

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Ефективність діяльності підприємства та напрями її підвищення

*Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

Завідувач кафедри: _____ /О.І. Карінцева

Керівник роботи: _____ /Є.В. Коваленко

Виконавець: _____ /М.В. Отрощенко

Група: _____ Е-71

Суми 2021

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 56 сторінок основного тексту, 3 розділи, 7 рисунків, 11 таблиць, список використаних джерел із 55 найменувань, додатки.

Об'єкт дослідження - процеси фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»).

Предмет дослідження - ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та шляхи її підвищення.

У першому розділі визначені сутність економічної ефективності підприємства, її класифікація видів, методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства та фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.

У другому розділі досліджений аналіз ефективності та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ «ВФ Україна» та оцінка стану ділової активності цієї компанії.

У третьому розділі запропоновані запропоновані заходи щодо підвищення ефективності підприємства ПрАТ «ВФ Україна» та механізм підвищення економічної ефективності діяльності підприємства, його принципи.

SUMMARY

The qualification work of the bachelor contains 55 pages of the main text, 3 sections, 7 figures, 11 tables, the list of the used 55 sources, appendices.

The object of research - the processes of financial and economic activity of the enterprise (for example, JSC "VF UKRAINE").

The subject of research - the effectiveness of financial and economic activities of the enterprise and ways to improve it.

The first section identifies the essence of economic efficiency of the enterprise, its classification of species, methodological approaches to assessing the efficiency of the enterprise and factors to improve the efficiency of the enterprise.

The second section examines the analysis of the efficiency and effectiveness of financial and economic activities of the enterprise JSC "VF Ukraine" and the assessment of the business activity of this company.

The third section proposes the proposed measures to increase the efficiency of the enterprise JSC "VF Ukraine" and the mechanism for improving the economic efficiency of the enterprise, its principles.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	1
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Економічна сутність та класифікація ефективності	6
1.2 Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства.....	9
1.3 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.....	13
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»).....	16
2.1 Загальна характеристика розвитку та ефективного забезпечення управління компанії ПрАТ «ВФ УКРАЇНА» (Vodafone).....	16
2.2 Аналіз ефективності та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства.....	19
2.3 Аналіз ділової активності компанії ПрАТ «ВФ Україна».....	32
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
3.1 Заходи щодо підвищення ефективності підприємства ПрАТ «ВФ Україна».....	38
3.2 Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	41
ВИСНОВКИ.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	45
ДОДАТКИ.....	51

ВСТУП

Важливим стратегічним завданням на етапі розвитку підприємства будь-якої галузі є досягнення належного рівня його економічної ефективності як основи його конкурентоспроможності на сучасному ринку. На ефект впливають різні зовнішні та внутрішні фактори, які залежать від бухгалтерського обліку підприємства та галузі, в якій воно працює. В економічному кліматі багато компаній часто зосереджуються на зменшенні витрат, не беручи до уваги ризик погіршення роботи або зниження ефективності. На наш погляд, необхідно застосовувати структурований та комплексний підхід, спрямований на зменшення витрат та підвищення ефективності, що дозволить бізнесу мінімізувати такі ризики.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз теоретичних основ та методичних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства; розробка та обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства (на прикладі ПрАТ «ВФ УКРАЇНА» (Vodafone)).

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань дослідження:

- розглянути поняття та сутність «ефективності» діяльності підприємства та її складові;
- визначити фактори впливу на ефективність діяльності підприємства;
- визначити методичні підходи та показники оцінки ефективності діяльності підприємства
- провести аналіз ефективності діяльності підприємства ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»;
- розробити пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ «ВФ Україна».

Об'єктом дослідження є процеси фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»)

Предметом дослідження є ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та шляхи її підвищення.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи застосовувалася сукупність загальних та наукових методів: економічний та фінансовий аналізи, статистичний, графічний, методи аналізу і т.д.

У першому розділі визначені сутність економічної ефективності підприємства, її класифікація видів, методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства та фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.

У другому розділі досліджений аналіз ефективності та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ «ВФ Україна» та оцінка стану ділової активності цієї компанії.

У третьому розділі запропоновані заходи щодо підвищення ефективності підприємства ПрАТ «ВФ Україна» та механізм підвищення економічної ефективності діяльності підприємства, його принципи.

РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

1.1 Сутність економічної ефективності підприємства, її класифікація видів

В сучасних умовах розвиток зовнішнього середовища визначається сучасними трендами розвитку економічних систем, а саме: перехід до альтернативних джерел енергії [43, 46, 51, 52, 55], цифровізація бізнес-процесів [45, 53, 54], подальша глобалізація відносин та інше [48, 49]. Такі найбільш істотні характеристики господарської діяльності підприємства, як динамічність, цілісність, конкурентоспроможність, багатовимірність, бізнес-планування та т. д. знаходять своє відображення через категорію «економічна ефективність». Економічна ефективність є складною категорією економічної науки і пронизує всі сфери практичної діяльності людини, стадії виробничого процесу і є основою для побудови критеріїв цінності прийнятих рішень [10].

Концепція оцінки економічної ефективності процесів, що здійснюються в господарюючого суб'єкта, може бути застосована до організаціям будь-яких масштабів і напрямів діяльності, так як вона носить універсальний характер.

Економічна ефективність відображає результат господарської діяльності підприємства в усьому комплексі та взаємодії його елементів. Критерії оцінки економічної ефективності є система показників абсолютної, відносної та динамічної ефективності, які дозволяють оцінити результативність інструментів і методів забезпечення економічної ефективності, які застосовуються на підприємстві [44, 47, 48].

Розглядаючи термін «ефективність» в широкому сенсі, можна відзначити його універсальність, так як цей термін можна застосувати в будь-якій сфері людської діяльності [23].

В економічній науці одним з основоположників поняття вважається Д. Рікардо, який визначив економічну ефективність в роботі «Начало політичної

економії та оподаткування» як відношення результату до певного виду витрат, інакше - «перевищення результату над витратами» [41].

Надалі поняття «економічна ефективність» активно використовувалося в працях таких зарубіжних вчених, як К. Маркс, який визначав економічну ефективність як основна умова трансформації однієї суспільно-політичної формації в іншу [17],

А. Пігу [12], вважав, що економічна система досягає максимальної ефективності тоді, коли гранична корисність всіх факторів вирівнюється, Дж. Гелбрейт [19] писав, що економічна ефективність визначається здатністю досягати поставлених цілей.

Економічні словники під ефективністю розуміють відношення ефекту (досягнутого результату) і витрат на його отримання [9].

Поняття «економічна ефективність» не має однозначного визначення, що свідчить, з одного боку, про багатогранність категорії економічної ефективності, з іншого - про складність її подання в показниках і вимірі. Однак все ж більшість авторів сходяться на думці, що економічна ефективність є не що інше, як відношення кінцевого ефекту (результату) до витраченим на це ресурсів.

При вивченні зарубіжної і вітчизняної економічної літератури стало ясно, що на сьогоднішній день актуальним є питання про співвідношення понять «економічна ефективність», «ефект» і «результативність».

Відразу варто відзначити, що всі вищезгадані поняття нерозривно пов'язані між собою, тому необхідно чітко визначати і розділяти сутність цих понять.

Після проведеного аналізу поняття «економічна ефективність» відзначимо, що поняття «ефект» є частиною визначення економічної ефективності: економічна ефективність - це відношення кінцевого ефекту (результату) до витраченим на це ресурсів.

Ефект - це величина абсолютна і є результатом будь-якого процесу [28]. Так, в якості ефекту (результату) від виробничої діяльності підприємства можна

розглядати обсяг випущеної продукції, а від господарської - обсяг реалізованої продукції, фінансовий результат від звичайної діяльності, чистий прибуток.

Ефективність же є величиною відносною, одержуваної при зіставленні абсолютної величини ефекту з абсолютними величинами витрат і ресурсів, і характеризує результативність діяльності підприємства. Іншими словами, сенс ефективності полягає в тому, щоб з'ясувати якою ціною (витратами, ресурсами) були досягнуті отримані результати.

Під результативністю слід розуміє ступінь досягнення запланованого результату, тобто співвідношення фактичного і планового виходів [36].

Цікаву думку з питання співвідношення понять «ефективність» і «результативність» сформував відомий економіст П. Друкер, який виділив такі відмінні ознаки досліджуваних термінів:

- результативність він визначає як «робити правильні речі»;
- ефективність - «робити речі правильно».

На думку П. Друкера, на початковому етапі необхідно визначитися з вибором стратегії, цільовим орієнтиром діяльності, і тільки потім досягати поставленої мети з мінімально можливими витратами [8].

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що поняття «ефективність», «ефект» і «результативність» є взаємодоповнюючими і взаємозалежними, але однозначно не є тотожними.

Розглянемо основні ознаки класифікації ефективності:

1. За наслідками отриманих результатів.
2. За характером здійснюваних витрат.
3. За видами господарської діяльності.
4. За рівнем об'єкта господарювання.
5. За рівнем оцінювання.
6. За умовами оцінювання.
7. За ступенем збільшення ефекту.
8. За метою визначення.

