

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Сумський державний університет**  
**Шосткинський інститут**  
**Кафедра економіки та управління**

«До захисту допущено»  
В. о. завідувача кафедри  
\_\_\_\_\_ Мануйлович Ю. М.  
(підпис) (прізвище та ініціали)  
«27» травня 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**

зі спеціальності 051 «Економіка»,  
освітньо-професійної програми «Економіка і бізнес»

на тему: Оцінка економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства (на прикладі ТОВ «АТБ-Маркет»)

Студента (ки) групи Е-01ш Рибалова Артура Вікторовича  
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.  
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_ А. В. Рибалов  
(підпис) (ініціали та прізвище студента)

Керівник ст. викладач, к.е.н., Новикова І. В. \_\_\_\_\_

Начальник управління економіки  
Шосткинської міської ради., Гребенюк Д. М. \_\_\_\_\_  
(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали) (підпис)

**Шостка 2024**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Шосткинський інститут  
Кафедра економіки та управління

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри економіка та  
управління Мануйлович Ю. М.

«05» квітень 2024 р.

ЗАВДАННЯ ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА  
за спеціальністю 051 Економіка  
освітньо-професійної програми «Економіка і бізнес»  
студенту групи Е-01ш  
(шифр і номер групи)  
Рибалов Артур Вікторович  
(П. І. П/б студента)

1. Тема роботи Оцінка економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства (на прикладі ТОВ «АТБ-Маркет»)  
затверджена наказом по ШІ СумДУ № 15-ОД від «01» квітня 2024 р.
  2. Термін подання студентом закінченої роботи 27.05.2024
  3. Мета кваліфікаційної роботи: полягає у вивченні теоретичних підходів сутності економічної ефективності та оцінці економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет», визначенні факторів, які впливають на результативні показники, та розробці рекомендацій щодо підвищення прибутковості та конкурентоспроможності компанії.
  4. Об'єкт дослідження: фінансово-економічний стан торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».
  5. Предмет дослідження: фінансово-економічні відносини, які виникають в процесі діяльності компанії і впливають на фінансову стабільність.
- 
-

6. Кваліфікаційну роботу бакалавра виконують на матеріалах: статтях публікаціях українських та зарубіжних вчених, законодавчих та нормативно-правових актів України, а також інструктивно-методичних документах та фінансово-економічній звітності ТОВ «АТБ-Маркет»

7. Орієнтовний план кваліфікаційної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.

№ пор.	Назва розділу	Термін подання
1	Теоретичні основи сутності економічної ефективності виробничої діяльності	19.04.2024
2	Оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності	06.05.2024
3	Оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства «АТБ-Маркет»	22.05.2024

Зміст завдань для виконання поставленої мети кваліфікаційної роботи бакалавра:

У розділі 1 студент має дослідити теоретичні основи сутності економічної ефективності виробничої діяльності

У розділі 2 студент має розглянути оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності

У розділі 3 студент має провести оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства «АТБ-Маркет»

8. Дата видачі завдання 05.квітня 2024 року

Керівник кваліфікаційної роботи бакалавра

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Новикова І. В.

(ПІБ керівника роботи)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Гребенюк Д. М.

(ПІБ керівника роботи)

Завдання до виконання одержав

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Рибалов А. В.

(ПІБ керівника роботи)

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ.....	5
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	8
1.1 Сутність економічної ефективності виробничої діяльності.....	8
1.2 Теоретичні підходи до планування економічної ефективності виробничої діяльності.....	12
РОЗДІЛ 2 ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	15
2.1 Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності.....	15
2.2 Показники, що використовуються для оцінки економічної ефективності виробничої діяльності.....	18
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АТБ-Маркет».....	26
3.1 Загальна характеристика діяльності торговельного підприємства «АТБ-Маркет».....	26
3.2 Аналіз економічної ефективності діяльності торговельного підприємства за допомогою показників фінансової стійкості.....	31
3.3 Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства .....	40
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	50

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 46 сторінки основного тексту, 3 розділи, 9 таблиць, список використаної літератури із 30 найменувань, 3 додатки.

Мета дослідження полягає у вивченні теоретичних підходів сутності економічної ефективності та оцінці економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет», визначенні факторів, які впливають на результативні показники, та розробці рекомендацій щодо підвищення прибутковості та конкурентоспроможності компанії.

Об'єкт дослідження – фінансово-економічний стан торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».

Предмет дослідження – фінансово-економічні відносини, які виникають в процесі діяльності компанії і впливають на фінансову стабільність.

У першому розділі «Теоретичні основи сутності економічної ефективності виробничої діяльності» було розглянуто основні підходи до визначення сутності економічної ефективності, а також теоретичні підходи планування виробничої діяльності.

У другому розділі «Оцінювання економічної ефективності виробничої діяльності» були розглянуті методичні підходи, а також показники що використовуються для оцінки економічної ефективності виробничої діяльності.

У третьому розділі «Оцінка економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства «АТБ-Маркет» була дана характеристика торговельного підприємства «АТБ-Маркет», здійснений аналіз економічної ефективності за допомогою показників фінансової стійкості.

Ключові слова: економічна ефективність, оцінка економічної ефективності, рентабельність, виробнича діяльність, коефіцієнти фінансової стійкості, коефіцієнти ліквідності.

## ВСТУП

Важливим аспектом оптимального функціонування сучасних підприємств у конкурентному ринковому середовищі є забезпечення ефективності виробничої діяльності.

Необхідність оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства визначається необхідністю формування нових цілей, політики та принципів управління, орієнтованих на задоволення вимог споживачів і ринку. Оцінка ефективності виробничого процесу є невід'ємною частиною складної системи цілей розвитку підприємства, яка включає багато факторів і заходів, що визначають рівень організації виробництва.

Управлінські рішення спрямовані на певні транзакційні, технічні та виробничі раціоналізації, метою яких є забезпечення функціонування підприємства без значних непередбачуваних витрат, а також виявлення та використання можливостей підвищення ефективності виробництва в короткостроковій перспективі. Оцінювання виробничої діяльності відіграє важливу роль у системі управління підприємством, оскільки є ефективним інструментом інформаційно-аналітичної підтримки підприємств. Результати оцінювання є основою для прийняття управлінських рішень і можуть бути використані для визначення стратегічних і тактичних цілей.

Впровадження ефективної економічної стратегії та аналіз її впливу на діяльність торговельного підприємства є актуальним напрямком досліджень в сучасному бізнес-середовищі. Оцінка економічної ефективності виробничої діяльності важлива для забезпечення стабільності та прибутковості компанії.

У зв'язку з цим, обґрунтована необхідність проведення дослідження щодо ефективності виробничих процесів та їх впливу на фінансові показники торговельного підприємства.

Актуальність полягає в тому, що оцінка економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства є одним із ключових аспектів успішної діяльності підприємства. В сучасних умовах динамічного розвитку

ринку необхідно постійно аналізувати та оцінювати ефективність виробничих процесів для прийняття раціональних управлінських рішень.

Пошук шляхів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації економіки. Дослідження економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства дозволить ідентифікувати проблемні аспекти управління та запропонувати раціональні стратегії для підвищення ефективності підприємства.

**Мета дослідження** полягає у вивченні теоретичних підходів сутності економічної ефективності та оцінці економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет», визначенні факторів, які впливають на результативні показники, та розробці рекомендацій щодо підвищення прибутковості та конкурентоспроможності компанії.

Виходячи з поставленої мети завданнями даної роботи є:

- проаналізувати основні теоретичні підходи до визначення та оцінки економічної ефективності виробничої діяльності;
- вивчити основні методи та показники, за допомогою яких можна оцінити ефективність виробничої діяльності підприємства;
- провести аналіз економічної ефективності діяльності торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»;
- розробити пропозиції щодо підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет» на основі проведеного аналізу;

**Об'єкт дослідження** – фінансово-економічний стан торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет».

**Предмет дослідження** – фінансово-економічні відносини, які виникають в процесі діяльності компанії і впливають на фінансову стабільність.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1 Сутність економічної ефективності виробничої діяльності

Виробнича діяльність підприємства координується відповідною взаємодією вирішальних для цього процесу факторів. Зокрема, робочої сили (персоналу), предмета праці та його засобів і т.д. Персонал підприємства відтворює результати виробництва за допомогою предметів і засобів виробничого процесу. Виробляти потрібний продукт або надавати необхідні виробничі або Побутові послуги. Це дозволяє стверджувати, що результат виробництва визначається вартістю життя.

Інтегрована економічна категорія "ефективність" відображає виробничі відносини з точки зору економії загальної вартості життя та обсягу ресурсів, що інвестуються або витрачаються на виробництво для отримання кінцевого позитивного результату від своєї діяльності. Категорія "ефективність" на рівні підприємства характеризує взаємозв'язок між величиною результатів, одержуваних від його діяльності, і обсягом ресурсів, що інвестуються або витрачаються на виробництво. Підвищення ефективності може бути досягнуто за рахунок використання меншої кількості ресурсів для досягнення таких результатів, використання такої ж кількості ресурсів або використання більших випусків з відносно невеликою кількістю ресурсів для досягнення більш значних результатів [1].

Економічна ефективність-це отримання максимально можливої вигоди від наявних ресурсів. Питання економічної ефективності найчастіше є питанням вибору того, що, як і на що витрачати, як розподіляти ресурси, капітал і прибуток. Рівень економічної ефективності залежить від вирішення багатьох соціально-економічних завдань, таких як підвищення рівня життя населення,



швидке економічне зростання, поліпшення умов праці та відпочинку, зниження інфляції [2].

Беручи до уваги погляди і визначення багатьох провідних вчених і практиків на формулювання поняття економічної ефективності, бажано узагальнити і визначити економічну ефективність як позитивний результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Це покриває всі витрати на його реалізацію і включає чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу [3].

Економічна ефективність виробничої діяльності є ключовим показником для будь-якого підприємства. Вона визначається як співвідношення між результатом, який отримується від виробництва товарів або послуг, та витратами, необхідними для їх виробництва. Для досягнення високого рівня економічної ефективності необхідно враховувати різні аспекти виробництва, такі як оптимізація ресурсів, виробничий процес, якість продукції, управління витратами та ін.

Одним з головних факторів, що впливають на економічну ефективність виробництва, є оптимальне використання ресурсів. Це означає, що підприємство повинно раціонально розподіляти свої матеріальні, фінансові та людські ресурси з метою зниження витрат і підвищення продуктивності праці. Для цього необхідно проводити постійний моніторинг і аналіз виробничого процесу, виявляти слабкі місця та вдосконалювати його.

Ще одним важливим аспектом економічної ефективності є якість продукції. Висока якість товарів або послуг сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку, що може призвести до збільшення прибутку. Для досягнення цієї мети необхідно встановлювати стандарти якості, контролювати виробничий процес і постійно покращувати продукцію.

