослідження.** В процесі виконання дипломної роботи було застосовано широкий перелік методів, методик, засобів та інструментів наукового пізнання, зокрема, у якості основних із них варто відмітити, методи аналізу та синтезу, формалізації, наукового узагальнення та групування, а також абстрактно-логічні та гіпотетико-дедуктивні методи, які були використані у процесі написання теоретичної частини роботи. В ході здійснення аналізу економічного стану ТОВ «Айсберг» були застосовані табличні, графічні, коефіцієнтні та статистичні методи, а також горизонтальні та вертикальні методи економічного аналізу. У якості економіко-математичного інструментарію аналізу зв'язку ефективності підприємства ТОВ «Айсберг» з окремими показниками його діяльності було використано методикау кореляційно-регресійного аналізу.

**Практичне значення отриманих результатів.** Результатом написання дипломної роботи стало формування конкретних пропозицій щодо підвищення ефективності ТОВ «Айсберг», які знайшли своє практичне втілення у діяльності досліджуваного підприємства, продемонструвавши, при цьому, високі показники ефективності, підтвердженням чого є інформація відповідного Акту впровадження № 411 від 03.06.2020 р.

**Апробація.** Результати проведеного дослідження були успішно апробовані, зокрема шляхом публікації Погребняк А.Ю. Рибалко А.Р. «Генеza поняття»ефективність діяльності підприємства»»

## РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність ефективності діяльності підприємства та її види

Поняття «ефективність діяльності», в сучасних умовах, займає одну з важливих характеристик результативності управління підприємством чи організацією, що сприяє її подальшому функціонуванню та стійкому розвитку. В умовах складного прогнозування майбутнього та посилення невизначеності, конкуренції, присутності різного роду кризових явищ та можливої неузгодженості рішень менеджерів в середині компанії, підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим напрямом визначення шляхів розвитку та формування стійких конкурентних переваг. Тож, ми вважаємо, що категорія ефективності є ключовою в економіці, а питання пов'язані з її застосуванням не втрачають своєї актуальності.

Негативна дія чинників економічного середовища загострюється на фоні постійних змін у нормативно-правовій базі, низького рівня інвестиційної привабливості та посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Такі умови спонукають до пошуку ефективних і дієвих механізмів захисту ключових інтересів підприємств, мінімізації їх ризиків та протидії ймовірним явищам негативного характеру. Тобто актуалізується питання вивчення та знаходження шляхів вдосконалення процесу формування результатів виробничо-комерційної діяльності виробників продукції з метою забезпечення належного рівня ефективності їх господарювання.

Ефективність, як економічна категорія, направлена формування уявлення про якісно-кількісну характеристику результатів діяльності за видами та в цілому. Тож не дивно, що в економічній літературі останніх десятиліть навряд чи можна було знайти більш поширене поняття, ніж ефективність, якому присвячено велику кількість наукових роздумів та пропозицій.

Загалом, ефективність походить з латинської та означає «дієвий, продуктивний, що дає результат» та дає характеризуючи оцінку розвитку

різних систем, процесів та явищ. В англійській мові розрізняють два терміни, що в перекладі означають «ефективність» – efficiency і effectiveness. Між ними існує змістовна відмінність: efficiency зазвичай відноситься до використання засобів (ресурсів), в той час як effectiveness (результативність) має відношення формування організаційних цілей, тактики та розвитку.

Також є наукова протилежна точка зору щодо цих понять. Наприклад, економічний аналітик К.Морс, який має великий досвід роботи в країнах Європи, обґрунтовує різницю трьох загальноживаних понять: ефективність, продуктивність та результативність. На його думку, поняття варто трактувати в такому розумінні:

- ефективність – показник, що відображає взаємозв'язок між обсягом використаних ресурсів різних видів (витратами, робочим часом тощо) та безпосередніми досягнутими успішними результатами від цього процесу;

- продуктивність - це відношенням результатів до затрачених ресурсів;

- результативність - «допомагає більш ефективно розподіляти наявні ресурси між програмами та заходами, демонструючи, які з них є дієвими, а які – ні» [7, с. 235].

Загалом поняття ефективність дає уявлення про ступінь раціональності використання фінансових, організаційних, матеріальних, часових і людських ресурсів. Ефективна організація сфокусована на досягнення ефектів від оптимізації структури виробництва та збуту продукція чи послуг, ресурсної оптимізації та контролю внутрішньо організаційних витрат. За останнього підходу термін «ефект» включає в себе співвідношень «причина-результат».

Варто зазначити, що правильне трактування та оцінка ефективності господарської діяльності є першою сходинкою для розробки обґрунтування економічної політики, постановки завдань, які можуть бути реально впроваджені для вдосконалення комплексного процесу виробництва.

Вперше термін «ефективність з'являється в економічних публікаціях англійського вченого, засновника класичної політекономії Уїльяма Петі та французького економіста, керівника школи фізіократів Франсуа Кене. При

використанні даного терміну при оцінці урядових заходів, вони вміщали в нього розуміння результативності та визначали, як конкретні заходи вплинули на активність економічного життя. Основоположником ж теорії економічної ефективності, на думку більшості вчених є відомий вчений-економіст Адам Сміт. Його ідеї були розвинені та поглиблені у наукових працях Д. Рікардо (здійснено спроби оцінки ефективності капіталу, обґрунтовано взаємозв'язок довговічності капіталу та витрат праці на підтримку його цінності), К.Маркса (довів, що виробництво стає ефективним, якщо при менших ресурсних затратах виробляється більше продукції) та інших.

Наукові здобутки вчених започаткували перший етап еволюції теорії ефективності – класичний (сер.19-поч. 20 ст). Наступний етап відбувся в кінці 19 – початку 20го століття коли вчені В. Паретто та А. Пігу довели що ефективність досягається за умови стану рівноваги.

В 40-60 рр 20 ст. вчені Г. Адамс, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Марчем зосередили свої наукові пошуки в напрямі поведінкової концепції ефективності. Основною ідеєю стало те, що в ринковій ситуації суб'єкти керуються не принципами Паретто, а принципом задоволеності. Відмітили вплив на ефективність балансування попиту та пропозиції.

Неокласичний етап (кінець 20 – початок 21 ст.), представниками якого є С. Брю, К. Макконелл, М. Х. Мескон, С. В Мочерний. Характеризується тим що ефективність почали розглядати як відношення результату діяльності та витрат, які були здійснені саме для досягнення цього результату.

На початку 21 ст. з'явилася концепція цільового управління. Головною ідеєю стало «Ефективність як ступінь досягнення мети. Представниками даного періоду є П. Друкер, Д. Скотт, Ю. П. Сурмін та інші.

Зараз популярна так звана «ресурсна концепція» за якої ефективність є результатом формування та використання унікальних ресурсів (Р. Грант, Р. Нельсон та інші). Сутністю ресурсної концепції є відмінності одного підприємства від іншого, які досягаються наявністю у кожного з них унікальною комбінацією ресурсів. Основні позиції цієї концепції становлять:

1. Підприємство оцінюється за наявністю у нього, перш за все, унікальних ресурсів, що є відмінним від традиційного продуктового підходу, який є головним при ринковій концепції конкурентних переваг.

2. Між підприємствами однієї галузі існують значні відмінності та можливості для розвитку, що обумовлюються різними ресурсами, які знаходяться в управлінні підприємства.

3. Ресурси неоднаково розподілені серед підприємств, а це може сприяти формуванню конкурентних переваг чи посилювати слабкі сторони підприємства.

4. Є наявність умов щодо визначення типів ресурсів, які сприяють досягненню високих прибутків на підприємствах.

5. Для того, щоб фірма генерувала прибутки, необхідно поєднання унікальних ресурсів і цінних рідкісних організаційних спроможностей.

Аналіз наукових публікацій довів, що є різні підходи вчених щодо розуміння та трактування видів ефективності та їх змісту. Узагальнення результатів дозволило виявити наступні підходи до ідентифікації видів зазначеної економічної категорії:

1. Ефективність ототожнюють з прибутковістю. Тобто, якщо діяльність прибуткова, то вона й ефективна. Дане твердження базується на головній меті діяльності підприємства – отриманні прибутку. Тож прибутковість є безпосереднім джерелом ефективності.

2. Ефективність може змінювати свій вид у процесі функціонування підприємства. Наприклад, при оцінюванні обсягів виробництва продукції, ефективність представлена показником продуктивність.

3. Ефективність може розглядатися як критерій стратегічного планування та процес стійкого розвитку підприємства. При цьому, основними показниками ефективності за цим підходом є відносний виробничого потенціалу підприємства та ринкової вартості [3, с. 35].

Отже, на рівні підприємства економічна категорія "ефективність" описує взаємозв'язок між величиною отриманих результатів певного виду діяльності й

кількістю витрачених (інвестованих) у даний процес ресурсів. Зростання ефективності може відбутися за двома сценаріями: або за рахунок скорочення витрат ресурсів для отримання певного результату, або з використанням такої самої кількості ресурсів і отримання більшого результату.

Якщо розглядати теорію ефективності виробництва як співвідношення результатів і витрат, то варто враховувати вплив таких факторів як споживча вартість і вартість зазначена К. Марксом, а саме: “ чим більше продуктивна сила праці, тим меншим є робочий час, необхідний для виготовлення відомого виробу, тим меншою є кристалізована в ньому маса праці, тим менша його вартість ” [6].

Взаємозв'язок елементів процесу формування результатів виробничої та збутової діяльності підприємств представлено на рис.1. Як бачимо, з даного рисунку для забезпечення отримання високих показників ефективності виробничо-збутової діяльності необхідно забезпечити злагоджену взаємодію предметів і засобів праці на основі максимального використання ресурсного потенціалу підприємця. При цьому варто враховувати особливості діяльності підприємств галузі, головною з яких, наприклад для сільськогосподарських підприємств є те, що земля - головний ресурс.

В результаті такої взаємодії формуються спочатку результати виробництва, які іншими словами називають «ефект», а потім показники ефективності виробничо-комерційної діяльності, що включають прибуток після оподаткування, рентабельність реалізації тощо.

Ефект – це абсолютний показник, який характеризується різницею між отриманим результатом і витратами, ефективність же – відносне поняття, що характеризує відношення результату до витрат.

У вітчизняних літературних джерелах відмічаємо виділення трьох видів ефективності, а саме проміжну, кінцеву та змішану. Перша формується на основі проміжних результатів діяльності, друга базується на кінцевих показниках результату діяльності, а змішана, відповідно, є поєднанням перших двох видів.

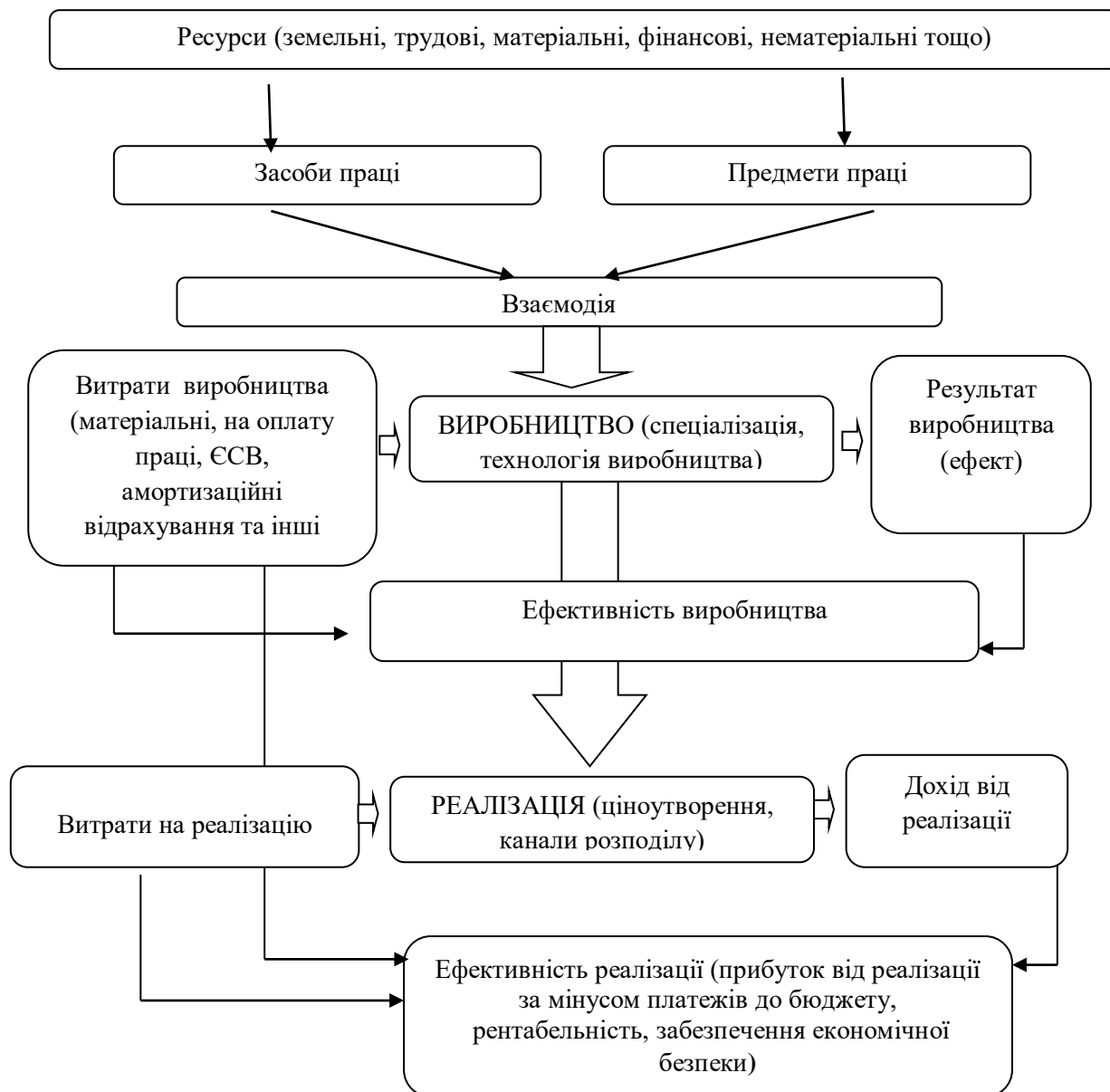


Рисунок 1.1. – Елементи процесу формування результатів виробничо-збутової діяльності

*Джерело складено автором*

Як економічна категорія, поняття «ефективність» має багато видів, які визначаються об'єктом того що формує певний ефект, а саме розрізняють економічну, соціальну, екологічну та інші. Розглянемо кожну з них. Так, економічна ефективність зосереджена на визначенні та описі відповідності витрат та результатів господарської діяльності підприємства до сформованих його цілей у грошовому виразі. Соціальна ефективність дає уявлення про відповідність витрат і отриманих соціальних результатів функціонування



господарюючого суб'єкта цілям та соціальним вимогам суспільства. Екологічна ефективність, в свою чергу, характеризує співвідношення відповідних вкладень в екологічні проекти, роботу з захисту довкілля та отриманих екологічних результатів до екологічної політики держави і запитам суспільства.

Майкл Портер виділяє операційну та стратегічну ефективність [9, с. 49–52]. Операційна ефективність, на думку вченого, означає виконання операцій в виробничому процесі, реалізації, управлінні краще, ніж це роблять конкуренти. Стратегічна ж ефективність означає виконання відмінних від конкурентів видів діяльності або виконання подібної діяльності, однак іншими способами [9, с. 51].

Не менш важливим є класифікація видів ефективності за видами економічної діяльності. Виділяють ефективність сільськогосподарських підприємств, промисловості, будівництва, транспорту і зв'язку тощо. Дана класифікація використовується при статистичному аналізі галузей народного господарства та формування державного бюджету.

Також ефективність можуть визначати за видами залучених ресурсів (фінансова ефективність, ефективність виробництва, ефективність оплати праці, ефективність інвестування), місцем виникнення (ефективність керівництва, менеджменту, підрозділу, галузі тощо) та часовою спрямованістю (минула, прогнозована).

За сферою формування виділяють внутрішню і зовнішню ефективність. Внутрішня ефективність – це економність, тобто здатність найкращим (оптимальним) чином розподіляти та використовувати наявні ресурси. Зовнішня ефективність – результативність менеджменту, що характеризується ступенем досягнення організацією її мети.

Отже, економічна ефективність – це термін, який використовують для якісної оцінки отриманих результатів підприємства в процесі своєї життєдіяльності за певним видом господарської діяльності в порівнянні з зусиллями, необхідними для її здійснення. Економічна ефективність є головним

якісним фактором забезпечення інтенсивного економічного зростання підприємства, оскільки для її досягнення керівники намагаються отримати більше результату з кожної вкладеної одиниці ресурсів.

## **1.2. Вибір та обґрунтування системи показників для оцінки ефективності діяльності підприємства**

Зазначимо, що на даний час науковцями не сформовано єдиного, чіткого показника чи методики для оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств. Дане питання не втрачає своєї актуальності, хоча й науковцями були сформульовані та обґрунтовані різні пропозиції, та все ж вони мали як переваги так і недоліки.

Традиційно оцінювання ефективності діяльності організацій не залежно від суб'єкта оцінювання здійснюється з використанням фінансових показників. Окрім цього розрахунок цих показників використовується в оцінюванні кредитоспроможності, інвестиційної привабливості тощо. Відомі методики оцінювання фінансового стану, як правило, передбачають розрахунок таких груп показників:

- показники ліквідності,
- показники платоспроможності,
- показники ділової активності,
- показники рентабельності.

Визначення показників ефективності діяльності з використанням фінансових показників є найпростішим з точки зору доступу до інформації та стандартизації розрахунків. Поряд із цим, ці показники не можуть надати вичерпну інформацію про стан об'єкта досліджень у всіх сферах діяльності. Тож при здійсненні вибору системи показників для проведення оцінки ефективності діяльності варто розуміти цілі такого дослідження та яка потрібна інформація для прийняття стратегічно важливих рішень з розвитку організації.

Визначення показників економічної ефективності господарської діяльності підприємства відбувається з використанням системи науково обґрунтованих і взаємопов'язаних показників, які мають забезпечувати порівнянність витрат, понесених на виробництво продукції з безпосередніми результатами виробничого процесу. Як вже зазначалося, на сьогодні не існує єдиної визначеної системи показників, це ж стосується і їх класифікації. В літературних джерелах знаходимо різні підходи до класифікації. Так наприклад, всі показники можна розподілити на дві основні групи: на абсолютні та відносні ( табл. 1.)

