

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки Кочубей Олександри Андріївни

академічної групи 073-19-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності діяльності підприємства (за матеріалами
ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Трифорова О.В.	86	добре	
Рецензент				
Нормоконтролер	Трифорова О.В.	90	відмінно	

Дніпро
2023

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.
(підпис)
« 01 » травня 2023 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студентці Кочубей О.А. академічної групи 073-19-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності діяльності підприємства (за матеріалами
ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 02 травня 2023 р.
№ 314-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні засади управління ефективністю діяльності суб'єкта господарювання	01.05.2023 р. – 11.05.2023 р.
Аналітичний	Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	12.05.2023 р. – 26.05.2023 р.
Рекомендаційний	Проект заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	27.05.2023 р.– 09.06.2023 р.

Завдання видано _____ Трифорова О.В.
(підпис керівника)

Дата видачі « 01 » травня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 12 » червня 2023 року

Прийнято до виконання _____ Кочубей О.А.
(підпис студента)

ЗМІСТ

Вступ	7
1 Теоретичні засади управління ефективністю діяльності суб'єкта господарювання	10
1.1 Економічна сутність ефективності діяльності підприємств сфери послуг, її види та значення підвищення	10
1.2 Методичний інструментарій аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу	17
1.3 Організаційно-економічні чинники підвищення ефективності організацій	21
2 Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	29
2.1 Огляд енергетичного сектору України	29
2.2 Загальна характеристика ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	36
2.3 Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	41
2.3.1 Аналіз майнового стану ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	43
2.3.2 Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	44
2.3.3 Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	47
2.3.4 Формування прибутку та аналіз рентабельності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	49
2.3.5 Аналіз ділової активності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	51
2.4 Стратегічний аналіз діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	54
3 Проєкт заходів щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	61
3.1 Обґрунтування необхідності модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	61
3.2 Впровадження заходів щодо модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»	63
3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів	72
Висновки	76
Перелік джерел посилання	81

ВСТУП

Питання розвитку та економічного зростання українських підприємств визнається сьогодні невід'ємною частиною усього процесу сприяння зростанню економічного розвитку та максимального використання потенціалу країни для підвищення рівня її конкурентоспроможності у очах світової спільноти. Відтак, розвиток загального механізму ефективного росту економіки в цілому безпосередньо залежатиме від динаміки та рівня ефективності кожного окремого підприємства як елемента сприяння досягнення домінуючих позицій. Тому, основним завданням, яке потребує негайного вирішення, є підвищення рівня ефективності діяльності підприємств.

Для того, щоб підвищити ефективність діяльності підприємства, її треба спершу оцінити. Оцінювання ефективності роботи підприємства є одним з основних елементів системи управління та обґрунтування господарських рішень. Проведення комплексного оцінювання діяльності за різними напрямками за допомогою показників виробничо-господарської діяльності – комплексне завдання для внутрішніх та зовнішніх користувачів, які зацікавлені в адекватній оцінці. Різноманітність методів, які застосовуються для цього, зумовлена наявністю конкурентного середовища. Тому виникає необхідність використання ефективних підходів до діагностики економічного стану підприємства, а також знаходження оптимальних шляхів його розвитку та методів управління, які будуть сприяти виходу підприємства на позитивну траєкторію функціонування.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарської діяльності.

Для досягнення цієї мети, у кваліфікаційній роботі були виконані такі задачі дослідження:

- розглянуто економічну сутність ефективності діяльності підприємств сфери послуг, її види та значення підвищення;
- досліджено методичний інструментарій аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- оцінено організаційно-економічні чинники підвищення ефективності організацій;
- визначено основні складові механізму підвищення ефективності функціонування підприємства;
- зроблено огляд енергетичного сектору України;
- досліджено загальну характеристику ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»;
- проаналізовано основні техніко-економічні показники діяльності підприємства: майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, формування прибутку та рентабельності;
- виконано стратегічний аналіз діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»;
- обґрунтовано необхідність модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»;
- розглянуто особливості впровадження заходів щодо модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»;
- оцінено ефективність запропонованих заходів.

Об'єкт розроблення роботи – процес підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарської діяльності.

Предметом розроблення є теоретичні, методологічні та організаційно-економічні підходи до підвищення ефективності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги».

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі були використані такі методи дослідження: ситуаційний підхід, метод експертних оцінок; SWOT-аналіз; статистичний аналіз; графічні; узагальнення.

Практична значущість полягає у тому, що впроваджується проект

спрямований на модернізацію існуючого обладнання за послідовно-паралельним календарним планом. Даний проєкт виявився ефективним, оскільки чисте сучасне значення інвестиційного потоку (NPV) дорівнює 430187,1 тис. грн.; внутрішня норма прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR) дорівнює 25,32% і перевищує вартість власного капіталу на 3,34%; дисконтований термін окупності складає 5,3 роки, що більше тривалості проєкту, тому модернізація існуючого обладнання може бути прийнята до реалізації.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Економічна сутність ефективності діяльності підприємств сфери послуг, її види та значення підвищення

Сучасна сфера послуг охоплює чимало стратегічно важливих галузей як у державному, так і в приватному секторі економіки. Крім того, підприємства виробничої сфери в межах диверсифікації зі стратегічною метою здійснюють надання послуг, підвищуючи таким чином свою конкурентоспроможність.

У сучасній ринковій економіці обов'язковою умовою забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання є оцінювання ефективності як його окремих ланок і структурних підрозділів, так і діяльності загалом. Концепція ефективності може застосовуватися до підприємств будь-яких масштабів і напрямів діяльності, оскільки вона має універсальний характер. Слід зазначити, що діяльність суб'єкта господарювання може бути спрямована як на одержання прибутку, так і на досягнення інших результатів, наприклад певного соціального ефекту. Фактично будь-яка мета незалежно від її природи може оцінюватися з погляду ефективності її досягнення [32].

За своєю суттю ефективність є інтегрованою економічною категорією, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних витрат уречевленої та живої праці на одержання кінцевого позитивного результату. Інакше кажучи, ефективність – це відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. На рівні окремого підприємства ефективність характеризує зв'язок між величиною одержаного результату діяльності та кількістю інвестованих або використаних у виробництві ресурсів. У такому розумінні ефективність

застосовується для обґрунтування господарських рішень та різноманітних аналітичних оцінок. Відповідно, підвищити ефективність можна шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використання такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату [35].

Для оцінки діяльності підприємства разом із поняттям ефективності важливу роль відіграє показник результативності. Незадовільні значення цих показників можуть викликати серйозні наслідки для підприємства, що потребуватиме застосування заходів антикризового управління або, у критичному випадку, навіть його ліквідації [32].

У численних працях науковців поняття результативності й ефективності зазвичай розглядаються як категорії, що доповнюють одна одну. При цьому результативність стосується уміння обрати основну ціль, а ефективність – уміння правильно використовувати ресурси для досягнення цієї цілі. Фактично результативність разом із ресурсоемністю і оперативністю можна вважати складовими ефективності. При оцінюванні результатів діяльності виділяють ефективність економічну, організаційну та соціальну [21] (рисунок 1.1).

Серед зазначених видів ефективності ключовою вважається саме економічна ефективність, котру можна трактувати як результат фінансовоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, який покриває усі витрати на її здійснення та містить чистий прибуток, що залишається для розвитку бізнесу [35]. В загальному розумінні ж економічну ефективність розглядають у контексті одержання максимуму можливих благ від наявних ресурсів. Водночас слід зазначити, що всі види ефективності є взаємопов'язаними та взаємообумовленими.

Економічна ефективність підприємств сфери обслуговування є складною і суперечливою категорією економіки. Вона тісно пов'язана як із людиною, її мотивацією до праці, креативністю, відповідальністю, так і з діяльністю комерційних і некомерційних організацій, що взаємодіють у

межах і на основі суспільного відтворення, а також із діяльністю держави та міжнародних інституцій у контексті прогнозування, планування, координації, оподаткування тощо [32].



Рисунок 1.1 – Зміст різних видів ефективності залежно від оцінювання результатів діяльності підприємства

Як вже зазначалося, під ефективністю діяльності найчастіше розуміють співвідношення результатів діяльності та витрат на її здійснення. Відповідно, основним критерієм ефективності діяльності підприємств сфери послуг є основна діяльність, пов'язана з наданням послуг, виконанням робіт, створенням економічних благ, з обслуговуванням клієнтів (покупців, споживачів тощо). Допоміжна й обслуговуюча діяльність таких суб'єктів забезпечує підтримку та стимулювання основної діяльності. Також ефективність діяльності підприємств сфери послуг є категорією, що прямо відображає ефективність як глобальної економічної, так і мікроекономічної системи, оскільки організація обслуговування безпосередньо пов'язана з нарощенням виробництва ВВП/ВНП, створенням умов для економічного

зростання з урахуванням переважно інтенсивних факторів, розвитком і активним застосуванням інноваційних технологій, зростанням рівня добробуту населення, підвищенням якості його життя [32].

Разом з тим, слід мати на увазі, що економічна ефективність підприємств сфери послуг певним чином залежить від природно-кліматичних умов, від доступності та ціни залучених ресурсів. Це, зокрема, стосується вартості робочої сили, її кваліфікації, вартості електроенергії, тарифів на транспортування, цін на будівельні матеріали і тощо. Як наслідок, процес забезпечення економічної ефективності підприємств сфери послуг повинен бути системним, загальним, таким, що відображає максимально повне задоволення потреб і запитів клієнтів (покупців, споживачів) через реалізацію споживчого попиту. Мова йде про раціональні потреби, які забезпечують особистість кожної людини, а їх продуктивний результат пов'язаний із досягненням ефективності підприємства, що є стратегічним орієнтиром для залучення та використання ним усіх можливих економічних ресурсів [32].

Стан розвитку й ефективність діяльності сфери послуг визначається багатьма критеріями. В сучасних умовах одним із найважливіших критеріїв є рівень якості наданих послуг, котрий, своєю чергою, формується з таких елементів, як якість взаємодії з клієнтами, зовнішнє оточення і якість вихідного результату [1].

Загалом якість – це ступінь, із яким послуга відповідає або перевищує потреби й очікування споживачів. Рівень якості послуг значною мірою залежить від внутрішніх ресурсів підприємства та можливості й вміння їх ефективно використати: наявність об'єктивної інформації про потреби споживачів, підбір працівників із відповідною кваліфікацією і досвідом, належне забезпечення обладнанням, формування ефективної системи управління підприємством та взаємодії з клієнтами тощо. Також вагому роль у формуванні ефективності послуг з погляду споживачів відіграє зовнішнє середовище, особливо його економічні фактори (стабільність грошової

одиниці, доступність кредитів, рівень оподаткування, платоспроможність населення) [32].

Суттєвий вплив на сприйняття споживачем якості послуги чинить тривалість очікування – кількість часу, яку клієнт витратив на одержання послуги може стати ключовим фактором, особливо у разі потреби терміновості та своєчасності надання послуги [32].

Економічна ефективність підприємства сфери послуг завжди повинна перебувати в полі уваги його власників, топ-менеджерів, найманого персоналу. Більше того, вона має бути стратегічною метою його функціонування і розвитку. Тому при використанні так званого цілеорієнтованого підходу визначення ефективності проводиться порівняльний аналіз між цілями, які підприємство для себе визначило попередньо, та цілями, що були досягнуті безпосередньо в процесі діяльності. Орієнтовний перелік таких цілей показано на рисунк 1.2 [37].

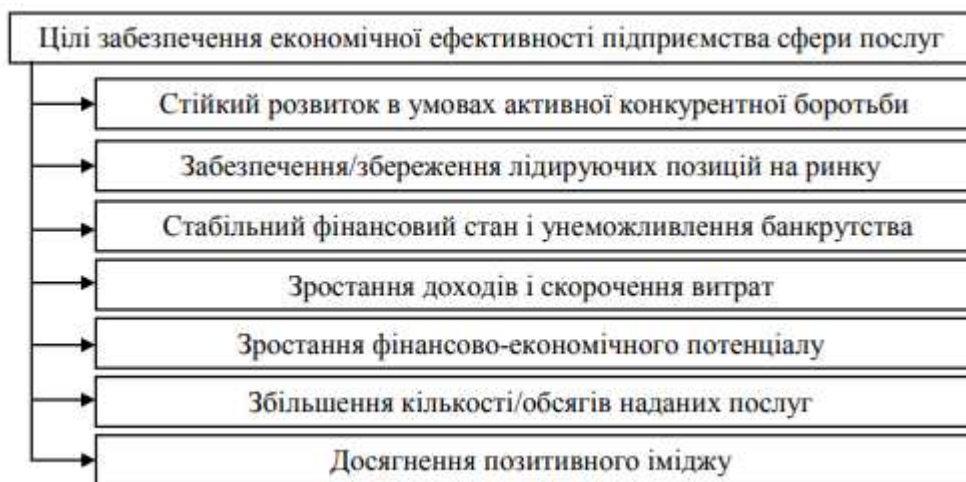


Рисунок 1.2 – Цілі забезпечення економічної ефективності підприємств сфери послуг у контексті цілеорієнтованого підходу

У цьому підході найважливішими для аналізу є оперативні та стратегічні цілі, а спроби вимірювання ефективності більш продуктивні, ніж оцінки на основі глобальних цілей (місія). Глобальні цілі переважно є досить абстрактними та складно вимірюються, а оперативні та стратегічні цілі

відображають реальну діяльність. Проте обмеженість такого підходу полягає в тому, що насамперед не всі цілі діяльності підприємства можуть бути виміряні кількісно. Крім того, в перелік цілей можуть потрапити цілі, що більшою чи меншою мірою суперечать одна одній. Також цілі можуть бути достатньо складними та такими, що підлягають суб'єктивній оцінці (наприклад, добробут співробітників або їх соціальна відповідальність) [32].

Водночас для оцінки економічної ефективності сфери обслуговування сьогодні часто використовується так званий традиційний підхід, при якому аналіз проводиться у 4 етапи (рисунок 1.3) [26].