Управління витратами є ще одним ключовим аспектом економічної ефективності. Підприємство повинно постійно шукати можливості зменшення

витрат, раціонально використовувати ресурси, укладати вигідні контракти з постачальниками та мінімізувати непрямі витрати.

Для досягнення високого рівня економічної ефективності необхідна комплексна стратегія, що враховує всі аспекти виробничої діяльності. Успішні підприємства постійно працюють над оптимізацією процесів, вдосконаленням продукції та управлінням витратами, що дозволяє їм забезпечити стійкий розвиток і конкурентні переваги на ринку [4; 5].

Таблиця 1.1 - Підходи до визначення поняття «ефективність»

Представник	Визначення поняття
Фандель Г.	Виробництво є ефективним, якщо необхідна кількість продукції виготовляється при мінімальних витратах ресурсів виробництва і жодна одиниця продукції не втрачається; якщо при заданих витратах ресурсів виробляється максимально можлива кількість продукції, а ресурси не витрачаються даремно [6, с.124].
Андрійчук В. Г.	Тлумачить ефективність як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили з врахуванням умов зовнішнього і внутрішнього середовища [7, с. 397]
Базилевич В. Д.	Ефективність виробництва – це “категорію, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів дається цей приріст [7, с. 129].
Мочерний С. В.	Ефективність виробництва характеризується ринковою вартістю виробленої продукції, поділеної на сумарні витрати ресурсів підприємства та оцінюється співвідношенням усіх витрат до одержаних результатів [7, с. 205]
Покропивний С. Ф.	Вбачає сутність зростання ефективності виробництва в підвищенні показника продуктивності суспільної праці. Вчений зазначає: на кожен одиницю ресурсів (або витрат виробництва) необхідно забезпечувати максимально можливе збільшення обсягу виробництва (чистого прибутку) [7, с. 468]

Джерело: складено на основі [6; 7]

Саме економічна ефективність дає конкретну характеристику результативності виробництва, може виражати кількісну та якісну сторони вирішення поставленої на виробництві мети; її доцільно відображати за допомогою використання вартісних показників. Такі показники безпосередньо характеризують кінцевий результат, отриманий у результаті виробничої діяльності [7].

На думку більшості науковців, рівень ефективності, рентабельності, доходності залежить від маси прибутку, вона є базою для визначення економічної ефективності виробничої діяльності та окремих її видів. Рівень рентабельності залежить не тільки від величини прибутку, оскільки збільшення або зменшення маси прибутку не у всіх випадках характеризує ступінь економічної ефективності виробничої діяльності [7].

Досліджуючи сутність економічної ефективності, необхідно звернути особливу увагу на поняття прибутку та рентабельності. В умовах ринкових відносин, розвитку підприємницької діяльності, головним сукупним критерієм ефективності виробництва є прибуток, за допомогою якого підприємство отримує можливість для розширення своєї діяльності, конкурування з іншими підприємствами, а також підвищення життєвого рівня населення [7].

Для досягнення високої економічної ефективності виробничої діяльності підприємства необхідно звернути увагу на ряд аспектів.

По-перше, важливо оптимізувати витрати на виробництво, мінімізуючи зайві витрати та спрямовуючи ресурси на найбільш ефективний спосіб.

По-друге, необхідно постійно вдосконалювати технологічні процеси виробництва, щоб забезпечити високу якість продукції та знизити витрати на виробництво.

Крім того, важливо проводити аналіз фінансових показників виробництва, щоб вчасно виявляти можливі ризики та проблеми, які можуть вплинути на ефективність виробництва. Також важливо вести систематичний моніторинг ринкових умов та конкурентної ситуації, щоб швидко адаптувати виробничі процеси та стратегії підприємства до змін на ринку.

Усі ці аспекти допомагають підприємствам досягати високої економічної ефективності виробничої діяльності, що в свою чергу сприяє збільшенню прибутковості та конкурентоспроможності на ринку. Тому важливо надавати належну увагу оптимізації виробничих процесів та контролю фінансових показників, щоб забезпечити стабільний розвиток підприємства і його успішну діяльність.

## 1.2 Теоретичні підходи до планування економічної ефективності виробничої діяльності

Планування економічної ефективності виробничої діяльності є одним із ключових етапів у процесі управління підприємством. Відправною точкою для цього процесу є встановлення цілей і завдань, а також визначення стратегій для досягнення них. Такий підхід дозволяє підприємству не лише оптимізувати витрати, а й забезпечує досягнення стабільної прибутковості.

Існує безліч різних понять «планування». Планування – це загальна категорія, яка характеризується як процес моделювання варіантів розвитку об'єкта (явища) на певний період часу, оцінки, порівняння, вибору і розробки проміжних і кінцевих показників реалізації плану [8].

Основу процесу планування складають розробка документів, що містять цілі і завдання, що визначають послідовність, ресурси і терміни виконання робіт, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Побудова і використання планів одна з необхідних умов для оптимального управління виробництвом. План - це розроблений на певний відрізок часу процес реалізації заходів, що включає його цілі, показники та зміст [8]. До основних складових побудови плану можна віднести: визначення перспектив; аналіз ситуації, що склалася і визначення програми заходів для досягнення поставлених цілей.

До методів аналізу планування можна віднести кількісні і якісні. Кількісні методи - засновані на дослідженні конкретних кількісних показників і дають

можливість визначити на скільки змінюються показники, якого кількісний вплив певних факторів на досліджуваний показник і дозволяють знайти оптимальне рішення в управлінні фінансами.

До кількісних методів відносять бухгалтерські, статистичні, економікоматематичні [9]. Якісні методи (евристичні) дозволяють визначити загальні напрямки зміни показників, тенденція розвитку або занепаду без точних кількісних оцінок. До якісних методів належать методи експертних оцінок; розробка сценаріїв; мозковий штурм; ділові ігри [9].

Однак, оцінювати ефективність організації системи внутрішньо фірмового планування за результативністю виробничої діяльності організації в цілому вважається не зовсім точним. Найважливішим моментом при оцінці ефективності є визначення, що є результатом системи внутрішньо фірмового планування і що відноситься до витрат.

При визначенні ефективності формування системи внутрішньо фірмового планування необхідно враховувати економічний ефект, який проявляється у вигляді економії витрат в системі управління або у вигляді поліпшення результатів виробничо-господарської діяльності організації [10].

Одним з основних теоретичних підходів до планування економічної ефективності виробничої діяльності є метод цільового управління. Цей метод базується на встановленні цілей для підприємства і розробці стратегій для досягнення цих цілей. Завдяки цьому підприємство може чітко спрямовувати свою діяльність на досягнення результатів, які відповідають його стратегічним цілям і поставленим завданням.

Ще одним важливим підходом до планування економічної ефективності є методи математичного моделювання. Цей підхід дозволяє аналізувати різні варіанти розвитку подій і робити прогнози з урахуванням різних факторів. Наприклад, методи лінійного програмування дозволяють максимізувати прибуток або мінімізувати витрати при встановлених обмеженнях. Такий аналіз дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані управлінські рішення і оптимізувати їх діяльність з точки зору економічної ефективності [11].

Крім того, планування економічної ефективності виробничої діяльності може базуватися на використанні інших методів і підходів, таких як системний аналіз, SWOT-аналіз, методи оцінки ризиків та інші. Важливо враховувати специфіку підприємства, його галузі діяльності та конкурентну ситуацію на ринку для вибору найбільш ефективного методу планування.

Ще одним підходом є тактичне планування, яке передбачає розробку конкретних дій на короткостроковий період з метою досягнення стратегічних цілей. Тактичне планування дозволяє підприємству коригувати свою діяльність в залежності від змін на ринку та внутрішніх факторів.

Також важливим підходом є оперативне планування, яке передбачає контроль за виконанням плану та вчасне коригування негативних відхилень. Оперативне планування дозволяє підприємству забезпечувати стабільність у своїй діяльності та реагувати на зміни в оперативному середовищі.

Таким чином, планування економічної ефективності виробничої діяльності є складним процесом, який необхідно ретельно вивчати та аналізувати. Використання різних теоретичних підходів дозволяє підприємству ефективно керувати своєю діяльністю та досягати поставлених цілей.

## РОЗДІЛ 2

# ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 2.1 Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності

Одним з головних питань науки економіки і на сьогоднішній момент є питання ефективності господарської діяльності. Необхідність якісної оцінки економічної ефективності будь-якого бізнесу встає ще на початковому етапі, але інтерес до неї не зникає і на різних рівнях управління економікою: і на рівня держави і у власників приватного бізнесу.

В сучасних умовах ринкової конкуренції головною метою будь-якого суб'єкта господарювання є мінімізація витрат на виробництво і реалізацію продукції або послуг з можливістю отримання максимального прибутку. Тобто, якісна характеристика господарської діяльності. Тому, вибір оптимальної системи показників, яка б дозволила максимально точно і всебічно оцінити господарську діяльність, є важливим і відкритим питанням для економістів.

Оцінення економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств проводиться за допомогою набору різних науково обґрунтованих і взаємопов'язаних показників, надаючи порівняльну характеристику витратам, які були використані на виробництво продукції з кінцевими результатами роботи. На сьогодні не існує єдиної визначеної системи показників, на базі яких можна провести детальний аналіз економічної ефективності підприємств [12].

Методи оцінювання економічної ефективності пов'язані з розрахунком співвідношення результату (ефекту) від виробництва до розміру ресурсів (витрат), які були витрачені з метою отримання цього результату, й розраховуються за загальною формулою:

$$e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min} \quad (2.1)$$

де  $e$  – критерій економічної ефективності;

$E$  – економічний результат (вигода, ефект);

$B$  – витрати на досягнення економічного результату.

І.В. Ковальчук виділяє традиційні та багатофакторні підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємств [13].

Традиційний підхід заснований на класичній моделі Dupont, що характеризує рентабельність капіталу, і передбачає оцінку ефективності на основі 1 групи узагальнених показників, які є показниками 1-го рівня, що відображають ефективність підприємства в цілому. У процесі їх обґрунтування показники ефективності порівнюються з вартістю всіх ресурсів, показниками 2-го рівня. Останні оцінюють ефективність використання певних видів ресурсів підприємства.

Хоча багатофакторний підхід представлений в науковій економічній літературі, він рідко застосовується на практиці і передбачає використання агрегованих показників ефективності. Останній не є загальноприйнятим, оскільки його важко інтерпретувати.

Оцінка ефективності, заснована на концепції "управління ефективністю" (performance management), наказує використання так званої балансової системи показників (balance Scorecard, BSC), яка включає в себе різні фінансові та нефінансові показники, що дозволяють всебічно оцінити вартість підприємства і ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні [13].