9. За типом процесу. [12].

Таким чином, відповідні види ефективності вирізняються головним чином різноманітністю отриманих результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства. Вони мають ту особливість, що не всі з них можна кількісно визначити.

1.2 Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства

Для прийняття того чи іншого рішення необхідно проаналізувати забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, доцільність і ефективність їхнього розміщення й використання, платоспроможність підприємства і його фінансовий взаємини з партнерами.

З приводу даного визначення в літературі існує велика кількість точок зору. У зв'язку з цим можна згадати ряд робіт (Р. Х. Холл, А. В. Тихомирова та ін.), які роблять акцент на наступних видах ефективності: економічна, виробництва, управління, ефективності діяльності підприємства.

Незважаючи на величезну кількість опублікованих праць з проблем ефективності, до сих пір дискусійною залишається навіть область ефективності.

Як відомо, під «ефектом» у багатьох областях науки мається на увазі бажаний результат будь-якого цілеспрямованого процесу. Головний результат виробництва - це продукція з очікуваними споживчими якостями. Результат виробництва, виражений у грошовій формі, є економічно ефект виробництва. Отже, необхідно відрізнити економічну ефективність виробництва від ефекту. Вона відображає не абсолютну величину результату, а якісну сторону виробництва. Іншими словами, економічна ефективність виробництва - це відношення корисного результату (ефекту) до витрат на його отримання.

Показники економічної ефективності визначаються в широкому спектрі робіт в області економічного аналізу, і його складових - фінансового аналізу та аналізу господарської діяльності. Виконано досить багато досліджень і опубліковано велику кількість наукових робіт. Механізми і методи економічного аналізу доведені до високого рівня досконалості і глибокого ступеня деталізації, проте єдиного погляду на методи оцінки та показники ефективності сучасні дослідники не досягають.

В ході вивчення літератури в області економічного аналізу, все методології були розділені на три групи, представники яких визначають методи оцінки економічної ефективності за допомогою:

- показників;
- комплексної оцінки ефективності (з розрахунком і без розрахунку єдиного інтегрального показника);
- тільки оцінки економічної ефективності виробництва.

Представники першої групи - В. В. Ковальов та Г. В. Савицька, В. Н. Патров, В. А. Уланов, підтримують методологію, засновану на застосуванні показників ефективності, і призводять найбільш традиційні і покликані науковою громадськістю і практиками бізнесу показники економічної ефективності, що мають широке поширення в Україні і за кордоном.

Показники оцінки економічної ефективності автори пропонують розділити на наступні групи:

1. Показники ефективності використання виробничих ресурсів: основних засобів, матеріальних оборотних коштів, коштів у розрахунках, трудових ресурсів.
2. Показники ефективності використання ресурсів, що відображаються в балансі.
3. Показники ефективності фінансових вкладень.
4. Показники рентабельності.

5. Показники рентабельності, на думку даних авторів, є окреме питання показників ефективності.

До основних показників ефективності трудових ресурсів автори даної групи відносять:

1. Показники продуктивності праці.
2. Показники числа оперативних працівників на одного працівника апарату управління.
3. Показник частки витрат на оплату праці в загальній сумі витрат.
4. Показник відношення темпів зміни продуктивності праці і середньої оплати праці.
5. Показник втрат, пов'язаних з вимушеними простоями.

Таким чином, перша група дослідників виділяють понад 20 показників розрахунку економічної ефективності і вважають це головним і єдиним методом розрахунку ефективності.

Представники другої методології - А. Д. Шеремет, М. І. Баканов та ін., вважають, що економічна ефективність підприємства оцінюється комплексно, і методи її оцінки діляться на 2 групи:

- Комплексно, без розрахунку інтегрального показника (евристичні методи).
- Комплексно, з розрахунком єдиного інтегрального показника.

Прикладами евристичних методів оцінки, заснованих на професійному досвіді аналітика, є:

- динамічне порівняння (горизонтальний аналіз) показників;
- просторове порівняння;
- угруповання показників за різними ознаками і ін.

Говорячи про єдиного інтегральному показнику економічної ефективності, автори наводять показник рентабельності активів.

Також дослідники пропонують провести комплексний економічний аналіз а потім на підставі отриманих груп показників зробити висновок про ефективність господарської діяльності.

В результаті такого підходу можна дати тільки якісну, але не кількісну оцінку ефективності господарської діяльності підприємства.

І нарешті, дослідники, що представляють третю групу методологій - А. Д. Виварец, і Л. В. Дістергефт і ін. Вважають, що головною методикою оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємства є виробнича ефективність. Вона базується на узагальнюючих показниках ефективності виробництва - індексу витратовіддачі, фондівіддачі, продуктивності праці. Важливо відзначити, що деякі представників даної групи вважають за необхідне розрахунок інтегрального показника кінцевого результату виробництва, що розраховується на підставі коефіцієнта, що характеризує ступінь задоволеності споживача продукції і коефіцієнта виконання передбачених договорами термінів поставок.

Таким чином, немає чіткої єдиної системи, за допомогою якої можна оцінити економічну ефективність діяльності підприємства. Найбільш поширеним підходом - є якісна оцінка, зроблена на підставі показників економічного і фінансового аналізу. Одним із суттєвих недоліків такого підходу є складність інтерпретації, викликана значним числом розглянутих показників економічного аналізу. Найбільшу проблему представляє порівняння економічної ефективності підприємства з іншими підприємствами через велику кількість показників, які можуть показати різну по відношенню друг до одного динаміку.

1.3 Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства

Розглянувши поняття та сутність ефективності діяльності комерційних організацій, а так само проаналізувавши методики і показники аналізу, можна

виділить наступні групи зовнішніх і внутрішніх факторів, які прямо або побічно впливають на ефективність діяльності підприємства.

Зовнішні фактори, практично не залежать від діяльності самого підприємства, тобто не підкоряються його впливу. До таких факторів можна віднести:

- умови ведення бізнесу;
- демографічні зміни;
- соціальні зміни;
- рівень попиту і пропозиції на робочу силу;
- рівень цін на сировину та енергоносії;
- доступ до фінансів;
- фіскальна і податкова політика держави;
- природоохоронне законодавство;
- система професійного рівня підготовки кадрів.

Внутрішні чинники, тобто чинники, які залежать від діяльності компанії, від її системи управління, наявності ресурсів і т.п. .:

- система управління персоналом;
- застосування технологій і ноу - хау;
- асортимент продукції, що випускається;
- цінова політика;
- імідж компанії;
- наявність капіталу і ресурсів;
- система розподілу прибутку.

Представлені вище фактори, є основою розробок напрямків щодо підвищення економічної ефективності діяльності підприємств. До таких напрямків можна віднести:

- збільшення обсягів виробництва, асортименту та якості продукції;
- підвищення продуктивності праці;
- скорочення витрат і витрат;
- розширення ринків збуту;

- підвищення ефективності використання основних засобів;
- оптимізація запасів;
- розвиток зв'язків з постачальниками;
- впровадження новітніх технологій;
- застосування сучасних технологій управління виробничими процесами з використанням відповідних програм [34].

Так само варто відзначити, що в сучасних умовах ринкової економіки в основі успішної діяльності будь-якої компанії в нашій країні лежить підвищення ефективності управління. Існує безліч способів підвищення ефективності менеджменту. Їх об'єктами можуть виступати керівник, особисті та професійні якості управлінців, елементи управлінської діяльності. Робота в області підвищення ефективності управління організації може бути розпочато з будь-якого її елемента з найбільш актуального для підприємства. Необхідно тільки враховувати взаємозв'язок елементів системи управління один з одним [12].

Шляхи підвищення ефективності управління підприємства умовно ділять на вісім груп:

- вдосконалення структури управління підприємства направлено на її максимальне спрощення, децентралізацію, розподіл і визначення повноважень співробітників управління з урахуванням вимог до кваліфікації і особистим якостям;
- розробка стратегії розвитку підприємства на основі аналізу її діяльності, оцінки сильних і слабких сторін, вироблення філософії, концепції, місії та політики підприємства;
- розробка і впровадження інформаційної системи компанії, яка повинна забезпечувати ефективну комунікаційну зв'язок між співробітниками і підрозділами;
- впровадження системи прийняття та розробки управлінських рішень, правил і процедур управління, систем стимулювання і мотивації;

- розробка і впровадження системи безперервного підвищення кваліфікації співробітників на основі навчання, перепідготовки, розвитку ініціативи, творчості;
- розробка алгоритму, регламенту або систем підбору, навчання, атестації або оцінки керівного персоналу компанії, планування кар'єри керівників, застосування стилю керівництва, адекватного внутрішнім і зовнішнім факторам, що впливає на організацію;
- застосування найбільш ефективних методів підбору персоналу, його оцінки, формування працездатного, сумісного складу працівників, створення максимально сприятливого соціально-психологічного клімату;
- робота зі створення культури організації, вироблення спільних цінностей, визнаних і схвалюваних співробітниками [20].