Рисунок 1.3 – Традиційний алгоритм оцінювання економічної ефективності системи послуг

Головною умовою успішного розвитку підприємств сфери послуг є, безумовно, підвищення якості та забезпечення різноманітності послуг. В ринкових умовах актуальним є розвиток підприємств на основі залучення додаткових джерел фінансування й адаптації до сучасних вимог клієнтів. Тому основними показниками розвитку суб'єктів господарювання у цій сфері повинні бути ті, які характеризують кількість і якість пропонованих послуг, обсяг і структуру попиту. Слід зазначити, що останніми роками відбувався активний процес удосконалення управління підприємствами сфери послуг. Часто такі підприємства застосовують наступальні конкурентні та маркетингові стратегії, що мають на меті інформування потенційних клієнтів і рекламування власних пропозицій. Проте слід врахувати, що ефективна

маркетингова стратегія може бути ефективно реалізована за умови активної співпраці з іншими сервісними підприємствами [32].

Суттєве значення на розвиток сфери послуг чинять політико-правові фактори шляхом політичної, організаційно-правової й економічної діяльності державних органів, спрямованої на регулювання відносин у цій сфері. Також слід підкреслити роль держави у визначенні правових гарантій і їх реалізації, захисті суб'єктів сфери послуг, прав споживачів шляхом нормативно-законодавчої діяльності, забезпечення державної політики і державних програм розвитку [32].

У сучасних умовах дія зазначених чинників значно підсилюється завдяки впливу інноваційних процесів. Очевидно, що специфіка та темпи зростання окремих видів послуг суттєво різняться, однак існують фактори, котрі визначають загальні для всіх підприємств параметри зростання й ефективності. До них належить передовсім активний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

Для розвитку досліджуваної сфери позитивну роль відіграє модернізація під впливом інформаційно-комунікаційних технологій характеристик створення послуг, зокрема локальна прив'язаність, співпадіння виробництва та споживання послуги в просторі й часі, неможливість її накопичення, а також зберігання й передачі на відстані. Сучасні технології знижують такі часові й просторові обмеження, даючи змогу зберігати послуги в різних формах і на різних носіях, споживати їх на відстані в режимі реального часу [32].

Водночас слід зазначити, що інформаційно-комунікаційних технологій в окремих випадках створюють певні проблеми, пов'язані з дотриманням етичних і моральних норм, а також захистом інтелектуальної власності. Однак підвищення та диференціація попиту на послуги в результаті поширення інформаційних технологій та Інтернету очевидні. Новітні технології істотно змінюють чимало параметрів функціонування сфери обслуговування. Так, значно підвищився рівень диверсифікації виробництва;

галузева структура розширилася завдяки принципово новим видам сервісу, зокрема мобільним видам комунікацій, а також інформаційних послуг, котрі забезпечують створення баз даних, обробки інформаційних потоків, розробок комп'ютерних програм, обслуговування й управління комп'ютерними мережами. Відповідно, кардинально модифікуються матеріально-технічна база, принципи організації та управління, методи взаємодії й обслуговування клієнтів. Як наслідок, якісні параметри сервісу вдосконалюються за багатьма параметрами: розширюється спектр варіантів вибору споживачів, максимально повно та точно враховуються потреби і запити клієнтів, а модель масового обслуговування доповнюється або заміщається індивідуальним обслуговуванням. Загальним показником ефективності використання інформаційно-комунікаційних технологій може бути загальна кількість сайтів підприємств сфери послуг. Також слід враховувати і соціальну значущість відповідних ресурсів, яка може виражатися через популярність сайту, його відвідуваність тощо. [32]

1.2 Методичний інструментарій аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу

В силу стратегічності діяльності підприємств паливно-енергетичного комплексу [22] існує потреба виявлення ефективного інструментарію оцінки їхнього фінансового потенціалу. У 2018 р. відбулася реформа електроенергетичного сектора України. Відповідно до Закону України «Про ринок електричної енергії» [6] відбулося відокремлення діяльності з розподілу електричної енергії обленерго від інших видів діяльності (рисунок 1.4). Зрозумілим є той факт, що особливості функціонування підприємства паливно-енергетичного комплексу вимагають і удосконалення методів оцінки їхніх фінансових потенціалів. Неможливо сформулювати якісь однозначні висновки на користь того чи іншого із запропонованих підходів.

При оцінюванні фінансового потенціалу використовується система

різних індикаторів, а саме [15]:

- наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- можливість залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельність вкладеного капіталу;
- наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного та майбутнього фінансового стану.



* у тому числі приєднані до мереж НЕК «Укренерго»

Рисунок 1.4 – Модель роздрібного ринку електричної енергії [14]

Виходячи з існуючих методик аналізу фінансового потенціалу розроблено авторський підхід до нього (рисунок 1.5). Фінансовий потенціал підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками платоспроможності та ліквідності, які в найбільш загальному вигляді характеризують, чи має воно можливість у повному обсязі зробити розрахунки по короткостроковим зобов'язанням перед контрагентами [25].

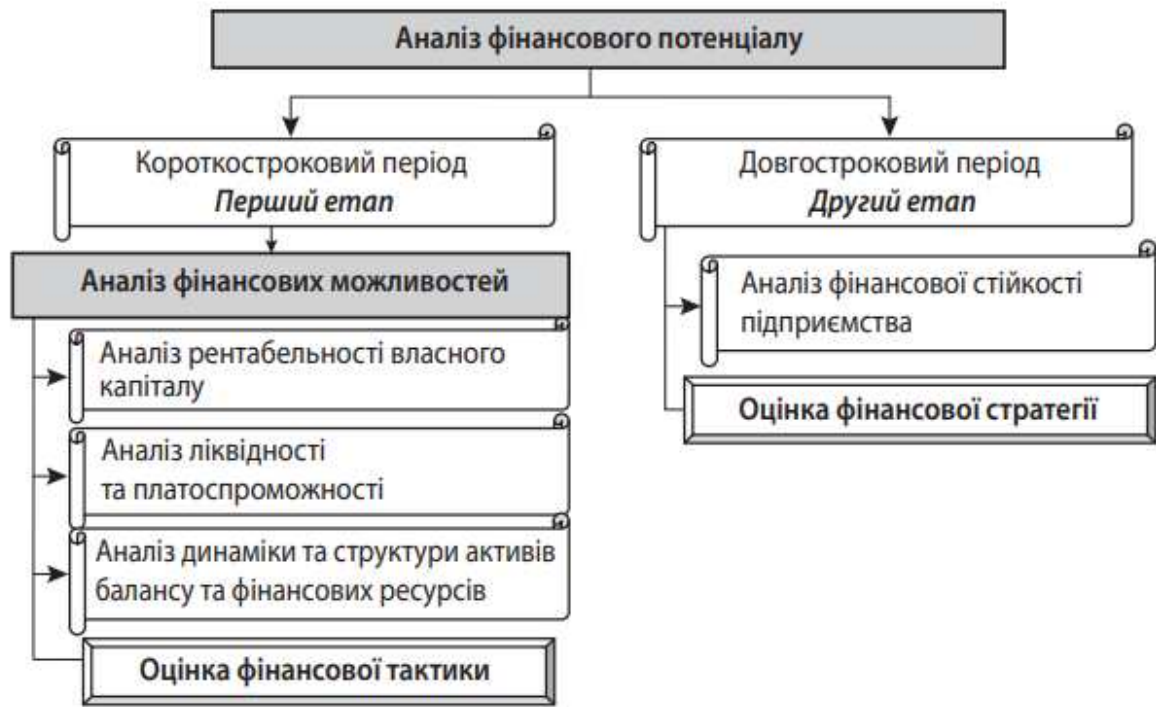


Рисунок 1.5 – Методика аналізу фінансового потенціалу підприємства паливно-енергетичного комплексу [9; 10].

Одна з важливих характеристик фінансового потенціалу – стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Фінансова стійкість залежить від внутрішніх і зовнішніх причин. Фінансова стійкість пов’язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступеня його залежності від кредиторів та інвесторів. Фінансова стійкість підприємства – це надійна платоспроможність, незалежність від ринкової кон’юнктури та поведінки партнерів. Кількісно фінансова стійкість може оцінюватися двояко: з позиції структури джерел коштів та з позиції витрат, пов’язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел [25].

У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства. Важливо зазначити, що для аналізу недостатньо тільки показників, розрахованих на основі даних балансу та звіту про фінансові результати. Для оцінки фінансового потенціалу необхідно також оцінити тип фінансового потенціалу на основі системи параметрів, вибір яких здійснено

на основі аналізу методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу (таблиця 1.1).

На основі даних таблиці 1.1 сформовано систему параметрів для визначення типу фінансового потенціалу підприємства паливно-енергетичного комплексу (рисунок 1.6).

Таблиця 1.1 – Зіставлення різноманітних підходів до методики аналізу фінансового потенціалу

Назва показника	Використання показника зазначеним ученим						
	Крейніна М. [9]	Бибченко А.В., Кобелев В.М. [2]	Джеджула В.В. [5]	Бандура М. [31]	Брігем Ю., Гапенські Л. [31]	Мельник І. [14]	Васюта В.Б., Кулага В.М. [3]
Оцінка платоспроможності							
Маневреність капіталу	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт загальної ліквідності	-	+	+	+	+	-	-
Коефіцієнт раптової ліквідності	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт поточної ліквідності	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+	+	+	+	+	+	+
Частка оборотних коштів у активах	+	+	+	+	-	-	-
Частка власних коштів у їх загальній сумі	+	+	+	+	-	-	-
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	+	+	+	+	-	-	-
Розмір власних оборотних коштів	+	-	-	-	+	+	+
Частка запасів у активах	+	+	+	+	+	+	-
Коефіцієнт покриття запасів	-	+	+	-	+	-	-
Оцінка фінансової стійкості							
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	+	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт фінансової залежності	+	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	+	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	-	-	-	-	+	-	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	+	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт структури позикового капіталу	-	-	-	-	-	+	+
Оцінка рентабельності власного капіталу							
Рентабельність власного капіталу	-	+	+	-	-	+	+
Період окупності власного капіталу	+	-	-	+	-	+	+

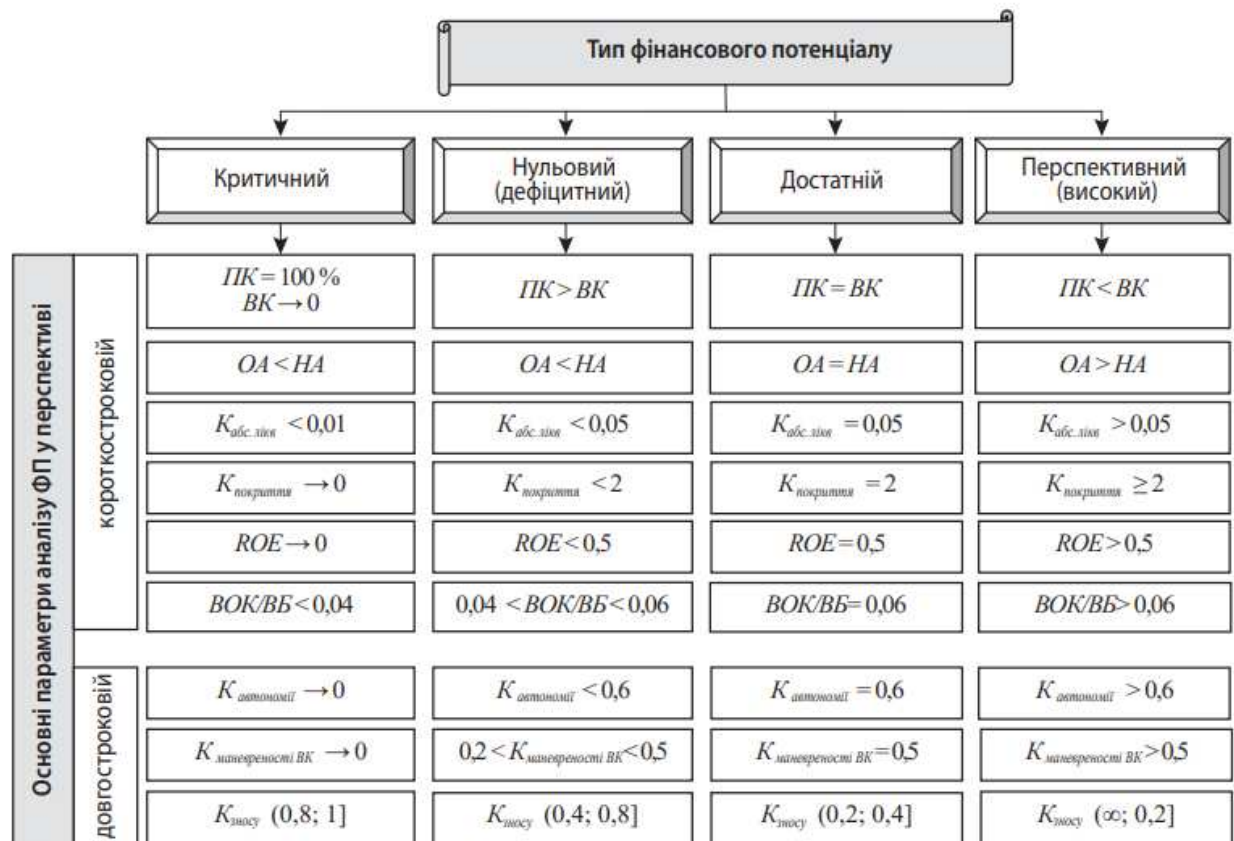


Рисунок 1.6 – Система параметрів для визначення типу фінансового потенціалу підприємства паливно-енергетичного комплексу

Примітки: ПК – позиковий капітал; ВК – власний капітал; ОА – оборотні активи; НА – необоротні активи; ROE – рентабельність власного капіталу; ВОК – власний оборотний капітал; ВБ – валюта балансу

1.3 Організаційно-економічні чинники підвищення ефективності організації

Економічна ефективність роботи бізнес-організації – комплексне поняття, яке визначається, виходячи з ефективності складових процесів, і показує, наскільки добре організація використовує свої ресурси, щоб зробити прийнятні товари та послуги, порівняно з встановленою нормою, метою або стандартом. Розглянемо види ефективності діяльності організації на рисунку 1.7. Нині проблемі управління ефективністю діяльності підприємства приділяється дедалі більше уваги, проте підходи до формулювання цього поняття значно різняться (таблиця 1.2).