У науковій літературі основні методи оцінки економічної ефективності підприємства поділяються на цільові та системні.

Цільовий підхід складається з 2 етапів. На першому етапі визначається ступінь досягнення поставлених цілей, а на другому - ефективність використання всіх наявних засобів виробництва.

Системний підхід також включає в себе 2 етапи. На першому етапі здійснюється пошук необхідних коштів, а на другому етапі визначається ефективність використання наявних коштів [14].



Представлені критерії на рис.2.1 для оцінки економічної ефективності, використовувані в рамках цільового системного підходу.

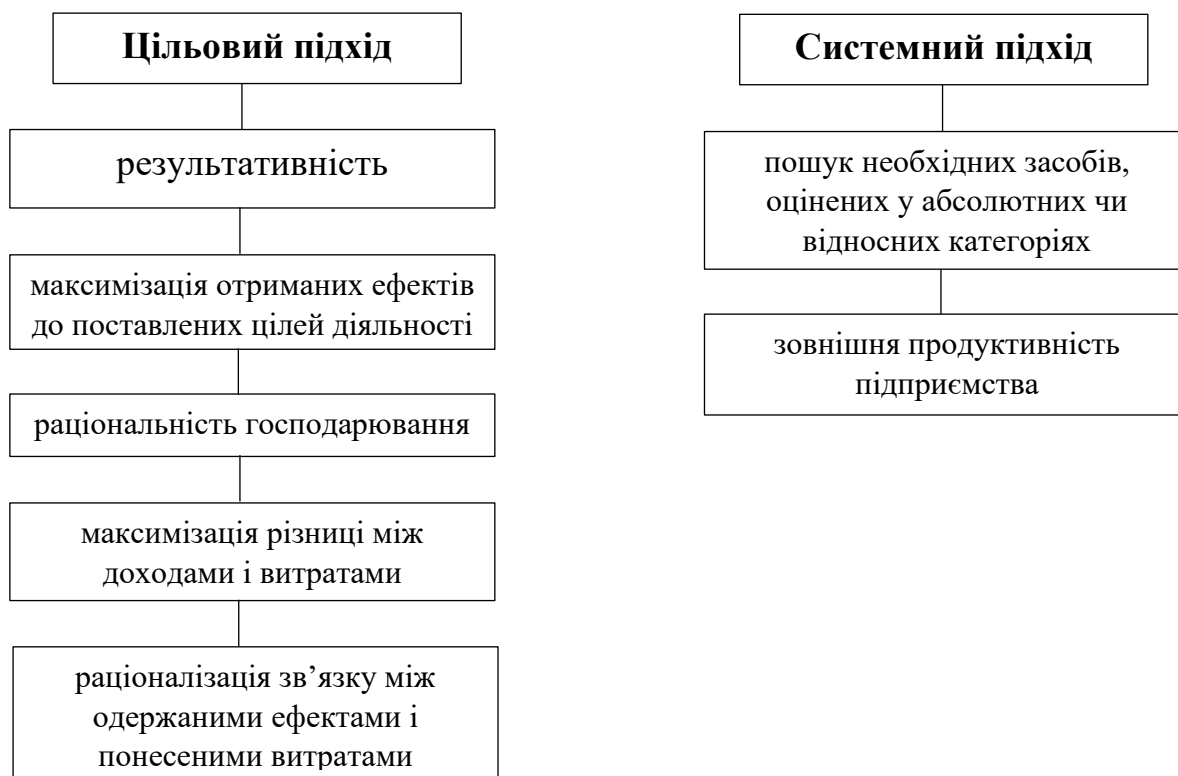


Рис. 2.1. Критерії оцінювання ефективності підприємства за системним та цільовим підходами

Джерело: складено на основі [14].

Економічна ефективність підприємства найчастіше включає в себе рентабельність, економічний статус на ринку, інноваційність виробництва і якість товарів. Враховуючи, що діяльність компанії багатогранна і складна, всі критерії оцінки взаємопов'язані, як і виробничий процес. Показники, що відображають стан перерахованих вище компонентів, допомагають визначити кількісні характеристики явища і дають можливість оцінити його стан і динаміку [15].

В кінцевому результаті економічна ефективність відображає результат об'єднання людської праці та інвестицій у засоби виробництва. В цілому концепція ефективності визначається законом економії робочого часу, який є основою добробуту [16].

## 2.2 Показники, що використовуються для оцінки економічної ефективності виробничої діяльності

При визначенні економічної ефективності діяльності будь-якого бізнесу виникає проблема, яка пов'язана з визначенням відповідних стандартів ефективності та формування системи показників. Тому для визначення загальної ефективності бізнесу або діючого підприємства необхідно враховувати безліч факторів.

Метою проведення аналізу ефективності є надання конкретним споживачам такої інформації, яка дозволить їм оцінити ефективність діяльності визначеного підприємства як в цілому так і окремих його напрямлень, активів. Таку оцінку ефективності діяльності можна проводити для будь-якого бізнесу, діяльності будь-якого підприємства різних організаційно-правових форм, відкритих, публічних і непублічних [17].

Таблиця 2.1 - Показники економічної ефективності [18;19;20]:

Показник	Формула	Сутність формули
1. Витрати на 1 гривню товарної продукції (В 1 грн. ТП)	$В\ 1\ \text{грн. ТП} = \frac{В}{\text{ТП}}$	Відображає відношення загальної суми витрат на виробництво продукції до вартості товарної продукції в діючих цінах, де В – загальна сума витрат на виробництво продукції; ТП – вартість товарної продукції.

Продовження таблиці 2.1

Показник	Формула	Сутність формули
2. Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна варт основ засобів}}$	Сума чистого доходу, що припадає на 1 грн. основних засобів.
3. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{ЧДРП}}{\text{ВКс}}$	Сума чистого доходу, що припадає на 1 грн. власного капіталу.
4. Період обороту дебіторської заборгованості	$\frac{365}{\text{КОдз}}$	Середній термін погашення дебіторської заборгованості (в днях).

5. Період обороту кредиторської заборгованості	$\frac{365}{\text{КОкз}}$	Середній термін погашення кредиторської заборгованості (в днях).
6. Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{\text{пл}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ПЗ}}$	Де $K_{\text{пл}}$ – коефіцієнт ліквідності ОА – оборотні активи, грн. ПЗ – поточні зобов'язання, грн.
7. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{\text{ШЛ}} = \frac{\text{ОА} - \text{ВЗ}}{\text{ПЗ}}$	де ОА – оборотні активи, грн., ВЗ – виробничі запаси, грн., ПЗ – поточні зобов'язання, грн.
8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}}$	Де ГК- грошові кошти та їх еквіваленти. ПЗ – поточні зобов'язання.
9. Чистий дохід	$\text{ЧД} = \text{ВД} - \text{В}$	ВД – валовий дохід (дохід від реалізації товарів, робіт, послуг); Відрахування – податок на додану вартість (ПДВ) та акцизний збір (АЗ).
10. Рентабельність продажів	$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Пч}}{\text{РП}} * 100$	Показує, яка сума прибутку припадає на кожен грошову одиницю проданої продукції.
11. Рентабельність продукції	$\frac{\text{Валовий Прибуток}}{\text{Собівартість продукції}} * 100$	(R) – характеризує ступінь прибутковості продукції.
12. Валовий прибуток (збиток)	$\text{ВП(З)} = \text{ЧД} - \text{С}$	ЧД – чистий дохід; С – собівартість реалізації товарів, робіт, послуг.
13. Норма прибутку	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Авансовий капітал}} * 100$	розраховується як відношення прибутку до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках.

Показники економічної ефективності [21, с. 26]:

Оцінка економічної ефективності виробничої діяльності є важливим етапом для підприємств у забезпеченні прибутковості та конкурентоспроможності на ринку. Для цього використовуються різноманітні показники, які дозволяють здійснити об'єктивну оцінку фінансового стану та результативності діяльності підприємства.

Показниками першого рівня, які оцінюють ефективність використання ресурсів підприємства є:

- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестованого капіталу;
- рентабельність продукції;

Давайте розкриємо суть деяких визначень.

1. Окупність витрат – це відношення загального обсягу виробництва до вартості життя і загальної вартості уречевленої праці (це узагальнений показник).

2. Чистий випуск включає чистий дохід і заробітну плату – це джерело споживання та накопичення. Частина чистої продукції, виробленої в сільському господарстві, продається в промисловості, тому її можна визначити тільки розрахунковим шляхом. Таким чином, чистий продукт не завжди точно відображає фактичний рівень і динаміку ефективності виробництва.

3. Прибуток – це реалізована частина чистого прибутку і є одним з найважливіших синтетичних показників ефективності діяльності підприємства. Якщо поняття витрат відрізняється, то і поняття прибутку також відрізняється. Економічний прибуток від проданих товарів і послуг являє собою сукупний дохід підприємства (виручку) і витрати на заміщення (поставку) всіх ресурсів, що використовуються при виробництві цих товарів і послуг, якщо змінні витрати перевищують сукупний дохід, то негативний прибуток називається збитком підприємства.

4. Рентабельність – відношення прибутку до собівартості, як правило, визначається товарною продукцією, але також може визначатися загальним обсягом виробництва.

5. Норма прибутку – відношення прибутку до вартості основних і оборотних коштів.

6. На підприємствах формою подання та обліку виробничих витрат є собівартість, яка є одним з важливих показників ефективності виробництва<sup>1</sup>.

7. Продуктивність необробленої праці – це обсяг загальної і чистої продукції на одиницю витрат праці. Для більш точної оцінки ефективності, поряд з продуктивністю необробленої праці, враховують фондомісткість (відношення середньорічної вартості основних засобів сільськогосподарського призначення до загальної собівартості продукції), окупність оборотних коштів (вихід загальної продукції на одиницю витрат оборотних коштів), матеріальну міцність (зворотний показник відновлення оборотних коштів) це важливо оцінити [22].

Показники другого рівня характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів і дають змогу менеджерам зосередити увагу на використанні окремого ресурсу. Доцільно аналізувати їх динаміку, а не абсолютний рівень, оскільки абсолютне значення, наприклад рентабельності основних чи оборотних засобів, не можна порівнювати з альтернативною доходністю, наприклад за банківськими депозитами, оскільки отриманий підприємством прибуток є результатом функціонування не лише одного виду активів підприємства, а всієї їх сукупності. Вивчення динаміки зазначених показників дозволяє оцінити, з ефективністю використання яких активів у підприємства виникає найбільше проблем.