Для підвищення ефективності потрібно розробити дієвий план, який приносить самі результати. Він повинен враховувати внутрішні завдання і роботу фірми, а також всі зміни зовнішньої обстановки. Поєднуючи це з особливостями виробничих моментів, знайдемо способи підвищення ефективності і отримаємо бажаний результат досить швидко.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика розвитку та ефективного забезпечення управління компанії ПрАТ «ВФ УКРАЇНА» (Vodafone)

Vodafone Україна - провідний український оператор мобільного зв'язку, що надає розмашистий діапазон послуг, включаючи передачу даних 3G та 4G, мобільний глас, обмін повідомленнями, стаціонарний Інтернет та мобільне телебачення. В Україні мережа Vodafone обслуговує 19,8 мільйона абонентів.

Vodafone - одна з найбільших телекомунікаційних компаній у світі, яка надає розмашистий діапазон послуг, включаючи мобільний глас, дані, обмін повідомленнями, стаціонарний Інтернет та кабельне телебачення. Оператор працює в 25 країнах, має угоди на тему партнерство з операторами в 44 країнах та надає послуги фіксованого широкосмугового доступу до Інтернету на 19 ринках [1].

Перш ніж приступати до планування змін в будь-якому напрямку компанії, потрібно правильно і чітко проаналізувати стиль фірми. Це дасть можливість краще розуміти, в якому напрямку варто рухатися. Грамотний керівник знає, що сучасне підприємство - це цілий комплекс оновлень, без яких не можна обійтися для максимальної продуктивності роботи..

Загальну характеристику ПрАТ «ВФ УКРАЇНА» наведено в табл. 2.1 [4].

Таблиця 2.1 .Загальна характеристика підприємства ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»

Загальна відомість	Інформація
Повна та скорочена назва підприємства	Приватне акціонерне товариство «ВФ Україна» ПрАТ «ВФ УКРАЇНА»
Поштова та юридична адреси підприємства	01601, м. Київ, Лейпцизька, 15

Код ЄДРПОУ	14333937
Вид діяльності (основний), (код галузі)	61.10 Діяльність у сфері провідного електрозв'язку 61.20 Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку 47.42 Роздрібна торгівля телекомунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах
Організаційно-правова форма підприємства	Акціонерне товариство
Форма власності, частка держави у капіталі, %	Приватна
Банківські реквізити (ідентифікаційний номер, код ПН, розрахунковий рахунок)	Банк АО "Райффайзен Банк Аваль" IBAN UA063808050000026007343989211 Інд. податковий номер 143339326658
Організаційна структура підприємства, дочірні компанії	Лінійно-функціональна

«ВФ УКРАЇНА» та її дочірні компанії (група) надають цілий ряд телекомунікаційних послуг, включаючи цікаві послуги передачі голосу та даних, доступ до Інтернету, різноманітні додаткові бонуси послуги за допомогою землі бездротового зв'язку, платного телебачення та продажу обладнання та аксесуарів. Група працює в Україні.

Розглянемо за допомогою SWOT-аналізу сильні та слабкі сторони компанії ПрАТ «ВФ Україна», а також можливості та загрози на шляху свого розвитку (табл. 2.2)

Таблиця 2.2. SWOT-аналіз ПрАТ «ВФ Україна»

Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прихід нового бренду – Vodafone – з репутацією та досвідом лідируючого європейського оператора; 2. Широке покриття території мережею (98%); велика частка ринку (39,53% абон., 2/3 місце на ринку); 3. Використання власного, а не орендованого обладнання; 4. Корпоративна соціальна відповідальність як найважливіший стратегічний пріоритет діяльності; 5. Застосування нових інструментів підвищення лояльності (Vodafone -TV, -Books, -Music, – смартфони). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нечітке розмежування паралельно існуючих двох брендів – МТС та Vodafone, що призводить до викривленого рівня лояльності клієнтів; 2. Зниження лояльності до МТС через закриття тарифів для підключення приватних абонентів на умовах передоплати, та підвищення цін на діючі такі тарифи; 3. Згорання масштабної програми лояльності «МТС – Бонус»; 4. Низький рівень «іміунітету» клієнтів, висока готовність до зміни оператора.
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення покриття 4G в Україні; 2. Тенденція збільшення кількості смартфонів та планшетних комп'ютерів у власності населення; 3. Зростання переваги частки data – користувачів над voice-; 4. Розвиток нових послуг на сервісів на базі Internet; 5. Підтримка державою розвитку сфери інформаційних технологій. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інтенсивна конкуренція на ринку мобільного зв'язку в Україні; 2. Нестабільні політичні та економічні умови в країні; 3. Зниження показників привабливості бізнесу в Україні для інвесторів; 4. Зниження прибутковості (у 2014 році – 2578 млн.грн, а у 2015- 2473 млн.грн.).

Відповідно до проведеного аналізу слабкими сторонами є::

- висока готовність клієнтів до зміни оператора;
- високий рівень конкуренції на ринку мобільного зв'язку;
- нестабільні політичні та економічні умови;
- небажання інвесторів вкладати свої кошти в український бізнес.

Виходячи з цього, підприємству необхідно проводити таку діяльність, яка б за будь-яких умов сприяла зміцненню конкурентоспроможності організації і забезпечувала б її постійний соціально-економічний розвиток. Оскільки мова йде про підприємство зв'язку, то для проведення ефективної діяльності необхідно зосередитися на технологічному аспекті, оскільки його

конкуреноспроможність прямо пропорційно залежить від його технічної та технологічної бази. Одним з напрямків утримання своїх конкурентних позицій і забезпечення стабільного розвитку підприємств зв'язку в сучасних умовах є запуск технології 5G. Все це сприятиме розвитку вдосконаленню технічних можливостей і виходу працевлаштування на цілком новий технологічний рівень надання послуг в галузі зв'язку. А підприємство отримає значні фінансові результати і зміцнить свої позиції на ринку зв'язку [3].

2.2. Аналіз ефективності та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства

Аналізуємо фінансово-господарський стан підприємства ПрАТ «ВФ Україна» для оцінки ефективності його діяльності на ринку за 2017–2019 рр. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3. Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотні активи	4194479	5216197	7828865	1021718	2612668	24,3	50,08
Необоротні активи	13245085	12489846	12719736	-755239	229890	-5,7	1,84
Власний капітал	10673617	12268175	15125034	1594558	2856859	14,9	23,28
Поточні зобов'язання	6371076	4954173	4215674	-1416903	-738499	-22,23	-14,9
Чистий прибуток	2336167	3286058	6158754	949891	2872696	40,4	87,42
Виручка від реалізованої товарної продукції	13733045	13753065	16078988	20020	2325923	0,14	16,91

1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість реалізованої товарної продукції, послуг	7699846	8686455	7352419	986609	-1334036	12,81	-15,35
Валовий дохід	7022179	7043470	9705560	21291	2662090	0,3	37,79
Адміністративні витрати	1122285	1259204	1821634	136919	562430	12,2	44,6
Витрати на збут	1123538	1126743	1417652	3205	290909	0,28	25,8

Оборотні активи у період 2017-2019 роках зросли: у 2018 р. порівняно з 2017 р. - на 24,3%, а у 2019 р. порівняно з 2018 р. - на 50,08%. Отже, підприємство збільшує обсяги надання своїх послуг.

Необоротні активи у 2018 р. порівняно з 2017 р. зменшились на 5,7% (755239 тис. грн.) через зменшення основних засобів. У 2019 р. збільшились, порівняно з 2018 р. на 1,84% (229890 тис. грн.).

Власний капітал протягом 3 років зростає. У 2018 р. порівняно з 2017 р. виріс на 14,9%, а у 2019 р. порівняно з 2018 р. - на 23,28%. Це є позитивним моментом, адже компанія зі збільшенням капіталу менше залежати від кредиторів.

Поточні зобов'язання зменшились у 2018 р. на 22,23%, а в 2019 р. на 14,9%. За таких умов компанія стає конкурентоспроможною на ринку і зацікавлює інвесторів.

Чистий прибуток компанії зростає, у 2018 р. на 40,4%, а в 2019 р. стає вдвічі більше, на 87,42%. За допомогою медіа збільшення цін на послуги та розширення свого асортименту компанія є прибутковою.

Виручка від реалізованої товарної продукції також зростає у 2018 р. на 0,14%, а у 2019 р. на 16,91% від попереднього року.

Собівартість реалізованої товарної продукції, послуг у 2018 р. порівняно від 2017 р. збільшилась на 12,81%, а в 2019 р. порівняно з 2018 р.

зменшилась на 15,35%.

Валовий дохід за 3 роки збільшився за постіль рахунок появи 4G – зв'язку. У 2018 р. виріс на 0,3% (21291 тис. грн.): а в 2019 р. зріс на 37,79% (2662090 тис. грн.).