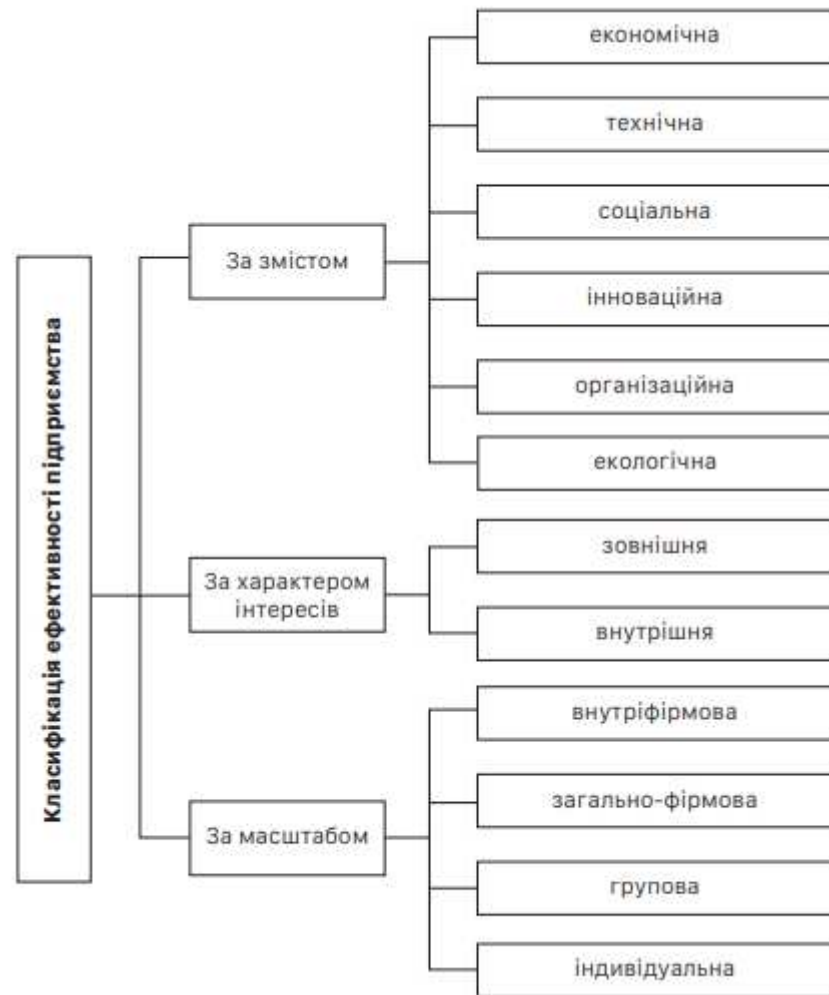


Рисунок 1.7 – Види ефективності діяльності організації

Отже, відповідно до наведених значень, управління ефективністю – це циклічний процес, метою якого підвищення ефективності. У цьому єдиного підходу під час поділу циклу управління ефективністю на етапи немає. Багато авторів, які займаються питаннями економічної ефективності діяльності організації, пропонують розмежовувати внутрішню та зовнішню економічну ефективність. Внутрішня економічна ефективність тут виражатиметься через показник норм прибутку (рентабельності капіталу), а зовнішня – через порівняння норми прибутку суб'єкта господарювання з нормою прибутку економіки держави (середньоринковою процентною ставкою). Цей поділ, насамперед, обумовлено тим, що з цілей внутрішнього аналізу економічної ефективності підприємство то, можливо високорентабельним, та заодно зовсім неефективним для економіки загалом

[4]. Так, будь-який реалізований проект буде вважатися ефективним з погляду окупності витрат громадського капіталу, якщо рентабельність активів виявиться вищою за ринкову ставку відсотка. Інакше такий проект знижує ефективність використання громадського капіталу та вважається невиправданим [3].

Таблиця 1.2 – Підходи до визначення поняття «управління ефективністю»

Автори	Визначення
Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбко М.Ю.	Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному [5]
Лизунова О.М., Пуханов О.О.	Управління ефективністю роботи підприємства передбачає урахування основних положень теорії максимізації прибутку [12]
Коваленко М. В., Фоніна Я.В., Дейнеко К.А.	Управління ефективністю діяльності підприємства – це інтегрований підхід менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення задля забезпечення сталого зростання ефективності діяльності підприємства [8]
Армстронг М.	Визначає управління ефективністю як систематичний та безперервний процес удосконалення організаційної діяльності шляхом розробки показників ефективності окремих працівників та колективів [36]

Виходячи з вищесказаного, можна виділити ряд особливостей економічної ефективності як економічної категорії [13]:

- економічна ефективність діяльності підприємства характеризується низкою фінансових показників (прибутком, рентабельністю), під час аналізу яких слід орієнтуватися на довгострокову перспективу розвитку організації;

- у сучасних умовах господарювання, оцінюючи економічну ефективність діяльності підприємства, необхідно враховувати, що вона має бути як мінімум не нижчою за ефективність діяльності інших учасників ринку;

- враховуючи високий рівень конкуренції, в умовах якої підприємства змушені вести свою діяльність, просто необхідно впровадження системи

оцінки економічної ефективності та проведення різноманітних заходів щодо її підвищення.

Визначаючи економічну категорію ефективності, дослідники виділяють кілька її різновидів, залежно від цього, який є предмет дослідження. Так виділяють цільову, технологічну, ринкову та динамічну ефективність [4].

Управління ефективністю діяльності організації базується на проведенні її оцінки. Виділяють такі підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства (рисунок 1.7).

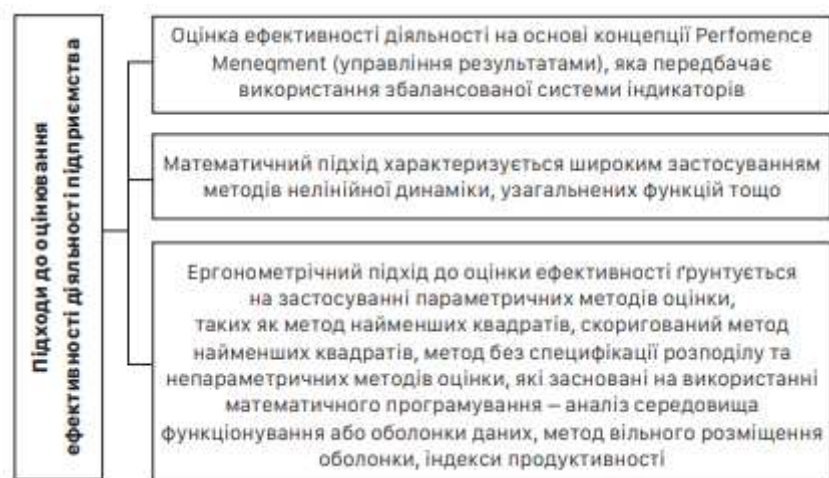


Рисунок 1.7 – Підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства

Традиційно аналіз та оцінка ефективності господарської діяльності підприємств орієнтовані, в основному, на обґрунтування рішень щодо підтримки сталого функціонування самого підприємства як господарської одиниці та до їх завдань не входило управління змінами внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства [4].

Оцінка ефективності діяльності найчастіше передбачає використання традиційних методів (рисунок 1.8).

За певних умов оцінку ефективності діяльності розглядають із позиції інвестиційного аналізу як оцінку ефективності інвестиційної діяльності підприємства. При цьому показники оцінки базуються на розрахунковій величині грошових надходжень (прості статистичні методи) або

дисконтованих доходах з урахуванням тимчасової вартості грошових потоків: простий і дисконтований термін окупності, індекс рентабельності (PI), чиста наведена вартість (NPV), внутрішня ставка прибутковості (IRR) [33].



Рисунок 1.8 – Методи оцінки економічної ефективності діяльності підприємства

Ефективність організації є комплексним багатоаспектним поняттям. Вирізняють різні види ефективності, з метою оцінки якої застосовуються такі методи: оцінка за індикаторами; оцінка показників фінансової та господарської діяльності; оцінка фінансового результату (прибутку) [4].

На ефективність господарську діяльність підприємств впливають різні чинники. За ступенем впливу фактори поділяються на основні та другорядні. До основних відносяться фактори, які мають вирішальний вплив на результативний показник. Другорядними вважаються ті, які не надають вирішального впливу на ефективність господарської діяльності підприємства в умовах, що склалися. Один і той самий фактор залежно від обставин може бути і основним, і другорядним [4].

За місцем виникнення фактори класифікуються на внутрішні та зовнішні, тобто залежать і не залежать від діяльності цієї організації. Основна увага при аналізі має приділятися дослідженню внутрішніх факторів, на які суб'єкт господарювання може впливати. Разом з тим у багатьох випадках при розвинених виробничих зв'язках та відносинах на результати роботи кожної організації значною мірою впливає діяльність інших суб'єктів господарювання, наприклад, рівномірність та своєчасність постачання сировини, матеріалів, їх якість, вартість та ін. Ці фактори є зовнішніми. До зовнішніх факторів входять [5]:

- коливання цін на світовому та внутрішньому ринку, зміна пропозиції та попиту;
- зміна політичної обстановки у світі та країні;
- діяльність держави;
- інфляційні процеси.

Внутрішні фактори можна поділити на основні та не основні. До основних факторів належать теоретично визначальні результати роботи підприємства. Внутрішні неосновні чинники хоч і впливають на узагальнюючі показники, але пов'язані безпосередньо з сутністю аналізованого показника. Зовнішні чинники залежить від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання виробничих і фінансових ресурсів цього підприємства. Розрізняють зовнішні фактори прямого впливу та непрямого. Сукупність чинників довкілля, має пряме вплив на функціонування та розвитку підприємства називають об'єктивними зовнішніми чинниками. До цієї групи чинників відносять постачальників матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та інших. ресурсів, і навіть споживачів, партнерів, конкурентів. Інша група зовнішніх факторів – суб'єктивні зовнішні фактори, які є сукупністю факторів зовнішнього середовища, що побічно впливають на функціонування підприємства.

Стан економіки, природні, соціально-політичні чинники тощо. грають роль фонових факторів, що збільшують або зменшують ефективність та

стійкість підприємств [34].

Підбиваючи підсумки до першого теоретичного розділу, відмітимо, що ефективність функціонування підприємства є комплексною характеристикою існування соціально-економічної системи. Для її визначення варто застосовувати комплексний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємства: результативність його витрат, цільову результативність та конкурентоспроможність. Проведені дослідження визначень ефективності мають теоретичну значущість щодо удосконалення визначення «ефективність функціонування підприємства». Запропонована класифікація та визначення поняття «ефективність функціонування підприємства» дозволяють одержати комплексне уявлення про ефективність функціонування підприємства й створити підґрунтя для його об'єктивної оцінки.

Механізм підвищення ефективності функціонування – це система заходів, форм, методів, спрямованих на вдосконалення системи управління, виробничо-організаційних відносин, забезпечення фінансової стійкості та прибутковості, збалансованості інтересів суб'єктів господарювання, суспільства і держави. Наведений механізм підвищення ефективності функціонування дозволяє підприємству отримати такі конкурентні переваги: стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності; безпосередньо послабити конкурентів; змінити ринкове середовище.

Економічна ефективність роботи організації – комплексне поняття, яке визначається, виходячи з ефективності складових процесів, і показує, наскільки добре організація використовує свої ресурси, щоб зробити прийнятні товари та послуги, порівняно з встановленою нормою, метою або стандартом. Управління ефективністю включає ряд етапів, від її оцінювання до розробки методів та підбору інструментів підвищення ефективності компанії. Ефективність діяльності підприємства залежить від безлічі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Вплив факторів може

мати як позитивні, так і негативні наслідки для суб'єкта господарювання, що, зрештою, позначиться на ефективності його діяльності. Оскільки ефективно діюче підприємство може успішно і тривало здійснювати свою діяльність у умовах конкурентного ринку України і нестабільної економічної ситуації, то дуже важливо задля прийняття вірних управлінських рішень проводити постійний аналіз впливу чинників на підприємство.

2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДНІПРОВСЬКІ ЕНЕРГЕТИЧНІ ПОСЛУГИ»

2.1 Огляд енергетичного сектору України

Реформування енергетичного сектору залишається ключовим фактором стимулювання стійкого зростання України. Щоб досягти успіху в реформуванні енергетичного сектору, потрібно розуміти його структуру, специфіку процесу реформування та ідентифікувати можливі майбутні перешкоди. На ринку з'явилися також приватні компанії – здебільшого у сферах теплової та вугільної генерації, а також постачанні та розподілі електроенергії та природного газу кінцевим споживачам. Окрім цього, в останні роки велика кількість приватних компаній з'явилася у відновлюваній енергетиці – особливо після впровадження «зелених» тарифів [18].