Показниками ефективності використання основних засобів є:

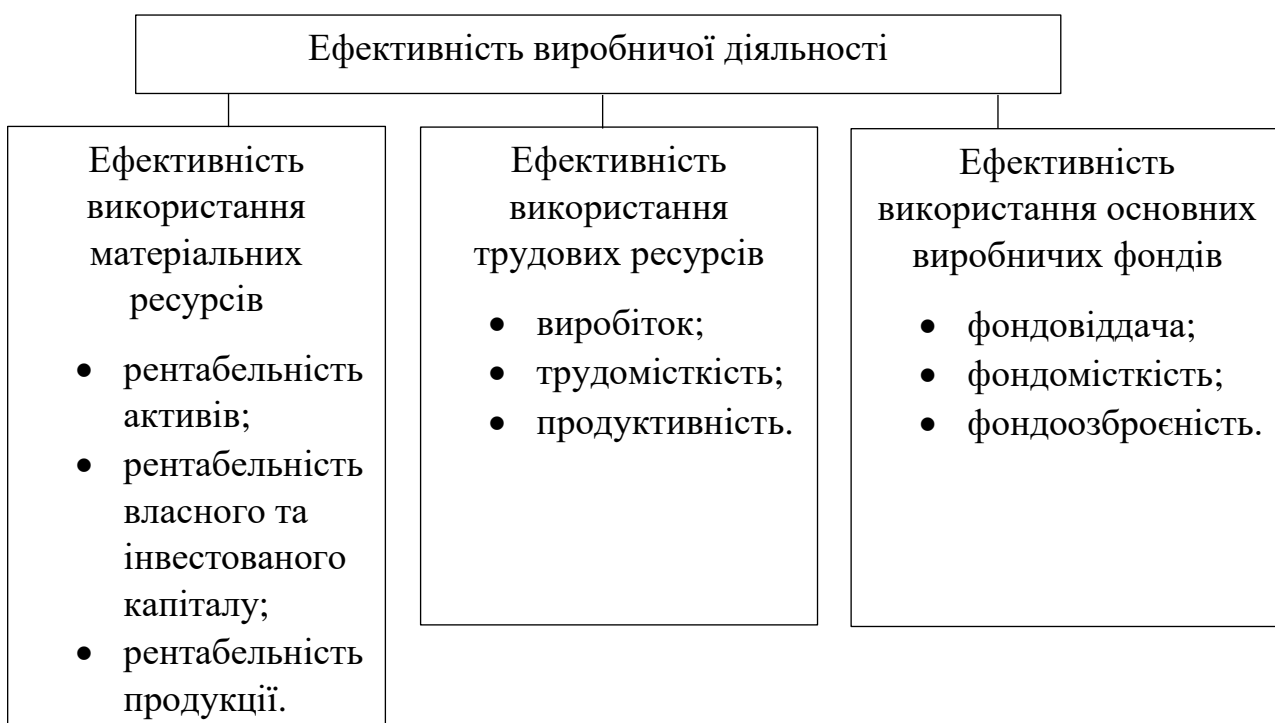
- віддача основних засобів;
- рентабельність основних засобів;

Показники ефективності використання трудових ресурсів визначаються як відношення обсягу реалізованої продукції чи товарообороту, чи ефекту у вигляді прибутку, до середньої чисельності працівників чи суми затрат на оплату праці всіх працівників. Найважливішими показниками ефективності використання трудових ресурсів є: виробіток; трудомісткість; продуктивність.

Показники стану та ефективності використання основних фондів включають в себе аналіз основних фондів – активів підприємства, які мають вартісну оцінку і не втрачають матеріально-речову форму в процесі експлуатації. Відіграють значну роль у процесі праці, так як вони у своїй сукупності

утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Оцінюючи ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно приділити особливу увагу таким показникам, як «фондовіддача», «фондомісткість» та «фондоозброєність», що характеризують ефективність задіяних основних фондів [23].

Ефективність виробничої діяльності підприємства є узагальнюючим показником ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів. Схематична модель оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на рис. 2.2.



Джерело: складено на основі [23]

Рис. 2.2 – Складові оцінки ефективності виробничої діяльності

Для проведення оцінки ефективності діяльності будь-якого підприємства починають з проведення аналізу фінансової стійкості цього підприємства.

Аналіз фінансової стійкості проводиться в два етапи.

Перший етап вимагає використання трикомпонентного методу аналізу визначення абсолютних показників і видів фінансової стійкості та фінансового стану підприємства. Для цього вони оцінюють, чи є у них достатні резерви і

збори з різних джерел фінансування. Вони використовуються як абсолютні показники фінансової стійкості так і показник, який показує рівень безпеки компанії витрати (ЗВ), понесені за рахунок джерела його формування. Для визначення розмір запасів і витрат, використовуючи дані групи пунктів «Запаси» другого розділу активу балансу.

Для визначення джерела формування запасів необхідно знайти три показники:

– розмір власних оборотних коштів (ВОК) розраховується як різниця між капіталом резервами та необоротними активами;

– розміри власних та довгострокових позикових джерел формування запасів та витрат (КФ) знаходимо ВОК на суму довгострокових пасивів;

– загальна величина основних джерел формування запасів та витрат (ВД) розраховується як збільшення КФ на суму короткострокових позикових коштів.

Визначаючи фінансову ситуацію, слід використати трикомпонентний показник:

$$\bar{S} = [S_1(\pm K_{\text{вок}}), S_2(\pm ДК), S_3(\pm КЗК)],$$

де функцію визначають так:  $\bar{S}(x)$ .

За цими розрахунками можна виділити чотири типи фінансових ситуацій на підприємстві (табл. 2.2).

$$\bar{S}(x) \begin{cases} 1, \text{ якщо } ox \geq 0 \\ 0, \text{ якщо } ox \leq 0 \end{cases}$$

Абсолютна стійкість фінансового стану – це коли запаси і витрати менш суми власного оборотного капіталу і кредитів банку під товарно-матеріальні цінності.

Таблиця 2.2 - Типи стійкості фінансового стану підприємства

№ п/п	Тип стійкості фінансового стану	Значення коефіцієнтів			
		$K_{\text{вок}}$	ДК	КЗК	$\bar{s}$
1.	Абсолютна стійкість	$\geq 0$	$\geq 0$	$\geq 0$	1,1,1
2.	Нормальна стійкість	$< 0$	$\geq 0$	$\geq 0$	0,1,1
3.	Нестійкий фінансовий стан	$< 0$	$< 0$	$\geq 0$	0,0,1
4.	Кризовий фінансовий стан	$< 0$	$< 0$	$< 0$	0,0,0

Нормальна стійкість – це такий фінансовий стан, при якому гарантується платоспроможність підприємства. Абсолютна і нормальна стійкість фінансового стану характеризується прибутковістю господарювання та відсутністю порушень фінансової дисципліни.

Нестійкий фінансовий стан пов'язаний з порушеннями платіжної дисципліни та зниженням рентабельності капіталу. У цьому випадку порушується платіжний баланс, проте зберігається можливість відновлення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань шляхом залучення тимчасово вільних джерел засобів у оборот підприємства.

Кризовий фінансовий стан свідчить про потенційну можливість банкрутства. Рівновага платіжного балансу у цій ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів з оплати праці, позик банку і т.д.

Фінансову стійкість можна оцінити за допомогою наступних показників:

- коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів ( $U_1$ );

(2.2)

$$K_{\text{спк}} = \frac{\text{ДЗ} + \text{ПЗ}}{\text{ВК}}$$

ПЗ – поточні зобов'язання

- коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування ( $U_2$ );

(2.3)

$$K_{\text{звдф}} = \frac{\text{ВOK}}{\text{ОБ}}$$



ВОК – власні оборотні кошти;

ОБ – оборотні активи.

- коефіцієнт фінансової незалежності (U<sub>3</sub>);

(2.4)

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ВБ}}$$

- коефіцієнт фінансування (U<sub>4</sub>);

(2.5)

$$K_{\text{фін}} = \frac{1}{K_{\text{спк}}}$$

K<sub>спк</sub> - коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів.

- коефіцієнт фінансової стійкості (U<sub>5</sub>).

(2.6)

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{ВК} + \text{ДЗ}}{\text{ВБ}}$$

ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ВБ – валюта балансу.

Отже, для того, щоб в повному обсязі провести аналіз діяльності підприємства, зробити чіткі висновки про його стан, необхідно розглядати систему показників в цілому. Показники, які характеризують підприємство, необхідно аналізувати в динаміці, оптимальним періодом для порівняння показників вважається проміжок часу в 3–5 років, оскільки чітко відстежити ту або іншу динаміку можна саме за цей період, виявивши при цьому певні закономірності, на основі яких сформулювати план дій щодо усунення наявних відхилень.

### РОЗДІЛ 3

## ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА «АТБ-Маркет»

### 3.1 Загальна характеристика діяльності торговельного підприємства «АТБ-Маркет»

Компанія "АТБ-маркет" на сьогоднішній день є найбільшою роздрібною мережею в Україні за кількістю торгових точок. До складу компанії також входять кондитерська фабрика "Квітень", м'ясокомбінат "Фаворит" і спортивний клуб "Схід".

Торгова мережа "АТБ-маркет" була заснована в 1993 році і складалася з 6 продуктових магазинів. У 1999 році компанія отримала назву "АТБ-Маркет" (раніше "Агротехнобізнес"). У 2001-2003 роках почався новий етап розвитку компанії, впровадження сучасних технологій для організації роздрібної торгівлі, продуктові магазини "АТБ" послідовно реорганізувалися в магазини самообслуговування.

З 2001-2003 року продуктові магазини "АТБ" послідовно реорганізуються в дискаунтери і розробляється єдиний фірмовий стиль для магазинів мережі. До 2003-2012 років у 12 містах України вже працювало 85 магазинів "АТБ".

На кінець 2006 року мережа магазинів "АТБ" налічувала 38 магазинів у 163 містах України.

У 2008 році було відкрито 76 нових торгових точок мережі "АТБ Маркет".

У 2009 році було відкрито 83 нових дискаунтера, і мережа як і раніше залишалася найбільшою в Україні за кількістю торгових точок. У тому ж році мережа зробила 2-у спробу виходу в регіони Західної України, зокрема, в Житомирі був відкритий магазин "АТБ".

"АТБ-Маркет" позиціонується як національна мережа формату "економний супермаркет", але при цьому 90% існуючих роздрібних магазинів мережі йдуть в ногу зі світовими тенденціями в розробці типових прилавків з

м'якими знижками, компанія активно розширює асортимент товарів під власною торговою маркою. В цілому асортимент магазинів налічує понад 3500 найменувань товарів, з яких понад 800 представляють власну торгову марку АТБ.

ТОВ "Рітейл Девелопмент" (Будівельна інженерія) також входить до складу Корпорації АТБ. Це підрозділ компанії, який виконує функції своїх клієнтів при будівництві та реконструкції об'єктів комерційної нерухомості компанії.