Адміністративні витрати та витрати на збут, також, за роки збільшилися. У 2018 р. адміністративні витрати виросли на 12,2%, а в 2019 р. - на 44,6%. Витрати на збут у 2018 р. зросли на 0,28%, у 2019 р. - на 25,8%.

Визначено поняття ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано існуючі напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства, вивчені фактори, що впливають на неї. Виявлено показники, за якими можна оцінювати, вимірювати правильність вибору і ефективність реалізованих напрямків вдосконалення діяльності.

Ефективність діяльності підприємства характеризує перевищення досягнутих результатів над витратами за певний період часу. При цьому під ефективністю розуміють результативність, ефект (від практичної реалізації проекту), що визначається як співвідношення між ефектом (результатом) і витратами (витратами, ресурсами), необхідними для його досягнення, з урахуванням частини впливу зовнішніх і внутрішніх факторів за певний час.

Визначено поняття ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано існуючі напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства, вивчені фактори, що впливають на неї. Виявлено показники, за якими можна оцінювати, вимірювати правильність вибору і ефективність реалізованих напрямків вдосконалення діяльності.

Аналізуємо динаміку зміни основних статей балансу за 2017 р. - 2019 р. та проводимо детальний аналіз активів та пасивів компанії ПрАТ «ВФ Україна». (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 Вертикальний аналіз необоротних та оборотних активів по відношенню до балансу компанії ПрАТ «ВФ Україна»

Показник	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи	13245085	76,2	12489846	74,6	12719736	58,7
Нематеріальні активи	4362436	25,12	4026739	24,06	4070043	18,8
Основні засоби	7001642	40,31	6053275	36,16	7145742	33,01
Оборотні активи	4194479	24,15	5216197	31,16	7828865	36,17
Запаси	54097	0,31	50454	0,3	48548	0,22
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	715472	4,12	1267784	7,57	1180043	5,45
Гроші та їх еквіваленти	1574369	9,06	3254687	19,4	5328582	24,62
Баланс	17365536	100	16736218	100	21642840	100

Таблиця 2.5. Вертикальний аналіз складових необоротних та оборотних активів по відношенню до значень по розділах балансу ПрАТ «ВФ Україна»

Показник	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Нематеріальні активи	4362436	32,9	4026739	32,24	4070043	31,9
Основні засоби	7001642	52,8	6053275	48,46	7145742	56,17
Необоротні активи	13245085	100	12489846	100	12719736	100
Запаси	54097	1,28	50454	0,96	48548	0,62
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	715472	17,05	1267784	24,3	1180043	15,07
Гроші та їх еквіваленти	1574369	37,53	3254687	62,39	5328582	68,06
Оборотні активи	4194479	100	5216197	100	7828865	100

За даними таблиць 2.4 - 2.5 видно, що частка необоротних активів протягом 3 років зменшувалась, а оборотних, навпаки, збільшувалась. Отже,

кількість наданих послуг компанії збільшилось і запаси повно використовувались.

Таблиця 2.6. Вертикальний аналіз пасивів ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал	10673617	61,46	12268175	73,3	15125034	69,88
Поточні зобов'язання	6371076	36,68	4954173	29,6	4215674	19,47
Довгострокові зобов'язання	120664	0,69	205240	1,22	305733	1,41
Баланс	17365536	100	16736218	100	21642840	100

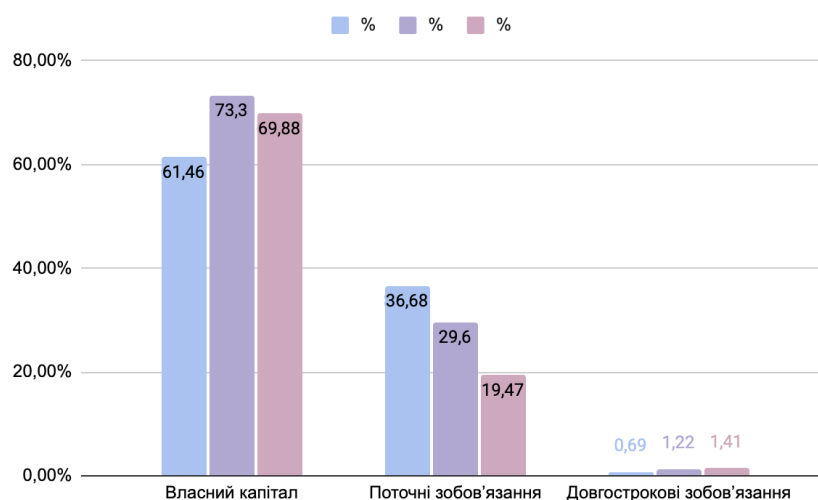


Рис. 2.1 Динаміка пасивів ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

За даними таблиці 2.6 та рисунком 2.1 спостерігаємо збільшення власного капіталу, у 2018 р. на 73,3%, а у 2019 р. на 69,88%. Поточні зобов'язання у 2019 році зменшились на 19,47%, ніж у 2018 р. (було 29,6%). Довгострокові зобов'язання збільшились, у 2018 р. порівняно з 2017 р. на 1,22%, а в 2019 р. порівняно з 2018 р. на 1,41%.

Оцінка положення підприємства на ринку: частка ринку, зміна конкурентних позицій, місткість ринку та ін. Найважливіший аспект в діяльності комерційних організацій в даний час, що сприяє за результатами аналізу та оцінки, визначити напрямки розвитку конкурентних переваг для поліпшення і зміцнення свого становища на ринку.

Аналіз та оцінка майнового стану підприємства

Таблиця 2.7. Оцінка майнового стану ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Первісна вартість ОЗ	17615428	18638624	18645867	1023196	7243	5,8	0,03
Знос ОЗ	10648352	12286797	12479589	111638445	192792	15,38	1,56
Надійшло ОЗ	1736579	2377552	2376498	640973	-1054	36,91	-0,04
Вибуло ОЗ	914732	2085352	400532	1170620	-1684820	127,97	-80,79

Розраховуємо коефіцієнти: зносу, оновлення та вибуття основних засобів.

Коефіцієнт зносу ОЗ:

$$K_3 = \frac{\text{Знос}}{\text{Первинна вартість основних засобів}} \quad (2.1)$$

$$K_3(2017) = \frac{10648352}{17615428} = 0,6$$

$$K_3(2018) = \frac{12286797}{18638624} = 0,65$$

$$K_3(2019) = \frac{12479589}{18645867} = 0,66$$

Коефіцієнт зносу основних засобів вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Позитивним є зменшення значення показника, що свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів, що підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Коефіцієнт оновлення:

$$K_o = \frac{\text{Балансова вартість основних засобів, що надійшли}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець періоду}} \quad (2.2)$$

$$K_o(2017) = \frac{1736579}{17615428} = 0,09$$

$$K_o(2018) = \frac{2377552}{18638624} = 0,12$$

$$K_3(2019) = \frac{2376498}{18645867} = 0,12$$

Коефіцієнт оновлення основних засобів компанії вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства. Збільшення показника є позитивним фактором.

Коефіцієнт вибуття ОЗ:

$$K_6 = \frac{\text{Балансова вартість основних засобів, що вибули}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець періоду}} \quad (2.3)$$

$$K_6(2017) = \frac{914732}{17615428} = 0,05$$

$$K_6(2018) = \frac{2085352}{18638624} = 0,11$$

$$K_6(2019) = \frac{400532}{18645867} = 0,02$$

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частка основних засобів, що були до початку звітного періоду, вибула за звітний період через знос.

Аналіз і оцінка ліквідності компанії

З позиції короткострокової перспективи фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань, і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом періоду.

Коефіцієнт покриття:

$$K_{\text{покр}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.4)$$

Таблиця 2.8. Вихідні дані та поточні розрахунки для оцінювання платоспроможності компанії ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Поточні активи	17365536	16736218	21642840	-629318	19969219	-3,62	29,3
Поточні зобов'язання	6371076	4954173	4215674	-1416903	-738499	-22,23	-14,9
Коефіцієнт покриття	2,72	3,37	5,13	0,65	1,76	23,89	52,22
Робочий капітал	10994460	11782045	17427166	787585	5645121	7,16	47,91
Грошові кошти	1574369	3254687	5328582	1680318	2073895	106,7	63,7
Запаси	54097	50454	48548	-3643	-1906	-6,73	-3,77
Товари	14853	8164	11645	-6689	3484	-45,03	42,63
Чисельник	17285358	17367327	214759429	-	-	-	-
Шв. лікв-ть	2,71	3,5	5,09	0,79	1,59	29,15	45,4
Абсолютна ліквідність	0,24	0,65	1,26	0,41	0,61	170,83	93,84

Розраховуємо коефіцієнт покриття:

$$K_{\text{покр}}(2017) = \frac{17365536}{6371076} = 2,72$$

$$K_{\text{покр}}(2018) = \frac{16736218}{4954173} = 3,37$$

$$K_{\text{покр}}(2019) = \frac{21642840}{4215674} = 5,13$$

З розрахунків можна зробити висновки, що активи компанії з 2017 р. по 2019 р. зростали, а зобов'язання зменшувалися.