Державні підприємства зберегли ключову роль у генерації енергії, а влада продовжила жорстке регулювання сектору та управління ним. Так, Кабінет Міністрів та Міністерство енергетики та вугільної промисловості формують політику, а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, займається регулюванням та встановленням тарифів у підсекторах. Водночас державні органи беруть участь в управлінні ДП та реалізації в них права власності [18]. До ключових суб'єктів управління та регулювання в енергетичному секторі України належать Кабінет Міністрів України (КМУ), Міністерство енергетики та вугільної промисловості (Міненерговугілля) і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) 7. КМУ – найвищий орган виконавчої влади, відповідальний за прийняття колективних рішень та здійснення нагляду за державною політикою в енергетичному секторі та в галузі електроенергетики [18] (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Структура системи регулювання в енергетичному секторі України [18]

На додачу до формування нормативної бази в енергетичному секторі, державні органи України відповідають за управління майном державних підприємств (ДП). Наразі близько 85 різних державних суб'єктів і органів беруть участь в управлінні більш ніж 3200 ДП у країні. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» від 2006 р. визначає загальні засади управління ДП і реалізації функцій власності державними органами, зокрема погодження фінансових планів, затвердження стратегічних рішень і призначення керівників. Зважаючи на те, що міністерства та інші органи виконавчої влади уповноважені формувати державну політику, стратегії та нормативну базу, їхня участь у реалізації прав власності в ДП часто призводить до нечіткого розподілу повноважень і конфлікту інтересів, що спричиняє неефективне корпоративне управління державними підприємствами [18] (рисунок 2.2).

У 2021 р. в Україні було вироблено 159 351 ГВт·год електроенергії, більша частка – державними підприємствами [18]. НАЕК «Енергоатом» – ДП, що входить до сфери управління Міненерговугілля – керує роботою чотирьох АЕС, які разом налічують п'ятнадцять блоків, що виробляють близько половини електроенергії у країні. Ще 7–10% електроенергії в Україні виробляють гідроелектростанції, які перебувають на балансі «Укргідроенерго», і ще близько 8 % – вугільні та теплові електростанції, які належать «Центренерго». Приватна Група ДТЕК виробляє 23% електроенергії на вугільних і теплових електростанціях (рисунок 2.3). ДТЕК – найбільша в Україні вертикально інтегрована холдингова компанія, яка працює в різних підгалузях і на різних етапах виробництва та розподілу в енергетичному секторі. Крім того, компанія займається постачанням і розподілом теплової та електричної енергії для споживачів через обленерго, які перебувають у її власності.

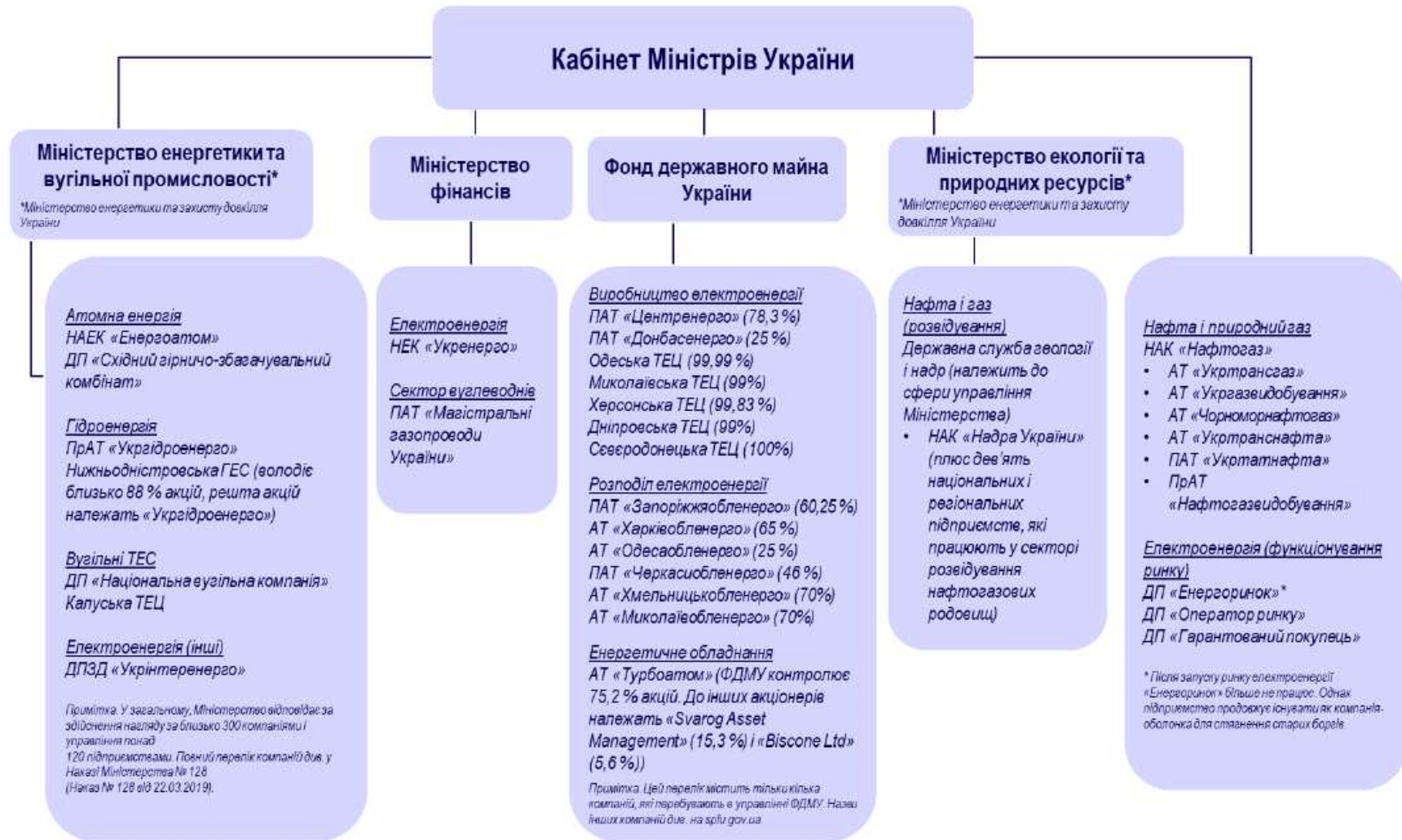


Рисунок 2.2 – Структура системи управління державними підприємствами (ДП) в енергетичному секторі України [18]

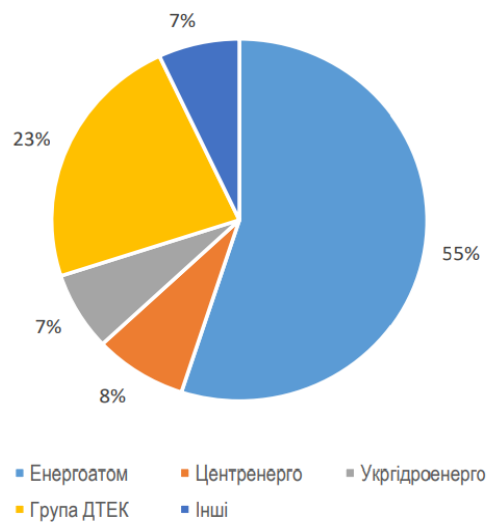


Рисунок 2.3 – Частка виробників у генерації електроенергії в Україні [18]

У 2018 р. ДТЕК належало 100% акцій дванадцяти шахт і електростанцій, а також контрольні пакети акцій ще одинадцяти підприємств. З роками Група скупила акції обленерго, в тому числі «Київенерго», «Дніпрообленерго» та «Донецькобленерго», функції постачання та розподілу електроенергії в яких були відокремлені [18].

Український оптовий ринок електроенергії розпочав свою роботу в 1990-х рр. Загалом, функції з виробництва, постачання і розподілу не накладалися (крім обленерго, які поєднували функцію передачі та розподілу), а регулювання ринку здійснювалося урядом. У 2000 р. на основі моделі енергетичного пулу Англії та Уельсу було засновано ДП «Енергоринок» як єдиного покупця з метою проведення розрахунків між учасниками ринку на основі тарифів, встановлених Національною комісією регулювання електроенергетики України (НКРЕ), що пізніше стала Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) [18].

«Енергоринок» закуповував електроенергію за регульованими цінами у виробників, серед яких НАЕК «Енергоатом» і ПрАТ «Укргідроенерго», котра передавалася через «Укренерго» до обленерго для розподілу. Обленерго також мали купувати електроенергію в «Енергоринку» та продавати її

споживачам, які сплачували роздрібні ціни на основі тарифів, встановлених з урахуванням витрат на виробництво, передачу та розподіл електроенергії. Однак, тарифи на електроенергію для побутових і непобутових (промислових) споживачів відрізнялися, при цьому тарифи побутових споживачів були суттєво нижчими порівняно з тарифами для промисловості [18] (рисунок 2.4).

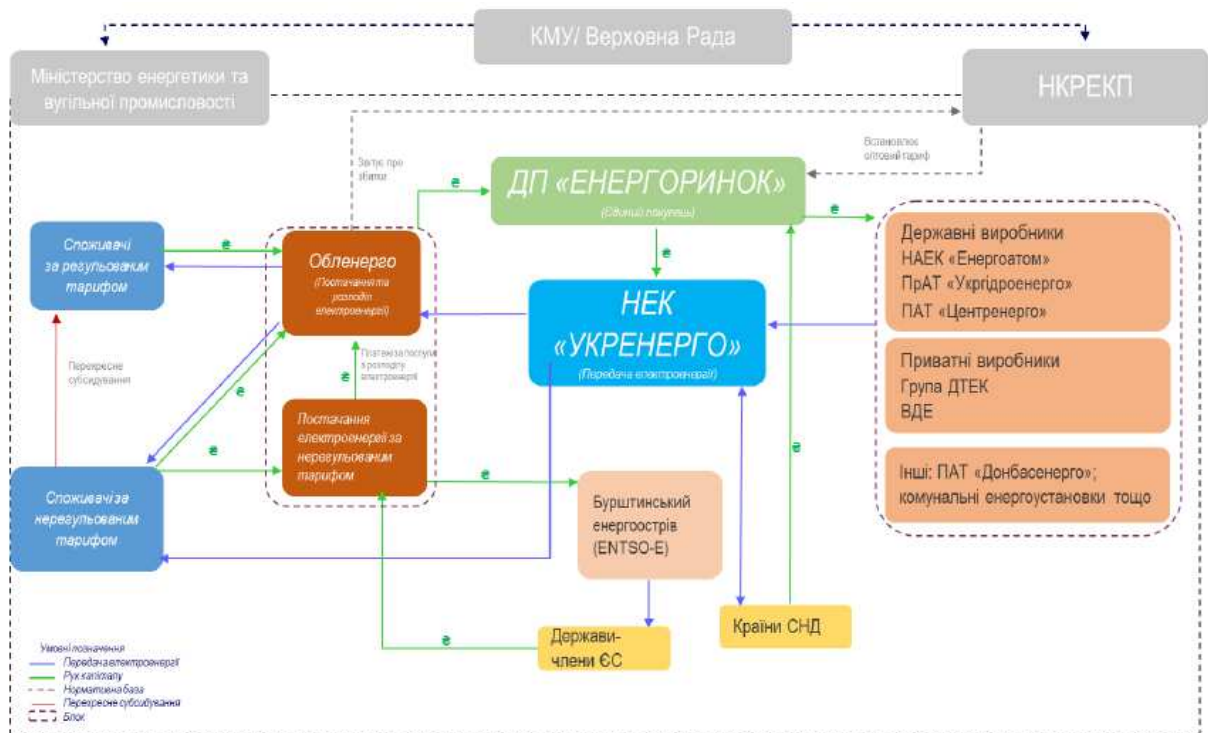


Рисунок 2.4 – Структура українського ринку електроенергії України [29]

Спецобов'язки та надмірне регулювання ринку призводять до викривлення ринкових механізмів. Хоча НАЕК «Енергоатом» продовжує виробляти понад половину обсягу української електроенергії, вартість атомної електроенергії, проданої на ринку, залишається низькою порівняно з іншими джерелами виробництва електроенергії. Для порівняння: ТЕС продовжують виробляти близько третини обсягу електроенергії у країні, однак їхня частка в енергетичних витратах України сягає близько 47%. Крім того, після запуску ринку електроенергії, завдяки обмеженню максимальної ціни, ТЕС можуть продавати електроенергію на балансуєчому ринку, де

граничні ціни вищі. Деякі зацікавлені сторони пропонували знизити спецобов'язок для виробників електроенергії з атомної та гідроенергії або застосувати його й до інших виробників [38] (рисунки 2.5–2.6).

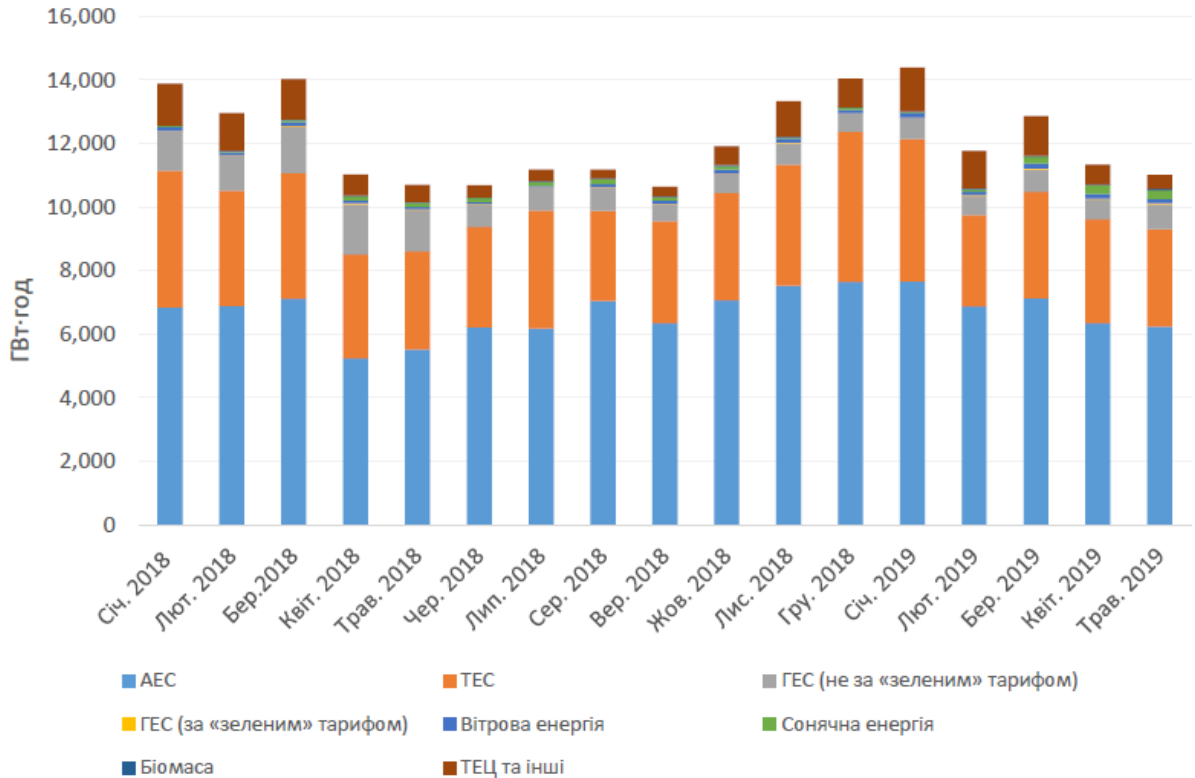


Рисунок 2.5 – Обсяг продажу електроенергії на оптовому ринку (за джерелом виробництва) [38]

Поточні викривлення ринкових механізмів через обмеження максимальної ціни та спецобов'язки в довгостроковій перспективі можуть призвести до більш серйозної неефективності роботи ринку. Збереження спецобов'язків не забезпечить зниження загальної вартості електроенергії для промислових споживачів, і вищі витрати на електроенергію можуть враховуватися у вартості їхньої продукції. Це може призвести до подорожчання їхніх продуктів і послуг, що зробить їх менш доступними для побутових споживачів, чиї доходи залишатимуться на тому самому рівні [18].