АТБ володіє ефективною логістичною системою, яка дозволяє економити кошти на доставці продукції. Компанія володіє великою кількістю великих логістичних комплексів, розташованих практично у всіх регіонах (Східна, Південна і Північна Україна), де працюють магазини мережі.

Мережа дискаунтерів АТБ з часткою ринку 8,9%, за даними консалтингової компанії GT Partners Ukraine, зайняла в топ-5 роздрібних мереж України в 2014 році 1-е місце. Згідно з рейтингом української роздрібною мережі за кількістю торгових точок, підготовленим GT Partners Ukraine, мережа АТБ в останні роки займає 1-е місце.

У 2009 році "АТБ-Маркет" увійшла в топ-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи за обсягом виручки за версією "Делойта".

На кінець 2019 року мережа налічувала 1078 магазини в 24 областях України.

Станом на кінець 2021 р. мережа налічувала 1314 магазинів, розташованих у 24 областях України [24].

До початку вторгнення, станом на лютий 2022 року, всього в мережі було 1322 магазини.

В результаті початку повномасштабної війни кількість магазинів на ринку АТБ скоротилася до менш ніж 1000. В Київській області ракетною російської федерації було знищено склад компанії (ще 1 було частково зруйновано). Ще 2 великі склади потрапили на окуповану територію.

З кінця 2022 року АТБ поступово відновив роботу своїх магазинів (включаючи, по можливості, незайняті площі). У травні компанія знову досягла позначки в 1000 магазинів з 5 магазинами, і до кінця 2022 року загальна кількість супермаркетів АТБ досягла 1154, а в 2023-2010 роках - 1200 магазинів.

При цьому у компанії дуже амбітні плани на 2024 рік – АТБ - ринок планує відкрити 60 нових магазинів (до вступу у компанію було в середньому 100 нових магазинів на рік) [25].

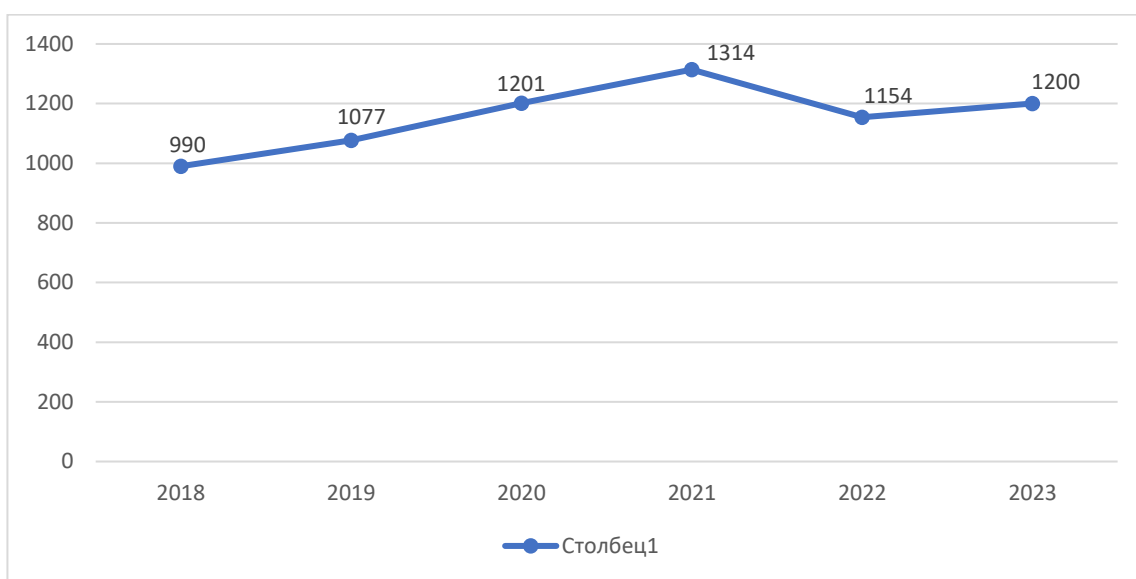


Рисунок 3.1 – Кількість працюючих магазинів «АТБ-Маркет» 2018-2023 рр.  
Джерело складено на основі [25]

Виторг ТОВ "АТБ-маркет" минулого року майже не змінився порівняно із довоєнним 2021-м. При цьому чистий прибуток скоротився майже втричі.

Згідно з оприлюдненими даними, дохід компанії "АТБ-маркет" у 2022 році становив 148,3 млрд грн, тоді як у 2021 році — 148,7 млрд грн.

За підсумками 2022 року чистий прибуток становив 2,527 млрд грн, що більш ніж втричі в порівнянні з 2021 роком (8,32 млрд грн).

Також зазначається, що за 2022-ий компанія витратила 400 млн грн на купівлю 750 альтернативних джерел живлення для своїх магазинів. Також компанія надавала гуманітарну допомогу гуманітарну допомогу. Її, з початку повномасштабної війни, корпорація передала на 200 млн грн.

Таблиця 3.1 – Загальна інформація про ТОВ «АТБ-Маркет»

Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю АТБ-Маркет
Скорочена назва	ТОВ «АТБ-Маркет»
Код ЄДРПОУ	30487219
Дата заснування	19.07.1999
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами 46.34 Оптова торгівля напоями 46.35 Оптова торгівля тютюновими виробами 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами 47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах 47.26 Роздрібна торгівля тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання 56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування
Адреса	Україна, 49000, Дніпропетровська область, місто Дніпро, проспект Олександра Поля, будинок 40

Джерело: складено на основі [26; 27]

Головна характеристика діяльності підприємства полягає у наданні покупцям доступу до широкої різноманітності товарів за доступними цінами. "АТБ-Маркет" стежить за тенденціями ринку та постійно оновлює свій асортимент, щоб задовольнити потреби різних категорій споживачів.

У компанії великий штат співробітників, які забезпечують якість обслуговування клієнтів, дотримання стандартів якості товарів та безперебійну роботу мережі магазинів. Крім того, "АТБ-Маркет" активно взаємодіє з постачальниками та партнерами з метою вдосконалення своєї роботи та розширення географії послуг.



Рисунок 3.2 - Кількість працівників ТОВ "АТБ-маркет" у 2020-2022 рр.

В умовах дефіциту талантів АТБ прагне надавати талановитим працівникам офіційну заробітну плату з постійним підвищенням, соціальні пакети, можливості кар'єрного росту та навчання.

Будучи найбільшим роботодавцем роздрібної торгівлі в Україні, політика компанії спрямована на розвиток власного кадрового потенціалу. Навчальні центри АТБ працюють у Києві, Дніпрі, Одесі та Львові. Вони є гордістю компанії, оскільки забезпечують динамічний розвиток бізнесу із залученням висококваліфікованих кадрів. Понад 4000 українців щороку отримують безкоштовні можливості для професійного розвитку та кар'єрного зростання.

АТБ також надає підтримку вищому керівництву, покриваючи певну частку фінансування програм МВА від kmbs, KSE та навчання у великих навчальних закладах вдома та за кордоном.

Понад 4500 співробітників АТБ вже вступили до лав української армії, Міністерства оборони та Національної гвардії.

Компанія не тільки підтримує співробітників під час проходження військової служби, а й надає гарантії повернення на роботу після демобілізації. Крім того, АТБ має програму фінансової підтримки сімей мобілізованих працівників, які отримали поранення або загинули.

Компанія активно підтримує українську армію і національну безпеку за допомогою благодійної діяльності. Загальна сума підтримки АТБ вже перевищила 1,5 мільярда гривень, спрямованої на потреби українських військових, медичних установ, рятувальників і постраждалих цивільних осіб.

АТБ також зосереджується на психологічному стані співробітників під час повномасштабної війни, пропонуючи курси першої допомоги, зустрічі з експертами, які надають допомогу людям з ПТСР, та розробляють плани реагування на надзвичайні ситуації, що підвищить впевненість команди та готовність до дій [28].

Загалом, діяльність торговельного підприємства "АТБ-Маркет" спрямована на задоволення потреб споживачів шляхом надання доступних цін, великого вибору товарів та якісного обслуговування.

### 3.2 Аналіз економічної ефективності діяльності торговельного підприємства за допомогою показників фінансової стійкості

Починати аналіз ефективності ведення торговельної діяльності необхідно з аналізу загальних показників фінансової стійкості. В загальному визначенні фінансова стійкість - це здатність фінансової системи, компанії чи особи витримувати економічні нестабільності і труднощі без серйозних втрат або збитків. Це означає наявність достатніх ресурсів, резервів і стратегій, які дозволяють вижити та протистояти фінансовим ризикам і стрибкам на фінансовому ринку. Фінансова стійкість є важливою як для індивідуальних осіб, так і для підприємств та економічних систем в цілому.

За ринкової ситуації впевненість і основа для виживання підприємства стійкістю організації вважається її фінансова стійкість, тобто існування у якому підприємство має достатні кошти для забезпечення його постійної платоспроможності. Агентство за власні кошти оплачує майно та інвестує кошти, щоб запобігти необґрунтованій дебіторській та кредиторській заборгованості, вчасно повертає борги. Аналіз фінансової стабільності

вважається однією з основних частин фінансової та інвестиційної привабливості компанії. Загальна стійкість може бути досягнута шляхом поточного балансового потоку.

Цю ж позицію підтримують О. О. Шеремет, Л. А. Лахтіонова, і визначають наступне: «фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення».

Автори зазначають, що вона повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку і водночас задовольняв потреби розвитку підприємства. При цьому Л. А. Лахтіонова бачить фінансову стійкість головною складовою загальної стійкості підприємства, яка формується в процесі всієї його фінансово-господарської діяльності, за рахунок чого підприємство здатне шляхом ефективного використання грошових коштів забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розвиток, відповідно головною економічною проблемою вважає визначення меж фінансової стійкості [29].

Розрахуємо показники фінансової стійкості торговельного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет» для визначення типу фінансової стійкості.

Загальна величина запасів:

2020 рік:  $5011855 + 69378 = 5081233$

2021 рік:  $6423708 + 96394 = 6520102$

2022 рік:  $7771596 + 98930 = 7870526$

Власні оборотні кошти:

2020 рік:  $1733397 - 8427256 = -6693859$  тис. грн.

2021 рік:  $1901919 - 21063445 = -19161526$  тис. грн.

2022 рік:  $4530807 - 26446223 = -21915416$  тис. грн.

Власні та довгострокові позикові джерела формування запасів і витрат:

2020 рік:  $-6693859 + 2496856 = -4197003$  тис. грн.

2021 рік:  $-19161526 + 9966470 = -9195056$  тис. грн.



2022 рік:  $-21915416 + 9875245 = -12040171$  тис. грн.

Загальна величина основних джерел формування запасів та витрат:

2020 рік:  $-4197003 + 19634163 = 15437160$  тис. грн.