Таблиця 1.1 – Абсолютні та відносні показники ефективності

Вид показників	Характеристика	Одиниці виміру
Абсолютні	Розмір явищ та процесів	натуральні одиниці (кілограми, центнери, тонни, літри), вартісні (гривні, копійки) і умовні одиниці
Відносні	Співвідношення між двома абсолютними величинами	Коефіцієнти або відсотки

*Джерело складено автором*

Також вчені виділяють в системі показників ефективності специфічні (окремі) та загальні. Специфічні показники використовують для вивчення певної, конкретної сторони явища, що досліджується. Загальні показники є корисними для аналізу сукупності усіх процесів на підприємстві, тобто в цілому. Варто зазначити, що загальні показники можуть включати в себе сукупність показників. Прикладом загальних показників, що характеризують економічну ефективність є фонд оплати праці; рентабельність реалізації; трудомісткість виробництва, прибуток та інші, а специфічні, в свою чергу, включають: якість випущеної продукції; ефективність використання основних активів щодо певного виду діяльності, ефективність матеріальних ресурсів та обігових коштів.

На розмір ефективності впливає не лише обсяг використаного ресурсу, а й його структура, яка характеризує співвідношення задіяних ресурсів в процес. На таку пропорцію, в основному впливаю, специфіка діяльності підприємства, характер технологічного процесу, рівень впровадження ресурсозберігаючих та

інноваційних технологій, якістю організації управління процесами тощо. При цьому узагальнюючими показниками собівартість виробництва та собівартість реалізації, які характеризують рівень поточних витрат відповідно на виробництво та на забезпечення процесу виробництва та реалізації разом.

Також виділяють базові та інтеграційні показники ефективності, що представлені на рис.1.2.



Рисунок 1.2 – Базові та інтеграційні показники ефективності

Джерело: складено автором на основі [10]

Базові показники характеризують використання базових ресурсів підприємства, таких як персонал, основні та оборотні засоби і їх розрахунок є необхідним для знаходження резервів покращення діяльності взагалі і характеризують якість використання ресурсів на підприємстві. Покращення даних показників відбувається за рахунок впровадження інноваційних технологій, підвищення кваліфікації працівників, автоматизації процесів тощо.

Інтеграційні показники включають різні види рентабельності (рентабельність продажу продукції, рентабельність капіталу, рентабельність інвестицій в капітал тощо) та базують ся оцінці вкладених ресурсів, коштів для отримання однієї гривні прибутку.

Прибуток є метою діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, а його нарощування є стратегічним завданням. Максимізація прибутку можлива лише за умови зростання ефективності використання ресурсів. Підтвердженням прибутковості діяльності є позитивне значення рентабельності.

Найважливішою мірою ефективності в ринкових умовах, як вважає польський науковець А. Ліманський, є рентабельність як критерій ринкових результатів діяльності підприємства (рентабельність продажу), так і управління засобами, які є в їхньому розпорядженні (рентабельність основних фондів, рентабельність власного та залученого капіталу) [5, с. 23]. Ідеального стану ефективності досягти не можливо, до нього можна тільки безмежно наближатися, оскільки змінюються пріоритети у зацікавлених групах, відповідно переглядаються цілі та стратегії підприємства, змінюється і саме зовнішнє середовище, яке необхідно враховувати в оцінюванні рівня ефективності.

При оцінці рентабельності виробництва продукції за видами, галузі та підприємства в цілому варто визначати не лише розмір прибутку, а й співставляти з понесеними витратами за допомогою показників рентабельності та норми прибутку.

Всі показники рентабельності поділяють на три групи за структурою:

- 1) рентабельність виробництва та реалізації, які відображають дохідність понесених витрат;
- 2) рентабельність ресурсів за видами, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів (капіталу) або їх складових;

3) рентабельність прибутку та рентабельність доходу, які розраховуються як відношення валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації [2].

Окрім цього, показники рентабельності поділяються на моментні, статичні та динамічні в залежності від періоду що досліджується

Величина продукції, виробленої на душу населення або одного працівника дає змогу оцінити рівень ефективності тієї чи іншої галузі сільського господарства. Валова продукція - це узагальнюючий показник збільшенню виходу валової продукції, покращенню її якості і зниженню собівартості.

Ефективність виробництва характеризує також чистий дохід (прибуток), вироблений в розрахунку на одного середньорічного працівника, або на 1 людино-годину.

В собівартості відбиваються результати всієї діяльності підприємства: продуктивність праці і економічне використання матеріальних ресурсів, ступінь концентрації і спеціалізації виробництва і т. ін. але собівартість не показує як змінюється прибутковість виробництва, і не може бути синтетичним показником його ефективності. Для виявлення прибутковості собівартість окремих видів продукції співставляють з виручкою від рівня цін, за якими продукція реалізується, від її якості. Зміна собівартості продукції впливає на збільшення або зменшення чистого доходу і прибутку.

Чистий дохід є основним джерелом подальшого розширення виробництва і росту суспільних фондів споживання. Його величина показує, на скільки прибуткове (рентабельне) виробництво. Отже, чим більше вироблятиметься продукції і менше витратиметься ресурсів на її одержання, тим ефективніше буде виробництво і більше сума прибутку в підприємстві.

Якщо розглядати проблему підвищення ефективності в макроекономічному масштабі, то головним критерієм буде зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження даного критерію відображають через сукупність показники економічної ефективності

виробництва. Ця сукупність містить такі групи показників [3]: узагальнюючі показники ефективності виробництва; показники якості продукції; ефективності використання праці; ефективності використання основних виробничих фондів; ефективності використання матеріальних ресурсів; ефективності використання фінансових ресурсів; (рис.1.3).

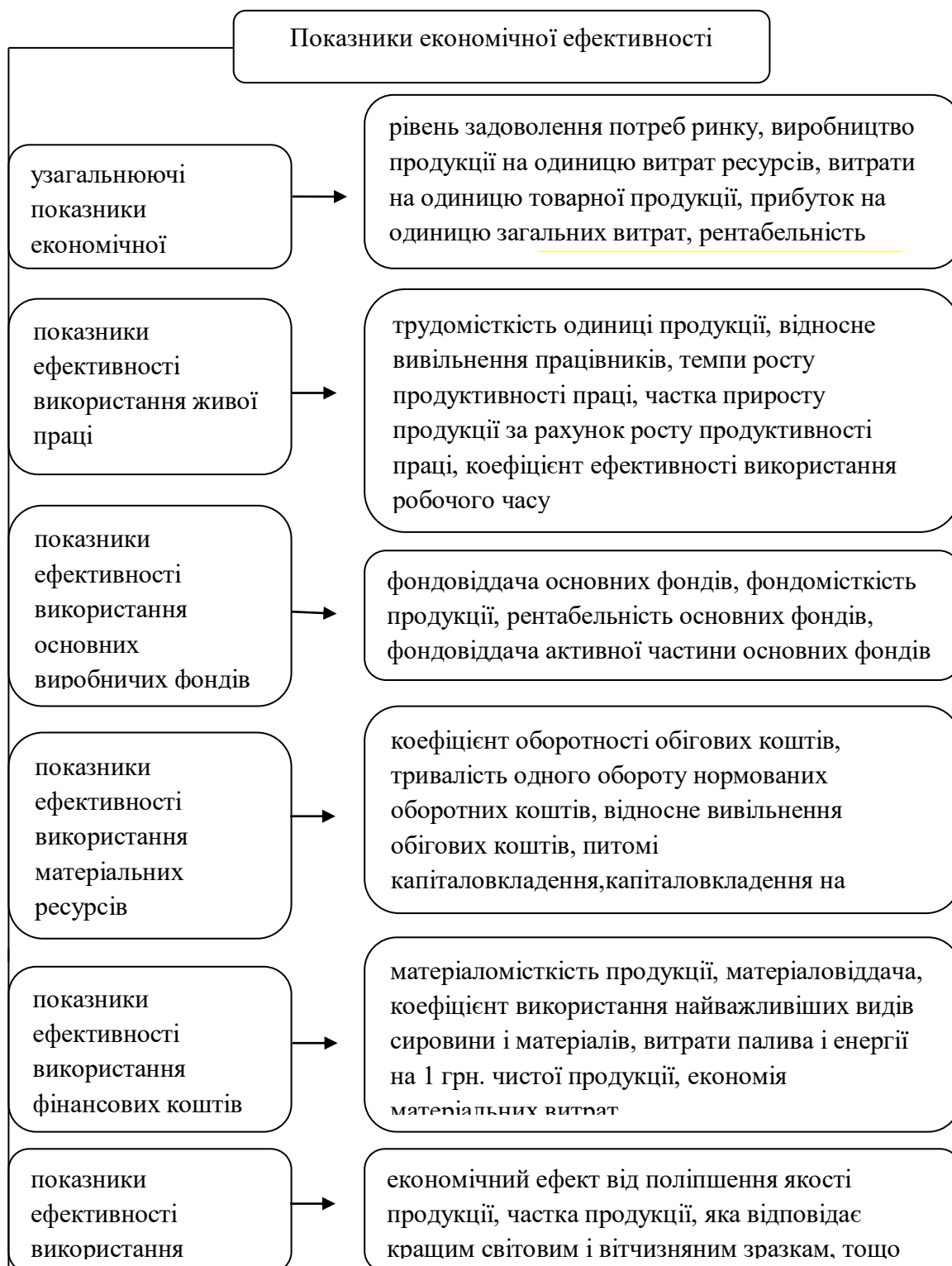


Рисунок 1.3. – Сукупність показників економічної ефективності виробництва для оцінки продуктивності суспільної праці

*Джерело: складено автором*

Показники економічної ефективності діяльності безпосередньо пов'язані із соціальною ефективністю та впливають на неї в сторону зростання, так як, її зростання впливає і на підвищення останньої, бо зростання прибутковості є основою для вирішення соціальних проблем та підвищення матеріальної задоволеності працівників.

Отже визначаючи систему показників для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства варто базуватися на меті використання отриманих даних аналізу та на принципах оптимальності використання показників. До них відносять:

забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;

відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;

можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);

виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва(діяльності) [31].

### **1.3. Методичні підходи до оцінювання діяльності підприємства**

Для сучасних підприємств існує потреба в перегляді методів оцінювання діяльності підприємств, бо з постійною динамічною зміною зовнішнього середовища, ті методи які використовувалися раніше не завжди відображають всю необхідну інформацію. Правильність вибору методів оцінювання діяльності підприємства є дуже важливим для прийняття керівництвом стратегічних рішень. Відсутність чітких вимог до методики оцінки



ефективності діяльності підприємства на практиці часто призводить до суттєвих прорахунків, а погіршення діяльності – до його банкрутства. Це прояснюється передусім тим, що ефективність складна та багатогранна категорія, що охоплює усі сторони та сфери господарської діяльності.

Використовують декілька методичних підходів оцінки ефективності. Перш за все, варто відмітити традиційний підхід, що базується на моделі Дюпона "Рентабельність капіталу". Оцінка ефективності включає узагальнюючі показники першого рівня, за допомогою яких оцінюють ефективність діяльності підприємства в цілому та показники другого рівня – ефективність використання кожного окремого виду ресурсів.

Розрізняють грошовий та ресурсний підходи і цільовий та системний підходи до визначення ефективності діяльності. Грошовий підхід передбачає вивчення грошових потоків та порівнянні надходження та видатків, а ресурсний, в свою чергу, зорієнтований на дослідження співвідношення обсягів виготовленої продукції, як результату, та вкладених ресурсів в процес виробництва. Головна відмінність між даними підходами полягає в тому що за умови використання ресурсного підходу витрати враховуються в момент їх понесення, виготовлена продукція – в момент завершення виробничого процесу. Хоча результати та витрати вимірюються в грошовому виразі, порівнювати одночасно в момент отримання немає можливості, бо ці моменти мають певний інтервал часу. Так, результати вважаються отриманими при завершенні виготовлення продукції та надання послуг, а витрати - понесеними в момент використання певного ресурсу. В цьому і полягає головна відмінність між ресурсним та грошовим методом.

При використанні грошового підходу - витрати будь-якого ресурсу враховуються не в момент використання, а в момент оплати. Сам факт виготовлення товарної продукції приносить керівнику лише моральне задоволення, а на фінансовий стан це вплине коли надійдуть кошти за реалізовану продукцію. Тому при використанні грошового підходу паралельно зосереджують увагу на активізації збуту продукції та збільшення його обсягів

за умови перевищення беззбиткового обсягу та створення запасу фінансової міцності підприємства.

Виділяють два етапи цільового методу, що включають визначення результативності за видами діяльності підприємства та сформованими цілями та визначенням продуктивності, що формує уявлення про ефективність використання засобів виробництва. Використання даного методу ґрунтується на обов'язковому виконання базових критеріїв оцінювання рівня економічної ефективності. Це критерій результативності, максимізації показників прибутковості, раціоналізації господарювання, економічності, раціоналізації взаємозв'язку доходів та витрат, корисності діяльності.

Системний підхід, на відміну від цільового, більше зосереджений на зовнішнє середовище і на основі оцінки зовнішньої продуктивності підприємства та оцінки необхідних засобів в абсолютних та відносних критеріях дозволяє отримати уявлення про ефективність використання необхідних ресурсів і їх краще поєднання для досягнення вищого результату.

Тож існуючі методичні підходи мають такі основні недоліки:

- отримані показники являються загальними, а тому не вказують керівництву на конкретні недоліки;
- більша частина даних методів показують недостатність даних фінансової звітності;
- розрахованих показників замало для того, щоб прийняти важливе стратегічне рішення.

З розвиток підприємницької діяльності, система методів оцінка діяльності також розвивається – з'являються більш ефективніші та складніші, що включають більше факторів впливу на ефективність. Тож, до вищенаведених методів доцільно додати такі: ринковий, дохідний та витратний.

Ринковий метод використовують для порівняння підприємства з діючими підприємствами галузі на основі доступної інформації за попередній період діяльності. Даний метод широко використовується для оцінки вартості акцій акціонерних підприємств.

Дохідний метод базується на визначенні доходів, як ключового фактору. При цьому ефективність, що визначається за даним методом розраховується за абсолютними та відносними показниками. Абсолютні показники дохідного методу передбачають використання точки беззбитковості проекту, дисконтування, капіталізацію доходів та терміни окупності. Відносні показники включають метод індексу прибутковості і рентабельності проекту, внутрішньої норми дохідності тощо.

Витратний метод базується співвідношенні результату діяльності до поточних витрат праці..

Для того, щоб вітчизняне підприємство функціонувало ефективно на відповідному ринку та раціонально використовувало свої ресурси йому слід:

- практично використовувати нові методи щодо оцінки ефективності діяльності, враховуючи при цьому властиві недоліки;
- детально аналізувати кожен показник фінансової звітності, для того, щоб уникнути невідповідності у фінансових результатах;
- обирати нові методи враховуючи специфіку діяльності підприємства.

Багатофакторний підхід, як зазначає Амосов О.Ю. на практиці застосовується рідко. Вчений пропонує використовувати агреговані індекси ефективності, що є досить важкими для інтерпретації і складними для розуміння та використанні в широкому колі [1, с. 20].

На нашу думку, більш ефективним в сучасних ринкових умовах має бути системний підхід до визначення економічної ефективності діяльності підприємства. Він має включати:

1. раціональне поєднання статистичних і економіко-математичних методів дослідження з метою визначення впливу найвагоміших факторів на забезпечення ефективної діяльності;
2. визначення оптимальних обсягів вхідних ресурсів;
3. оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств на основі моделювання та розробки інтегральних показників. Їх використання дозволить провести порівняння та визначати галузеві рейтинги підприємств.

В сукупності даний підхід дозволить провести всебічне оцінювання ефективності діяльності підприємств.

### **Висновки до розділу 1**

У рамках даного підрозділу було проведено ґрунтовне теоретичне дослідження змістової наповненості поняття «ефективності», його визначних характеристик як економічної категорії, історичного аналізу розвитку дефініції даного поняття, визначено ключові аналітичні підходи у дослідженні проблематики ефективності підприємницької структури, визначено базові методологічні напрямки проведення такого роду оцінки.

В ході дослідження базових теоретичних основ поняття ефективності було здійснено розгляд ключових сутнісних характеристик даного поняття, виокремлено головні теоретико-методологічні відмінності даної категорії від суміжних понять та проведено історичний аналіз розвитку визначення категорії «ефективності» у розрізі основних теоретичних напрямків економічної думки. Встановлено, що ефективність найбільш доцільно трактувати як можливість підприємства до організації найбільш ефективної системи розподілу та якісного застосування сировинних та управлінських ресурсів з метою підтримки ключових економічних індикаторів стабільності підприємства та досягнення цільових орієнтирів його розвитку.

Дослідження основних аналітичних показників оцінки ефективності діяльності підприємства виявило, що найбільш доцільними напрямками аналізу даної економічної категорії слід вважати аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності, адже саме дані групи показників здатні у повній мірі відобразити стан господарських справ на досліджуваному підприємстві у напрямку як можливості підприємства до розрахунку за його борговими зобов'язаннями, так і щодо потенціалу до розширеного відтворення та підтримки високих показників прибутковості.

Здійснено ґрунтовний розгляд ключових методичних підходів у оцінюванні проблематики досягнення ефективності діяльності підприємства у розрізі моделі Дюпон (оцінювання ефективності вкладеного капіталу), а також низки підходів, зокрема ресурсного (співставлення обсягу залучених ресурсів та отриманого результату у вигляді реального продукту), грошового (співставлення залучених ресурсів та фактично отриманих грошових результатів), цільового (встановлення цільової орієнтації на досягнення конкретних показників результативності за окремими функціональними напрямками), системного (здійснення раціональної оцінки взаємозв'язку зовнішніх та внутрішньоорганізаційних факторів розвитку, з метою, як більш ефективного залучення ресурсів, так і об'єктивізації результатів оцінки ефективності діяльності підприємства). У ході аналізу обґрунтовано пріоритетність застосування саме системного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємства.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «Айсберг»

### 2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика

«Айсберг» - засноване у 1996 році підприємство, яке займається переробкою риби та морепродуктів і займає значну позицію на ринку рибної, морської та пісної продукції.

До 2005 року компанія була приватним підприємством, зараз позиціонується як товариство з обмеженою відповідальністю. У таблиці подана інформація про підприємство.

Таблиця 2.1 – Інформація про підприємство ТОВ «Айсберг»

Інформація про емітента	
Скорочена назва:	ТОВ "АЙСБЕРГ"
ЄДРПОУ:	35863179
Юридична адреса:	49127, місто Дніпро, вулиця Виробнича, будинок 4
Зареєстрований:	Виконавчий комітет Дніпропетровської міської ради, 16.04.2008
КОАТУУ:	1210100000
Керівник:	Рибалко Роман Миколайович, Генеральний Директор
Контактний телефон :	+ 38 067 6430073
Електронна поштова адреса:	<a href="mailto:Fish_nemow@ukr.net">Fish_nemow@ukr.net</a>

*Джерело: складено автором на основі [29]*

Основні напрямки роботи підприємства:

- переробка риби та морепродуктів
- роздрібна та оптова торгівля свіжомороженої риби
- торгівля продукцією власного виробництва

До асортименту ТМ «Айсберг» входить:

- риба холодного, гарячого копчення
- пресерви
- риба у вакуумній упаковці
- риба солена, в'ялена, провісна
- консерви

- салати з морської капусти
- морожена риба

По видам та ціновим характеристикам продукція розрахована на широке коло споживачів.