Рис. 2.2 Динаміка зміни поточних активів та поточних зобов'язань ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Коефіцієнт швидкої ліквідності дозволяє виявити скільки грошових одиниць ліквідних оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю зобов'язань.

$$K_{ш.л.} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{запаси} - \text{незавершене виробництво} - \text{товари}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.5)$$

$$K_{ш.л.}(2017) = \frac{17285358}{6371076} = 2,71$$

$$K_{ш.л.}(2018) = \frac{17367327}{4954173} = 3,5$$

$$K_{ш.л.}(2019) = \frac{214759429}{4215674} = 5,09$$

Показник швидкої ліквідності в період 2017 р. - 2019 р. зростає в межах від 2,71% до 5,09%.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість.

$$K_{а.л.} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.6)$$

$$K_{а.л.}(2017) = \frac{1574369}{6371076} = 0,24$$

$$K_{a.l.}(2018) = \frac{3254687}{4954173} = 0,65$$

$$K_{a.l.}(2019) = \frac{5328582}{4215674} = 1,26$$

За період 2017 р. - 2019 р. коефіцієнт абсолютної ліквідності компанії ПрАТ «ВФ Україна» зростає, що є дуже добре.

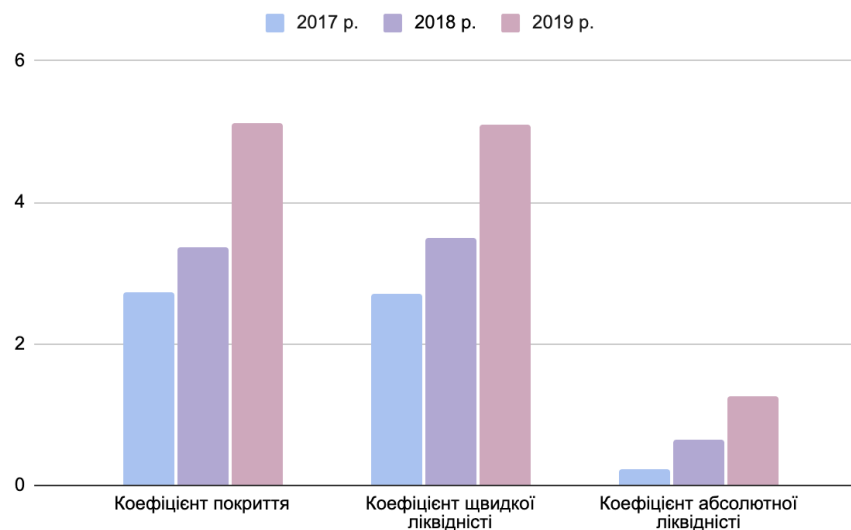


Рис. 2.3 Динаміка зміни коефіцієнту покриття, коефіцієнту швидкої та абсолютної ліквідності ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Робочий капітал підприємства характеризує спроможність компанії сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність і розраховується як різниця поточних активів та поточних зобов'язань.

$$PK = PA - ПЗ \quad (2.7)$$

$$PK(2017) = 17365536 - 6371076 = 10994460 \text{ тис. грн}$$

$$PK(2018) = 16736218 - 4954173 = 11782045 \text{ тис. грн}$$

$$PK(2019) = 21642840 - 4215674 = 17427166 \text{ тис. грн}$$

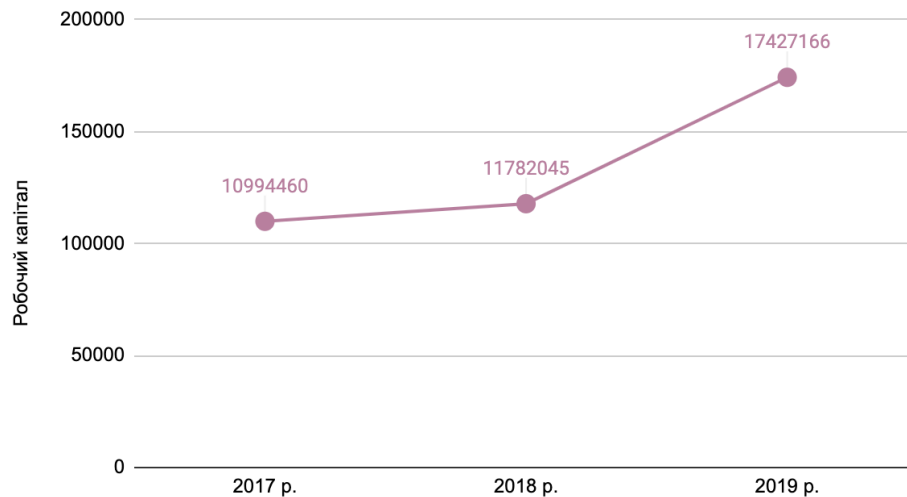


Рис. 2.4 Динаміка зміни робочого капіталу ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019рр.

За розрахунками робочий капітал компанії зростає, це означає зменшення поточних зобов'язань і одночасне збільшення оборотних активів.

У період 2017 - 2019 рр. в компанії ПрАТ «ВФ Україна» коефіцієнт покриття зростає з кожним роком, у 2017 р. становив 2,71%, 2018 р. - 3,5%, у 2019 р. - 5,09%. Отже, компанія мала достатньо оборотних коштів для погашення своїх боргів та покриття поточних зобов'язань.

Аналіз ліквідності та платоспроможності дає підстави стверджувати, що підприємство не порушує правила фінансування, кредитоспроможне та привабливе як діловий партнер. Проте надалі його фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематизованого надходження й ефективного використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності

Щоб оцінити фінансову стійкість необхідно розрахувати коефіцієнти платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт платоспроможності:

$$K_{авт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Майно підприємства}} \quad (2.8)$$

$$K_{авт}(2017) = \frac{10673617}{17365536} = 0,61$$

$$K_{авт}(2018) = \frac{12268175}{16736218} = 0,73$$

$$K_{авт}(2019) = \frac{15125034}{21642840} = 0,69$$

Коефіцієнт платоспроможності характеризує спроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість. У 2017 р. він становив 0,61%, у 2018 р. - 0,73% і у 2019 р. - 0,69%.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами:

$$K_{з.о.а.} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.9)$$

$$K_{з.о.а.}(2017) = \frac{4194479 - 6371076}{6371076} = -0,341$$

$$K_{з.о.а.}(2018) = \frac{5216197 - 4954173}{4954173} = 0,052$$

$$K_{з.о.а.}(2019) = \frac{7828865 - 4215674}{4215674} = 0,857$$

У 2017 р. коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами має від'ємне значення, а у 2018-2019 рр. - високе значення, це говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії [6].

Коефіцієнт фінансування показує можливість розвиватися за рахунок власних коштів:

$$K_{фін} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.10)$$

$$K_{фін}(2017) = \frac{120664 + 6371076}{10673617} = 0,608$$

$$K_{\text{фін}}(2018) = \frac{205240+4954173}{12268175} = 0,42$$

$$K_{\text{фін}}(2019) = \frac{305733+4215674}{15125034} = 0,298$$

Коефіцієнт фінансування менше одиниці, отже, підприємство може розвиватися за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована:

$$K_{\text{ман ВК}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.11)$$

$$K_{\text{ман ВК}}(2017) = \frac{1574369}{10673617} = 0,147$$

$$K_{\text{ман ВК}}(2018) = \frac{3254687}{12268175} = 0,265$$

$$K_{\text{ман ВК}}(2019) = \frac{5328582}{15125034} = 0,352$$

Коефіцієнт маневреності зростає, це значить, що частина капіталу, вкладена в оборотні засоби зростає. А, отже, меншає частка, яка капіталізується, що зменшує вартість підприємства і робить його менш привабливим для інвесторів.