2021 рік:  $-9195056 + 23783762 = 14588706$  тис. грн.

2022 рік:  $-12040171 + 27989397 = 15949226$  тис. грн.

$\Phi_c = \text{ВОК} - \text{ЗВ}$

2020 рік:  $-6693859 - 5081233 = -11775092$  тис. грн.

2021 рік:  $-19161526 - 6520102 = -25681628$  тис. грн.

2022 рік:  $-21915416 - 7870526 = -29785942$  тис. грн.

$\Phi_T = \text{КФ} - \text{ЗВ}$

2020 рік:  $-4197003 - 5081233 = -9278236$  тис. грн.

2021 рік:  $-9195056 - 6520102 = -15715158$  тис. грн.

2022 рік:  $-12040171 - 7870526 = -19910697$  тис. грн.

$\Phi_o = \text{ВД} - \text{ЗВ}$

2020 рік:  $15437160 - 5081233 = 10355927$  тис. грн.

2021 рік:  $14588706 - 6520102 = 8068604$  тис. грн.

2022 рік:  $15949226 - 7870526 = 8078700$  тис. грн.

Отримані результати розрахунків наведено в таблиці в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Визначення типу фінансової стійкості підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Показник	2020	2021	2022
Загальна величина запасів (ЗВ), тис. грн.	5081233	6520102	7870526
Наявність власних оборотніх коштів (ВОК), тис. грн.	-6693859	-19161526	-21915416
Функціонуючий капітал (ФК), тис. грн.	-4197003	-9195056	-12040171
Загальна величина джерел (ВД), тис. грн.	15437160	14588706	15949226
$\Phi_c = \text{ВОК} - \text{ЗВ}$	-11775092	-25681628	-29785942
$\Phi_T = \text{КФ} - \text{ЗВ}$	-9278236	-15715158	-19910697
$\Phi_o = \text{ВД} - \text{ЗВ}$	10355927	8068604	8078700
Трикомпонентний показник фінансової стійкості	{0,0,1}	{0,0,1}	{0,0,1}

Джерело: складено на основі додатків А та Б

З даних які наведено в таблиці 3.2 фінансовий стан підприємства ТОВ «АТБ-Маркет» є нестабільним. Власного капіталу та довгострокового кредиту недостатньо для фінансування довгострокового оборотного капіталу.

За допомогою фінансових показників, які наведені в розділі 2 (2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 2.6) будемо проводити подальший аналіз фінансової стійкості, тобто економічної ефективності виробничої діяльності торговельного підприємства.

Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів  $U_1$ :

$$2020 \text{ рік: } (2496856 + 19634163) / 1733397 = 12,77$$

$$2021 \text{ рік: } (9966470 + 23783762) / 1901919 = 17,75$$

$$2022 \text{ рік: } (9875245 + 27989397) / 4530807 = 8,36$$

Коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування  $U_2$ :

$$2020 \text{ рік: } -6693859 / 15437160 = -0,43$$

$$2021 \text{ рік: } -19161526 / 14588706 = -1,31$$

$$2022 \text{ рік: } -21915416 / 12040171 = -1,82$$

Коефіцієнт фінансової незалежності  $U_3$ :

$$2020 \text{ рік: } 1733397 / 23864416 = 0,07$$

$$2021 \text{ рік: } 1901919 / 35652151 = 0,05$$

$$2022 \text{ рік: } 4530807 / 42395449 = 0,11$$

Коефіцієнт фінансування  $U_4$ :

$$2020 \text{ рік: } 1 / (12,77) = 0,08$$

$$2021 \text{ рік: } 1 / 17,75 = 0,06$$

$$2022 \text{ рік: } 1 / 8,36 = 0,12$$

Коефіцієнт фінансової стійкості  $U_5$ :

$$2020 \text{ рік: } (1733397 + 2496856) / 23864416 = 0,18$$

$$2021 \text{ рік: } (1901919 + 9966470) / 35652151 = 0,33$$

$$2022 \text{ рік: } (4530807 + 9875245) / 42395449 = 0,34$$

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості наведено у таблиці 3.3

Таблиця 3.3 – Коефіцієнти фінансової стійкості

Показник	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів U1	12,77	17,75	8,36	4,98	-9,39	-4,41
Коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування U2	-0,43	-1,31	-1,82	-0,88	-0,51	-1,39
Коефіцієнт фінансової незалежності U3	0,07	0,05	0,11	-0,02	0,06	0,04
Коефіцієнт фінансування U4	0,08	0,06	0,12	-0,02	0,06	0,04
Коефіцієнт фінансової стійкості U5	0,18	0,33	0,34	0,15	0,01	0,16

Джерело: складено на основі додатків А та Б

По коефіцієнту співвідношення позикових та власних коштів видно, що у 2021 році компанія мала найвищий рівень залучених позик по відношенню до власних коштів.

По коефіцієнту забезпеченості власними джерелами фінансування бачимо, що усі ці роки компанія має від'ємне значення цього показника, це означає недостатню здатність покривати власними коштами заборгованість перед кредиторами.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує, що у 2022 році компанія має більш високий рівень фінансової незалежності порівняно з попередніми роками. Це означає, що компанія має більше власних джерел фінансування і може керувати своїми фінансами більш ефективно.

Дивлячись на коефіцієнт фінансування видно, що у 2022 році компанія отримує більше фінансування порівняно з попередніми роками.

Що до аналізу коефіцієнта фінансової стійкості за останні три роки можна зробити висновок, що підприємство збільшило свою фінансову стійкість, оскільки значення коефіцієнта зростає з 0,18 у 2020 році до 0,34 у 2022 році.

Розглянемо також коефіцієнти рентабельності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Таблиця 3.4 – Коефіцієнти рентабельності ТОВ «АТБ-Маркет»

Показник	2020	2021	2022
Рентабельність продукції	0,33	0,35	0,34
Рентабельність власного капіталу	3,33	4,38	0,56
Чиста рентабельність	0,05	0,23	0,02
Рентабельність активів	0,24	0,23	0,06
Рівень рентабельності витрат	0,62	0,07	0,02

Джерело: складено на основі додатків А та Б

Рентабельність продукції підприємства зростає з 0,33 у 2020 році до 0,35 у 2021 році, але трохи знижується у 2022 році до 0,34.

Рентабельність власного капіталу спочатку також, зросла з 3,33 у 2020 році до 4,38 у 2021 році, але різко впала до 0,56 у 2022 році. Це означає те, що підприємству не вдається ефективно використовувати свій власний капітал.

Чиста рентабельність компанії зростає з 2020 року до 2021 року. Але в 2022 році чиста рентабельність суттєво знизилась, що може вказувати на проблеми у функціонуванні компанії. Також бачимо, що в 2021 році прибуток від кожної проданої одиниці товару був значно вищим, ніж в 2020 та 2022 році.

Рентабельність активів трохи знизилась з 0,24 в 2020 році до 0,23 в 2021 році, але залишалась на більш менш стабільному рівні. Але в 2022 році рентабельність активів дуже знизилася до 0,06.

Рівень рентабельності витрат також показує певне зниження. Так як у 2020 році цей показник був 0,62, що є досить високим. Але вже, в 2021 році він становив 0,07 а в 2022 році він взагалі став 0,02 це говорити про збільшення витрат у порівнянні з доходами компанії.

Рентабельність продукції:

2020 рік:  $31\,116\,403 / 92\,747\,990 * 100\% = 0,33$

2021 рік:  $38\,258\,996 / 110\,486\,259 * 100\% = 0,35$

2022 рік:  $37\,611\,845 / 110\,721\,024 * 100\% = 0,34$

Рентабельність власного капіталу:

2020 рік:  $5768666 / 1733397 = 3,33$

2021 рік:  $8\,328\,888 / 1901919 = 4,38$

2022 рік:  $2\,527\,644 / 4530807 = 0,56$

Чиста рентабельність:

2020 рік:  $5768666 / 123\,864\,393 = 0,05$

2021 рік:  $8\,328\,888 / 148\,745\,255 = 0,23$

2022 рік:  $2\,527\,644 / 148\,332\,869 = 0,02$

Рентабельність активів:

2020 рік:  $5768666 / 23864416 = 0,24$

2021 рік:  $8\,328\,888 / 35652151 = 0,23$

2022 рік:  $2\,527\,644 / 42395449 = 0,06$

Рівень рентабельності витрат:

2020 рік:  $5768666 / 92\,747\,990 = 0,62$

2021 рік:  $8\,328\,888 / 110\,486\,259 = 0,07$

2022 рік:  $2\,527\,644 / 110\,721\,024 = 0,02$

Також ще розглянемо Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Таблиця 3.4 – Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Показник	2020	2021	2022	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,18	0,15	0,23	$\geq 0,2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	6,82	4,66	1,77	$\geq 0,7$
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,79	0,61	0,57	$\geq 1,0$
Коефіцієнт платоспроможності	0,18	0,15	0,23	$\geq 0,1$
Коефіцієнт критичної ліквідності	1,96	2,38	2,88	$\geq 1,0$

Джерело: складено на основі додатків А та Б

Коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства в 2020 та 2021 році був нижче від нормативного значення  $\geq 0,2$ , що може вказувати на зниження

готовності підприємства до виплат в короткостроковому періоді. Але в 2022 році цей показник значно збільшився, і перевищив нормативне значення.

Коефіцієнт швидкої ліквідності є вищим від нормативного значення  $\geq 0,7$  але з кожним роком спостерігається відносне зниження. Це може свідчити про зниження здатності підприємства погашати зобов'язання в короткостроковому періоді.

Коефіцієнт загальної ліквідності підприємства у всіх періодах був нижчим від нормативного значення  $\geq 1,0$ , це свідчить про нестабільність фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт платоспроможності збільшився у 2022 році порівняно з попередніми роками, це може свідчити про підвищення здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання.