Відтак, ми бачимо значимість безперебійної роботи сектору енергопостачання для забезпечення сталого розвитку України.

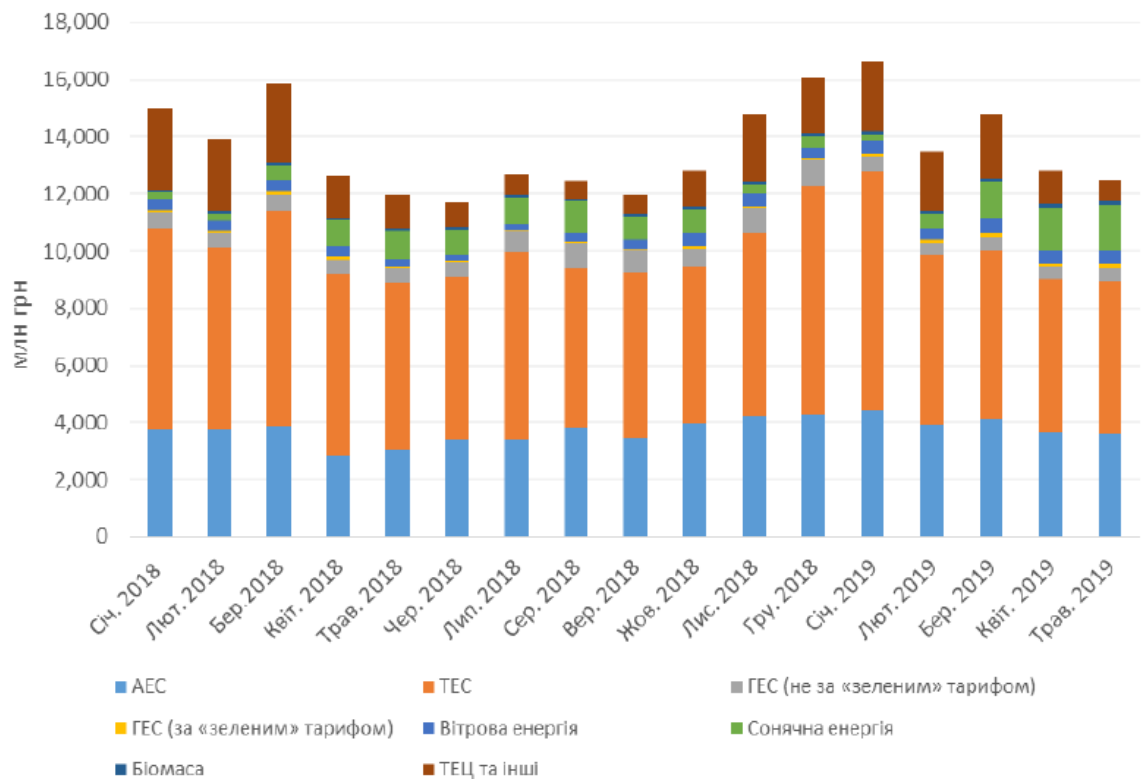


Рисунок 2.6 – Вартість продажу електроенергії на оптовому ринку (за джерелом виробництва [38])

2.2 Загальна характеристика ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» – входить до складу Д. Солюшнс – операційної компанії, структура якої наведена на рисунку 2.7. Окрім досліджуваного підприємства ця операційна компанія включає ТОВ «Київські енергетичні системи», ТОВ «Донецькі енергетичні системи» та ТОВ «ЯСНО Енергоефективність». Компанія Д.Солюшнс під брендом YASNO забезпечує розвиток бізнесу із постачання електроенергії та газу, допомагає клієнтам зменшувати витрати на енергоресурси завдяки інноваційним технологіям, а також розвиває мережу зарядних станцій для електромобілів. Організація піклується про постійне підвищення якості обслуговування та створення нових сервісів за принципом «єдиного вікна». Продукти та рішення YASNO реалізовані трьома енергопостачальними і однією енергосервісною компаніями, які допомагають 3,5 мільйонам

українських сімей забезпечувати комфорт, заощаджувати кошти та час, а також сприяють поліпшенню екології. А 80 тисяч бізнес-клієнтів обирають YASNO за надійність постачання та персональний сервіс. Високий професіоналізм та згуртованість всієї команди забезпечують швидку реакцію на зміни ринку та адаптацію бізнесу до таких змін [20].

Структура бізнесу під брендом YASNO




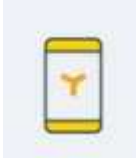




Рисунок 2.7 – Структура бізнесу під брендом YASNO, до якої входить ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Додаткові послуги, які надає ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» (див. таблицю 2.1), є основними перевагами, що забезпечує високу конкурентоспроможність підприємства на ринку енергоресурсів.

Що стосується енергоофісів, необхідно додати, що крім дистанційних сервісів YASNO продовжує розвивати канали очного обслуговування клієнтів. У даному напрямку було інвестовано більше 100 мільйонів гривень у створення мережі з 67 енергоофісів YASNO у Києві, Дніпропетровській, Донецькій областях, а також у Харкові, Черкасах та Запоріжжі [20].

В енергоофісах передбачена зона продажу товарів та послуг з енергоефективності, термінали самообслуговування для передачі показань лічильника, система електронної черги, зона експрес-обслуговування, де можна вирішити типові питання без очікування, дитячий куточок, а також окремі зони обслуговування приватних клієнтів та підприємств.

Таблиця 2.1 – Додаткові послуги, які надає ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Назва	Значення	Характеристика	Зображення
Особистий кабінет	2 млн зареєстрованих клієнтів	В Особистому кабінеті YASNO можна передати показання лічильників, сплатити за електроенергію та газ, контролювати стан розрахунків, відмовитися від паперових платіжок	
Мобільний додаток	100 тис. користувачів	Усі операції можна виконати у мобільному додатку YASNO, а також сплатити за різні види комунальних послуг, інтернет та мобільний зв'язок	
Онлайн магазин	Продаж енергоощадлива техніка	-	
Чат-бот у Viber	Більше 400 тис. підписників	У Viber-боті YASNO-online можна передати показання лічильників та сплатити за електроенергію, приєднатися до договору про постачання газу, замовити енергоефективну техніка, дізнатися адреси найближчих енергоофісів	
Контакт-центр	10 млн опрацьованих дзвінків	-	
Енергоофіси	67 оновлених енергоофісів	Енергоофіси – це принципово новий на українському ринку формат приміщень для обслуговування клієнтів. Це сучасний простір з цифровими рішеннями та затишною атмосферою	

Завдяки постійному розвитку продуктів та сервісів компанії бренду YASNO отримують визнання експертів та клієнтів. Три електропостачальні компанії бренда YASNO у 2019 та 2021 роках тричі поспіль очолили рейтинг електропостачальників України, складений аналітичним центром DiXi Group в рамках проекту USAID «Прозорість енергетичного сектору». У 2021 р. YASNO було відзначено в рейтингу ТОП-25 екологічних українських

компаній, а також ТОП-25 лідерів диджиталізації за версією журналу «Власть денег». У 2021 р. бренд YASNO разом із найбільшими ритейлерами України увійшов до ТОП-3 лідерів рейтингу вдячності клієнтів «Герої карантинного часу» від порталу Liga.net, а також був включений журналом «ТОП-100. Рейтинги найбільших» до рейтингу найбільш сталих та відповідальних українських бізнесів [20].

Усі міста України, де розташовані клієнти компанії, наведені на рисунку 2.8.



Рисунок 2.8 – Міста України, де розташовані клієнти компанії

Управління діяльністю. Товариства здійснюють його органи, склад і порядок обрання (призначення) яких визначається Статутом та чинним законодавством України. Органами Товариства є: Вищий орган Товариства – Загальні збори Товариства; Наглядова рада Товариства; Виконавчий орган Товариства (одноосібний) – Генеральний директор Товариства; Ревізійна комісія Товариства.

Система бізнес-процесів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» наведена на рисунку 2.9.



Рисунок 2.9 – Система бізнес-процесів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Перспективними напрямками розвитку організації є впровадження енергетичного аудиту, який часто порівнюють із «діагнозом» для об'єкта, перед тим, як проводити його «лікування». До 80% роботи з проведення енергоаудиту складають аналіз технічної інформації та документації, розрахунки й порівняння нормативного «базового» споживання (або як має бути), фактичного стану, а також енергоспоживання об'єкта після впровадження заходів. Різниця між «базовим» споживанням та споживанням після впровадження заходів дозволяє визначити потенціал економії [20]. Усі види аудиту наведені на рисунку 2.10.



Рисунок 2.10 – Види аудиту ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

2.3 Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Матеріально-технічну базу підприємства ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» складають основні засоби виробничого призначення, такі як будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та основні засоби не виробничого призначення. Структурний склад матеріально-технічного забезпечення представлений на рисунку 2.11.

Протягом останнього часу спостерігається зростання вартості основних необоротних засобів підприємства на 89014 тис. грн., і станом на кінець 2021 р. вони складають 247017 тис. грн, що на 56,34% більше показника початкового періоду. Вартість орендованих основних засобів 147 тис. грн, що складає 0,06% від загальної їх вартості.

Ефективність використання основних засобів підприємства ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» протягом 2020–2021 рр. здійснюється на підставі показників, наведених у таблиці 2.2.

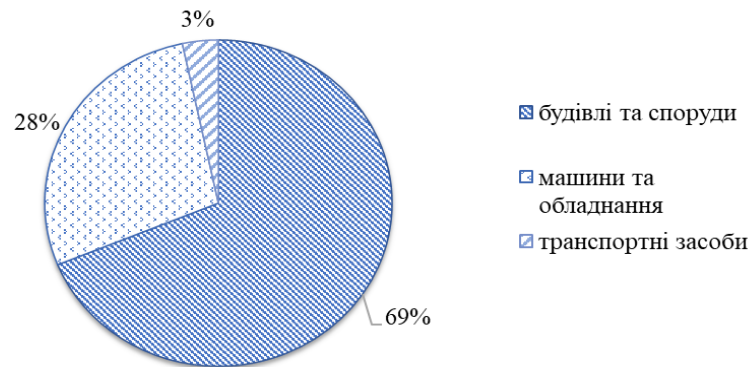


Рисунок 2.11 – Структура основних засобів виробничого призначення на кінець 2021 р.

Таблиця 2.2 – Розрахунок показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» протягом 2020-2021 рр.

№ з/п	Показник	Роки		Відхилення	
		2020	2021	2021/2020	
				Δ	%
1.	Фондорентабельність (Ф _р)	0,481	0,538	0,057	111,94
2.	Фондовіддача основних засобів (Ф)	63,778	65,207	1,429	102,24
3.	Фондоємність (Ф _с)	0,016	0,015	-0,001	97,81

Протягом 2020–2021 рр. більшість показників мало тенденцію до покращення, до того ж підприємство мало прибутки у 2021 р. та збільшення обсягу реалізованої продукції на 59,84%. Фондорентабельність підприємства у 2020 р. дорівнювала 0,481 та у 2021 р. мала значення на 0,057 частки одиниці більше. Фондовіддача основних засобів також за останній період збільшилася на 1,429 частки одиниці, а показник фондоємності мав незначну тенденцію до скорочення, що безумовно свідчить про стабільність щодо ефективності використання основних засобів підприємства. Взагалі отримані показники позитивно характеризують використання необоротних активів протягом останнього періоду.

2.3.1 Аналіз майнового стану ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Аналіз майна підприємства має важливе значення, оскільки від його величини та структури залежать обсяги діяльності, соціально-економічний розвиток господарюючого суб'єкту, рівень платоспроможності, ліквідності та фінансова сталість. Базою для аналізу слугували дані бухгалтерської звітності: Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати [29]. Результати розрахунку системи взаємопов'язаних показників, які характеризують виробничий потенціал підприємства, представлено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників майнового стану ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» за 2020–2021 рр., %

Назва показника	2020	2021	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
Сума господарчих коштів, що знаходяться на балансі підприємства, тис. грн.	158003	247017	89014	156,34
Частка основних засобів в активах, %	0,11	0,10	-0,01	91,50
Частка активної частини основних засобів, %	1,58	1,68	0,10	106,33
Частка пасивної частини основних засобів, %	98,42	98,32	-0,10	99,90
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,39	0,45	0,06	115,38
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0	1,26	1,26	-
Коефіцієнт вибуття	0,61	0,3479	-0,26	57,03

Сума наявних у підприємства коштів протягом 2020–2021 рр. збільшується за рахунок збільшення необоротних активів. При цьому варто відзначити, що основні засоби займають більше 11,23% активів у 2020 р. та 10,28% у 2021 р. Питома вага оборотних коштів, у свою чергу зростає з величини 88,76% у 2020 р. до величини 89,72% у 2021 р.