Структура підприємства зображена на рисунку 2.1. Середньооблікова чисельність штатних працівників ТОВ «Айсберг»: 252 особи.

Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом : 1 особа.

Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня): немає.

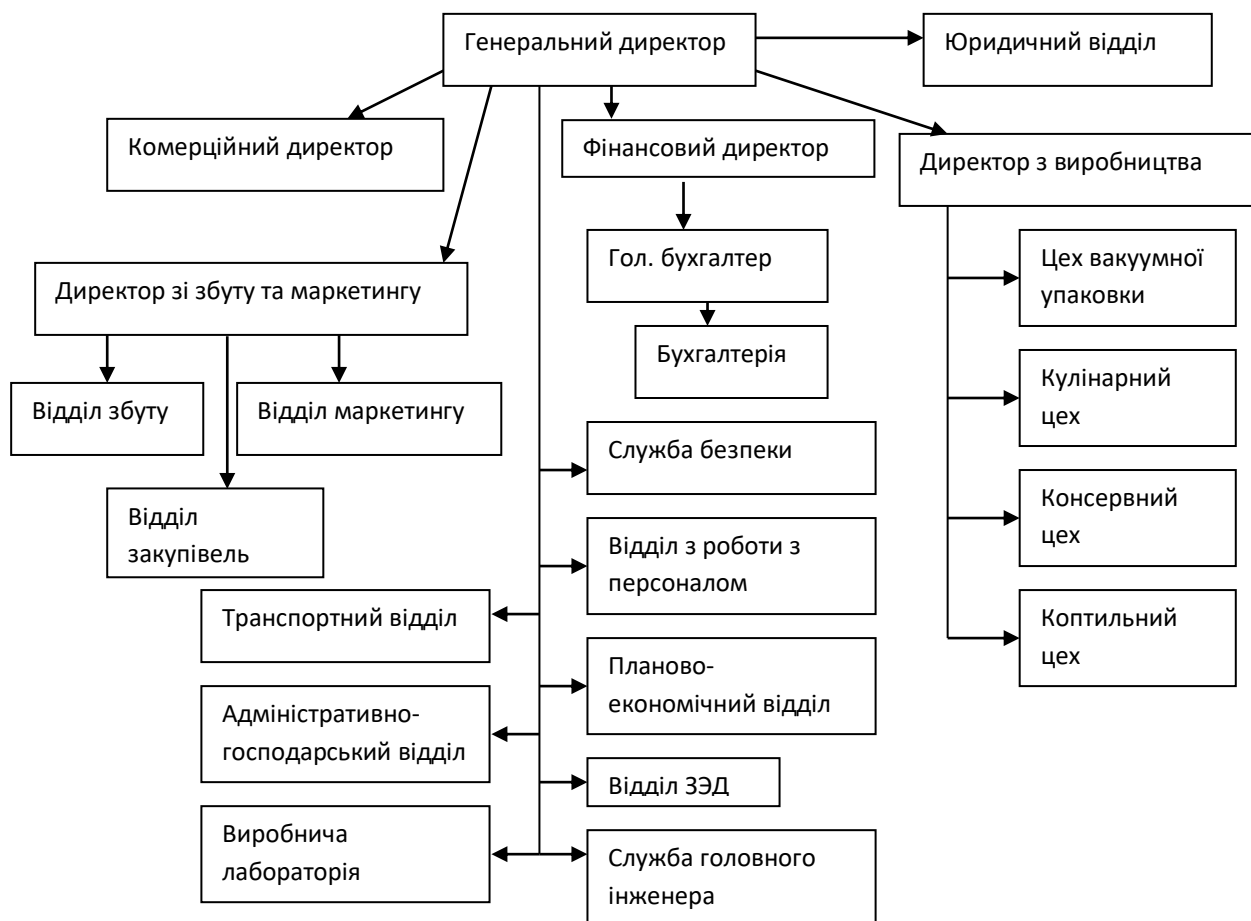


Рисунок 2.1 – Структура підприємства

*Джерело: складено автором*

Торгівля продукції здійснюється у власних магазинах по місту Дніпро, а також за його межами, завдяки співпраці з такими торговельними мережами : ТОВ АТБ-Маркет, ТОВ Ашан Україна Гіпермаркет, ТОВ Метро, ТОВ Новус Україна, ТОВ Салатейра та інші.

На цей час відкрито три філіали у місті Київ, Харків та Одесі.

Окрім випуску і переробки продукції компанія являється прямим імпортером свіжомороженої риби та морепродуктів. Сировина поставляється з таких країн: Норвегія, Чилі, Канада, Ісландія, Китай та Нова Зеландія.

За час існування підприємство пройшло етапи становлення і розвитку, постійно ведуться реконструкції та вдосконалення наявних виробничих потужностей. Процес виробництва здійснюється під пильною увагою кваліфікованих фахівців-технологів за допомогою сучасного обладнання.

## **2.2. Економічна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Айсберг»**

Економічний потенціал є вкрай важливою управлінською категорією, яка відображає поточний економічний стан організації, характеризуючи якісний та кількісний його аспекти щодо, з одного боку, наявних організаційно-економічних можливостей до підтримки стабільності внутрішнього середовища та безперервності бізнес-процесів організації, а з іншого, спроможності підприємства у розрізі різних функціональних вимірів забезпечити розвиток та зростання ключових економічних індикаторів ефективності підприємства.

Основним інструментом в аналізі потенціалу конкретного підприємства або організації є використання економічного аналізу, який проводиться за ключовими аналітичними напрямками оцінки поточного рівня економічного стану (рентабельність, платоспроможність, ліквідність і т.д.) з метою ідентифікації пріоритетних проблем та стримуючих факторів зростання показників ефективності підприємства, а також відповідних резервів забезпечення розвитку.

У рамках даного підрозділу було проведено аналіз економічного потенціалу ТОВ «Айсберг» шляхом розрахунку низки аналітичних показників, які характеризують поточний стан виробничої складової діяльності підприємства та рівня його фінансового стану у розрізі його ліквідності,



платоспроможності, ділової активності, кадрової та прибуткової (показники рентабельності) складової. У якості інформаційного забезпечення відповідного аналізу виступають дані фінансової звітності ТОВ «Айсберг-Фіш», зокрема основні кількісні показники активів та пасивів підприємства, результативні показники фінансової звітності, інші аналітичні матеріали підприємства. Враховуючи той факт, що підприємство функціонує тривалий проміжок часу, за доцільне вважаємо проведення горизонтального аналізу, означених вище показників, задля розуміння характеру поточних тенденцій у розвитку підприємства, їх зв'язку з прийнятою підприємством управлінською політикою та низкою явищ і процесів зовнішнього середовища, що значним чином впливають на результативні показники ефективності підприємства.

Початковим етапом у дослідженні економічного стану будь-якого підприємства, що дозволяє зрозуміти ключові тенденції та пріоритетні напрямки аналізу є розрахунок структурних та динамічних показників фінансових результатів та окремих статей балансу. У таблиці 2.2 представлено динамічні показники фінансових результатів ТОВ «Айсберг».

Таблиця 2.2 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Айсберг»

Стаття	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення	
				2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<b>Чистий дохід від реалізації продукції</b>	<b>906043</b>	<b>1235542</b>	<b>1644814</b>	<b>329499</b>	<b>409272</b>	<b>36,4%</b>	<b>33,1%</b>
Інші операційні доходи	2566	5028	15424	1,959	10396	95,9%	206,8%
Інші фінансові доходи	106	70	250	-36	180	-34,0%	257,1%
<b>Валові доходи, тис. грн.</b>	<b>908715</b>	<b>1240640</b>	<b>1660488</b>	<b>1,365</b>	<b>419848</b>	<b>36,5%</b>	<b>33,8%</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	858808	1174522	1615761	315714	441239	36,8%	37,6%
Адміністративні витрати	9151	10701	13015	1,169	2314	16,9%	21,6%
Витрати на збут	23869	39912	18402	16043	-21510	67,2%	-53,9%

Інші операційні витрати	11141	5815	2838	0,522	-2977	-47,8%	-51,2%
Фінансові витрати	421	2195	4561	1774	2366	421,4%	107,8%
<b>Валові витрати, тис. грн.</b>	<b>903390</b>	<b>1233145</b>	<b>1654577</b>	<b>1,365</b>	<b>421432</b>	<b>36,5%</b>	<b>34,2%</b>
Фінансовий результат до оподаткування:прибуток	5325	7495	5911	2170	-1584	40,8%	-21,1%
<b>Чистий фінансовий результат:прибуток</b>	<b>4779</b>	<b>6807</b>	<b>5263</b>	<b>2028</b>	<b>-1544</b>	<b>42,4%</b>	<b>-22,7%</b>

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Візуалізація окремих показників фінансових результатів ТОВ «Айсберг» представлена на рисунку 2.2., яка у повній мірі демонструє не лише динаміку зміни показників валових доходів та валових витрат, але й міру їх співставності.

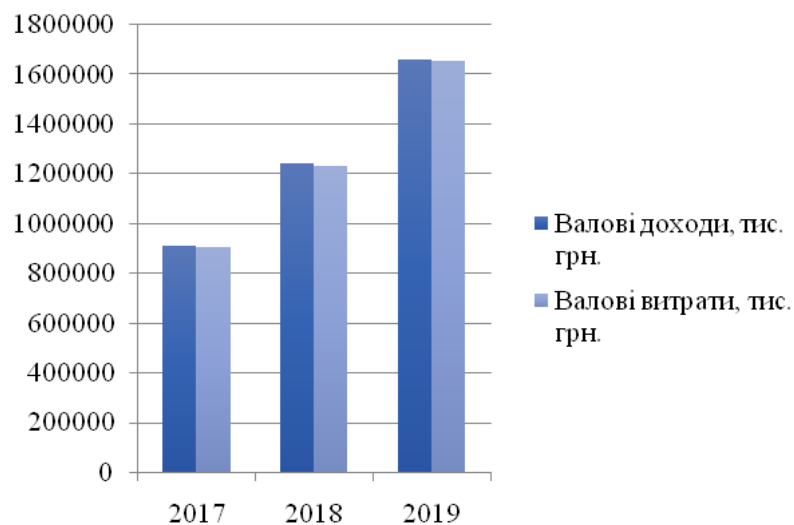


Рисунок 2.2 – Динаміка показників валових доходів та валових витрат ТОВ «Айсберг»

Джерело: побудовано автором на основі показників таблиці 2.2

Представлені у таблиці 2.2 дані свідчать, що показники чистого доходу ТОВ «Айсберг» мають стійку тенденцію до зростання, що виявляється у щорічному їх збільшенні більш ніж на третину. Водночас, аналізуючи дані рисунку 2.2 бачимо, що обсяги валових доходів та валових витрат підприємства

майже рівні, на фоні цього доцільно зазначити, що темпи приросту доходів поступаються аналогічним показникам витрат, які для 2019 року становили 33,8% та 34,2% відповідно, що свідчить про те, що витрат зростають швидше за доходи, що у довгостроковій перспективі може призвести до виникнення збитків. Бачимо, що основною складовою валових витрат виступає собівартість продукції, яка демонструє позитивну приростну динаміку (темп приросту у 2018 та 2019 році складає 36,8% та 37,6% відповідно). Уваги також заслуговують стрімкі темпи росту фінансових витрат ТОВ «Айсберг», а саме їх 5-кратне збільшення у 2018 році та подвоєння у 2019 році. Позитивною динамікою зростання також відзначаються адміністративні витрати, а витрати на збут демонструють суперечливу динаміку. Показники чистого прибутку у 2018 зросли на 42,4%, однак у 2019 спостерігалось їх падіння на 22,7%.

Далі, здійснимо аналіз структурних та динамічних показників ТОВ «Айсберг» у розрізі окремих статей активу балансу, розрахунок яких представлено нижче у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Структура та динаміка окремих статей активів балансу ТОВ «Айсберг»

Активи	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %		Структура			Абсолютне відхилення, +/-	
				2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>6033</b>	<b>9917</b>	<b>10400</b>	<b>3884</b>	<b>483</b>	<b>64,38%</b>	<b>4,87%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,1%</b>	<b>-0,006</b>	<b>-0,002</b>
Нематеріальні активи	71	56	43	-15	-13	-21,13%	-23,21%	1,2%	0,6%	0,4%	-0,006	-0,002
Основні засоби	5962	9413	9909	3451	496	57,88%	5,27%	98,8%	94,9%	95,3%	-0,039	0,004
<b>II. Оборотні активи</b>	<b>148973</b>	<b>291438</b>	<b>322551</b>	<b>142465</b>	<b>31113</b>	<b>95,63%</b>	<b>10,68%</b>	<b>96,1%</b>	<b>96,7%</b>	<b>96,9%</b>	<b>0,006</b>	<b>0,002</b>
Запаси	42072	62151	70006	20079	7855	47,73%	12,64%	28,2%	21,3%	21,7%	-0,069	0,004
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	102544	206394	240996	103850	34602	101,27%	16,77%	68,8%	70,8%	74,7%	0,020	0,039
Інша поточна дебіторська заборгованість	-	15300	8674	-	-6626	-	-43,31%	-	5,2%	2,7%	-	-0,026
Гроші та їх еквіваленти	4357	7593	2875	3236	-4718	74,27%	-62,14%	4,2%	2,6%	0,9%	-0,016	-0,017
<b>Баланс</b>	<b>155006</b>	<b>301355</b>	<b>332951</b>	<b>146349</b>	<b>31596</b>	<b>94,42%</b>	<b>10,48%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Графічне зображення окремих показників структури активів ТОВ «Айсберг» у їх динаміці зображена на рисунку 2.3.

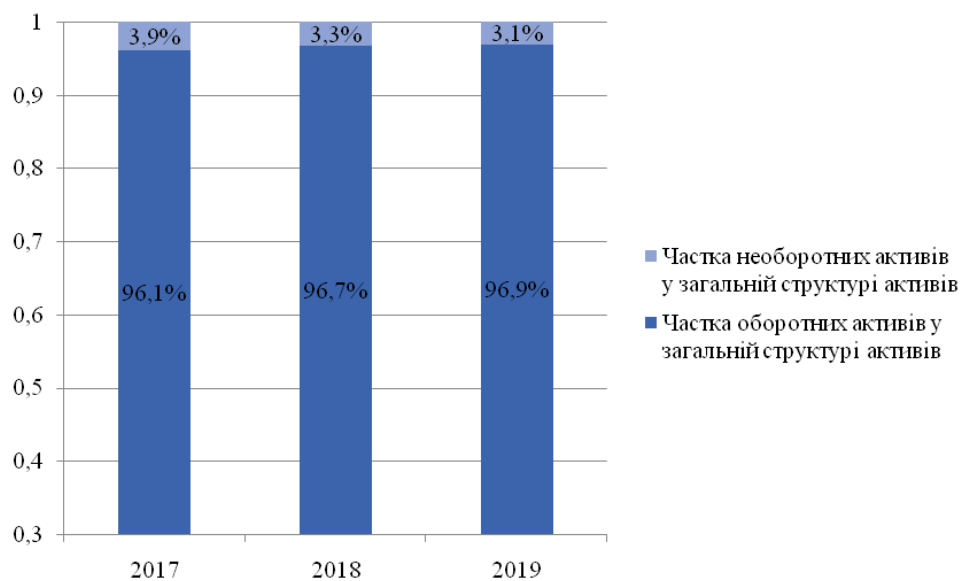


Рисунок 2.3 – Динаміка структурних показників необоротних та оборотних активів у загальній структурі балансу ТОВ «Айсберг»

*Джерело: побудовано автором на основі показників таблиці 2.3*

Аналізуючи динаміку різних груп активів ТОВ «Айсберг» слід відзначити поступове зростання як необоротних, так і оборотних активів. Зокрема, найбільший приріст спостерігався у 2018 році, протягом якого необоротні активи зросли на 64,38%, а оборотні – 95,63%, що пов'язане з здійсненням заходів технологічної модернізації устаткування, що дозволило наростити показники віддачі виробничих фондів. Тим не менш, з рисунку 2.3, бачимо, що частка оборотних активів займає домінуючу позицію й поступово зростає протягом аналізованого періоду, у той час як частка необоротних активів ТОВ «Айсберг» скорочується, і у 2019 році становила 3,1%. Найбільшу частку у структурі оборотних засобів у 2019 році займає дебіторська заборгованість (70,8%) та запаси (21,7%), що свідчить про необхідність інтенсифікації співпраці з дебіторами з метою вивільнення додаткових обсягів фінансових ресурсів у господарські процеси ТОВ «Айсберг».