Коефіцієнт критичної ліквідності в усіх роках перевищує нормативне значення  $\geq 1,0$ , це свідчить про наявність достатніх ресурсів для вирішення невідкладних фінансових проблем.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$2020 \text{ рік: } 3599527 / 19634163 = 0,18$$

$$2021 \text{ рік: } 3506283 / 23783762 = 0,15$$

$$2022 \text{ рік: } 6407400 / 27989397 = 0,23$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$2020 \text{ рік: } 793 + 170414 + 61179 + 282142 + 6311250 + 3599527 / 19634163 = 6,82$$

$$2021 \text{ рік: } 1192 + 183950 + 87344 + 319747 + 4066482 + 3506283 / 23783762 = 4,66$$

$$2022 \text{ рік: } 1477 + 213226 + 60896 + 451286 + 1043345 + 6407400 / 27989397 = 1,77$$

Коефіцієнт загальної ліквідності:

$$2020 \text{ рік: } 15437160 / 19634163 = 0,79$$

$$2021 \text{ рік: } 14588706 / 23783762 = 0,61$$

$$2022 \text{ рік: } 15949226 / 27989397 = 0,57$$

Коефіцієнт платоспроможності:

$$2020 \text{ рік: } 3599527 / 19634163 = 0,18$$

2021 рік:  $3506283 / 23783762 = 0,15$

2022 рік:  $6407400 / 27989397 = 0,23$

Коефіцієнт критичної ліквідності:

2020 рік:  $15437160 / 2496856 + 19634163 = 1,96$

2021 рік:  $14588706 / 9966470 + 23783762 = 2,38$

2022 рік:  $15949226 / 9875245 + 27989397 = 2,88$

Останнім в аналізі буде розгляд показників окупності витрат підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Таблиця 3.5 – Показники окупності витрат підприємства ТОВ «АТБ-Маркет»

Показник	2020	2021	2022
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,33	1,35	1,34
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,48	1,76	1,82
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	28,63	30,89	13,45
Коефіцієнт окупності витрат на збут	6,53	6,62	6,73

Джерело: складено на основі додатків А та Б

Коефіцієнт окупності виробничих витрат зростає з 1,33 в 2020 році до 1,35 в 2021 році, але трохи зменшується до 1,34 в 2022 році.

Коефіцієнт окупності операційних витрат зростає з кожним роком з 1,48 в 2020 році до 1,76 в 2021 році, та 1,82 в 2022 році.

Коефіцієнт окупності адміністративних витрат, незважаючи на значний спад з 30,89 в 2021 році до 13,45 в 2022 році, все одно залишається на досить таки високому рівні.

Коефіцієнт окупності витрат на збут трохи збільшується з 6,53 в 2020 році до 6,62 в 2021 році та 6,73 в 2022 році.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат:

2020 рік:  $123\ 864\ 393 / 92\ 747\ 990 = 1,33$

2021 рік:  $148\,745\,255 / 110\,486\,259 = 1,35$

2022 рік:  $148\,332\,869 / 110\,721\,024 = 1,34$

Коефіцієнт окупності операційних витрат:

2020 рік:  $123\,864\,393 + 836\,833 / 92\,747\,990 + 4\,325\,613 + 18\,968\,340 + 484\,528$   
 $= 1,48$

2021 рік:  $148\,745\,255 + 1\,330\,685 / 110\,486\,259 + 4\,815\,775 + 22\,451\,209 + 416\,027$   
 $= 1,76$

2022 рік:  $148\,332\,869 + 1\,196\,654 / 110\,721\,024 + 11\,026\,796 + 22\,040\,993 +$   
 $1\,115\,154 = 1,82$

Коефіцієнт окупності адміністративних витрат:

2020 рік:  $123\,864\,393 / 4\,325\,613 = 28,63$

2021 рік:  $148\,745\,255 / 4\,815\,775 = 30,89$

2022 рік:  $148\,332\,869 / 11\,026\,796 = 13,45$

Коефіцієнт окупності витрат на збут:

2020 рік:  $123\,864\,393 / 18\,968\,340 = 6,53$

2021 рік:  $148\,745\,255 / 22\,451\,209 = 6,62$

2022 рік:  $148\,332\,869 / 22\,040\,993 = 6,73$

### 3.3 Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Основним показником, який впливає безпосередньо на показники ефективності діяльності торговельної компанії, - є обсяг продажів. Для збільшення продажів, тобто для підвищення ефективності використовується декілька методів.

Огляд асортимента. До кризи торговий представник продавав магазину "незбалансований асортимент", ризикуючи в майбутньому мати несприятливі відносини з керівництвом цього магазину, якщо не виникне проблем з поверненням грошей, кризова ситуація неминуче змусить продавців всіх рівнів сконцентруватися на тому асортименті, який є в наявності. максимальний попит, який може принести максимальний прибуток.



Аналізуючи обсяг продажів в грошовому і натуральному вираженні, можна визначити найбільш популярні позиції в асортименті. Ще одним більш ефективним показником є частота замовлень на даний товар, тобто відсоток замовлень, в яких присутній цей товар.

Перегляд цін на товар. По-друге, важливим завданням торгової компанії є встановлення ціни. По-перше, необхідно провести аналіз витрат і визначити нижню межу ціни товару. Цей низький ліміт цін включає витрати на транспортування, зберігання, складування та упаковку. Другим кроком є визначення конкурентоспроможної ціни товару, тобто ціни на товари, пропоновані конкурентами. Виявивши в асортименті затребуваний товар, ви можете встановити ціну нижче конкурентної. В результаті ви побачите інструменти для залучення клієнтів.

Щоб звести до мінімуму ці недоліки, необхідно вжити ряд заходів щодо підвищення ефективності роботи агента і підприємства в цілому. Для цього можна використовувати різні методи, як Управління персоналом, так і маркетингових переміщень.

Іншою стороною роботи з клієнтами є постійне підтримання зв'язків, що стимулюють споживчу активність. Це робиться за допомогою реклами.

Для торгових компаній найбільш ефективними інструментами є:

- \* Розробка фірмових логотипів і вивісок, корпоративних документів, бланків, конвертів, візиток і т. д.;
- \* Виготовлення сувенірної продукції-ручок, запальничок, календарів і т. д. з метою дарування їх представникам підприємств роздрібною торгівлі;
- \* Виготовлення наклейок;
- \* Використання назви бренду і логотипу на бічній стороні доріжки;
- \* Реклама в газетах і тематичних виданнях.

Ще недавно схема успішного розвитку торгових підприємств здавалася досить простою-розширювати асортимент товарів і послуг.

Значну підтримку в цьому надали виробники рекламних і маркетингових кампаній. Сьогодні потенціал оптимізації логістики багатьма торговими

компаніями практично вичерпаний, а потенціал зростання самих компаній значно знижений через посилення конкуренції.

У нових умовах торгіві компанії можуть домогтися успіху, тільки переключивши свою увагу на вивчення потреб своїх клієнтів.

Щоб зберегти найбільш вигідних клієнтів і залучити нових, торговим компаніям необхідно отримати відповіді на деякі важливі питання. Тільки Інформаційні технології можуть допомогти в цьому.

Алгоритми стимулювання – на першому етапі впроваджуються засоби ідентифікації покупця – звичайні магнітні карти або інші засоби систематичного збору даних для встановлення зв'язку між покупцем і товаром. Це дозволяє розподілити всіх покупців на кілька категорій, починаючи від постійних і закінчуючи "тільки на 1 раз". Це також дозволяє визначити, які товари не користуються попитом і які товарні групи найменше цікавлять покупців.

На другому етапі інформація фільтрується для виявлення "лояльних" покупців. Із загального списку покупців враховуйте розмір, адресу, частоту та вартість покупок, щоб визначити "найкращого", який в першу чергу спрямований на підтримку подальших маркетингових зусиль компанії.

Третій етап присвячений встановленню довгострокових відносин з клієнтами. Їх обробка моделюється з урахуванням особистих переваг, розробляються спеціальні маркетингові програми, і їх вплив на відповідні групи споживачів дає найбільший ефект. Для того щоб вибірка була орієнтована на довгострокову роботу з замовником, необхідно враховувати кілька факторів, що визначають якість роботи з покупцем. Тому що критерії, що визначають покупця, нам потрібні.

Таким критерієм може бути дохід, який приноситься підприємству в результаті продажу товару конкретному покупцеві. Однак варто враховувати багато інших факторів, таких як час роботи з клієнтами, середній обсяг замовлення, частота замовлень та стабільність замовлень [30].

Одним з основних напрямків підвищення ефективності торгових підприємств є розробка і впровадження новітніх технологій. Використання

сучасних програмних продуктів для управління складським обліком, обліку товарів і фінансів, а також аналізу даних про споживачів і конкурентів дозволяє компаніям значно підвищити ефективність. Автоматизація процесів, зменшення втручання людини та помилок, ефективне управління ресурсами - все це допомагає торговій компанії стати більш продуктивною та конкурентоспроможною.

Для досягнення успішного функціонування торгових підприємств необхідно розглянути широкий спектр способів підвищення ефективності діяльності. Напрямки, які допоможуть підвищити ефективність роботи підприємства:

1. Покращена логістика та управління ланцюгами поставок. Оптимізуючи процес доставки, зберігання та розподілу товарів, підприємства можуть знизити витрати на утримання складу та підвищити швидкість доставки товарів клієнтам.

2. Удосконалена система управління запасами. Важливо ретельно враховувати споживчий попит на товар і правильно планувати закупівлю товару з урахуванням прогнозу продажів. Це допоможе уникнути зайвих товарів на складі і знизити витрати на зберігання.

3. Використання сучасних технологій в торговому бізнесі. Розвиток цифрових інструментів і онлайн-платформ для продажу товарів може не тільки значно полегшити процес продажів, але і надати можливість вивчити потреби і побажання клієнтів, що дозволить компанії створити більш точну і ефективну стратегію розвитку бізнесу.

4. Розробка та підтримка бренду. Створення сильного бренду та репутації може допомогти залучити нових клієнтів та утримати існуючих. Маркетингові та рекламні стратегії повинні бути спрямовані на створення позитивного іміджу компанії серед споживачів.

5. Професійний розвиток персоналу. Не менш важливим фактором підвищення ефективності роботи підприємства є безперервне підвищення кваліфікації персоналу. Тільки навчений і компетентний персонал може

оптимально виконувати свої обов'язки і вносити найбільший внесок у розвиток компанії.

6. Ознайомлення з програмами мотивації співробітників. Винагорода за ефективну роботу, підвищення заробітної плати для досягнення поставлених цілей, а також надання бонусів і надбавок за високі показники роботи стимулюють співробітників до досягнення більш високих досягнень.

7. Аналіз та оцінка фінансової діяльності. Постійно відстежуючи фінансові показники компанії, ви можете швидко виявляти проблеми та вчасно коригувати свою бізнес-стратегію. Ефективне управління фінансами дозволяє компанії оптимізувати витрати, підвищити прибутковість і забезпечити фінансову стабільність.

8. Розробка онлайн-платформи для замовлення товарів. Це забезпечує зростання продажів, створюючи зручну та інтуїтивно зрозумілу онлайн-платформу, яка дозволяє клієнтам швидко та легко здійснювати покупки. Рекламні кампанії та впровадження програм лояльності для покупців. Програми лояльності, наприклад, накопичення балів за кожну покупку, можуть стати додатковою мотивацією для клієнтів вибирати мережу «АТБ-Маркет».

9. Покращуйте інфраструктуру магазину. Сучасний дизайн, зручне розташування полиць і товарів, зона відпочинку або кав'ярня - все це може зробити покупки в універмазі "АТБ-Маркет" більш комфортними.