На підприємстві показники оновлення основних засобів мають тенденцію росту (рисунок 2.12), що свідчить про те, що підприємство постійно оновлює основні виробничі фонди (обладнання й устаткування).

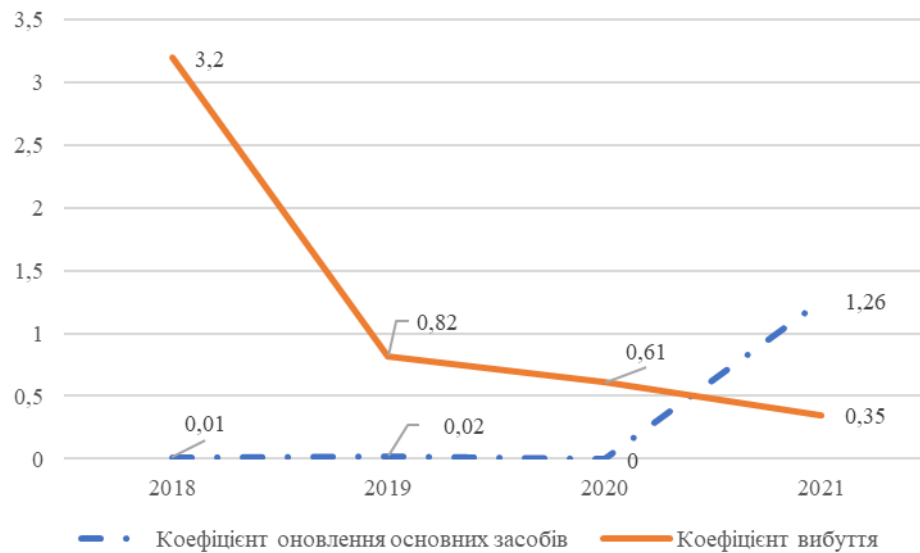


Рисунок 2.12 – Динаміка руху показників використання основних засобів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

2.3.2 Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Інформація щодо ліквідності та платоспроможності є корисною для прогнозування спроможності підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Ліквідність – це здатність підприємства перетворити свої активи у грошові кошти для покриття боргових зобов'язань. Платоспроможність – можливість підприємства своєчасно задовольняти поточні зобов'язання, які виникають у результаті здійснення ним фінансово-господарської діяльності. Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства, розрахуємо дані показники (таблиця 2.4).

Власні оборотні кошти у 2020 р. склали -37084 тис. грн., а вже у 2021 р. вони вже мали позитивне значення і дорівнювали 14962 тис. грн. Це найвищий за аналізований період показник. На даному етапі підприємству вдалося зменшити дефіцит власних оборотних коштів, про що свідчить, як абсолютна, так і відносна зміна показника у 2021 р. по відношенню до 2020 р. Динаміка власних оборотних коштів представлена на рисунку 2.13.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Назва показника	2020	2021	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
Оборотні кошти, тис. грн.	1247862	2154955	907093	172,69
Власні оборотні кошти, тис. грн.	-37084	14962	52046	-40,35
Власний капітал, тис. грн.	120919	261979	141060	216,66
Необоротні активи, тис. грн.	158003	247017	89014	156,34
Активи, баланс підприємства, тис. грн.	1405865	2401972	996107	170,85
Частка оборотних коштів в активах, %	0,888	0,897	0,010	101,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,033	0,094	0,061	285,39
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,659	0,637	-0,022	96,66
Частка власних оборотних коштів в покритті запасів, %	-34,952	34,554	69,506	-98,86
Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами	-0,030	0,007	0,037	-23,36
Маневреність власного капіталу	-0,307	0,057	0,364	-18,62
Маневреність власних оборотних коштів	-0,026	0,006	0,033	-23,61

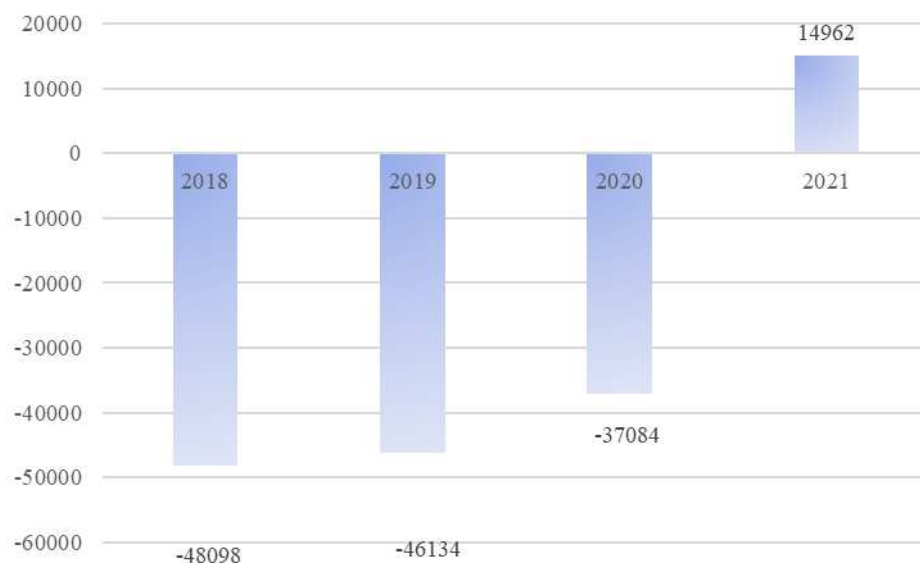


Рисунок 2.13 – Динаміка власних оборотних коштів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Треба відмітити, що частка оборотних коштів в активах підприємства майже не змінюються; у 2020 р. вона складала 88,8%, а у 2021 р. – 89,7%, що свідчить про досягнення ефективності управління оборотним капіталом, оскільки це є одним із пунктів загального успіху підприємства.

Значення коефіцієнта маневреності протягом 2020–2021 рр. має тенденцію до збільшення. Зростання вільних оборотних коштів при одночасному збільшенні оборотних коштів означає, що частка вільних оборотних коштів, що міститься у власних засобах, є достатньою, і оборотні кошти поповнюються за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами показує скільки приходиться у сукупності власних коштів та короткострокових зобов'язань на одиницю вкладених у запаси коштів. Даний коефіцієнт характеризується схожою з показником власних оборотних коштів динамікою.

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» графічно представлена на рисунку 2.14.

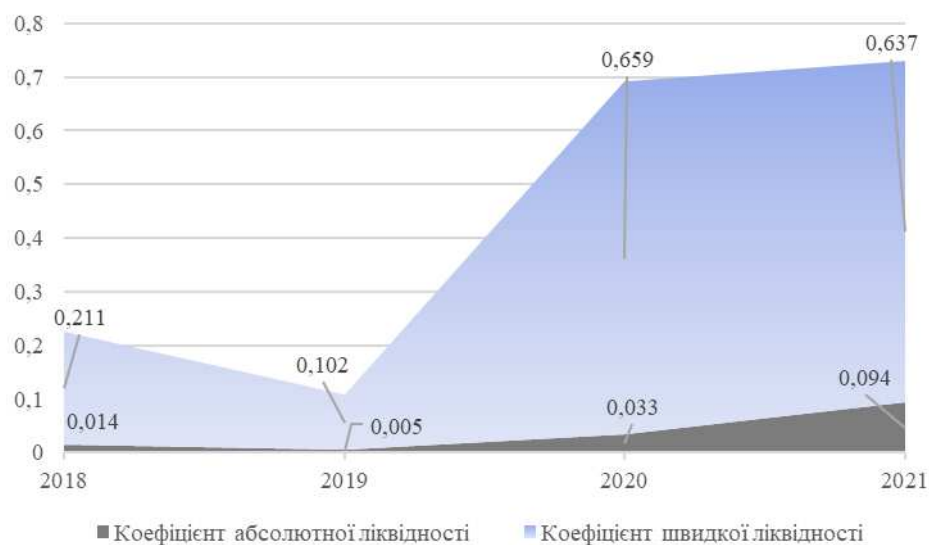


Рисунок 2.14 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду коливається в межах від 0,033 до 0,094, це свідчить про те, що підприємство має достатньо грошових коштів в національній та іноземній валюті, а також їх еквівалентів і таким чином може одночасно погасити поточні пасиви.

Коефіцієнт швидкої ліквідності має незначну тенденцію до спаду.

2.3.3 Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Фінансова стійкість – це аналіз фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі, що забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів, які використовує підприємство та спроможністю маневрувати власними коштами для забезпечення безперебійного процесу діяльності й постійної платоспроможності. Коефіцієнт автономії характеризує можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» представлено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Назва показника	Формула	2020	2021	Зміна у 2021 р. по відношенню до 2020 р.	
				Абсолютна	Відносна
Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	0,0860	0,1091	0,0231	126,81
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}}$	11,6265	9,1686	-2,4579	78,86
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	0,9140	0,8909	-0,0231	97,48
Плече фінансового важеля	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	10,6265	8,1686	-2,4579	76,87
Коефіцієнт стійкості фінансування	$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$	0,0911	0,1112	0,0201	122,08
Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів	$\frac{\text{ДЗ}}{\text{Необоротні активи}}$	0,0451	0,0206	-0,0245	45,67
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{ДЗ}}{\text{Власний капітал} + \text{ДЗ}}$	0,0557	0,0191	-0,0366	34,23
Коефіцієнт поточних зобов'язань	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}}$	0,9945	0,9976	0,0032	100,32

Значення коефіцієнту автономії коливається від 8,6% у 2020 р. до 10,19% у 2021 р. (рисунок 2.15). Збільшення значення цього показника у 2021 р. було спричинене зростанням пасивів при зменшенні довгострокових фінансових зобов'язань. На підприємстві коефіцієнт концентрації залученого капіталу змінювався від 0,9140 до 0,8909 – на кожну гривню сукупних джерел засобів припадало 91–89 коп. залучених. Тобто можна говорити про фінансову залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

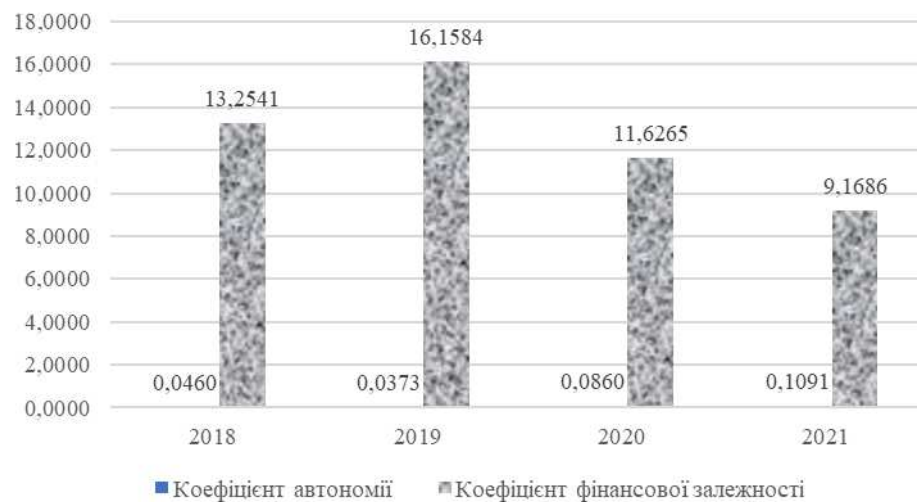


Рисунок 2.15 – Динаміка коефіцієнта автономії ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Від 4,51% у 2020 році до 0,06% у 2021 році необоротних активів фінансувалось за рахунок довгострокових залучених коштів. В загальній структурі позикових джерел фінансування незначна частка належить довгостроковим зобов'язанням. Протягом досліджуваного періоду темп росту суми резервного капіталу менше, ніж темп росту майна. Коефіцієнт фінансової залежності показує, скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Даний показник є оберненим до коефіцієнта автономії, а отже, його динаміка є дзеркальним відображенням. На основі даних проведеного аналізу можна зробити висновок: значення показника автономії не відповідає рекомендованим межам. Доречно відмітити, що

ефективність використання позикового капіталу, залученого на умовах платності, показує ефект фінансового важеля, значення даного показника за 2020–2021 рр. має тенденцію до зменшення, що характеризує скорочення рентабельності підприємства за умов відмови від позикових платних позикових коштів.

2.3.4 Формування прибутку та аналіз рентабельності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Узагальнююча оцінка фінансового стану підприємства досягається на основі таких результативних показників, як прибуток і рентабельність, які характеризують ефективність підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо. Показники рентабельності більш певно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Оцінка рентабельності діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» проводиться за допомогою багатьох показників, результаті розрахунку яких представлено у таблиці 2.6.

Показники прибутку мають негативну тенденцію і відображають не ефективне господарювання. З проведених розрахунків видно, що підприємство протягом аналізованого періоду не може стабільно отримувати чистий прибуток (рисунок 2.16).

Тому для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, раціональності здійснених операцій використовують показники рентабельності, динаміка яких представлено на рисунку 2.17.