Далі, здійснимо аналогічні розрахунки щодо деяких статей пасиву балансу ТОВ «Айсберг», результати яких представлені нижче у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4. – Структура та динаміка окремих статей пасиву балансу ТОВ «Айсберг»

Пасиви	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення		Структура			Абсолютне відхилення, +/-	
				2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>I</i>	2	3	4	8	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>I. Власний капітал</b>	<b>9072</b>	<b>15879</b>	<b>34142</b>	<b>6807</b>	<b>18263</b>	<b>75,0%</b>	<b>115,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,3%</b>	<b>10,3%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>5,0%</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	2000	15000	15000	13000	0	650,0%	0,0%	1,29%	4,98%	4,51%	3,7%	-0,5%
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	<b>-</b>	<b>5095</b>	<b>3000</b>	<b>-</b>	<b>-2095</b>	<b>-</b>	<b>-41,1%</b>	<b>-</b>	<b>1,69%</b>	<b>0,90%</b>	<b>-</b>	<b>-0,8%</b>
Довгострокові кредити банків	-	5095	3000	-	-2095	-	-41,1%	-	1,69%	0,90%	-	-0,8%
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	<b>145934</b>	<b>280381</b>	<b>295809</b>	<b>134447</b>	<b>15428</b>	<b>92,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>94,15%</b>	<b>93,04%</b>	<b>88,84%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-4,2%</b>
Короткострокові кредити банків	-	24000	30260	-	6260	-	26,1%	-	7,96%	9,09%	-	1,1%
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	88975	150247	174677	61272	24430	68,9%	16,3%	57,40%	49,86%	52,46%	-7,5%	2,6%
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	56455	105388	90339	48933	-15049	86,7%	-14,3%	36,42%	34,97%	27,13%	-1,4%	-7,8%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	14	270	222	256	-48	1828,6%	-17,8%	0,01%	0,09%	0,07%	0,1%	0,0%
Поточна кредиторська заборгованість за	390	424	256	34	-168	8,7%	-39,6%	0,25%	0,14%	0,08%	-0,11%	-0,06%

розрахунками з оплати праці												
<b>Баланс</b>	<b>155006</b>	<b>301355</b>	<b>332951</b>	<b>146349</b>	<b>31596</b>	<b>94,4%</b>	<b>10,5%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100,0%</b>		

*Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»*

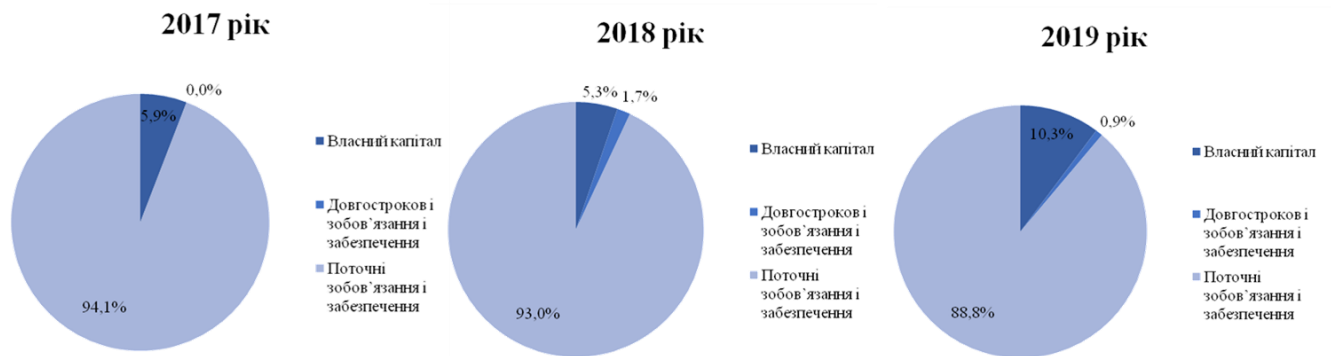


Рисунок 2.4 – Динаміка структурних показників основних статей пасиву балансу ТОВ «Айсберг»

Джерело: побудовано автором на основі показників таблиці 2.4

Подані показники динаміки та структури пасивної частини балансу ТОВ «Айсберг» демонструють зростання показників власного капіталу та поточних зобов'язань протягом аналізованого періоду, а саме протягом 2017-2018 рр. обсяг власного капіталу ТОВ «Айсберг» зріс на 75%, а протягом 2018-2019 рр. на 115%, таке зростання відповідним чином відобразилося на структурі пасивів підприємства, зокрема, частка власного капіталу зросла з 5,9% у 2017 році до 10,3% у 2019 році. Окрему увагу варто приділити довгостроковим зобов'язанням, які взяло на себе ТОВ «Айсберг» у 2018 році у розмірі 5095 тис. грн., однак протягом 2019 року їх рівень скоротився до 3000 тис. грн., що у загальній структурі пасивів ТОВ «Айсберг» склало 0,9%. Також спостерігаємо спадну динаміку структурних показників поточних зобов'язань підприємства, що скоротилися з 94,15% у 2017 році до 88,84%. Найбільш впливовими статтями пасиву ТОВ «Айсберг» є кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (52,46%) та кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (27,13%), саме тому, виходячи із того, що згадані статті займають більше 75% пасивів ТОВ «Айсберг», управління питаннями своєчасного виконання власних боргових зобов'язань займає важливе місце у забезпеченні ефективного функціонування ТОВ «Айсберг», адже частка власного капіталу даного підприємства не дає можливості широкої підтримки платоспроможності та фінансування оборотних фондів підприємства і вимагає залучення кредитних засобів.



Одним із невід’ємних елементів здійснення аналізу економічного стану підприємства є розгляд ключових показників, що характеризують ефективність організації виробничих аспектів його діяльності, пов’язаних з використанням та динамікою вартісних параметрів основних засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства. У таблиці 2.5 представлено розраховані показники ефективності використання основних засобів ТОВ «Айсберг» у їх динаміці за аналізованих період.

Таблиця 2.5 – Показники використання основних засобів ТОВ «Айсберг»

Назва показника	Формула	2017	2018	2019
<i>Фондомісткість</i>	Балансова вартість основних виробничих засобів / Вартість виробленої продукції	0,0061	0,0062	0,0059
<i>Фондовіддача</i>	Вартість виробленої продукції / Балансова вартість основних виробничих засобів	165,04	160,72	170,25
<i>Фондоозброєність</i>	Балансова вартість основних виробничих засобів / Середньооблікова чисельність працівників	22,23	30,75	38,34
<i>Коефіцієнт зносу ОЗ</i>	Сума зносу ОЗ / Первісна вартість ОЗ на початок періоду	0,430	0,465	0,242
<i>Коефіцієнт оновлення ОЗ</i>	Вартість введених ОЗ за звітний рік / Загальна вартість ОВЗ на кінець року	0,210	0,103	0,223
<i>Коефіцієнт вибуття ОЗ</i>	Вартість ОЗ які вибули / Вартість ОВЗ на початок періоду	0,158	-0,195	0,247
<i>Коефіцієнт придатності основних засобів</i>	1 - Коефіцієнт зносу	0,570	0,535	0,758
<i>Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства</i>	Залишкова вартість основних виробничих засобів / Вартість майна підприємства	0,03846	0,03124	0,02976

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Додаткова візуалізація представлених у таблиці 2.5 показників подана на рисунку 2.5.

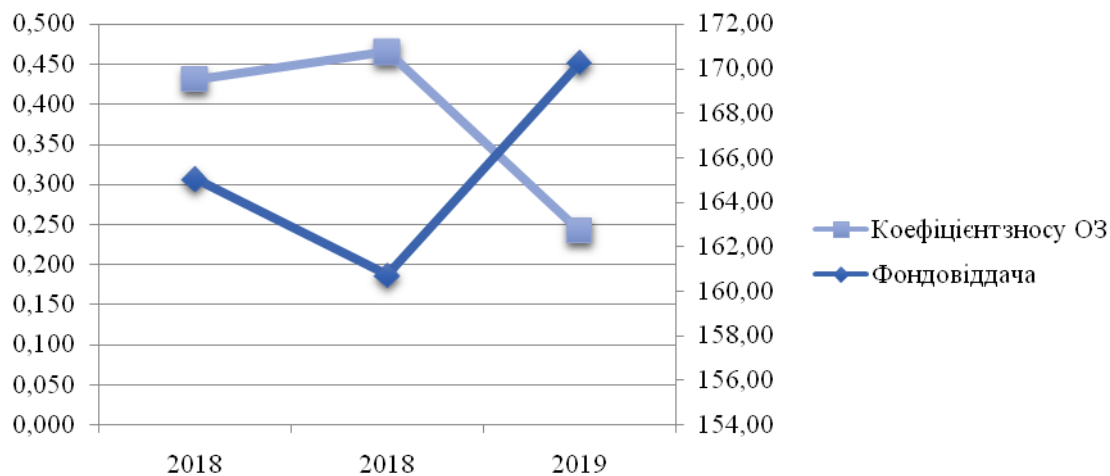


Рисунок 2.5 – Динаміка показників фондовіддачі та зносу основних засобів ТОВ «Айсберг»

*Джерело: побудовано автором на основі показників таблиці 2.5*

З представлених показників особливої уваги заслуговує динаміка рівня зносу основного виробничого устаткування ТОВ «Айсберг», вплив значення якого помітний на рівнях інших показників використання основних засобів. Зокрема, протягом 2017-2018 рр. спостерігається зростання показника зносу, однак унаслідок проведеного у 2019 році оновлення виробничих фондів ТОВ «Айсберг» вдалося досягнути показника зношеності на рівні 24,2%. Рисунок 2.5 підтверджує, що відповідні заходи модернізації позитивним чином вплинули на показник фондовіддачі, що у 2019 році відзначилася стрімким зростанням. Високі показники фондовіддачі також свідчать про високий наявний виробничий потенціал ТОВ «Айсберг» та специфіку його діяльності, що забезпечує можливість генерації високого рівня виручки, яка не потребує залучення значних фінансових вливань у виробниче устаткування.

Оцінюючи рівні оновлення та вибуття виробничого устаткування можна стверджувати про збалансованість, згаданих процесів, оскільки їх рівні протягом аналізованого періоду близькі один до одного (окрім 2018 року, що частково пояснюється високим значенням аналогічного показника попереднього періоду), що є позитивним індикатором рівномірного оновлення технічної бази

виробництва. Зазначимо, що незважаючи на те, що ТОВ «Айсберг» відноситься до переробних підприємств харчової промисловості частка реальної вартості основних фондів у загальній структурі майна близька до 3%, що лише підтверджує попередню тезу про відсутність необхідності у капіталомісткому обладнанні, оскільки ключове місце у вартісній структурі майна належить оборотним активам, адже підприємство зосереджене на переробці рибної сировини, а не на її виробленні.

Завершуючи розгляд показників виробничої складової діяльності ТОВ «Айсберг» у таблиці 2.6 розглянемо деякі показники виробничого процесу.

Таблиця 2.6 – Показники виробничого процесу ТОВ «Айсберг»

Назва показника	2017	2018	2019
<i>Обсяг продажів, тис.грн</i>	906 043	1235542	1644814
<i>Собівартість продукції, тис.грн.</i>	858808	1174552	1615761
<i>Матеріальні витрати, тис.грн.</i>	580222	617517	971426

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»*

Бачимо, що має місце стабільна динаміка росту рівня обсягів продажу ТОВ «Айсберг», яка майже відповідає динаміці росту собівартості виробленої продукції підприємства. Разом з тим, зазначимо, що більша частина собівартості належить матеріальним витратам, які аналогічно демонструють поступовий ріст протягом усього аналізованого періоду. Окремо відзначимо стрімкий ріст абсолютного показника матеріальних витрат протягом 2018-2019 рр. з 617517 тис. грн. до 971426 тис. грн., тобто даний вид витрат протягом року зріс на 57,3%.

Далі, пропонуємо перейти до аналізу фінансових показників діяльності ТОВ «Айсберг», зокрема показників ліквідності, які об'єктивно відображають структурні співвідношення окремих категорій активів та пасивів підприємства, характеризуючи можливості до швидкої трансформації наявного майна підприємства у грошові кошти, адже кожна окрема група активів характеризується різними економічними властивостями з позицій ліквідності та

можливостей у разі екстренної необхідності виконання боргових зобов'язань. У таблиці 2.7 представлено ключові показники ліквідності ТОВ «Айсберг».

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ТОВ «Айсберг»

Назва показника	Оптимальне значення	Формула	2017	2018	2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,1	Грошові активи/Поточні зобов'язання	0,029	0,027	0,010
Коефіцієнт покриття ліквідності	> 1	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	1,02	1,04	1,09
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-1,5	(Оборотні активи – Запаси)/Поточні зобов'язання	0,73	0,81	0,85

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Графічне представлення показників таблиці 2.7 подано на рисунку 2.6.

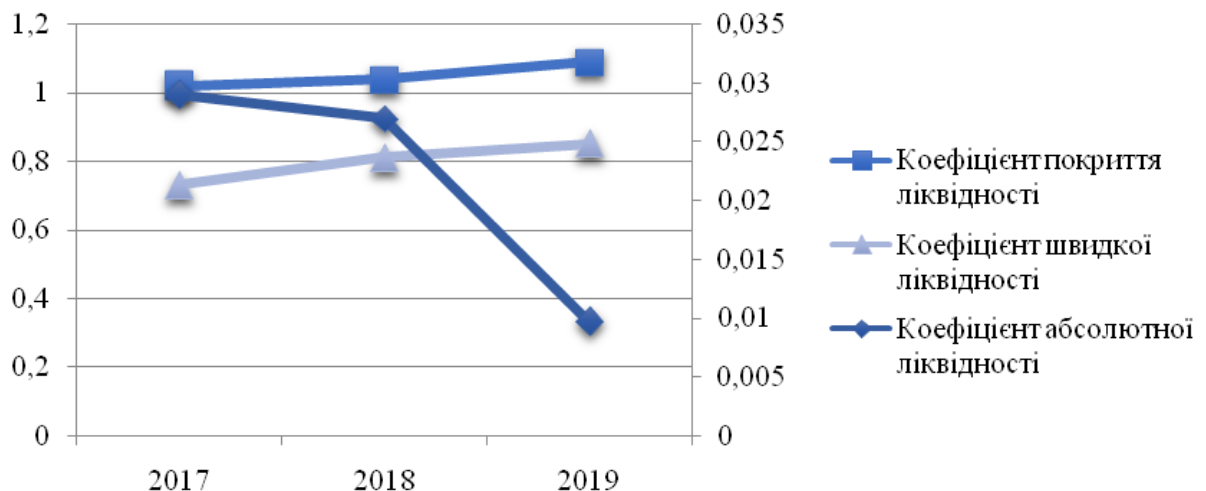


Рисунок 2.6 – Динаміка показників фондівіддачі та зносу основних засобів ТОВ «Айсберг»

Джерело: побудовано автором на основі показників таблиці 2.7

Розраховані у таблиці 2.7 показники ліквідності ТОВ «Айсберг» демонструють позитивну динаміку, при цьому ліквідність досліджуваного підприємства знаходиться на достатньому рівні, про що свідчить відповідність нормативному значенню показника покриття ліквідності та його поступовий ріст. Аналогічна динаміка притаманна показнику швидкої ліквідності. Однак

варто зазначити, що має місце недостатнє забезпечення підприємства грошовими активами для підтримки належного рівня показника абсолютної ліквідності, чия динаміка протягом усього досліджуваного періоду характеризується низхідною тенденцією до зміни.

Не менш важливою групою показників, що характеризує фінансовий потенціал підприємства є показники його платоспроможності, які слугують не лише одним із базових індикаторів економічної безпеки організації, але й виступають важливим фактором, що визначає можливості залучення підприємством кредитних ресурсів. У таблиці 2.8 представлені розраховані показники платоспроможності ТОВ «Айсберг».

Таблиця 2.8 – Показники платоспроможності ТОВ «Айсберг»

Назва показника	Оптимальне значення	Формула	2017	2018	2019
<i>Коефіцієнт автономії</i>	<b>&gt;0,5</b>	Власний капітал/Підсумок балансу	0,059	0,053	0,103
<i>Коефіцієнт фінансової стійкості</i>	<b>0,7-0,9</b>	(Власний капітал + Довгострокові зобов'язання) / Сума пасивів	0,059	0,053	0,103
<i>Коефіцієнт фінансування</i>	<b>1</b>	Власний капітал/Позичковий капітал	0,062	0,057	0,115
<i>Коефіцієнт маневреності власного капіталу</i>	<b>&gt;0,1</b>	Власні оборотні кошти/Власний капітал	0,335	0,375	0,695
<i>Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами</i>	<b>&gt;0,1</b>	Власні оборотні засоби/Матеріальні оборотні активи	0,020	0,020	0,074
<i>Коефіцієнт фінансового левериджу</i>	<b>&lt;0,25</b>	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал	0	0,321	0,088

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Представлені показники платоспроможності ТОВ «Айсберг», на перший погляд, у більшості своїй характеризуються значним відривом від оптимальних значень (окрім показника маневреності власного капіталу), що свідчить про вкрай низький рівень платоспроможності ТОВ «Айсберг». Повертаючись до

показника маневреності власного капіталу, значення якого є порівняно високим і відзначається позитивною динамікою, що в теорії повинно було б свідчити про достатність фінансування власним капіталом наявних необоротних активів та високу частку власних оборотних коштів, яка б може бути використана у фінансування оборотних фондів, однак, звернувши увагу на коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, бачимо, що власні оборотні засоби спроможні задовольнити лише 7,4% матеріальних оборотних активів ТОВ «Айсберг» (протягом 2017-2018 рр. даний показник відповідав рівню 2%). ТОВ «Айсберг» у 2017 році довгострокових позик не здійснювало, про що свідчать 0-ий показники коефіцієнту фінансового левериджу, однак, у 2018 році даний показник перевищив нормативні значення (0,321), що свідчить про підвищену залежність організації від довгострокових займів, тим не менш, у 2019 році показник прийшов до норми і становить 0,088. Тим не менш, представлена динаміка показників платоспроможності, незважаючи на їх невідповідність нормативним значенням, обумовлена обраною підприємством фінансовою стратегією, оскільки незважаючи на низький рівень власного капіталу, що не дозволяє повноцінно забезпечувати фінансування оборотних засобів, підприємство ТОВ «Айсберг» залучає кредитні ресурси, забезпечує їх стабільне обслуговування та ефективне управління, що дозволяє підтримувати стабільність функціонування, а також темпів та обсягів надходження прибутку ТОВ «Айсберг».

Далі, пропонуємо дослідити рівні ділової активності ТОВ «Айсберг», що дозволить зрозуміти ефективність управління окремими ресурсними складовими діяльності та швидкість протікання окремих процесів на підприємстві. Розрахунок даних показників представлено нижче у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності ТОВ «Айсберг»

Назва показника	Оптимальне значення	Формула	2017	2018	2019
<i>Коефіцієнт оборотності активів</i>	<b>збільшення</b>	Чистий дохід (виручка) від реалізації/ Середньорічна вартість активів	6,83	5,41	5,19
<i>Коефіцієнт оборотності запасів (швидкість їх реалізації)</i>	<b>збільшення</b>	Собівартість реалізованої продукції/ Середня величина запасів	22	21	24
<i>Коефіцієнт оборотності власного капіталу</i>	<b>збільшення</b>	Чистий дохід (виручка) від реалізації/ Середньорічна вартість власного капіталу	453,022	145,358	109,654
<i>Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості</i>	<b>збільшення</b>	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума дебіторської заборгованості за товари і послуги	10,551	7,621	6,994
<i>Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості</i>	<b>збільшення</b>	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги	20,617	15,130	16,660
<i>Тривалість одного обороту активів</i>	<b>зменшення</b>	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності активів	53,441	67,468	70,328
<i>Тривалість одного обороту запасів</i>	<b>зменшення</b>	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності запасів	16,591	17,381	15,208

<i>Тривалість одного обороту власного капіталу</i>	<b>Зменшення</b>	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,806	2,511	3,329
<i>Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості</i>	<b>зменшення</b>	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	34,594	47,893	52,189
<i>Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості</i>	<b>зменшення</b>	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської	17,703	24,125	21,908

*Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»*

Подані у таблиці 2.9 показники свідчать про наявність негативних тенденцій у динаміці ділової активності ТОВ «Айсберг», що частково зумовлено попередньо згаданими причинами. Протягом аналізованого періоду спостерігається поступове падіння показників оборотності активів, власного капіталу та дебіторської заборгованості. Зазначимо, що у 2019 році мало місце зростання показників коефіцієнтів оборотності запасів до 24 (тривалість обороту 15,2 дні) та кредиторської заборгованості до 16,66 (тривалість обороту 21,9 дні). Тобто незважаючи на наявність деяких негативних тенденцій окремих показників ділової активності, підприємство підвищує оборотність запасів та кредиторської заборгованості, що є дуже важливим аспектом забезпечення стабільної роботи та ефективного управління борговими зобов'язаннями, підприємства, що інтенсивно використовує кредитні ресурси, яким власне і є ТОВ «Айсберг».