10. Оптимізація ланцюжка поставок і складського обліку. Скорочення запасів знижує витрати на утримання складів, допомагає оптимізувати ланцюжок поставок і призводить до підвищення ефективності та прибутковості компанії.

Таким чином, розглянуті області, що підвищують ефективність роботи торгових компаній, можуть сприяти успішному розвитку бізнесу, залученню нових клієнтів і підвищенню рентабельності.

## ВИСНОВОК

В ході дослідження обраної теми було доведено, що найважливішим аспектом оптимального функціонування сучасних підприємств у конкурентному ринковому середовищі є забезпечення ведення ефективної виробничої діяльності та можливості її адекватної оцінки.

Необхідність оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства залежить від необхідності формування нових цілей, політики і принципів управління, спрямованих на задоволення вимог споживачів і ринків. Оцінка ефективності виробничого процесу є невід'ємною частиною складної системи цілей розвитку підприємства, що включає безліч факторів і показників, що визначають рівень організації виробництва.

Бізнес найбільш фінансово стабільний, коли він може розвиватися. Переважно за рахунок власних джерел фінансування. Такі компанії повинні мати достатні фінансові ресурси та досить гнучку фінансову структуру. Підприємства повинні мати можливість отримати кредит та при необхідності повернути.

Одним з головних факторів які впливають на економічну ефективність є: Оптимальне використання ресурсів є одним з головних факторів це коли підприємство може раціонально розподілити свої ресурси з метою зменшення витрат; не менш важливим аспектом є якість продукції, гарна якість товарів чи послуг допомагає підприємству стати більш конкурентоспроможним на ринку; ще одним ключовим аспектом є управління витратами, підприємство завжди шукає можливість зменшити витрати як найраціональніше використати ресурси, укласти найвигідніший контракт з постачальниками.

Нормальна стійкість – це такий фінансовий стан, при якому гарантується платоспроможність підприємства. Фінансовий стан є абсолютно нормально стабільним, коли характеризується прибутковістю компанії.

Нестабільний фінансовий стан пов'язаний з порушенням платіжної дисципліни і зниженням прибутку на капітал. У цьому випадку порушується платіжний баланс, але зберігається можливість відновлення балансу платіжних

засобів і платіжних зобов'язань шляхом залучення в оборот підприємств тимчасово вільних джерел.

Кризовий стан свідчить про можливість банкрутства. Платіжний баланс у цьому випадку забезпечується за рахунок заборгованості по заробітній платі, банківських кредитів тощо.

Компанія «АТБ-Маркет» є найбільшою торговою мережею України за кількістю відкритих торгових точок. Також до складу корпорації входять: Кондитерська фабрика «Квітень», М'ясна фабрика «Фаворит», Спортивний клуб «Схід». Трохи більше ніж за чверть століття бізнес став найбільшою роздрібною мережею країни. Зараз компанія «АТБ-Маркет» налічує понад 1200 магазинів вона продовжує показувати високі темпи зростання. Новітні підходи щодо маркетингових стратегій, логістики, контроль якості продукції, обслуговування споживачів забезпечують можливість компанії залишатися в лідируючих позиціях в торгівельній галузі за кількістю клієнтів, товарообігом.

Фінансовий стан підприємства ТОВ «АТБ-Маркет» є нестабільним. Власного капіталу та довгострокового кредиту недостатньо для фінансування довгострокового оборотного капіталу. Що до аналізу фінансової стійкості за останні три роки можна зробити висновок, що підприємство збільшило свою фінансову стійкість, значення коефіцієнта зростає з 0,18 у 2020 році до 0,34 у 2022 році. По коефіцієнту забезпеченості власними джерелами фінансування бачимо, що усі ці роки компанія має від'ємне значення, це означає недостатню здатність покривати власними коштами заборгованість перед кредиторами

Для забезпечення підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства запропоновано декілька кроків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
3. Ярославський, А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2018, Вип. 20(3). - С. 174-177.
4. Драган Б. Н. Сучасні проблеми економічної ефективності підприємства. - К., 2015.
5. Штанько Ю. П. Виробництво та управління витратами. - Львів, 2018.
6. Друкер П., Макьярелло Ф., Джозеф А. Менеджмент.: Пер. с англ.. М.: ООО «И.Д. Вільямс», 2010. 704 с.
7. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с
8. Волошина Н.О. Перспективи розвитку авіабудування України. 2009. URL<sup>^</sup>  
Режим доступу до ресурсу:  
[http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/12144/1/2009\\_3\\_1\\_Voloshina.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/12144/1/2009_3_1_Voloshina.pdf).
9. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.
10. Економіка підприємства: навч. пос. /В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
11. Мілгром П. І. Планування ефективності виробничої діяльності підприємства. - Київ: Видавництво НТУУ "КПІ", 2015. - 240 с.
12. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ посилання  
URL:<http://global-national.in.ua/archive/11-2016/63.pdf>
13. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В.Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 680 с.

14. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. 2014. Вип. 24. С. 61–67.
15. Пилипенко С. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2016. Вип. 10. С. 452–456.
16. Білецька К. Сутність категорії «Економічна ефективність виробництва». Вісник ХНТУСГ. 2014. Вип. 150. С. 74–81.
17. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)
18. Кащана Н. Б., Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Лисак Г. Г. Аналіз господарської діяльності підприємства : навч. посіб. Харків : ХДУХТ, 2014. 536 с.
19. Мішеніна Н. В., Мішеніна Г. А., Ярова І. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Суми : Сум. держ. ун-т, 2014. 305 с.
20. StudFiles. URL: <https://studfile.net/preview/10005993/page:3/>
21. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління підприємствами / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 24-32
22. Малюк С.О. Показники та методи оцінки ефективності системи управління підприємствами спиртової промисловості / С.О. Малюк // Економіка АПК. – 2015. – № 6 (3). – С. 22-25
23. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В.Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 680 с.
24. АТБ-Маркет. All Retail URL: <https://allretail.ua/networks/merezha-atb>
25. АТБ-Маркет. Share UA Potential. URL: <http://shareuapotential.com/ru/News/Newsline/atb-novyny-2023-11.html>
26. АТБ-Маркет. YouControl. URL: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/30487219/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/30487219/)
27. ТОВ «АТБ-Маркет». Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/c/30487219>



28. Forbes URL:<https://forbes.ua/company/prodovolchiy-forpost-29042024-20748>

29. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ | І П Ткаченко | Ефективна економіка №3 2012 (nauka.com.ua)

30. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗАВДЯКИ ПРИСКОРЕННЮ ОБ'ЄМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ URL:<https://core.ac.uk/download/161260348.pdf>

## ДОДАТКИ

### Додаток А

Консолідований звіт про фінансовий стан ТОВ «АТБ-Маркет» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Актив	2020	2021	2022
<b>I. Необоротні активи Нематеріальні активи</b>	79 209	81 573	86 689
первісна вартість	320 094	392 195	357 915
накопичена амортизація	240 885	310 622	271 226
Незавершені капітальні інвестиції	792 110	2 307 660	1 782 972
Основні засоби	7 490 058	18 601 181	23 895 667
первісна вартість	15 020 957	29 875 858	39 237 613
знос	7 530 899	11 274 677	15 341 946
Довгострокові фінансові інвестиції:			
інші фінансові інвестиції	60	60	60
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	3 705
Відстрочені податкові активи	65 819	72 971	90 903
<b>Усього за розділом I</b>	8 427 256	21 063 445	26 446 223
<b>II. Оборотні активи Запаси</b>	5 011 855	6 423 708	7 771 596
Виробничі запаси	69 378	96 394	98 930
Товари	4 942 477	6 327 314	7 672 665
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	793	1 192	1 477
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	170 414	183 950	213 226
з бюджетом	61 179	87 344	60 896
з нарахованих доходів	282 142	319 747	451 286
Інша поточна дебіторська заборгованість	6 311 250	4 066 482	1 043 345
Гроші та їх еквіваленти	3 599 527	3 506 283	6 407 400
Готівка	339 846	361 233	366 310
Рахунки в банках	3 259 681	3 145 050	6 041 090
<b>Усього за розділом II</b>	15 437 160	14 588 706	15 949 226
<b>Баланс</b>	23 864 416	35 652 151	42 395 449
<b>Пасив</b>			
<b>I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал</b>	9 930	9 930	9 930
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 723 467	1 891 989	4 520 877
<b>Усього за розділом I</b>	1 733 397	1 901 919	4 530 807
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання</b>			
Інші довгострокові зобов'язання	2 496 856	9 966 470	9 875 245
<b>Усього за розділом II</b>	2 496 856	9 966 470	9 875 245

### Продовження Додатку А

<b>III. Поточні зобов'язання і забезпеченн</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	2 284 858	2 418 069	2 812 036
за товари, роботи, послуги	11 702 870	13 357 721	16 637 705
за розрахунками з бюджетом	887 973	761 213	1 077 782
у тому числі з податку на прибуток	334 113	335 744	546 077
за розрахунками зі страхування	106 931	117 805	144 542
за розрахунками з оплати праці	460 031	509 268	626 140
за одержаними авансами	51 160	50 895	55 468
за розрахунками з учасниками	3 228 516	4 885 844	5 639 313
із внутрішніх розрахунків	84	310	339
Поточні забезпечення	305 546	357 141	426 475
Доходи майбутніх періодів	15	15	15
Інші поточні зобов'язання	606 179	1 325 481	569 582
<b>Усього за розділом III</b>	<b>19 634 163</b>	<b>23 783 762</b>	<b>27 989 397</b>
<b>Баланс</b>	<b>23 864 416</b>	<b>35 652 151</b>	<b>42 395 449</b>

### Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ «АТБ-Маркет» за 2020- 2022 рр., тис. грн.

<b>Назва рядка</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	123 864 393	148 745 255	148 332 869
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	92 747 990	110 486 259	110 721 024
<b>Валовий: прибуток</b>	<b>31 116 403</b>	<b>38 258 996</b>	<b>37 611 845</b>
Інші операційні доходи	836 833	1 330 685	1 196 654
Адміністративні витрати	4 325 613	4 815 775	11 026 796
Витрати на збут	18 968 340	22 451 209	22 040 993
Інші операційні витрати	484 528	416 027	1 115 154
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	<b>8 174 755</b>	<b>11 906 670</b>	<b>4 625 556</b>
Інші фінансові доходи	135 000	216 069	409 851
Інші доходи	106	14	6
Фінансові витрати	1 269 616	1 953 681	1 648 708
Інші витрати	8 035	12 385	29 941
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	7 032 210	10 156 687	3 356 764
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-1 263 544	-1 827 799	-829 120
Чистий фінансовий результат: прибуток	5 768 666	8 328 888	2 527 644

## Додаток В