Таблиця 2.6 – Формування прибутку та динаміка показників рентабельності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Назва показника	2020	2021	Зміна у 2021 р. по відношенню до 2020 р.	
			Абсолютна	Відносна
Валовий прибуток, тис. грн.	259434	324821	65387	125,20
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	80750	180013	99263	222,93
Чистий прибуток/ збиток, тис. грн.	75973	132960	56987	175,01
Амортизація, тис. грн.	2515	14823	12308	589,38
ЕВІТДА, тис. грн.	78235	165190	86955	211,15
Оборотні кошти, тис. грн.	1247862	2154955	907093	172,69
Необоротні активи, тис. грн.	158003	247017	89014	156,34
Власний капітал, тис. грн.	120919	261979	141060	216,66
Виручка від реалізації, тис. грн.	10077148	16107230	6030082	159,84
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9817714	15782409	5964695	160,75
Рентабельність реалізованої продукції, %	0,77	0,84	0	-
Рентабельність виробництва, %	5,40	5,54	0	-
Рентабельність власного капіталу, %	62,83	50,75	-12	-
Рентабельність оборотного капіталу%	6,09	-0,56	-7	-
Рентабельність продаж, %	0,75	0,83	0	-

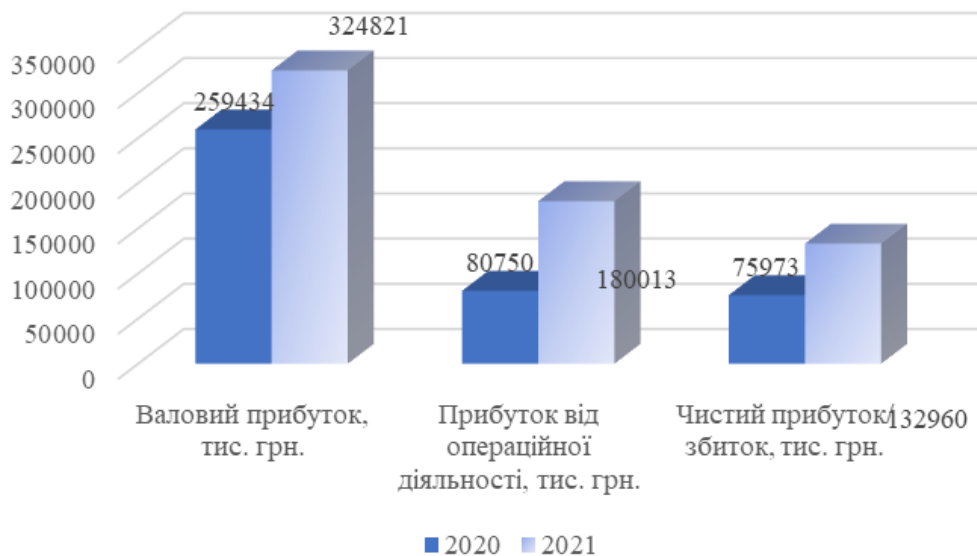


Рисунок 2.16 – Динаміка показників прибутку ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020-2021 рр.

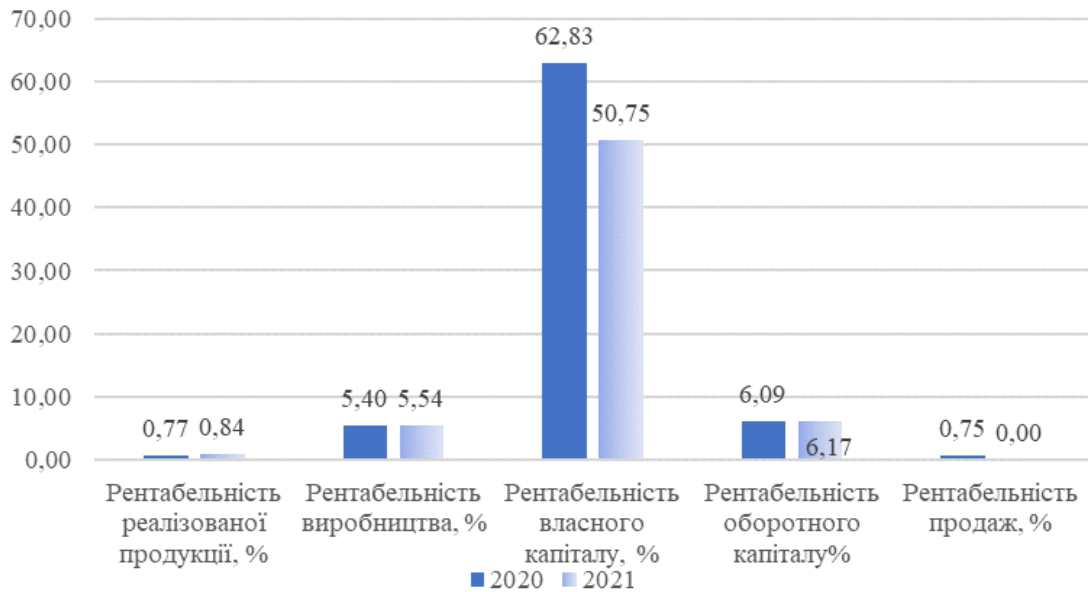


Рисунок 2.17 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Так, більшість показників рентабельності у 2021 р. мають позитивне значення, що свідчить про суттєве поліпшення фінансового стану підприємства.

2.3.5 Аналіз ділової активності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Ділова активність комерційної організації проявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, що відображають натуральні й вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції. Ділова активність ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» проявляється у динаміці розвитку підприємства, швидкості обороту засобів, основними критеріями якої є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів, показників оборотності, результати розрахунку яких представлено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

Назва показника	2020 р.	2021 р.	Зміна у 2021 р. по відношенню до 2020 р.	
			Абсолютна	Відносна
Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	10077148	16107230	6030082	159,84
Чисельність працівників, чол.	2100	2110	10	100,48
Продуктивність праці, тис грн./ чол.	4798,64	7633,76	2835,12	159,08
Фондовіддача активів, грн. / грн.	7,17	6,71	-0,46	93,55
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об	83,34	61,48	-21,86	73,78
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об	8,08	7,47	-0,60	92,56
Оборотність оборотних активів в днях	45	49	4	108,04
Фондовіддача основних засобів, об.	63,78	65,21	1,43	102,24
Оборотність запасів в днях	0	0	0	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об	12,90	13,76	0,86	106,67
Оборотність дебіторської заборгованості в днях	28	27	-2	93,75
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,89	7,54	-0,34	95,67
Оборотність кредиторської заборгованості в днях	46	48	2,09	104,53

Динаміка виручки від реалізації є позитивною. Не дивлячись на таку позитивну динаміку спостерігається незначне скорочення ефективного використання всіх активів, що є в наявності у підприємства. Так, скорочується фондівіддачі активів на -0,46 грн. / грн. Беручи до уваги співвідношення оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості (рисунок 2.18) можна зробити висновок, що підприємство має тенденцію залучення в оборот кредиторської заборгованості і менш охоче віддає свої кошти в оборот інших підприємств. Необхідно постійно відслідковувати дебіторів і кредиторів, їхній фінансовий стан, оскільки частка сумнівної дебіторської заборгованості має місце в загальній дебіторській. Динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості відображає збереження обсягів комерційного кредиту, що надається підприємству. Середній термін повернення підприємством власних боргів за виключенням

довгострокових позик) становить близько 46–48 днів (рисунок 2.19).

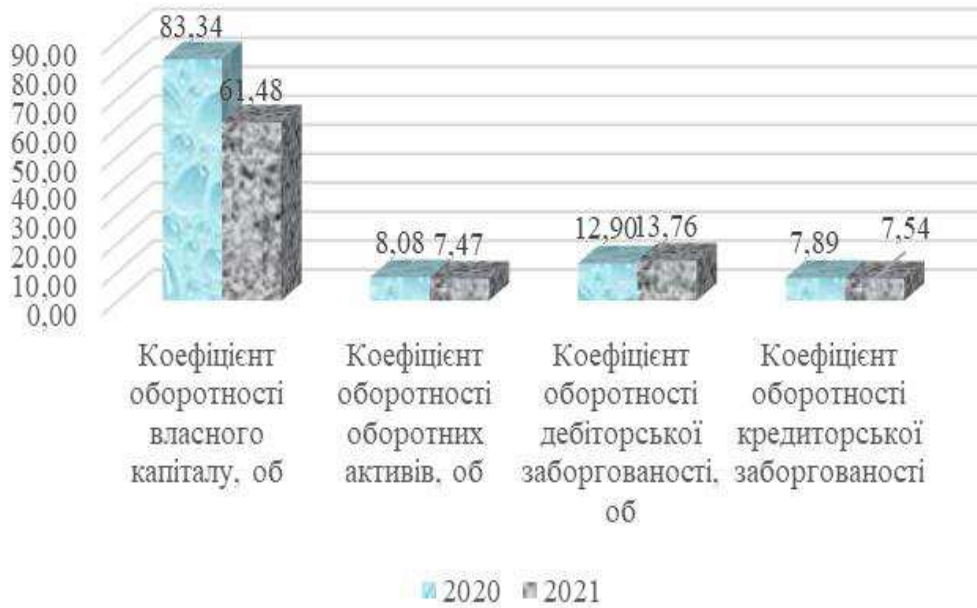


Рисунок 2.18 – Динаміка коефіцієнтів оборотності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.



Рисунок 2.19 – Динаміка тривалості оборотів складових активів ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2020–2021 рр.

2.4 Стратегічний аналіз діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Важливим напрямком у діяльності підприємства є аналіз сильних і слабких його сторін, зовнішніх небезпек і можливостей. Досягнення конкурентних переваг визначається наявністю сильних сторін підприємства, а також тенденціями зміни умов зовнішнього середовища підприємства. Слабкі сторони негативно впливають на конкурентні переваги підприємства.

Для оцінки значущості впливу різних факторів на конкурентні переваги підприємства використовується SWOT-аналіз, проведений шляхом складання аналітичних таблиць, метою яких є розрахунок ступеня впливу окремих факторів, що впливають на силу і слабкість підприємства, а також розрахунок сили впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентні переваги підприємства (таблиця 2.8).

Для розрахунку була визначена значимість кожного з факторів (обумовлена в частках одиниці від загального впливу групи факторів), потім виставляють оцінку кожному фактору (виходячи зі ступеня розвиненості кожного фактора внутрішнього середовища або важливості для діяльності підприємства кожного з факторів зовнішнього середовища). Шляхом обчислення добутку показника ступеня значущості на оцінку кожного фактора була визначена ступінь впливу окремого фактора на конкурентні переваги підприємства. Шляхом підсумовування одержаних результатів по кожній групі чинників, визначається показник сили або слабкості підприємства в конкурентній боротьбі і показник сумарного впливу факторів зовнішнього середовища.

Як показує аналіз, наведений у таблиці 2.8, найбільш впливають на підприємство такі чинники, що визначають сильні сторони, як наявність власних технологій, можливість надання інноваційних послуг (проведення енергоекспертизи, енергоаудиту, впровадження енергоменеджменту), що в свою чергу дозволяє значно підвищити якість послуг, а також їх ціну.

Таблиця 2.8 – Аналіз факторів зовнішнього середовища, що впливають на конкурентні переваги підприємства

SWOT-фактори	Значи- мість	Оцінка	Ступінь впливу
1	2	3	4
Основні сильні сторони			
Технічні:			
1. Наявність власних технологій	0,2	5	1
2. Наявність можливості проведення енергоекспертизи, енергоаудиту, впровадження енергоменеджменту	0,05	5	0,25
3. Якість послуг вища ніж у подібних підприємств	0,15	4	0,6
Організаційні:			
4. Ефективна система планування	0,05	3	0,15
5. Гнучка структура управління	0,05	4	0,2
6. Розвинута логістична система	0,05	4	0,2
7. Розвинута система контролю	0,05	3	0,15
8. Розвинена система якості	0,05	4	0,2
9. Висока кваліфікація робітників	0,05	5	0,25
Економічні:			
10. Існує можливість залучення фінансової допомоги	0,1	5	0,5
11. Конкурентоспроможні ціни	0,2	4	0,8
Сумарна оцінка	1		4,3
Основні слабкі сторони			
Технічні:			
1. Низький рівень автоматизації виробництва	0,1	4	0,4
2. Висока доля морально застарілого обладнання	0,1	5	0,5
3. Неєкологічні технологічні процеси	0,05	3	0,15
Організаційні:			
4. Слабка відомість торгівельної марки на світовому ринку	0,05	5	0,25
5. Низька доля на світовому ринку енергопослуг	0,2	5	1
6. Низький процент оновлення кадрів	0,05	3	0,15
7. Висока доля непрямих витрат в собівартості	0,2	4	0,4
8. Недостатній рівень взаємозв'язків підрозділів	0,1	3	0,15
Економічні:			
10. Недостатнє використання потенціалу	0,05	3	0,15
11. Недостатнє інвестування	0,1	2	0,2
Сумарна оцінка	1		3,95

Крім того, важливе значення для підвищення сили підприємства мають висока кваліфікація працівників, можливість залучення позикових коштів, на вигідніших умовах ніж зовнішня позика. Сумарний вплив сильних сторін підприємства на його конкурентні переваги є високим 4,3. Це означає, що підприємство має достатньо переваг для ведення конкурентної боротьби на світовому ринку енергопослуг.

Серед факторів, що визначають слабкі сторони підприємства, слід виділити такі, як: низька частка підприємства на світовому ринку енергопослуг, висока частка непрямих витрат у собівартості, недостатнє завантаження виробничих потужностей підприємства (в результаті високої частки морально застарілого обладнання), а також низького рівня автоматизації виробничих процесів. Сумарна оцінка слабких сторін підприємства дорівнює 3,95, що вказує на досить сильний вплив недоліків на конкурентні переваги підприємства. Аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища, що впливають на конкурентні переваги підприємства, наведений у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища, що впливають на конкурентні переваги підприємства

Зовнішні фактори в SWOT-аналізу			
Можливості:	Значимість	Оцінка	Ступінь впливу
1. Економічна інтеграція України та Європи	0,05	2	0,10
2. Економічний розвиток країн близького зарубіжжя	0,10	5	0,75
3. Спрощення державного регулювання ЗЕД	0,10	4	0,40
4. Вдосконалення податкового законодавства	0,05	5	0,25
5. Позитивні тенденції щодо розвитку енергопослуг в Україні.	0,05	3	0,15
6. Надання нових енергопослуг в Україні	0,05	2	0,10
7. Зростання попиту на енергопослуги	0,15	5	0,75
Загрози:			
1. Зміни у законодавстві України	0,15	4	0,20
2. Конкуренція на внутрішньому ринку	0,10	5	0,50
3. Політична нестабільність	0,15	4	0,60
4. Інфляція і високі проценти за кредитами	0,05	4	0,20
Сумарна оцінка	1,00		4,00

Аналіз результатів, наведених у таблиці 2.9 показав, що найбільш сильний вплив на діяльність підприємства надають такі фактори зовнішнього середовища, як тенденція економічного розвитку країн близького зарубіжжя і, зростання попиту на енергопослуги, вдосконалення податкового законодавства, що відкриває нові можливості для підприємства.