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, одним із найбільш важливих елементів ефективного функціонування будь-якої господарської структури є кадровий потенціал яким дана структура володіє. Саме тому, далі у таблиці 2.10 проаналізуємо базові показники управління персоналом ТОВ «Айсберг».



Таблиця 2.10 – Показники управління персоналом ТОВ «Айсберг»

Назва показника	2017	2018	2019
<i>Штат підприємства, ос.</i>	247	250	252
<i>Фонд заробітної плати, тис. грн.</i>	9797	12074	13118
<i>Середня заробітна плата, грн.</i>	3305	4025	4338

Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»

Представлені дані свідчать, що динаміка зміни чисельності персоналу відзначається відносною сталістю з незначним щорічним приростом. Водночас, варто констатувати, що рівень оплати праці на підприємстві знаходиться на низькому рівні, близькому до встановлених законодавством граничних норм (мінімальної зарплати), хоча динаміка в цілому залишається позитивною.

Заключним етапом у дослідженні фінансової складової діяльності ТОВ «Айсберг» є розрахунок показників його прибутковості (рентабельності), чий значення дозволяють об'єктивно проаналізувати ефективність використання, тих чи інших ресурсів підприємства, з позицій отриманого вартісного результату. У таблиці 2.11 подано розрахунок ключових показників рентабельності ТОВ «Айсберг».

Таблиця 2.11 – Показники рентабельності ТОВ «Айсберг»

Назва показника	Формула	2017	2018	2019
<i>Коефіцієнт рентабельності активів</i>	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	0,036	0,030	0,017
<i>Коефіцієнт рентабельності власного капіталу</i>	Чистий прибуток / Власний капітал	0,715	0,546	0,210
<i>Коефіцієнт рентабельності продукції</i>	Прибуток від реалізації / витрати на виробництво продукції	0,006	0,006	0,003
<i>Коефіцієнт рентабельності продажу</i>	Прибуток від реалізації продукції / Чиста виручка від реалізації продукції	0,005	0,006	0,003

Коефіцієнт рентабельності ОЗ	Загальний прибуток підприємства / Балансова вартість основних виробничих засобів	0,870	0,885	0,545
------------------------------	--	-------	-------	-------

*Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Айсберг»*

Представлені показники рентабельності демонструють негативні тенденції у динаміці зміни рівня прибутковості за всіма аналітичними напрямками. Високим залишається значення показника рентабельності основних засобів, що пояснюється, згаданим раніше, високим рівнем фондівіддачі, хоча сам показник зазнав стрімкого зниження з 87% у 2017 році до 54,5% у 2019 році. Схожа ситуація характерна показнику рентабельності власного капіталу, що знизився з 71,5% до 21%, дане падіння пояснюється зростанням власного капіталу у 2018 році. Відзначимо, що значення показників рентабельності продукції та рентабельності продажів знаходяться на вкрай низькому рівні, що у 2019 році для обох показників становив 0,3%.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що економічний стан ТОВ «Айсберг» знаходиться на середньому рівні, оскільки з одного боку підприємство володіє сучасним устаткуванням, чиї виробничі показники демонструють високі результати, активи підприємства є ліквідними, більш того ТОВ «Айсберг» здійснює ефективне управління запасами та борговими зобов'язаннями, що належним чином відображається у відповідних показниках ділової активності, однак, разом з тим, має місце слабкість забезпечення підприємства власними оборотними коштами, що слугує джерелом виникнення додаткових витрат і є причиною вкрай низьких показників рентабельності продукції та рентабельності продажу.

### **2.3. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»**

Проведений ґрунтовний економічний аналіз ключових напрямків, які характеризують поточний стан та потенційні можливості підприємства до

перспективного розвитку відкриває можливості до реалізації більш комплексного дослідження ефективності діяльності ТОВ «Айсберг», який би охоплював як систему внутрішньоорганізаційних взаємодій та факторів що впливають на кінцеві показники ефективності, так і сукупність факторів екзогенного походження, які виступають для підприємства процесами неконтрольованого характеру, слугуючи у більшості випадків джерелом виникнення ризику та додаткових непрогнозованих витрат. Саме тому, у рамках даної роботи, пропонуємо застосувати, один із найбільш універсальних та широковживаних інструментів аналізу ефективності діяльності господарських структур та визначення можливих стратегій її нарощення, незалежно від галузевої орієнтації підприємства – SWOT-аналіз.

Дана методика аналізу представляє собою узагальнений підхід до здійснення стратегічного планування напрямків діяльності підприємства на основі врахування взаємодії специфічних процесів внутрішнього (у розрізі сильних та слабких сторін організації) та зовнішнього (у розрізі потенційних загроз та наявних можливостей) середовища.

У рамках даної роботи, пропонуємо здійснити SWOT-аналіз у його більш розширеному форматі, що передбачає поглиблене дослідження внутрішньоорганізаційних аспектів забезпечення ефективного функціонування підприємства та ґрунтовний аналіз актуальних на даний час зовнішніх факторів, що формують певні ризики або навпроти, слугують фактором мобілізації резервів зростання ефективності.

Для початку, пропонуємо здійснити аналіз внутрішнього середовища компанії у розрізі сильних та слабких сторін, притаманних ключовим функціональним складовим діяльності ТОВ «Айсберг», що представлено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз внутрішнього середовища ТОВ «Айсберг» у розрізі ключових функціональних складових його діяльності

Назва функціональної складової	Сильні сторони	Слабкі сторони
<i>Виробничо-технічна</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низький рівень фізичної та моральної зношеності устаткування.</li> <li>2. Якісна відповідність виробничого устаткування сучасним техніко-технологічним потребам виробництва.</li> <li>3. Високі показники фондовіддачі обладнання, збалансованість динаміки оновлення та вибуття основних засобів.</li> <li>4. Застосування технології натурального копчення, уникнення використання штучних харчових замінників.</li> <li>5. Наявність власної лабораторії, покликаної забезпечувати безперервний контроль якісних показників продукції (як виключно харчових, так і мікробіологічних).</li> <li>6. Широкий асортиментний ряд пропонованих товарів, наявність можливостей до диверсифікації.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низька інноваційна активність компанії у питаннях технічної та технологічної новатики, як з позицій власних розробок, так і щодо залучення або кооперації з іншими суб'єктами інноваційного процесу.</li> <li>2. Низькі показники рівня реальної вартості основних фондів у майні підприємства.</li> <li>3. Високі показники енерговитрат, відсутність мало- та безвідходних технологій у структурі технологічного процесу виробництва, що в свою чергу породжує додаткові витрати.</li> <li>4. Об'єктивна складність розробки принципово нових видів продукції, як наслідок специфічності рибної сировини як базового складника продукції.</li> </ol>
<i>Маркетингова</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налагодженість тісної співпраці з численними вітчизняними оптово-роздрібними мережами, дилерами, дрібними продавцями.</li> <li>2. Наявність 29 фірмових магазинів.</li> <li>3. Широка представленість у великих торговельних мережах України.</li> <li>4. Вхідження у 10-ку лідерів вітчизняного ринку рибної продукції (частка – 4%).</li> <li>5. Наявність власної логістичної інфраструктури, можливість надання відповідних послуг оренди.</li> <li>6. Активна діяльність на зовнішніх ринках (компанія здійснює експорт продукції у 17 країн світу).</li> <li>7. Висока якість споживчих характеристик продукції.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Слабкість стратегії просування продукції.</li> <li>2. Низька впізнаваність бренду підприємства.</li> <li>3. Відсутність повноцінної рекламної стратегії підприємства.</li> <li>4. Обмеженість бюджету маркетингової діяльності.</li> <li>5. Концентрація фірмових магазинів у межах густонаселених міст Дніпропетровської області.</li> <li>6. Обмежені можливості у маніпулюванні ціновими параметрами продукції.</li> <li>7. Відсутність чіткості у комплексі стратегій позиціонування продукції.</li> <li>8. Низький рівень розвитку системи прямих зв'язків з постачальниками</li> </ol>
<i>Фінансова</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стабільність темпів прибуткових надходжень.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Негативна динаміка ключових показників платоспроможності.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Високі річні темпи приросту чистої виручки підприємства.</li> <li>3. Позитивні рівні показників ліквідності.</li> <li>4. Високий рівень оборотності кредиторської заборгованості.</li> <li>5. Наявність значного обсягу нерозподіленого прибутку, який може слугувати потенційним резервом превенції негативних впливів кризових явищ.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Наднизькі рівні рентабельності продукції та рентабельності продажів (0,3%).</li> <li>3. Недостатня забезпеченість підприємства власними оборотними коштами.</li> <li>4. Обмеженість фінансових можливостей забезпечення розширеного відтворення.</li> <li>5. Низька оборотність активів.</li> <li>6. Розбалансованість структури пасивів.</li> </ol>
<i>Кадрова</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий кваліфікаційний рівень кадрового складу (87% персоналу підприємства мають вищу освіту).</li> <li>2. Порівняна збалансованість гендерної структури підприємства (відсоткове співвідношення чоловіки/жінки складає 47%/53%).</li> <li>3. Наявність у штаті організації високопрофесійних технологів харчової галузі.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вкрай низький рівень середньої зарплати по підприємству порівняно з аналогічними показниками галузевого та обласного рівня.</li> <li>2. Більшість працівників підприємства старші 40 років.</li> <li>3. Пасивність менеджменту підприємства у залученні сучасних інструментів мотивації.</li> </ol>
<i>Адміністративна</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність чіткої організаційної структури компанії.</li> <li>2. Наявність філій підприємства у 3 великих містах України (Київ, Харків, Запоріжжя).</li> <li>3. Відповідність продукції підприємства сучасним вимогам та стандартам у сфері рибної продукції.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відносна застарілість прийнятої моделі побудови організаційної структури компанії.</li> <li>2. Слабкість внутрішньої організаційної комунікації у її горизонтальному та вертикальному прояві.</li> <li>3. Відсутність філій у інших містах-мільйонниках (Львів, Одеса).</li> </ol>
<i>Соціальна</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підприємство позиціонує себе як соціально-відповідальну організацію, що дотримується найвищих вимог натуральності та якості продукції.</li> <li>2. Наявність гарної ділової репутації компанії, як серед партнерів, так і споживачів.</li> <li>3. Відкритість підприємства до розвитку коопераційних зв'язків та взаємодії зі споживачем.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несформованість ефективної системи зворотної комунікації підприємства та цільових груп споживачів.</li> <li>2. Низький рівень цифровізації компанії.</li> <li>3. Відсутність широких інформаційних кампаній щодо інформування громадськості про соціальні значимі ініціативи підприємства.</li> </ol>

*Джерело: авторська розробка*

Далі здійснимо розгляд основних груп факторів зовнішнього походження, які чинять значний вплив на ефективність діяльності ТОВ «Айсберг» у розрізі конкретних можливостей та потенційних загроз, які несе у собі саме існування того чи іншого фактору.

Аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства за визначеними групами факторів та відповідними ним можливостями та загрозами для ТОВ «Айсберг» подано у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз впливів зовнішнього середовища у розрізі відповідних груп факторів ТОВ «Айсберг»

Назва групи факторів	Можливості	Загрози
<i>Фінансово-економічні</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Активні процеси євроінтеграційного розвитку України та конвергенції відповідних правових норм, що дають більш ширші можливості та перспективи у роботі підприємницького сектору.</li> <li>2. Поступова активізація інвестиційної діяльності, як серед внутрішніх, так і серед іноземних інвесторів.</li> <li>3. Вигідне географічне розташування підприємства з позицій наявності розгалуженої мережі об'єктів виробничої, транспортної, науково-технічної інфраструктури.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загроза дестабілізації ключових-макроекономічних індикаторів як ключовий фактор подальшого скорочення попиту.</li> <li>2. Низькі показники рентабельності у вітчизняній харчовій галузі.</li> <li>3. Слабкість розвитку вітчизняного рибальства.</li> <li>4. Відкриття вітчизняного ринку для зарубіжних виробників рибної продукції, зокрема зі скандинавських країн.</li> <li>5. Ризики непрогнозованих змін у податковій політиці, інфляційній та процентній динаміці.</li> </ol>
<i>Науково-технічні</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий рівень освіченості серед населення, зокрема на регіональному рівні у межах якого розташовується підприємство.</li> <li>2. Висока активність вітчизняних харчових технологів у сфері розробки продукції з інноваційними споживчими якостями.</li> <li>3. Наявність необхідного ринкового потенціалу для розробки нових видів рибної продукції.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність державної підтримки розвитку науки у сфері харчових технологій та відповідного матеріального підкріплення таких досліджень.</li> <li>2. Пасивність вітчизняного комерційного сектору у питаннях організації інноваційних процесів.</li> <li>3. Значна капіталомісткість процесу розробки нового продукту інноваційного типу, наявність відповідних ризиків його комерційної невдачі.</li> </ol>
<i>Правові</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Активізація трансформаційних процесів вітчизняного законодавства у напрямку полегшення адміністративних механізмів, що характеризують легкість ведення бізнесу.</li> <li>2. Поступове впровадження практики цифровізації традиційних</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низький рівень правової культури як серед суспільства, так і на комерційному та владному рівнях.</li> <li>2. Обмежена інституційна спроможність судової гілки влади.</li> <li>3. Відсутність стимулюючих</li> </ol>

	трудоємких бюрократичних процедур.	норм промислового розвитку господарських структур середнього рівня.
<i>Екологічні</i>	1. Процеси екологізації суспільної свідомості призводять до збільшення уваги споживача до якості продукції, що є важливою конкурентною перевагою підприємства. 2. Широка розповсюдженість практики екологічної стандартизації та сертифікації, що є потенційною можливістю набуття підприємством потужної конкурентної переваги, особливо в контексті виходу на зовнішні ринки.	1. Ризик непрогнозованих змін екологічного законодавства у напрямку посилення суворості санкційних норм. 2. Вплив загального стану екологічного середовища на якість основної сировини або кінцевої продукції.

*Джерело: авторська розробка*

Представлений у таблицях 2.12-2.13 аналіз дозволяє зробити висновок, що поточний спектр внутрішніх можливостей ТОВ «Айсберг» та сукупність зовнішніх проявів загроз та потенційних можливостей свідчить, що підприємству варто сконцентруватися на реалізації стратегії подолання існуючих слабких сторін за рахунок використання наявних можливостей у зовнішньому середовищі підприємства. Загалом, основними заходами стратегічного характеру, які мають першочерговий характер для ТОВ «Айсберг» є наступні:

— розширення обсягу власного капіталу підприємства з метою подолання проблеми дефіциту власних оборотних коштів, а саме належної забезпеченості ними ключових господарських процесів;

— проведення кадрової ротації складу фінансового менеджменту підприємства по причині незадовільних значень базових фінансових індикаторів економічного стану підприємства;

— перегляд мотиваційної політики підприємства та загальних підходів в управлінні персоналом, адже наявні параметри системи його як матеріальної, так і нематеріальної стимуляції залишаються незадовільними;

— перегляд прийнятих підприємством підходів до просування продукції, зокрема рекламної стратегії та комплексу стратегій позиціонування з метою підвищення ефективності брендингу підприємства;

— налагодження співпраці з вітчизняними освітніми установами з метою, з одного боку, спільної розробки новаторських продуктів та технологічних процесів, а з іншого, перспективного забезпечення кадровими ресурсами високого рівня.

Більш повний комплекс стратегічних заходів розроблених для ТОВ «Айсберг» на основі проведеного аналізу його внутрішнього та зовнішнього середовища, представлений у зведеній матриці SWOT-аналізу, яка подана у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – SWOT-аналіз ТОВ «Айсберг»

	<b>Сильні сторони (Strengths)</b>	<b>Слабкі сторони (Weaknesses)</b>
<b>Можливості (Opportunities)</b>	Наявність високого виробничого потенціалу ТОВ «Айсберг» у поєднанні з розвинутою власною логістичною мережею формує можливості до нарощення наявної ринкової частки. Сучасні тенденції у здоровому харчуванні відкривають можливість для підприємства до створення нових асортиментних позицій орієнтованих на більш молоді та прогресивні категорії населення.	Полягає у здійсненні заходів з елімінації негативних факторів внутрішнього фінансового середовища за рахунок зміни фінансового менеджменту, збільшення рівня власного капіталу. Популярність енергозберігаючих технологій відкриває перспективи до модернізації ряду виробничого устаткування для зменшення непродуктивних витрат. Перегляд підходів у рекламній діяльності та мотиваційній політиці підприємства.
<b>Загрози (Threats)</b>	Наявність широко розгалуженої збутової та логістичної мережі ТОВ «Айсберг», а також високий рівень споживчої лояльності покупців місцевого рівня частково забезпечує компанію від впливу факторів економічної нестабільності, формуючи основу для її безперебійного функціонування, при цьому, знижуючи ризики агресивного входження на ринок іноземних рибних корпорацій та скорочення ринкової частки ТОВ «Айсберг».	ТОВ «Айсберг» має сконцентрувати свої зусилля на подоланні проблем фінансового характеру, які за умови їх ігнорування можуть призвести до катастрофічних наслідків в умовах кризових явищ на макроекономічному рівні. Особливо актуальним це є для таких напрямків як платоспроможність та ділова активність ТОВ «Айсберг» багато у чому така ситуація зумовлена розбалансованістю пасивів підприємства.

*Джерело: авторська розробка*

Варто зазначити, що окрім визначених напрямків стратегічного управління ТОВ «Айсберг», окремого розгляду вимагає питання конкурентоспроможності даної компанії на вітчизняному ринку рибної продукції, оскільки саме конкурентоспроможність є важливим виразником ефективності діяльності компанії в умовах відкритого ринкового середовища.



Саме тому пропонуємо, використовуючи методику Шонфільда провести аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг». Результати проведеного аналізу подано у табличному та графічному вигляді у таблиці 2.15 та на рисунку 2.7 відповідно.