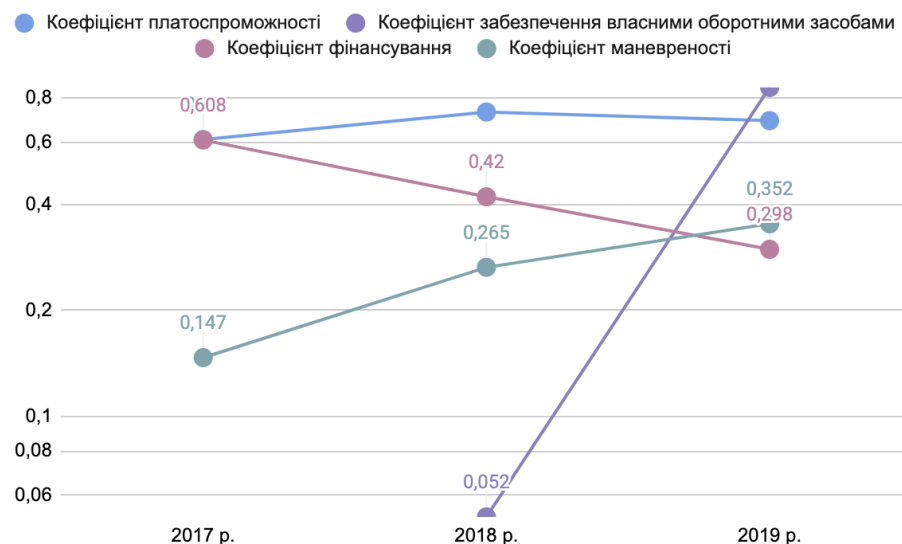


Рис. 2.5 Динаміка зміни коефіцієнтів платоспроможності, забезпечення власними оборотними засобами, фінансування та маневреності робочого капіталу ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Результати розрахунків фінансової стійкості наведені в таблиці 2.9

Таблиця 2.9. Аналіз показників фінансової стійкості компанії ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт платоспроможності	0,61	0,73	0,69	0,12	-0,04	19,67	-5,47
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,341	0,052	0,857	0,393	0,805	-115,24	1548,07
Коефіцієнт фінансування	0,608	0,42	0,298	-0,188	-0,122	-30,92	-29,04
Коефіцієнт маневреності	0,147	0,265	0,352	0,109	0,087	80,27	32,83

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами у 2018 р. був від'ємним - 115,24%, а у 2019 р. позитивним, тому виріс на 1548,07%. Отже, фінансування оборотних засобів компанії залежало за рахунок позикових коштів.

Коефіцієнт фінансування майже не змінний, його потенціал знизити рівень залежності від позикових коштів до мінімуму.

Коефіцієнт маневреності у період 2017-2019 рр. зростає, що свідчить про використання додаткового капіталу, який міг би бути використаний для інвестування та інших напрямків розвитку підприємства.

2.3 Оцінка стану ділової активності компанії ПрАТ «ВФ Україна»

Для оцінки ділової активності розраховуються коефіцієнти: оборотності, строк погашення заборгованостей та фондвіддача [9].

Таблиця 2.10 Вихідні дані для оцінки ділової активності компанії ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Показник	Роки		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Власний капітал	10673617	12268175	15125034
Нерозподілений прибуток	10043342	11439093	16217083
Прибуток до виплати %	3294297	4194976	7441454
Чистий дохід	13733045	13753065	16078988
Поточні зобов'язання	6371076	4954173	4215674
Грошові надходження	1574369	3254687	5328582
Валюта балансу	17365536	16736218	21642840
Чистий прибуток	2336167	3286058	6158754
Виробничі запаси	54097	50454	48548
Середньорічна вартість активів	15494223	17547093	19685215
Виручка від реалізації товарної продукції	13733045	13753065	16078988
Всього активів	17365536	16736218	21642840

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення:

$$K_{обА} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \quad (2.12)$$

$$K_{обА}(2017) = \frac{13733045}{15494223} = 0,886$$

$$K_{обА}(2018) = \frac{13753065}{17547093} = 0,783$$

$$K_{обА}(2019) = \frac{16078988}{19685215} = 0,816$$

Значення коефіцієнт оборотності активів говорить про те, скільки товарів і послуг продано за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів [8]. За розрахунками коефіцієнт зростає, означає збільшення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (додаток А):

$$K_{об\ КЗ} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість КЗ}} \quad (2.13)$$

$$K_{об\ КЗ}(2017) = \frac{13733045}{1466784} = 9,36$$

$$K_{об\ КЗ}(2018) = \frac{13753065}{1474732} = 9,32$$

$$K_{об\ КЗ}(2019) = \frac{16078988}{1583628} = 10,15$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{об\ ДЗ} = \frac{\text{Виручка від реалізації (Чистий дохід)}}{\text{Середньорічна вартість ДЗ}} \quad (2.14)$$

$$K_{об\ ДЗ}(2017) = \frac{13733045}{707624} = 19,4$$

$$K_{об\ ДЗ}(2018) = \frac{13753065}{1036347} = 13,27$$

$$K_{об\ ДЗ}(2019) = \frac{16078988}{1164875} = 13,8$$

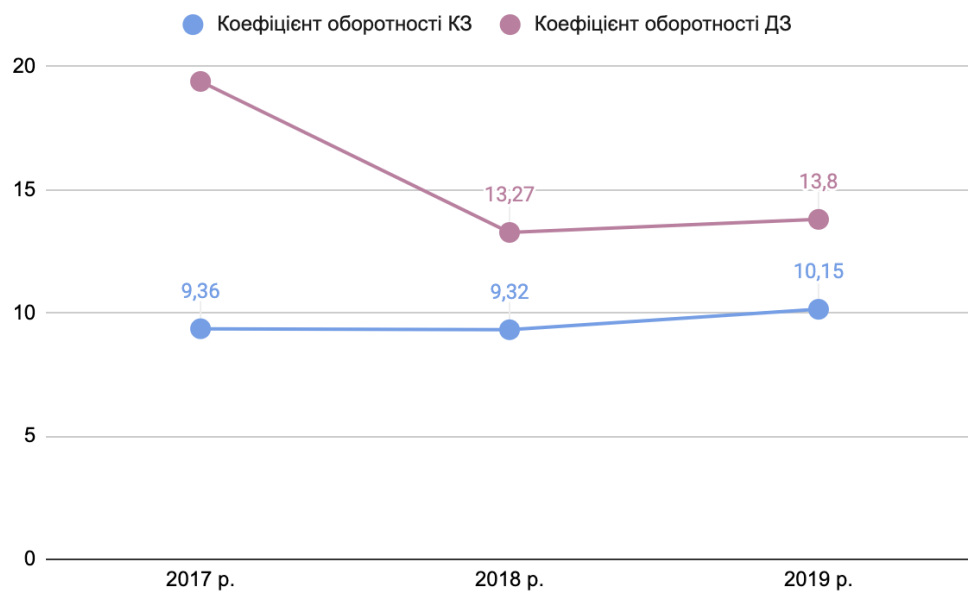


Рис. 2.6 Динаміка зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Коефіцієнти кредиторської заборгованості зростає, а коефіцієнт дебіторської заборгованості спадає, це означає про зменшення швидкості обороту дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів (ТМЗ) підприємства:

$$K_{об\ МЗ} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість ТМЗ}} \quad (2.15)$$

$$K_{об\ МЗ}(2017) = \frac{7699846}{58643} = 131,3$$

$$K_{об\ МЗ}(2018) = \frac{8686455}{53759} = 161,58$$

$$K_{об\ МЗ}(2019) = \frac{7352419}{49434} = 148,73$$

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів в останній рік зменшився через зменшення собівартості продукції та вартості матеріальних запасів. Для компанії це добре, оскільки зменшуються витрати на створення продукції і утримання запасів.

Коефіцієнт фондівдачі показує ефективність використання основних засобів підприємства:

$$K_{фондовіддачі} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість ОЗ}} \quad (2.16)$$

$$K_{фондовіддачі}(2017) = \frac{13733045}{6435632} = 2,133$$

$$K_{фондовіддачі}(2018) = \frac{13753065}{6427642} = 2,139$$

$$K_{фондовіддачі}(2019) = \frac{16078988}{6576893} = 2,44$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу (ВК) підприємства:

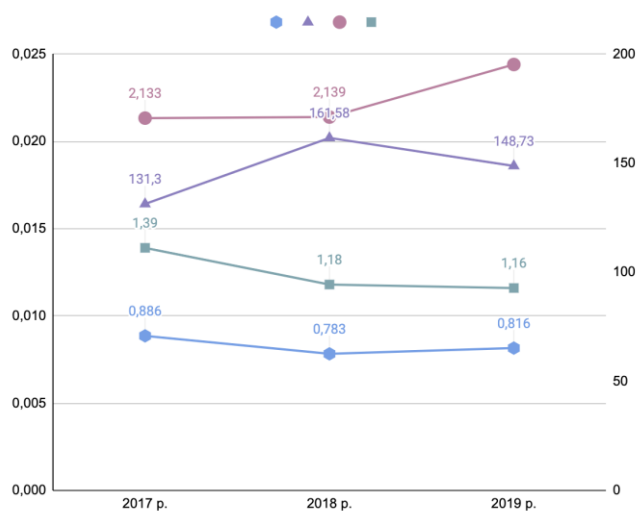
$$K_{об\ ВК} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість ВК}} \quad (2.17)$$

$$K_{об\ ВК}(2017) = \frac{13733045}{9856432} = 1,39$$

$$K_{об\ ВК}(2018) = \frac{13753065}{11564379} = 1,18$$

$$K_{об\ ВК}(2019) = \frac{16078988}{13754820} = 1,16$$

Коефіцієнт фондівдачі компанії зріс, це означає ефективне



використання виробничих потужностей.

- - Коефіцієнт оборотності активів; ▲ - Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- - Коефіцієнт фондівдачі; ■ - Коефіцієнт оборотності ВК

Рис. 2.7 Динаміка зміни коефіцієнту оборотності активів, матеріальних запасів, фондівдачі та коефіцієнту оборотності власного капіталу ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр.

Таблиця 2.11. Аналіз та оцінювання основних показників ділової активності

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт оборотності активів	0,886	0,783	0,816	-0,103	0,033	-11,6	4,2
Коефіцієнт оборотності КЗ	9,36	9,32	10,15	-0,04	0,83	-0,4	8,9
Коефіцієнт оборотності ДЗ	19,4	13,27	13,8	-6,13	0,53	-31,5	3,9
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	131,3	161,58	148,73	30,28	-12,85	23	-7,9
Коефіцієнт фондівдачі	2,133	2,139	2,44	0,006	0,301	0,2	14
Коефіцієнт оборотності ВК	1,39	1,18	1,16	-0,21	-0,02	-15,1	-1,6

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (ВК) у 2018 р. зменшився на 15,1%, а у 2019 р. на 1,6%.

Коефіцієнт оборотності активів у 2018 р. зменшився на 11,6%, а у 2019 р. виріс на 4,2%.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2018 р. спадає на 0,4%, у 2019 р. - зростає на 8,9%.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 р. спав на 31,5%, у 2019 р. виріс у 3,9%.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів зменшився на 7,9%, що означає про зменшення ефективності використання запасів, а також зменшення витрат на виробництво продукції та витрат на утримання матеріальних запасів.

Коефіцієнт фондівдачі з роками виріс, що може означати про збільшення обсягу надання послуг.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився у 2018 р. на 15,1%, ц 2019 р. на 1,6%. Для підвищення оборотності власного капіталу необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу збуту.

РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Заходи щодо підвищення ефективності підприємства ПрАТ «ВФ Україна»

Здатність ефективно управляти економічною ефективністю підприємства є надзвичайно конкурентною перевагою в сучасних умовах, оскільки економічна ефективність відіграватиме важливу роль для підприємства. Власне, головне призначення власників і керівників компаній повинно базуватися і орієнтоване на постійний моніторинг рівня економічної ефективності підприємства і спрямоване на нього. Важливо також своєчасно і зручно визначити основні фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, на основі отриманої інформації зробити висновки та скласти проект на майбутнє.

Оцінка економічної ефективності підприємства дає інформацію на тему рівень ефективності використання наявних ресурсів, ефективності та результативності бізнесу.

Слід зазначити, що власники бізнесу нерідко приймають рішення, які принципово впливають на їх довгострокову конкурентну позицію, ефективність та прибутковість компанії. Таким чином, процес формулювання довгострокових стратегій орієнтований на показники економічної ефективності та тактичні цілі, які є кроками для її досягнення.

У більшості випадків, прагнучи підвищити ефективність роботи підприємства, керівництво розраховує отримати певний фінансовий звіт. Але це не завжди відображає стратегію компанії. Отже, можна стверджувати, що ефективність можна збільшити, якщо [21]:

- отриманий фінансовий звіт буде вищим, ніж у конкурентів;

- організація виділяє достатньо ресурсів для здійснення виробничих або управлінських змін;
- темпи зростання фінансових показників у короткостроковій перспективі будуть вищими, ніж у конкурентів.

Такий підхід постійно спонукає до пошуку нових рішень, підвищуючи конкурентоспроможність компанії. Основними інструментами підвищення ефективності роботи підприємства можуть бути збільшення прибутку компанії та є наступні:

- зниження витрат, яке може бути досягнуте за рахунок зменшення витрат або змінних витрат, оптимізації виробництва, скорочення персоналу або заробітної плати;
- модернізація бізнес-процесів, що дозволяє підвищити продуктивність праці;
- зміни в організаційній системі, які можуть вплинути на структуру управління, принципи обслуговування споживачів, комунікації тощо;
- посилення маркетингових комунікацій, якщо завданням є максимізація продажів товарів і послуг, зміна ставлення до організації, пошук нових можливостей для компанії [30].

Для забезпечення ефективної роботи ПрАТ «ВФ Україна» необхідно постійно запускати нові послуги або продукти. Основною рушійною силою цього є клієнти, а також бізнес-процеси компанії. Саме завдяки технологічним, організаційним, економічним та соціальним засобам відбуваються зміни як всередині компанії, наприклад, так і поза нею. Для того, щоб ці вхідні дані були успішними, необхідна база для їх реалізації, а саме ресурсна складова. Саме завдяки наявності необхідної кількості ресурсів і швидкість взаємодії елементів залежить від того, наскільки швидко відбуваються зміни і який ефект вони принесуть.

Існує багато заходів для підвищення ефективності роботи підприємства, але лише деякі залишаються більш ефективними. Оскільки діяльність ПрАТ "ВФ Україна" різноманітна і має велику кількість взаємопов'язаних аспектів,

підвищити ефективність неможливо лише в 1 напрямку. В результаті в деяких сферах діяльності відбуватимуться лише точкові зміни, наприклад, якщо цього не відбудеться, то вплив на всю компанію необхідний для складної роботи.

Головною метою провідних операторів країни є залучення все більшої кількості клієнтів, а економічна міць компанії залежить від їх лояльності та кількості.

Для підвищення власної прибутковості та підвищення економічної ефективності існує чотири основні сфери стійкого прибутку:

1. *Оптимізація витрат.* Підвищити ефективність можна за рахунок віртуалізації (відносин з клієнтами), мобільного доступу нового покоління (5G), підвищення маневреності бізнесу і за рахунок нових операцій та бізнес-моделей.
2. *Ціноутворення.* Диференційоване ціноутворення, встановлення ціни на основі споживчої цінності, раціоналізація та спрощення тарифних планів, пакетний продаж послуг.
3. *Можливості від мережі.* Це може бути якість обслуговування, аналіз даних та інформаційна безпека.
4. *Нові рішення і сервіси.* До них відносяться хмарні сервіси, доступ до інтернету, рішення для корпоративного, середнього та малого бізнесу, спільні сервіси з незалежними провайдерами, сервіси з урахуванням місця розташування і аналітичні рішення.

Як правило, мобільні оператори можуть одночасно зосередитись на всіх чотирьох сферах прибутковості та ефективності, поступово отримуючи результати з усіх областей. Однак для початку слід врахувати лише кілька нових сфер та їх вплив на компанію. Це фактично готові ринкові товари та послуги, які будуть продаватися за різними каналами зацікавленим кінцевим споживачам.

3.2 Механізм підвищення економічної ефективності діяльності підприємства, його принципи

Підприємство не можна вважати ефективним, якщо воно не конкурентоспроможне. Можна помітити, що в даний час не існує єдиних критеріїв оцінки як «конкурентоспроможності», так і «ефективності» компанії, так як багато визначається концепцією при розгляді даного питання [23].

Для роботи та розвитку підприємства в умовах зростаючої конкуренції необхідно, щоб результати роботи діяльності підприємства формували систему взаємопов'язаних показників, які відображають ступінь досягнення поставленої мети підприємства.

Ефективне управління підприємством є результатом діяльності конкретної керуючої системи. Вона відбивається в різних показниках, причому показники можуть бути як кількісні, так і якісні.

При розрахунку показників економічної ефективності доцільно класифікувати результати і витрати. Під результатами в економічній діяльності розуміється результат використання і застосування ресурсів. До складу ресурсів підприємства включаються основні виробничі фонди, оборотні кошти, персонал і багато інших ресурсів, які необхідні для забезпечення нормального протікання процесу виробництва. [24]

В умовах сучасної ринкової економіки підприємство повинно бути конкурентоспроможним щодо інших організацій, щоб продовжувати здійснювати свою діяльність. Якість продукції є важливим пріоритетом на українських підприємствах, а також в діяльності міжнародних організацій. Тому українським підприємствам необхідно впроваджувати систему менеджменту якості, основне завдання якої - забезпечення високої якості продукції, що реалізується. Дана система включає в себе дії, за допомогою яких організація визначає процеси і ресурси, які потрібні для постановки цілей і досягнення бажаних результатів підприємства [33].

Завданням менеджменту є постійна переоцінка стану обладнання та послуг, які пропонує підприємство, щоб в майбутньому відповідати потребам споживачів ринку. У сфері продажів важливим вимога є ефективне управління працівниками, так як для таких підприємств, співробітники є цінним вкладенням [25].

Таким чином, для того щоб збільшити ефективність функціонування підприємства, потрібно впроваджувати систему менеджменту якості. За допомогою цієї системи зменшиться зв'язок у виробництві і збільшиться якість продукції. Це, в свою чергу, знизить витрати, збільшить попит на продукцію і прибуток.

ВИСНОВКИ

Сьогодні в Україні існує жорстка конкуренція на ринку, що вимагає від компаній постійно підвищувати свою ефективність та інтенсифікацію в цілому. Тому головним завданням сучасних підприємств є підвищення ефективності діяльності.

Економічна ефективність включає в себе аспекти ефективності техніко-економічної та соціально-економічної, тобто відображає і рівень ефективності використання виробничих сил суспільства, і ступінь досягнення мети виробництва.