Таблиця 2.15 – Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг» (методика Шонфільда)

Назва критерію	Оцінка показника (від 1 до 5 балів)					
	ТОВ «Айсберг-Фіш» (ТМ "Айсберг")	Klion Group (ТМ "Veladis")	Universal Fish Company (ТМ Norven, MasterFish)	Флагман Сіфуд (ТМ "Flagman")	Fozzy Group (ТМ "Премія")	Південьмортранс
Ширина асортименту	5	5	5	4	3	2
Цінові параметри продукції	4,5	4	4	3	4,5	4
Лояльність споживачів	4,5	4	4,5	4	3	2
Ефективність рекламних заходів	2	5	5	5	5	1
Частка ринку	4	5	5	4	4	3

Джерело: авторська розробка

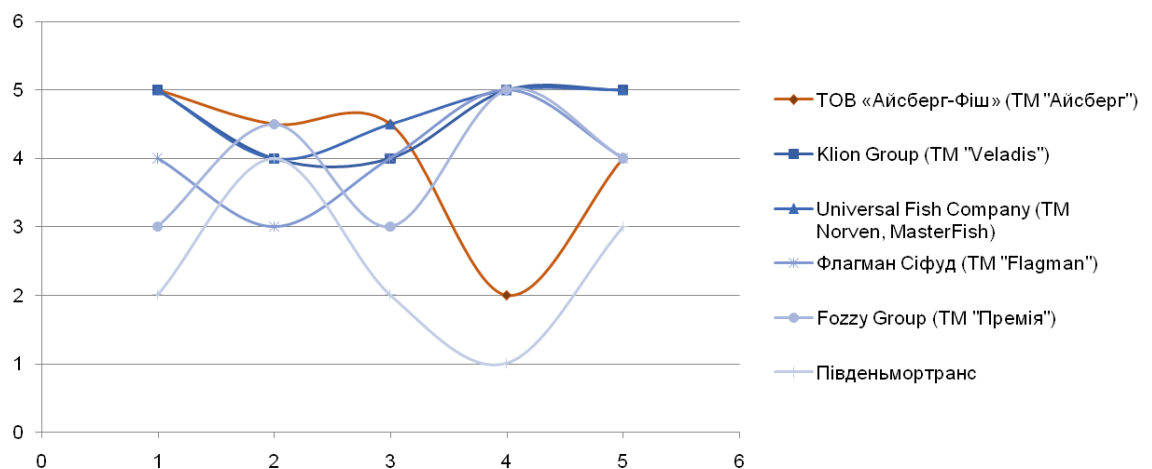


Рис. 2.7 – Результати оцінки конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг»

Джерело: авторська розробка

Як бачимо ТОВ «Айсберг» володіє високими конкурентними позиціями на вітчизняному ринку рибної продукції, які у більшості своїй співставні з конкурентними позиціями лідерів ринку (Klion Group та Universal Fish Company). Особливої уваги з боку керівництва ТОВ «Айсберг» вимагає питання організації дієвої рекламної кампанії та розгляд перспектив розширення ринкової частки.

Таким чином проведений аналіз, дозволяє зробити висновок про необхідність здійснення ряду заходів націлених посилення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» у напрямку вдосконалення управлінського та методологічного апарату фінансового менеджменту, а також стратегічних заходів маркетингового спрямування.

#### **2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства**

Функціонування підприємства в ринкових умовах сучасності характеризується широким спектром факторів, що чинять свій прямий або опосередкований вплив на його фінансові результати, однак, міра даного впливу різна. Наразі, існує велика кількість аналітичних інструментів, покликаних на визначення та математичну формалізацію таких впливів, з метою прийняття на їх основі обґрунтованих управлінських рішень, націлених на підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із таких інструментів є кореляційно-регресійний аналіз, використання якого власне і пропонується у даній роботі. Використання кореляційно-регресійного аналізу дозволяє на основі математичних розрахунків, з одного боку, кількісно виміряти тісноту зв'язку між обраною результативною та факторними змінними, а з іншого, визначити форму такої залежності, встановивши яким чином змінюється результативна змінна під впливом факторних.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу, пропонуємо у якості результативної змінною визначити показник чистого доходу від реалізації, який

служить одним из универсальных количественных показателей эффективности работы того или иного предприятия, а в качестве факторных признаков, рассмотрим показатели административных и сбытовых затрат, а также операционные затраты.

Связь между результативной и факторными признаками зададим в виде линейного уравнения (формула 2.1):

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 \quad (2.1)$$

где  $y$  – чистый доход от реализации продукции (тыс. грн.),

$x_1$  – административные затраты (тыс. грн.),

$x_2$  – затраты на сбыт (тыс. грн.),

$x_3$  – другие операционные затраты (тыс. грн.),

$a_0$  – свободный член уравнения регрессии,

$a_i$  – коэффициенты уравнения регрессии, которые характеризуют количественное влияние на результирующий показатель изменения величины соответствующего факторного показателя на единицу его измерения ( $i = \overline{1,4}$ ).

Для осуществления дальнейших расчетов в таблице 2.16 представим исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Таблица 2.16 – Основные финансовые показатели деятельности ТОВ «Айсберг» за 2015 – 2019 гг.

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Чистый доход от реализации продукции, тыс. грн.	397352	768515	906043	1235542	1644814
Административные затраты, тыс. грн.	1186	6171	9151	10701	13015
Затраты на сбыт, тыс. грн.	9162	22042	23869	39912	18402
Другие операционные затраты, тыс. грн.	12383	14004	11141	5815	2838

Источник: составлено автором на основе финансовой отчетности ТОВ «Айсберг»

Для дальнейшего определения меры связи между исследуемыми факторными переменными и показателем чистого дохода, необходимо провести корреляционный анализ, воспользовавшись для этого надстройкой «Анализ данных/Корреляция» программы MS Excel. Результаты данных расчетов приведены в таблице 2.17.

Таблиця 2.17 – Результати кореляційного аналізу прибутковості підприємства

Показник	Чистий дохід від реалізації продукції	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий дохід від реалізації продукції	1			
Адміністративні витрати	0,958433	1		
Витрати на збут	0,448007	0,585994	1	
Інші операційні витрати	-0,908524	-0,804121	-0,3553	1

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Далі, використовуючи шкалу Чеддока пропонуємо оцінити тісноту зв'язку між факторними ознаками та результативною, характеристика якого подана у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий дохід	Дуже тісний	Помітний	Дуже тісний

*Джерело: побудовано автором*

В результаті проведеного кореляційного аналізу спостерігаємо, що дуже тісний зв'язок спостерігається між чистим доходом та адміністративними витратами, а також між чистим доходом та іншими операційними витратами. Зв'язок між чистим доходом та витратами на збут знаходиться на помітному рівні.

Однак, представлені у таблиці 2.17 показники свідчать про вкрай високі показники рівня мультиколінеарності між досліджуваними факторними ознаками. Явище мультиколінеарності виникає коли математичний зв'язок прослідковується між окремими факторними ознаками, що вкрай негативним чином впливає на фінальні показники рівня значущості коефіцієнтів регресії, що в даному випадку, робить неможливим подальше проведення регресійного аналізу у вигляді множинної регресії. Адже через кореляцію між окремими факторами значення коефіцієнтів побудованої регресії втратить свою репрезентативність.

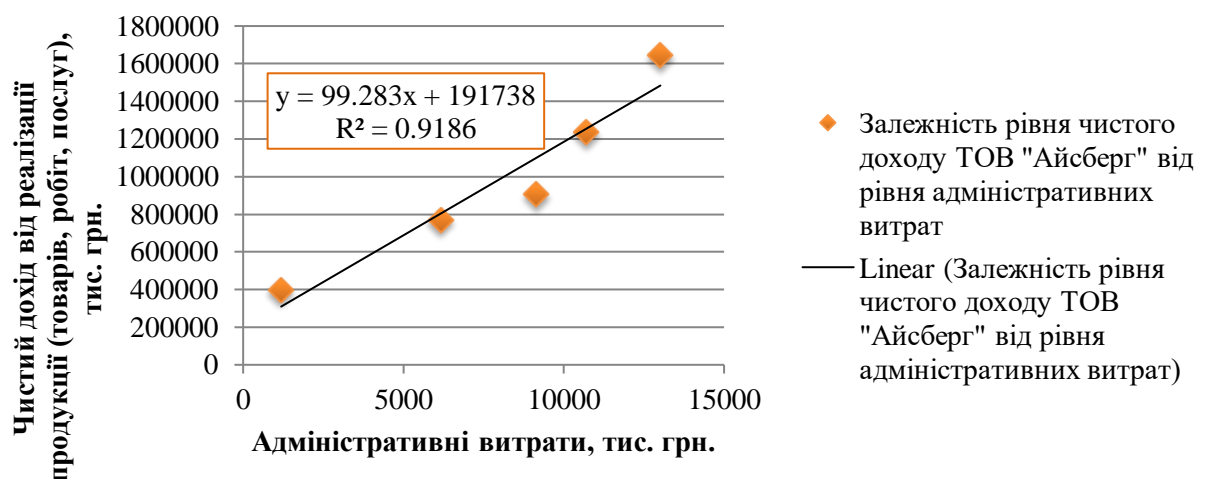
Саме тому, з метою вирішення даної проблеми пропонуємо відокремлено дослідити вплив кожної факторної ознаки на результативну шляхом використання інструменту парної кореляції.

Далі побудуємо графіки та рівняння парної кореляції для наступних залежностей:

- чистий дохід – адміністративні витрати;
- чистий дохід – витрати на збут;
- чистий дохід – інші операційні витрати.

Побудовані графіки та рівняння парної кореляції для представлених вище залежностей подані на рисунках 2.8-2.10.

**Залежність рівня чистого доходу ТОВ "Айсберг" від рівня адміністративних витрат**



**Рисунок 2.8 – Залежність рівня чистого доходу ТОВ «Айсберг» від рівня адміністративних витрат**

*Джерело: побудовано автором*

Представлені на рисунку 2.8 дані свідчать, що ступінь залежності чистого доходу від рівня адміністративних витрат знаходиться на високому рівня, про що сигналізує показник коефіцієнту детермінації, що дорівнює 0,918 і свідчить, що можливі зміни чистого доходу ТОВ «Айсберг» на 91,8% обумовлюються зміною адміністративних витрат. Даний результат свідчить про важливість подальшого дослідження даної залежності як потенційного напрямку підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг».

### Залежність рівня чистого доходу ТОВ "Айсберг" від рівня витрат на збут

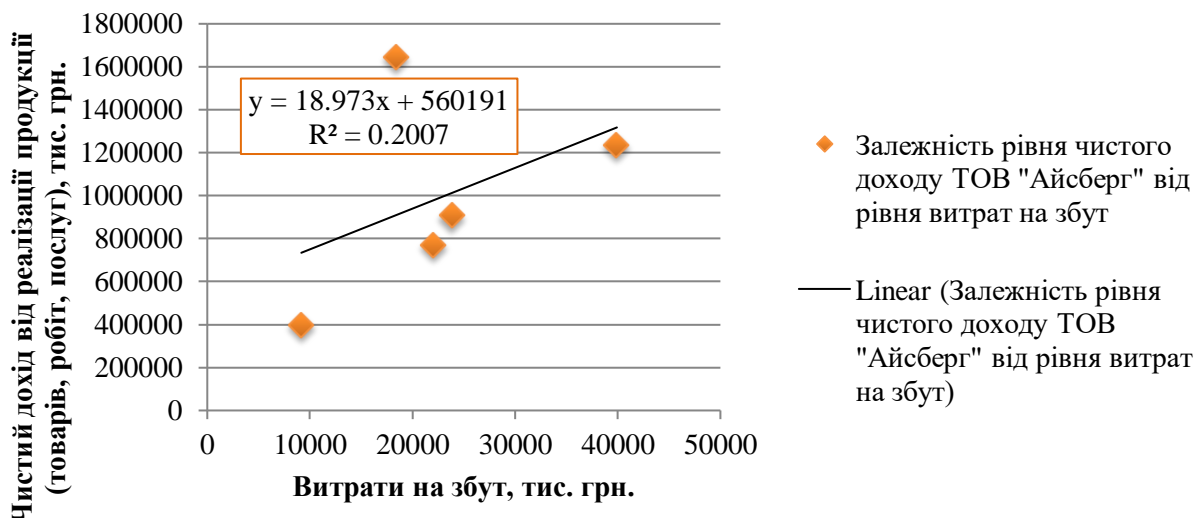


Рисунок 2.9 – Залежність рівня чистого доходу ТОВ «Айсберг» від рівня витрат на збут

Джерело: побудовано автором

Рисунок 2.9 демонструє, що залежність рівня чистого доходу від показника рівня витрат на збут є слабкою, що підтверджує значення показника  $R^2$ , що становить 0,2 і свідчить, що зміна чистого доходу ТОВ «Айсберг», відповідно до даної моделі, лише на 20% обумовлена змінами витрат на збут.

### Залежність рівня чистого доходу ТОВ "Айсберг" від рівня інших операційних витрат

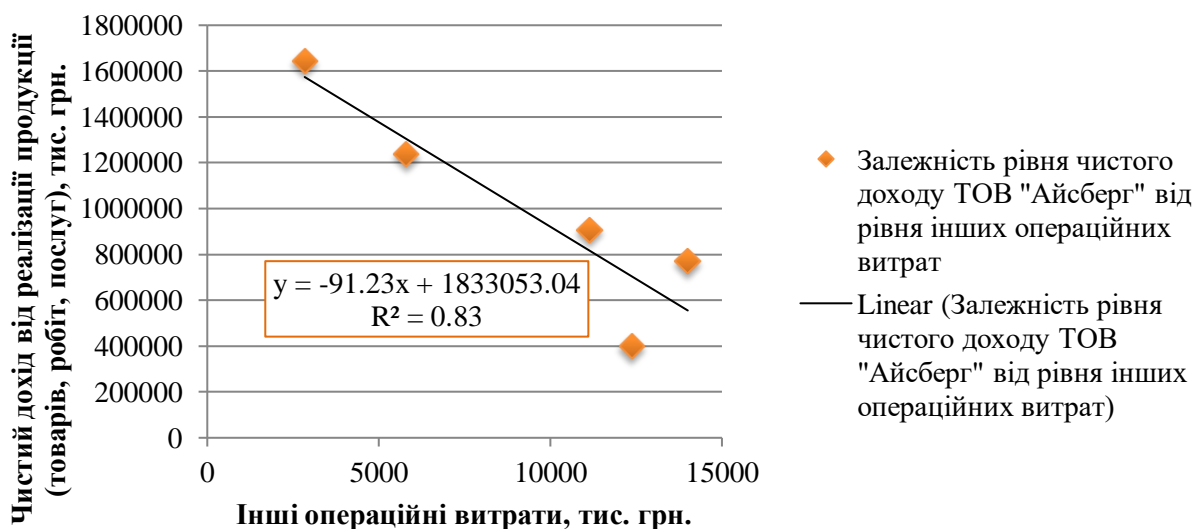


Рисунок 2.10 – Залежність рівня чистого доходу ТОВ «Айсберг» від рівня інших операційних витрат

*Джерело: побудовано автором*

З рисунку 2.10 бачимо, що залежність чистого доходу від рівня інших операційних витрат має яскраво виражений обернений характер, тобто будь-яке збільшення інших операційних витрат теоретично призводитиме до зменшення рівня чистого доходу, і навпаки. Достатньо високим також є значення коефіцієнту детермінації, що становить 0,83 та показує, що на 83% зміна показника чистого доходу залежить від зміни рівня інших операційних витрат. Виходячи з цього, варто зазначити, що встановлена обернена залежність даних двох показників може слугувати корисною інформацією у процесі формування заходів щодо підвищення рівня ефективності ТОВ «Айсберг», зокрема щодо зниження рівня інших операційних витрат, що відповідно до побудованої моделі дозволить наростити показник чистого доходу.

Останнім етапом у дослідженні взаємозв'язку, обраних факторних ознак, та показника чистого доходу, є визначення впливу зміни питомої ваги досліджуваних факторів у на результативну, за умови відсутності впливу інших факторів, тобто здійснення розрахунку показника еластичності (формула 2.2).

$$\varepsilon = a \frac{\bar{x}}{\bar{y}} . \quad (2.2)$$

Використавши дану формули, отримаємо наступний результат:  $\varepsilon_1 = 0,806$ ,  $\varepsilon_2 = 0,434$ ,  $\varepsilon_3 = -0,851$ .

Таким чином, розраховані показники еластичності демонструють, що при 1% зростанні показника адміністративних витрат – чистий дохід збільшиться на 0,806%; якщо витрати на збут збільшаться на 1% чистий дохід зросте на 0,434%, а стосовно інших операційних витрат, їх 1% зростання спричинить зниження чистого доходу на 0,851%.

Отже, в ході проведеного аналізу було виявлено, що найбільший вплив на рівень чистого доходу спостерігається з боку таких факторів, як адміністративні витрати (пряма залежність) та інші операційні витрати (обернена залежність), водночас, вплив рівня витрат на збут є незначним. Виходячи з цього, перспективними напрямкам до підвищення рівня чистого доходу ТОВ «Айсберг» є більш детальний розгляд адміністративної складової

управління підприємством та дослідження елементів формування інших операційних витрат та можливостей до їх скорочення.

## Висновки до розділу 2

У рамках даного розділу було проаналізовано ключові показники фінансово-економічного стану одного з ключових підприємств з переробки рибної сировини вітчизняної галузі рибного господарства, надано характеристику нормативним засадам функціонування підприємства, проведено відповідні аналітичні розрахунки з позицій економічного та економіко-математичного аналізу.

Основним видом діяльності ТОВ «Айсберг» є здійснення переробки рибної сировини у широкий спектр асортиментних позицій харчових продуктів рибного походження, починаючи від продажу риби холодного або гарячого копчення, закінчуючи пресервами та різними видами рибних консервів. Основним регіоном функціонування підприємства є Дніпропетровська область та суміжні регіони, продукція підприємства присутня у більшості торговельно-роздрібних мереж України та являється імпортером близько 17 країн світу.

В результаті проведеного економічного аналізу було встановлено, що економічний потенціал ТОВ «Айсберг» знаходиться на середньому рівні, що обумовлено наявністю деяких суперечливих тенденцій у динаміці ключових фінансових та виробничих показників його діяльності. Наприклад, протягом 2017-2018 рр. обсяг власного капіталу ТОВ «Айсберг» зріс на 75%, а протягом 2018-2019 рр. на 115%. Також завдяки здійсненню технологічної модернізації устаткування у 2018 році необоротні активи зросли на 64,38%, а оборотні – 95,63. Зокрема, незважаючи на позитивні показники ліквідності підприємства, а також на високий рівень оборотності запасів та кредиторської заборгованості (дані групи активів є вкрай важливими для даного підприємства), помітними видаються загрозливі тенденції стосовно платоспроможності підприємства в цілому, що поєднується з наявними низхідними тенденціями у динаміці



показників прибутковості, які знаходяться на критично низькому рівні. Саме тому незважаючи, на стабільність функціонування ТОВ «Айсберг», даний стан залишається під загрозою за умови ескалації кризових явищ у зовнішньому економічному середовищі.

Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» підтвердив отримані результати економічного аналізу у частині наявності потужного виробничого потенціалу підприємства, ефективності побудованої логістичної мережі, високих якісних показників рибної продукції, наявність потенціалу до подальшого розвитку. Однак, ключовими напрямками, які потребують здійснення ряду управлінських заходів є фінансова та маркетингова складові діяльності ТОВ «Айсберг». Загалом підприємство ТОВ «Айсберг» володіє високою конкурентоспроможністю серед вітчизняних підприємств-виробників рибної продукції

Отримані показники кореляційно-регресійного аналізу ефективності ТОВ «Айсберг» свідчать про наявність превалюючого впливу показника адміністративних витрат на кінцевий рівень чистого доходу, при цьому, спостерігається значний вплив збутових витрат, однак, у їх зворотній залежності, що загалом свідчить про необхідність концентрації управлінських зусиль на вдосконаленні управлінських та збутових аспектів діяльності ТОВ «Айсберг».

## **РОЗДІЛ 3. НАУКОВІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЙСБЕРГ»**

### **3.1. Основні напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»**

Сучасні умови функціонування господарських систем відзначаються посиленням впливом конкурентних чинників зовнішнього середовища на динаміку, якісні та кількісні характеристики ключових процесів їх розвитку, що виявляється як на глобальному рівні організації економічних систем, так і на прикладі окремих підприємницьких структур або навіть їх структурних підрозділів. При цьому, кінцевим наслідком активізації таких явищ, безпосередньо для підприємств, є утвердження економічної категорії «ефективності» у якості наріжного каменя усієї системи управління організацією, головною метою якої стає нарощення результативних показників ефективності за рахунок здійснення перманентного покращення тих чи інших системних параметрів.

Сутнісне наповнення поняття «покращення» або «вдосконалення» полягає у здійсненні ціленаправленого та послідовного впливу на визначений об'єкт системи з метою сприяння зміни кількісних або якісних властивостей його стану, кінцевою метою якого слугує досягнення узгодженості властивостей об'єкта та цілей суб'єкта системи. Розглядаючи питання ефективності діяльності підприємства та її покращення, варто розуміти, що даний процес не може трактуватися у якості короткострокового заходу, а представляє собою цілеспрямовану та комплексну політику підприємства, націлену на безперервний моніторинг та оцінку внутрішнього середовища підприємства на предмет наявності потенційних можливостей до раціоналізації окремих господарських процесів, та розробку відповідних заходів для її здійснення. Тобто, як бачимо, покращення показників ефективності напряму залежить від можливості підприємства комплексно оцінювати власний фінансово-господарський стан та виявляти відповідні точки його потенційного покращення. Виходячи з цього пропонуємо розглянути головні напрями та

заходи з підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» відповідно до основних функціональних складових діяльності досліджуваного підприємства, а саме виробничої, кадрової, маркетингової та фінансової.

Виробнича складова представляє собою один з ключових елементів діяльності будь-якого промислового підприємства, адже поєднує у собі, з одного боку, як питання управління техніко-технологічними аспектами виробництва продукції, так і з іншого, охоплює ресурсну складову матеріально-технічного забезпечення та аналізу ефективності його використання. Загалом, потенційними напрямками зростання ефективності у межах виробничої складової ТОВ «Айсберг» можуть слугувати наступні:

- організація системних процесів оновлення виробничого устаткування у напрямку більш економних засобів обробки рибної сировини;

- застосування систем мало- та безвідходного управління відходами, зниження енерговитрат за рахунок більш прогресивних зразків промислового обладнання, що споживає менший обсяг енергоресурсів;

- застосування сучасних концепцій ресурсного управління таких як система TQM, кайдзен-менеджменту, lean-виробництва і т.д.;

- налагодження системи прямих зв'язків з виробниками рибної сировини (зокрема, вітчизняного походження) з метою зниження вартісних показників сировини у структурі собівартості продукції;

- диверсифікація виробництва за рахунок впровадження продуктових новинок у вигляді нетипових для українського ринку видів продукції (наприклад, фаршмак, рибні пасти, комплексні харчових консерви і т.д.);

Не менш важливою складовою діяльності сучасного підприємства є людський ресурс, який знаходиться у його розпорядженні, тобто кадрова складова. З позицій ефективності, складність даного напрямку полягає у необхідності ефективного збалансування матеріальних інтересів власників підприємства та його персоналу, що зазвичай знаходить свій прояв у маніпулюванні інструментарієм матеріальної та нематеріальної мотивації. Основними

напрямами підвищення ефективності у розрізі кадрової складової ТОВ «Айсберг» можна визначити наступні:

— розробка більш прогресивних систем лояльності працівників компанії ТОВ «Айсберг», як за рахунок провадження більш ефективних інструментів стосовно питань преміювання та загальних підходів у організації системи матеріальної стимуляції, так і щодо застосування більш прогресивних засобів нематеріальної («негрошової мотивації») у вигляді проведення відповідних професійних тренінгів, заходів тимблдингу, коучингу і т.д.;

— проведення вибіркового (відповідно до показників ефективності) зростання заробітної плати, оскільки їх вимір у середніх величинах близький до мінімального рівня загалом за економікою України;

— впровадження цифрових систем контролю продуктивності діяльності основного та допоміжного виробничого персоналу, задля забезпечення більшої гнучкості у питаннях нарахування заробітної плати та заохочення індивідуальної ініціативності працівників.

Особливе місце у структурі управління діяльністю підприємства посідає фінансова складова, адже саме спроможність підприємства до належного фінансового забезпечення поточних потреб діяльності, ефективного відтворення залучених ресурсів та управління борговими зобов'язаннями визначає рівень один з базових показників ефективності будь-якого підприємства – прибутку. До основних напрямів підвищення ефективності фінансової складової ТОВ «Айсберг», пропонуємо віднести наступні:

— здійснення більш інтенсивної співпраці підприємства з наявними дебіторами, як у площині переговорів, так і стосовно юридичного забезпечення здійснення судових проваджень за відповідними борговими зобов'язаннями;

— перегляд політики управління борговими зобов'язаннями підприємства, що обумовлено наявністю вкрай негативних тенденцій, пов'язаними із розбалансуванням пасивних статей балансу ТОВ «Айсберг» та надмірній залежності підприємства від короткострокових позик;

— здійснення низки заходів у підтримці платоспроможного стану підприємства та забезпеченні його захищеності в умовах потенційного розвитку кризових явищ зовнішнього економічного середовища.

Враховуючи, що сучасне економічне середовище відзначається потужним впливом факторів ринкової конкуренції, однією з найважливіших складових діяльності підприємницької структури, стає маркетингова складова. Адже, саме можливість розробки ефективного маркетингу може забезпечити компанії можливість до реалізації продукції та забезпеченні стабільного попиту на неї. Підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» у розрізі маркетингової складової, може бути здійснене у наступних напрямках:

— розширення рівня канальності системи збуту рибної продукції ТОВ «Айсберг» у частині пошуків регіональних посередницьких зв'язків компанії;

— розширення кількості регіональних представництв компанії (філій) у ключових регіональних центрах України;

— активізація політики просування продукції у частині проведення відповідних рекламних кампаній, формування більш чіткої системи позиціонування продукції та відповідних акційних пропозицій задля формування впізнаваності та лояльності;

— покращення показників мобільності відділу постачання (у напрямку розвитку персоніфікованої доставки, підтримки шкільного та громадського харчування, розвиток електронної комерції).

Таким чином здійснення поліпшувальних заходів у одному з запропонованих заходів є вкрай перспективним у контексті зростання рівня ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» та покращення основних результативних показників його діяльності.

### 3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення діяльності ТОВ «Айсберг»

Дуже важливим чинником збільшення ефективності діяльності підприємства є служба маркетингу, адже наприклад реклама являється рухаючим елементом просування продукції. Проаналізувавши роботу обраного підприємства, можна зробити висновок, компанія знаходиться на одному із перших місць на рибному ринку у м. Дніпро, тобто має конкурентоспроможність.

На нашу думку для збільшення ефективності праці треба збільшувати обсяги продажу, тобто збільшувати коло споживачів. Найефективніший спосіб для цього є реклама. Найбільша кількість покупців рухається по місту саме на громадському транспорті, тому було б доцільно зробити рекламні заходи у, наприклад, маршрутках, тролейбусах та великих автобусах. Саме цей вид реклами допоможе зацікавити споживачів вигідними пропозиціями або місцезнаходженням.

Пропонується здійснити:

- зовнішню рекламу у вигляді самоклеючої плівки на задніх вікнах автобусів
- двосторонні плакати на вікна розміром А3 в салонах тролейбусів
- відеореклама на моніторах у салонах маршрутного таксі

Таблиця 3.1 - Реклама у транспорті

Вид транспорту	К-сть одиниць транспорту	К-сть рекл. місць	Примітки, щодо розміщення	Ціна за одну рекламу(міс./грн.)	Вартість всього (міс./грн.)
Маршрутне таксі	15	1	статичне зображення 10 секунд	350	5250
Великі автобуси	25	25	задні вікна	730	18250
Тролейбуси	40	по 2 на кожен	постер у салоні	127,5	10200

Джерело: складено автором

З таблиці 3.1. можна порахувати, що за півроку загальні витрати на рекламу становлять:

$$(5250+18250+10200)*6= 202\ 200 \text{ грн.}$$

Запланована виручка від реалізації в майбутньому періоді складає 5% від виручки 2018р. :

$$1\ 235\ 542 * 1,05 = 1\ 297\ 319,1 \text{ тис.грн.}$$

Незважаючи на зацікавлення споживачів до власних магазинів у м. Дніпро, було б доречним відкрити власний магазин у місті Київ. Це можна обґрунтувати тим, що для збільшення прибутку та покращення ефективності діяльності підприємства треба покращувати збутову діяльність та розширювати власні можливості, тим самим збільшуючи аудиторію споживачів

Першим чином потрібно визначити в якому районі міста краще відкривати торгову точку, проаналізувавши ринок я зупинилась на Оболоні. У цьому районі не велика кількість магазинів власної рибної продукції, тому конкуренція буде не значною. Він знаходиться на 6 місці з 10 по густонаселенню та вміщує різні верстви населення.

Використовуючи методику Шонфільда пропонуємо провести аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг» серед прилеглих магазинів, у яких є рибна продукція. Результати проведеного аналізу подано у табличному та графічному вигляді у таблиці 3.2 та на рисунку 3.1 відповідно.

Таблиця 3.2 – Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг» (методика Шонфільда)

Назва критерію	Оцінка показника (від 1 до 5 балів)				
	«Айсберг»	АТБ	"Flagman"	Сільпо	Varus
<i>Репутація</i>	1	5	4	5	4
<i>Цінові параметри продукції</i>	4,5	4,5	3	4	4,5
<i>Графік роботи</i>	4	5	3	4	5
<i>Ширина асортименту</i>	5	4	4	4	2
<i>Розташування</i>	4,5	4,5	3	4	4,5

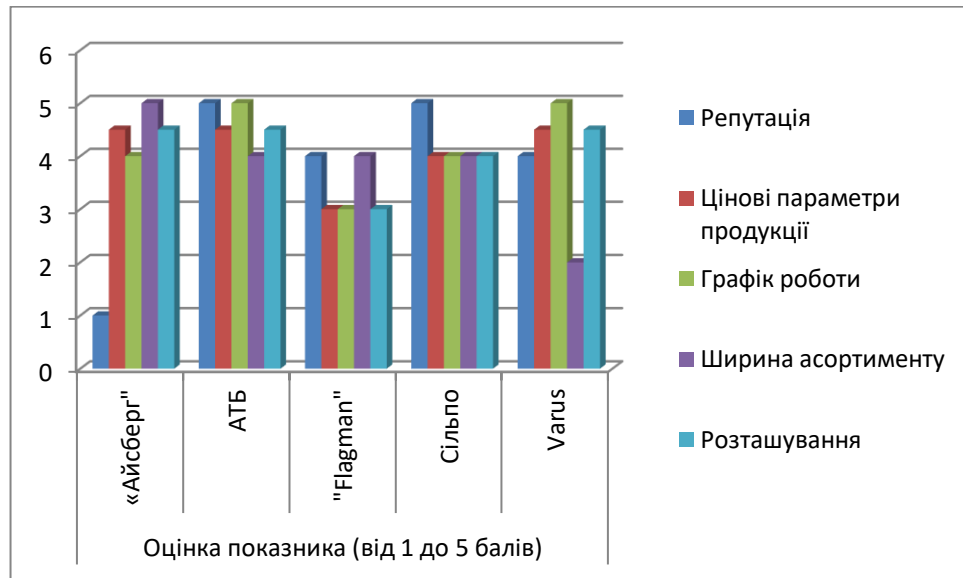


Рисунок 3.1 – Результати оцінки конкурентоспроможності ТОВ «Айсберг»

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 3.2

Реалізація проекту передбачає створення магазину у формі ФОП, так як на підприємстві виручка не досягає 7 млн.грн. у нашому випадку 3-ї групи, тому до проектної документації перш за все слід віднести установчі документи, необхідні для реєстрації відповідного виду ФОП.

Перелік документів прописаний у статті 42 Закону «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 № 755-IV.

Перелік наступний:

1. Заповнена реєстраційна картка за формою 10.
2. Копія довідки про присвоєння реєстраційного номеру облікової картки платника податків (ПН).
3. Платіжне доручення про сплату реєстраційного збору (34 грн.).
4. Заява про застосування спрощеної системи оподаткування .
5. Заява про реєстрацію платником податку на додану вартість.

Аренда приміщення з ремонтом буде становити 50 000 грн./міс., площа становитиме 100 м<sup>2</sup>.

Таблиця 3.3. - Кошторис витрат на відкриття 1 магазину



	Купівля чи аренда	К-ть	Ціна за одиницю, грн.	Сума, грн
Приміщення	Аренда	1	50000	50000
<b>Обладнання:</b>				
Вітрина холодильна	Купівля	2	21000	42000
Морозильна камера	Купівля	2	8200	16400
Кондиціонер	Купівля	1	4800	4800
Ваги	Купівля	2	1400	2800
<b>Меблі:</b>				
Касовий прилавок	Купівля	1	1500	1500
Стілець	Купівля	1	300	300
Шафа	Купівля	2	760	1520
Інші приладдя			3000	3000
З/п продавця		2	12000	24000
З/п прибиральниці		1	5000	5000
Сигналізація			460	460
<b>Комунальні послуги:</b>				
Водопостачання		20	19,16	383,2
Електроенергія		4500	1,68	7560
<b>Всього</b>				<b>159 723,2</b>

Джерело: складено автором

Місячне споживання води становить  $20 \text{ м}^3$ , розрахуємо витрати на водопостачання холодної води та водовідведення.

$$20 * (11,20 + 7,96) = 383,2 \text{ грн./міс.}$$

Місячне споживання електроенергії становить 4 500 кВт , розрахуємо витрати на електроенергію.

$$4 500 * 1,68 = 7560 \text{ грн./міс.}$$

Так як ТОВ «Айсберг» має філіал у Києві, в місті існує склад, з робочого персоналу враховуємо тільки продавця та прибиральницю. Дані приведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Відрахування на оплату праці персоналу та ЄСВ

Посада	К-ть штатних одиниць	Оклад, грн.	Місячний фонд ЗП, грн.	Піврічний фонд ЗП, грн	Нарахування на фонд ЗП (ЄСВ 22%),
1	2	3	4	5	6
Продавець	2	12000	24000	144000	31680
Прибиральниця	1	5000	5000	30000	6600
<b>ВСЬОГО</b>	<b>3</b>	<b>17000</b>	<b>29000</b>	<b>174000</b>	<b>38280</b>

*Джерело: складено автором*

У таблиці 3.5 проведені результати витрат на утримання та експлуатацію устаткування.

Таблиця 3.5 - Річні амортизаційні відрахування

Обладнання	Кількість, шт.	Ціна (без ПДВ),грн.	Термін експлуатації,роки	Річна сума амортизації,грн
1	2	3	4	5
Вітрина холодильна	2	21000	10	2100
Морозильна камера	2	8200	10	820
Кондиціонер	1	4800	7	685,71
Ваги	2	1400	12	116,67

*Джерело: складено автором*

Інвестиційні витрати на відкриття нової торгової точки в Києві складають 72 780 грн.

Поточні витрати за 6 місяців роботи магазину становлять 521 659,2 грн.

Запланована виручка від реалізації в майбутньому періоді складає 7% від виручки 2018 р.:

$$1\,235\,542 * 1,07 = 1\,322\,029,94 \text{ тис. грн.}$$

### 3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

У таблиці нижче показаний результат вжитих заходів за для підвищення ефективності діяльності підприємства

Таблиця 3.6 – Ефект від обраних заходів щодо збільшення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг»

	Реклама	Нова торгова точка
Запланована виручка від реалізації після використання заходу, тис. грн.	1297319,1	1322029,94
Поточна виручка від реалізації підприємства, тис. грн.	1235542	1235542
Ефект від використання заходу, тис. грн.	61777,1	86487,94

*Джерело: складено автором*

Зараз пропонується показати результати підвищення ефективності діяльності у майбутньому періоді за допомогою динаміки прибутку після вжитих заходів.

Таблиця 3.7 – Зміна фінансових результатів після впровадження заходів

Стаття	2018 рік	Показники		Всього
		Реклама	Нова торгова точка	
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1235542	1297319,1	1322029,94	2 619 349
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1174522	1198012,44	1198012,44	1198012,44
<b>Валовий прибуток</b>	<b>61020</b>	<b>99306,7</b>	<b>124017,5</b>	<b>223324,16</b>
Інші операційні доходи	5028	5028	5028	5028
Адміністративні витрати	10701	10701	10701	10701
Витрати на збут	39912	40710,24	40710,24	40710,24
Інші операційні витрати	5815	5815	5815	5815
Інші фінансові доходи	70	70	70	70
Фінансові витрати	2195	2195	2195	2195
<b>Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)</b>	<b>7495</b>	<b>34 927,4</b>	<b>69 694,26</b>	<b>104 622</b>
Витрати (дохід) з податку на прибуток	688	6286,9	12544,97	18831,90
<b>Чистий фінансовий результат (прибуток)</b>	<b>6807</b>	<b>28 640,5</b>	<b>57 149,29</b>	<b>85 790</b>

*Джерело: складено автором*

З рисунків нижче можна графічно побачити ефект від впроваджених заходів ефективності на дохід від реалізації продукції та чистий прибуток.

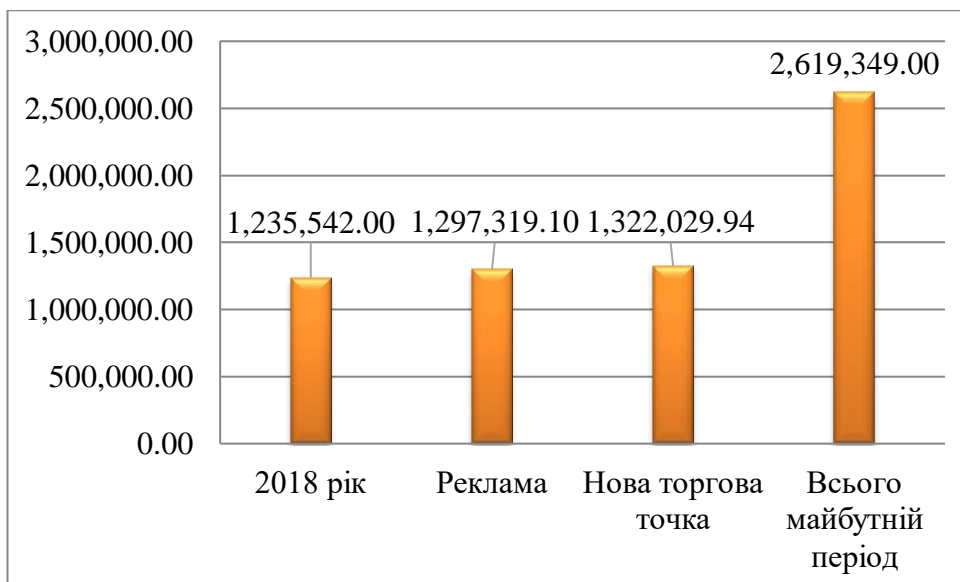


Рисунок 3.2 – Зміна доходу від реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі показників таблиці 3.7

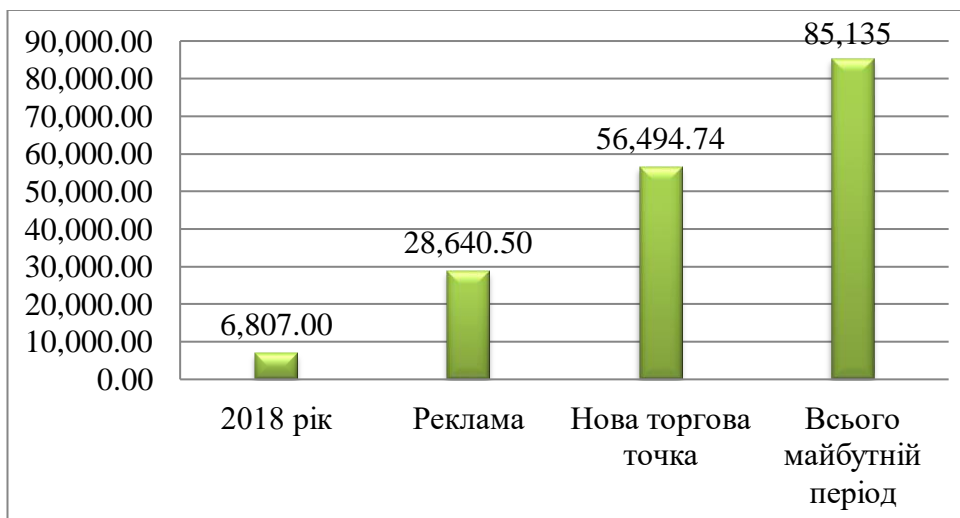


Рисунок 3.3 – Зміна чистого прибутку

Джерело: складено автором на основі показників таблиці 3.7

Впровадивши на ТОВ «Айсберг» послуги рекламної агенції та відкривши новий власний магазин, фінансовий результат у наступному році збільшився на 12%.

Для більш наочного бачення результату нововведень можна розрахувати наступні показники.

Таблиця 3.8 – Порівняльна таблиця показників прибутковості

Показник	2018	Прогнозований період
Рентабельність продукції, %	5,80%	7,16%
Рентабельність продажу, %	11,16%	38,42%

*Джерело: складено автором на основі показників таблиці 3.7*

Дані свідчать про те, що існує значне збільшення ефективності діяльності підприємства.

### Висновки до розділу 3

В ході проведеного аналізу було встановлено, що ключовим напрямком перспективного розвитку ТОВ «Айсберг» є застосування стратегії розширеного зростання, що для даного конкретного підприємства виявлятиме себе у розвитку основних напрямків: розширення збутової мережі шляхом відкриття нових торгових точок у більш населених містах та застосування прогресивного інструментарію рекламної діяльності. Ключовим цільовим орієнтиром стратегічного розвитку збутової діяльності підприємства є формування системи власних регіональних збутових представництв.

Реалізація запропонованої стратегії діяльності ТОВ «Айсберг» вимагає послідовної реалізації низки заходів, що загалом включає в себе п'ять основних етапів. Першим етапом передбачається формування власної роздрібною мережі магазинів; другим – проведення активних рекламних заходів, націлених на досягнення комунікативної та стимулюючої цілей, і як наслідок нарощення обсягу продажів; третім – розбудова регіональної збутової мережі, що включає комплекс заходів маркетингового характеру; четвертим – інтенсифікація маркетингових зусиль розвитку наявного продуктового портфелю; п'ятим – розбудова розширеної системи партнерських зв'язків у сфері збутової політики

Встановлено, що реалізація запропонованого комплексу стратегічних заходів потребує залучення грошових коштів: на рекламу витрати за рік становлять 404 400 грн, на відкриття магазину потребуються інвестиційні витрати у розмірі 72 780 грн, та поточні за рік 1 043 318,4 грн.

Кошторис витрат, представлений витратами на здійснення закупівлі обладнання, меблювання, безпеки приміщення, оплату праці та інше, проведення маркетингового дослідження.

Отримані результати свідчать про високу економічну ефективність запропонованих заходів, про що свідчить наявність стабільної прибуткової динаміки. Завдяки обраним напрямом фінансовий результат діяльності підприємства у майбутньому періоді збільшиться на 12%. Загалом, запропонований комплекс заходів формування стратегії діяльності ТОВ «Айсберг» є високоефективним та може бути прийнятим до подальшої практичної реалізації.

## Загальні висновки

У даній роботі був проведений аналіз діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Айсберг», яке займається переробкою риби та морепродуктів, займається роздрібною та оптовою торгівлею, а також являється імпортером багатьох зарубіжних країн.

За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки:

Основною метою зростання ефективності діяльності підприємств – є обґрунтування нових підходів до сучасного управління, що забезпечуватимуть взаємозв'язок розвитку теоретико-методологічного та практичного інструментарію менеджменту, цифрового маркетингу, інформаційної економіки, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та економічних трансформацій на основі раціонального використання ресурсів підприємства різних видів. Саме тому дослідження направлені на систематизацію теоретичних основ ефективності діяльності та знаходження шляхів її підвищення в реальних умовах.

Здійснено розгляд ключових методичних підходів у оцінюванні проблематики досягнення ефективності діяльності ,зокрема ресурсного, грошового , цільового та системного.

Дослідження основних аналітичних показників оцінки ефективності діяльності підприємства виявило, що найбільш доцільними напрямками аналізу даної економічної категорії слід вважати аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності.

В результаті проведеного економічного аналізу було встановлено, що економічний потенціал ТОВ «Айсберг» знаходиться на середньому рівні.

Проведений SWOT-аналіз дав змогу оцінити сильні сторони підприємства та подальші можливості його розвитку, у підприємства є всі можливості до розширення асортименту та укріплення позицій на ринку рибної продукції, так як за методом Шонфільда можна побачити, компанія має високу конкурентоспроможність.

Підприємство має задовільні показники ліквідності, високий рівень кредиторської заборгованості та оборотних запасів, але не зовсім велика тенденція до зростання у показників платоспроможності.

Процес розробки та впровадження стратегії є одним з основних етапів ефективного управління підприємством, сформована стратегія стає основою для визначення тактичних цілей, є базою для складання планів підприємства, має бути чітко та стисло сформульована та бути конкурентною, виступати певним компасом для компанії, який визначає напрям її руху та дає певну орієнтацію майбутніх рішень компанії. Процес формування стратегії має проходити через алгоритм розробки, якій містить в собі етапи аналізу підприємства. Реалізація стратегії та її організаційне виконання потребує рішення різних управлінських задач та відповідних навичок.

До запропонованих заходів в рамках розробленої стратегії розвитку належать: відкриття нової торгової точки, розвиток регіональної, удосконалення на підприємстві служби маркетингу, розширення потенційної цільової аудиторії споживачів, шляхом впровадження рекламної компанії.

Проведення запропонованих заходів потребує залучення грошових коштів: на рекламу витрати за рік становлять 404 400 грн, на відкриття магазину потребуються інвестиційні витрати у розмірі 72 780 грн, та поточні за рік 1 043 318,4.

При найбільш імовірному розвитку подій, реалізація даних стратегічних заходів принесе підприємству 78 328 грн. чистого прибутку у майбутньому періоді функціонування

Реалізація запропонованих в бакалаврській роботі заходів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Айсберг» є доцільними та ефективним.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амосов О.Ю. В.А. Головка. Формування моделі управління ефективністю діяльності підприємств. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 115-120.
2. Голубєва Т.С. , І.В. Колос. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №5 (59). 321 с.
3. С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук .Економіка і підприємництво, менеджмент . *К.: ЦП «Компринт»*. 2015. 714 с.
4. Іщенко І.І. , С.П. Терещенко. Оцінка економічної ефективності виробництва та затрат .*К.: Вища школа*. 2014. 187 с.
5. Ліманський А. Організаційно-економічні механізми підвищення ефективності промислових підприємств в умовах трансформації та євроінтеграції (наприкладі промислових підприємств Польщі та України). *НАН України IPД*. 2003. 520 с.
6. Мельник О.Г. Система показників оцінювання діяльності підприємства: сутність, аналіз та умови застосування. URL : [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34232/1/43\\_274-282.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/34232/1/43_274-282.pdf)
7. Морс К., Р. Страйк, А. С. Пузанов. Эффективные решения в экономике переходного периода: Аналитические инструменты разработки и реализации социально-экономической . *М.: Айрис-пресс*. 2007. 448 с.
8. Погребняк А.Ю., І.М. Ліннік. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Випуск 19. с. 187-190
9. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. *Альпина Паблишер*. 2019. 453 с.
10. Показники ефективності діяльності підприємств. Рентабельність. URL: <https://pidruchniki.com/>.

11. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навч. посіб. К.: Знання. 2007. 668 с.
12. М.П. Денисенко, Т.С. Голубєва, І.В. Колос. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. 2009.
13. Дєєва Н. М. Науково-методичні основи щодо надання змінам соціальної відповідальності суб'єктів економіки керованого. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. № 2(50). 2015.
14. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз. К.: Центр навчальної літератури. 2007. 488 с.
15. Савицкая Г.В. Экономический анализ. 11-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание. 2005. 651 с.
16. Малярець Л. М., Л. Г. Мочона. Оцінка виробничо-господарської діяльності підприємства як основа її стратегічного контролінгу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016.
17. Момот Т. В., Безугла В. О., Тараруєв Ю. О., Кадничанський М. В., Чалий І. Г. Фінансовий менеджмент. Навч. Посібник. *Центр учбової літератури*. 2011. 712с.
18. Мельник Ю. М. Теоретико-методологічні основи якості економічного розвитку у промисловому секторі національної економіки . *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2018.
19. Фролова Л. В., Т. І. Носова. Обґрунтування стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств . *Економіка та держава*. 2015.
20. В.И. Осипов. Экономика предприятия. 2005.
21. Швиданенко Г.О., С.Ф. Покропивний, С.М. Клименко. Економіка підприємства: Навч. метод. посібник для самост. вивч.- К.: КНЕУ. 2012. 398 с.
22. Петрович Й.М. Організація промислового виробництва: підручник. К.: Знання. 2009. 328 с.
23. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник. К.: Знання. 2009. 345 с.

24. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. підручник. *К.: Знання.* 2011. 219 с.
25. Попович П. Я., П.Я.Покропивний. Економічний аналіз та аудит на підприємстві: Підручник. *К.: Вища шк.,* 2008. 471 с.
26. Любушин Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства : підручник. *М: Юніті.* 2010. 471 с.
27. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. *К.: Вища шк.,* 2009. 278 с.
28. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. Навч.посіб. [для студ.вищ.навч.закл.] *.К. : Центр учбової літератури.* 2011. 129 с.
29. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. *К.: КНЕУ,* 2003. 554 с.
30. Офіційний сайт ТОВ "Айсберг". URL: <http://iceberg-fish.com/>.
31. Левченко Ю. Г., Шекмар Н. А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка».* Випуск 32. Ужгород 2011. С. 130-136. URL : <http://dspace.nuft.edu.ua>

# ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А1 – Консолідований баланс ТОВ «Айсберг» за 2017 рік

А К Т И В	Код рядка	На початок звітног о періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	89	71
первісна вартість	1001	127	126
накопичена амортизація	1002	38	55
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	5 018	5 962
первісна вартість	1011	8 810	11 145
Знос	1012	3 792	5 183
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>5 107</b>	<b>6 033</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	24 315	42 072
Виробничі запаси	1101	22 155	39 822
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	308	342
Товари	1104	1 852	1 908
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-

Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	69 198	102 544
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 591	4 357
Готівка	1166	47	152
Рахунки в банках	1167	11 544	4 205
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>105 104</b>	<b>148 973</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>110 211</b>	<b>155 006</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000	2 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 293	7 072
Неоплачений капітал	1425	( -	( -
Вилучений капітал	1430	( -	( -
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>4 293</b>	<b>9 072</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і</b>			

<b>забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	74 994	88 975
товари, роботи, послуги	1615	30 666	56 455
розрахунками з бюджетом	1620	4	14
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	8
розрахунками зі страхування	1625	48	100
розрахунками з оплати праці	1630	206	390
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>105 918</b>	<b>145 934</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>110 211</b>	<b>155 006</b>
---------------	-------------	----------------	----------------

### Звіт про фінансові результати(Звіт про сукупний дохід) за 2017 рік

	Код рядка	За звітн ий періо д	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	906 043	768 515
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>    премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>    премії, передані у перестраховування</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	( 858 808 )	( 726 226 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	47 235	42 289
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 566	4 694
у тому числі:			
<i>    дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>    дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>    дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 9 151 )	( 6 171 )
Витрати на збут	2150	( 23 869 )	( 22 042 )
Інші операційні витрати	2180	( 11 141 )	( 14 004 )



<i>у тому числі:</i> <i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	5 640	4 766
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	106	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i> <i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 421 )	( 29 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	5 325	4 737
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(546)	(779)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	4 779	3 958
збиток	2355	( - )	( - )

Таблиця А2 – Консолідований баланс ТОВ «Айсберг» за 2017 рік

<b>А К Т И В</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	71	56
первісна вартість	1001	126	94
накопичена амортизація	1002	55	38
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	448
Основні засоби	1010	5 962	9 413
первісна вартість	1011	11	12 422

		145	
знос	1012	5 183	3 009
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом І</b>	<b>1095</b>	<b>6 033</b>	<b>9 917</b>
<b>II.</b>			
<b>Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	42 072	62 151
Виробничі запаси	1101	39 822	56 781
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	342	2 862
Товари	1104	1 908	2 508
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрашування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	102 544	206 394
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	15 300
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 357	7 593
Готівка	1166	152	229

Рахунки в банках	1167	4 205	7 364
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183	-	-
резервах незароблених премій	1184	-	-
інших страхових резервах	1190	-	-
Інші оборотні активи			
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>148 973</b>	<b>291 438</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>155 006</b>	<b>301 355</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000	15 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 072	13 879
Неоплачений капітал	1425	( - )	( 13 000 )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>9 072</b>	<b>15 879</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	5 095
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-

Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>5 095</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	24 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	88 975	150 247
товари, роботи, послуги	1615	56 455	105 388
розрахунками з бюджетом	1620	14	270
у тому числі з податку на прибуток	1621	8	226
розрахунками зі страхування	1625	100	52
розрахунками з оплати праці	1630	390	424
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>145 934</b>	<b>280 381</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>155 006</b>	<b>301 355</b>

**Звіт про фінансові результати(Звіт про сукупний дохід) за 2018 рік**

С та тт я	Код рядка	За зв іт ни й пе рі од	За аналогічни й період попередньо го року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 235 542	906 043
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1 174 522 )	( 858 808 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	6 1 0 2 0	47 235
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	5 0 2 8	2 566
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 10 701 )	( 9 151 )
Витрати на збут	2150	( 39 912 )	( 23 869 )
Інші операційні витрати	2180	( 5 815 )	( 11 141 )

<i>у тому числі:</i> витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	9 6 2 0	5 640
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	7 0	106
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i> дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 2 195 )	( 42 1 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	7 495	5 325
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(688)	(546)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	6 807	4 779
збиток	2355	( - )	( - )

Таблиця А3 - Консолідований баланс ТОВ «Айсберг» за 2019 рік

<b>А К Т И В</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	56	43
первісна вартість	1001	94	94
накопичена амортизація	1002	38	51

Незавершені капітальні інвестиції	1005	448	448
Основні засоби	1010	9 413	9 909
первісна вартість	1011	12 422	15 986
знос	1012	3 009	6 077
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>9 917</b>	<b>10 400</b>
<b>II.</b>			
<b>Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	62 151	70 006
Виробничі запаси	1101	56 781	67 088
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	2 862	1 394
Товари	1104	2 508	1 524
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	206 394	240 996
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15 300	8 674
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 593	2 875

Готівка	1166	229	475
Рахунки в банках	1167	7 364	2 400
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>291 438</b>	<b>322 551</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>301 355</b>	<b>332 951</b>

Пасив	Код рядк а	На почато к звітног о періоду	На кінець звітног о періоду
1	2	3	4
<b>I. Власни й капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15 000	15 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13 879	19 142
Неоплачений капітал	1425	( 13 000 )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>15 879</b>	<b>34 142</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	5 095	3 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-



Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>5 095</b>	<b>3 000</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	24 000	30 260
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	150 247	174 677
товари, роботи, послуги	1615	105 388	90 339
розрахунками з бюджетом	1620	270	222
у тому числі з податку на прибуток	1621	226	221
розрахунками зі страхування	1625	52	55
розрахунками з оплати праці	1630	424	256
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>280 381</b>	<b>295 809</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>301 355</b>	<b>332 951</b>

**Звіт про фінансові результати(Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік**

С та	Код рядка	За зв	За аналогічни й період
---------	--------------	----------	------------------------------

ТТ я		іт ни й пе рі од	попередньо го року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 644 814	1 235 542
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1 615 761 )	( 1 174 522 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	2 9 0 5 3	61 020
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 5 4 2 4	5 028
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 13 015 )	( 10 701 )
Витрати на збут	2150	( 18 402 )	( 39 912 )
Інші операційні витрати	2180	( 2 838 )	( 5 815 )

<i>у тому числі:</i> <i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	1 0 2 2 2	9 620
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 5 0	70
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i> <i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 4 561 )	( 2 195 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	5 911	7 495
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(648)	(688)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	5 263	6 807
збиток	2355	( - )	( - )