Підвищення економічної ефективності - одна з центральних проблем економіки.

Економічний ефект передбачає певний корисний результат, виражений у вартості. Зазвичай корисним результатом є прибуток або економія коштів та ресурси [10]. Економічний ефект, отриманий на підприємстві, абсолютна величина, яка залежить від масштабу виробництва та економії витрат.

У ринковій обстановці питання оцінки ефективності підприємства стають все більш актуальним. Перед керівниками підприємств, а також фахівцями проводять оцінку ефективності постає завдання вибору методики аналізу. Однак провівши оцінку ефективності, наступним етапом для підвищення ефективності діяльності підприємства є вибір оптимальних заходів, щоб збільшити доходи підприємства. Тут також можуть виникнути проблеми з вибором [27].

Як бачимо, усі заходи підвищення ефективності роботи підприємства є взаємозалежними.

Тому вдосконалення системи управління є пріоритетом. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення ефективної та конкурентоспроможної економічної діяльності. Основні фактори підвищення ефективності роботи підприємства полягають у підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва та роботи, зміні

обсягу та обсягу. Тільки вміле використання всієї системи цих факторів може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва [13].

Проведене дослідження показало, що для ПрАТ «ВФ Україна» найбільшу загрозу представляють ринкові та міжнародні чинники. У цей же час великі можливості підприємству надають технологічні, економічні і конкурентні переваги, що обумовлено більш розвинутою мережею продажів послуг та продуктів та кращим і ширшим їх асортиментом.

Представлено аналіз структурних змін основних показників фінансово господарської діяльності ПрАТ «ВФ Україна» за 2017–2019 рр. та виявлено, що відбувається зростання, як необоротних, так і оборотних активів. Структурні зміни активів і пасивів балансу свідчать про достатньо ефективну стратегію розвитку компанії.

Збільшення власного капіталу, зростання чистого доходу та прибутку, а також зменшення поточних зобов'язань, собівартості та ефективне управління витратами свідчить про зростання масштабів діяльності підприємства, розширення сфер діяльності та зміцнення позицій на вітчизняному ринку телекомунікаційних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт «МТС-Україна» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vodafone.ua/ru/company/history-company>
2. Звіт про управління ПрАТ «ВФ Україна» та його дочірних підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vodafone.ua/storage/editor/files/zvit-pro-upravlinnya-konsolidovani.pdf>
3. SWOT–Аналіз діяльності підприємств мобільного зв'язку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_23/2/13.pdf
4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vodafone.ua/storage/editor/files/povidomlenja-emit-310118.pdf>
5. Аналіз ліквідності балансу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/35.pdf
6. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/301-koefitsient-zabezpechenosti-vlasnimi-oborotnimi-zasobami-zabezpechennya-oborotnikh-aktiviv-vlasnimi-koshtami>
7. Ю.С. Цал-Цалко. Фінансовий аналіз: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2018. — 566 с
8. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації, ресурсовіддача) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/288-oborotnist-aktiviv>
9. Стасюк С.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник. — Херсон: Олді)плюс, 2017. — 480 с.
10. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 292 с.
11. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2017. 1072 с.

12. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення. Інноваційна економіка. 2019. № 2. С. 153–162.
13. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О.Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1.
14. Нортон, Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2016. – 320 с.
15. Онищенко О. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 2016. – № 6. – С. 63- 76.
16. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: монографія / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк, 2016. – 260 с.
17. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / А.Е. Воронкова. – Харків: Вид-во «ІНЖЕК», 2018. – 520 с.
18. Кудренко Н.В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н.В. Кудренко // Економіка і право. – 2016. – №18. – с.61-67.
19. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. Фінанси України. 2017. № 6. С. 24–32.
20. Мочерний С.В., Єрохін С.А., Каніщенко Л.О. та ін. Основи економічної теорії. Київ: Знання, 2018.
21. Виноградова М. В., Панина З. И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Текст]: учебное пособие. – 3-е изд. – М: Дашков и Ко, 2016. – 464 с.
22. Яковенко Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі / Яковенко Т. І. – Полтава, 2016. – 247 с.

23. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : Навч. посіб. К. : Знання, 2018. 697 с.
24. Мочерний С. В. Політична економія: Нач: посіб. К.: Знання, 2016. 437 с. 29.
25. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2018. №3. С. 50–53.
26. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. – Київ «Центр навчальної літератури», 2017. – 531 с.
27. Єпіфанова І. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах / Єпіфанова І. Ю., Дзюбка М. Ю. // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 99-103.
28. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
29. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 292 с.
30. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства: підручник. Київ: Компринт, 2016. 465 с.
31. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2017. 1072 с.
32. Савіна Г.Г., Скібіна Т.І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. Ефективна економіка. 2016. № 12.
33. Слюсаренко О.О., Огородніков Д.Д., Наконечний В.Л. Словник підприємця. Київ: РВ ПС України НАН України, 2016. 207 с.
34. Шнипко О.В. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки. Економіка України. 2017. № 7. С. 23–35.
35. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 688 с.

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

37. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Т. В. Футало [за ред. Г. І. Башнянина] // Економічні системи – Т. 4; – Львів : Ліга-Прес, 2017. – 508 с.

38. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю торговельного підприємства / П. О. Куцик, Г. Ф. Герега // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2016. – Вип. 45. – С. 96–102

39. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства / О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. – 2016. – Вип. 14. – С. 16–20.

40. Кир'янова З. В. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. для студентів / З. В. Кир'янова, Є. І. Сєдова. – М. : Юрайт, 2017. – 429 с.

41. Рац О. М. Інтегральна оцінка ефективності антикризового управління банком / О. М. Рац. // Проблеми економіки № 4. – 2017. – С. 361–367.

42. Гетьман О. О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 488 с.

43. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>)

44. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с

45. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

46. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енерго-ефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І.

- М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>
47. Сотник І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – К.: Універсальна книга, 2018. – 572с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
48. Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80201>
49. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf
50. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
51. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04
52. Melnyk L.G., Kubatko O. The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidium, 2017. – 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1
53. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. Economic Annals-XXI, 179(9-10), 22-30. doi:
<https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

54. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

55. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

ДОДАТОК А

Баланс

Актив	Код рядка	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4362436	4026739	4070043
первісна вартість	1001	160221	237650	327945
накопичена амортизація	1002	1092157	880750	732916
Незавершені капітальні інвестиції	1005	611872	53865	729638
Основні засоби:	1010	7001642	6053275	7145742
первісна вартість	1011	140761	78540	28462
знос	1012	842605	36419	38516
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	10508	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	98346	492180
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	30325	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	20430	48938
Гудвіл	1050	0	45280	87254
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	12750	27549
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	12080	16395
Інші необоротні активи	1090	65878	43780	372359
Усього за розділом I	1095	14318405	11599904	14117937
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	54097	50454	48548
Виробничі запаси	1101	329821	245869	251072
Незавершене виробництво	1102	0	0	0

1	2	3	4	5
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	14853	8164	11645
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	715472	1267784	1180043
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	62216	45238	73625
за виданими авансами				
з бюджетом	1135	73305	18520	84517
у тому числі з податку на прибуток	1136	136789	126730	379780
з нарахованих доходів	1140	16751	47391	63927
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25050	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1574369	3254687	5328582
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	32343	43875	52849
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:	1181	0	0	0
резервах довгострокових зобов'язань				
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	12065	14863	37452
Усього за розділом II	1195	3042131	5123575	7512040
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	12739	12863
Баланс	1300	17365536	16736218	21642840

Пасив	Код рядка	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	128367	286429	398465
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Додатковий капітал	1410	1396458	152739	182374
Емісійний дохід	1411	1018766	217645	282756
Накопичені курсові різниці	1412	887192	854016	838265
Резервний капітал	1415	796385	271936	436124
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10043342	11439093	16217083
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	18634	192743	387631
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	14289144	13414601	18742698
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	172382	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	28437	37162	47292
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	837615	554157
Довгострокові забезпечення	1520	365483	271643	381747
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	173362	218485
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0

Усього за розділом II	1595	566302	1319782	1201681
1	2	3	4	5
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:				
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	172345	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	287345	37269	28140
за розрахунками з бюджетом	1620	476133	27640	38275
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	56482
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	162842	1143507	281453
за одержаними авансами	1635	342183	183745	184795
за розрахунками з учасниками	1640	321764	321874	283954
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	317532	82716	382295
Доходи майбутніх періодів	1665	387092	17652	249540
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	42854	187432	193527
Усього за розділом III	1695	2510090	2001835	1698461
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	17365536	16736218	21642840

Значення середньорічної вартості для розрахунків коефіцієнтів:

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Середньорічна вартість КЗ	1466784	1474732	1583628
Середньорічна вартість ДЗ	707624	1036347	1164875

Середньорічна вартість ТМЗ	58643	53759	49434
Середньорічна вартість ОЗ	6435632	6427642	6576893
Середньорічна вартість ВК	9856432	11564379	13754820