Серед загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства, виділяються загострення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, а також інфляція та високі відсотки за кредитами. Досить високою є ступінь впливу таких загроз, як політична нестабільність, а також введення змін до законодавства. Сумарна оцінка впливу зовнішніх факторів є високою і становить 4,0. Це свідчить про високий ступінь залежності від змін умов макросередовища.

Сукупний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на конкурентні переваги підприємства показує, що підприємство здатне конкурувати на ринку енергопослуг, але для успішного функціонування в довгостроковій перспективі необхідно постійно проводити роботу для підтримки сильних сторін та усунення наявних слабких сторін (або зниження ступеня їхнього впливу). У той же час необхідно безперервно відстежувати зміни зовнішнього середовища і адекватно реагувати на появу нових можливостей і загроз, що впливають на діяльність підприємства.

Проведемо аналіз потреб споживачів, сегментацію ринку, розглянемо енергопослуги, що пропонуються, розрахуємо структуру асортименту, рентабельність з урахуванням витрат на залучення споживачів.

Аналіз структури послуг ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз структури послуг ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2021 р.

Асортимент виробництва	Питома вага у загальній виручці від реалізації, %
Електроенергія	67,4
Газ	32,6
Всього	100

Аналізуючи структуру виробництва (таблиця 2.10), підсумуємо: більше 50% займає електроенергія. Наглядно структура виробництва наведена на рисунку 2.14.

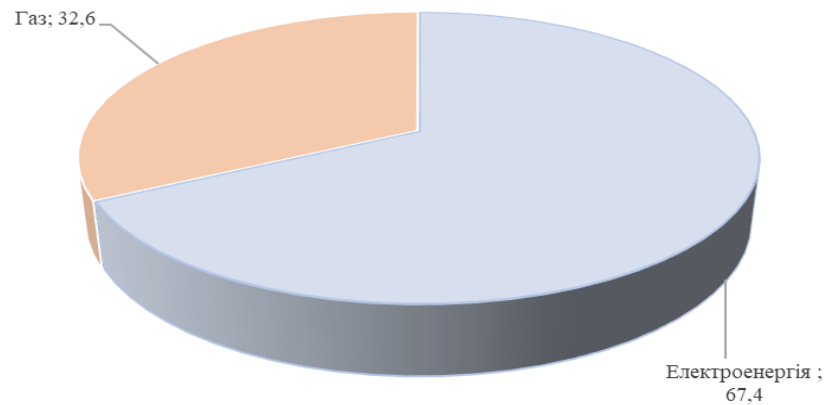


Рисунок 2.20 – Структура наданих послуг ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» у 2021 р.

Підбиваючи підсумки до другого розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що Державні підприємства зберегли ключову роль у генерації енергії, а влада продовжила жорстке регулювання сектору та управління ним. Так, Кабінет Міністрів та Міністерство енергетики та вугільної промисловості формують політику, а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, займається регулюванням та встановленням тарифів у підсекторах. Водночас державні органи беруть участь в управлінні ДП та реалізації в них права власності.

До ключових суб'єктів управління та регулювання в енергетичному секторі України належать Кабінет Міністрів України (КМУ), Міністерство енергетики та вугільної промисловості (Міненерговугілля) і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) 7. КМУ – найвищий орган виконавчої влади, відповідальний за прийняття колективних рішень та здійснення нагляду за державною політикою в енергетичному секторі та в галузі електроенергетики.

У 2021 р. в Україні було вироблено 159 351 ГВт·год електроенергії, більша частка – державними підприємствами. НАЕК «Енергоатом» –ДП, що

входить до сфери управління Міненерговугілля – керує роботою чотирьох АЕС, які разом налічують п'ятнадцять блоків, що виробляють близько половини електроенергії у країні. Ще 7–10% електроенергії в Україні виробляють гідроелектростанції, які перебувають на балансі «Укргідроенерго», і ще близько 8 % – вугільні та теплові електростанції, які належать «Центренерго».

ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» входить до складу операційної компанії Д.Солюшнс, яка під брендом YASNO забезпечує розвиток бізнесу із постачання електроенергії та газу, допомагає клієнтам зменшувати витрати на енергоресурси завдяки інноваційним технологіям, а також розвиває мережу зарядних станцій для електромобілів. Завдяки постійному розвитку продуктів та сервісів компанії бренду YASNO отримують визнання експертів та клієнтів. Три електропостачальні компанії бренду YASNO у 2019 та 2021 роках тричі поспіль очолили рейтинг електропостачальників України, складений аналітичним центром DiXi Group в рамках проєкту USAID «Прозорість енергетичного сектору». Перспективними напрямками розвитку організації є впровадження енергетичного аудиту, який часто порівнюють із «діагнозом» для об'єкта, перед тим, як проводити його «лікування».

Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» показав, що протягом останнього часу спостерігається зростання вартості основних необоротних засобів підприємства на 89014 тис. грн., і станом на кінець 2021 р. вони складають 247017 тис. грн, що на 56,34% більше показника початкового періоду. Вартість орендованих основних засобів 147 тис. грн, що складає 0,06% від загальної їх вартості. Протягом 2020–2021 рр. більшість показників мало тенденцію до покращення, до того ж підприємство мало прибутки у 2021 р. та збільшення обсягу реалізованої продукції на 59,84%. Фондорентабельність підприємства у 2020 р. дорівнювала 0,481 та у 2021 р. мала значення на 0,057 частки одиниці більше. Фондовіддача основних засобів також за останній період збільшилася на 1,429 частки одиниці, а показник фондосмності мав

незначну тенденцію до скорочення, що безумовно свідчить про стабільність щодо ефективності використання основних засобів підприємства. Сума наявних у підприємства коштів протягом 2020–2021 рр. збільшується за рахунок збільшення необоротних активів. При цьому варто відзначити, що основні засоби займають більше 11,23% активів у 2020 р. та 10,28% у 2021 р. Питома вага оборотних коштів, у свою чергу зростає з величини 88,76% у 2020 р. до величини 89,72% у 2021 р. Власні оборотні кошти у 2020 р. склали -37084 тис. грн., а вже у 2021 р. вони вже мали позитивне значення і дорівнювали 14962 тис. грн. Це найвищий за аналізований період показник. На даному етапі підприємству вдалося зменшити дефіцит власних оборотних коштів, про що свідчить, як абсолютна, так і відносна зміна показника у 2021 р. по відношенню до 2020 р.

Посилаючись на проведений SWOT-аналіз, можна визначити слабкі сторони підприємства (низька частка підприємства на світовому ринку енергопослуг, висока частка непрямих витрат у собівартості, недостатнє завантаження виробничих потужностей підприємства (в результаті високої частки морально застарілого обладнання), низький рівень автоматизації виробничих процесів). Найбільш сильний вплив на діяльність підприємства надають такі фактори зовнішнього середовища, як тенденція економічного розвитку країн близького зарубіжжя і, зростання попиту на енергопослуги, вдосконалення податкового законодавства, що відкриває нові можливості для підприємства. Серед загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства, виділяються загострення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, а також інфляція та високі відсотки за кредитами. Досить високою є ступінь впливу таких загроз, як політична нестабільність, а також введення змін до законодавства.

На даному етапі розвитку ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» повинно утримувати своє лідерство. Крім зміцнення позицій, центральне місце в його планах на майбутнє має займати інноваційна діяльність та можливість краще використовувати свої виробничі потужності.

3 ПРОЄКТ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДНІПРОВСЬКІ ЕНЕРГЕТИЧНІ ПОСЛУГИ»

3.1 Обґрунтування необхідності модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Аналіз, виконаний у другому розділі кваліфікаційної роботи виявив значну проблему зносу обладнання та скорочення через це більшості показників ділової активності. Саме тому нами пропонується впровадження проєкту, який буде спрямований на модернізацію існуючого обладнання за календарним планом, наведеним на рисунку 3.1. Реалізація проєкту буде здійснюватися паралельно-послідовним засобом.

На другому етапі визначається розмір інвестицій, потрібний на реалізацію даного заходу, який наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.2 – Розрахунок необхідних інвестиційних вкладень для модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», тис. грн.

Види робіт	Сума
1. Вибір електроагрегату для модернізації	5000
2. Проведення тендеру на модернізацію електроагрегату	4000
3. Розробка стратегії модернізації агрегатів	1500
4. Встановлення графіку ремонтних робіт	45500
5. Заміна електротурбінного обладнання, включаючи робоче колесо електроагрегату, турбінний підшипник, направляючий апарат, високовольтних роз'єднувачів (РТ-1, РТ-2, РТ-3, РТ-4, РТ-5, РЛ-1, РЛ-2)	85090
6. Відновлення сервомоторів управління направляючим апаратом ВРП-110 і ЗРП-6,10 кВ	350500
7. Встановлення нового допоміжного обладнання	97080
8. Заміна системи технічного обслуговування зі зміною усіх колекторів для охолодження електроагрегату ГД-1, ГД-3, ГД-5	85500
9. Повна заміна обмотки статора та ротора	45000
10. Встановлення нових систем управління і захисту ЕГР-21М-100-11	90020
11. Початок дослідної експлуатації електроагрегату	90500
12. Введення електроагрегату у промислову експлуатацію	20500
Всього	920200

Етап	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027
1. Вибір електроагрегату для модернізації	XX																			
2. Проведення тендеру на модернізацію електроагрегату		XXXX																		
3. Розробка стратегії модернізації агрегатів				XX																
4. Встановлення графіку ремонтних робіт					XX															
5. Заміна електротурбінного обладнання, включаючи робоче колесо електроагрегату, турбінний підшипник, направляючий апарат, високовольтних роз'єднувачів (РТ-1, РТ-2, РТ-3, РТ-4, РТ-5, РЛ-1, РЛ-2)						XXXXXX														
6. Відновлення сервомоторів управління направляючим апаратом ВРП-110 і ЗРП-6,10 кВ									XXXX											
7. Встановлення нового допоміжного обладнання											XXXX									
8. Заміна системи технічного обслуговування зі зміною усіх колекторів для охолодження електроагрегату ГД-1, ГД-3, ГД-5													XXXX							
9. Повна заміна обмотки статора та ротора															XXXX					
10. Встановлення нових систем управління і захисту ЕГР-21М-100-11																	XX			
11. Початок дослідної експлуатації електроагрегату																		XXXX		
12. Введення електроагрегату у промислову експлуатацію																				XX

Рисунок 3.1 – Календарний план модернізації існуючого обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

3.2 Впровадження заходів щодо модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Розрахунок динаміку виручки від реалізації, яку отримає ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», після модернізації обладнання наведений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Запланований потік виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та прибутку від операційної діяльності, що буде отримана через модернізацію обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», тис. грн.

№	Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2026 р.
1	Обсяг виробництва електричної енергії, млн кВт*г	297193	302311	312538	325019	328100
2	Ціна реалізації електроенергії, грн за 1 кВт*год	1,29	1,68	1,68	1,68	1,68
3	Собівартість електроенергії, грн за 1 кВт*год	0,97	1	1	1	1
4	Виручка від реалізації, тис. грн. $(n.1*n.2)$	383379	507884	525065	546032	551209
5	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. $(n.1*n.3)$	288278	302312	312539	325019	328101
6	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн. $(n.4-n.5)$	95102	205572	212526	221013	223108
7	Рентабельність продукції (відношення прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції), % $(n.6/n.5*100)$	33	68	68	68	68
8	Рентабельність продаж (відношення прибутку від операційної діяльності до виручки від реалізації), % $(n.6/n.4*100)$	25	40	40	40	40

На четвертому етапі розрахуємо витрати ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», що мають місце при модернізації обладнання (див. таблицю 3.3).

Таблиця 3.3 – Заплановані витрати ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», що мають місце при модернізації обладнання, тис. грн.

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2026 р.
Заробітна плата (<i>витрати на заробітну плату із операційних витрат</i>)	47705	48071	48952	49104	49844
Нарахування на заробітну плату (22% від заробітної плати)	10495	10575	10769	10802	10965
Повна собівартість (<i>табл. 3.2, ряд. 5</i>)	288278	302312	312539	325019	328101
З повної собівартості					
постійні витрати	147039	147039	147039	147039	147039
змінні витрати	141239	155273	165500	177980	181062

На п'ятому етапі визначимо джерела фінансування проекту щодо модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги», структура яких наведена у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Фінансування інвестиційних потреб для модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

Засіб фінансування	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Вартість капіталу, %
Власний капітал	21,98	202461	15
Залучений капітал	78,02	717929	13
Всього (<i>табл. 3.1, ряд. 13</i>)	100,00	920200	14

На кінець 2021 р. підприємством було нагромаджено нерозподіленого прибутку у пасиві балансу (форма 2, рядок 1420) у сумі 253779 тис. грн.; тому на реалізацію даного проекту керівництво може спрямувати 202461 тис. грн. Відтак, підприємство планує фінансувати проект частково за рахунок власних коштів (21,98%) і частково за рахунок банківського кредиту (78,02%), який планується взяти у Акціонерного товариства Комерційного банку «ПриватБанк» [19].

На шостому етапі наведемо вихідні дані для складання інвестиційно-інноваційного проекту щодо модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» (див. таблицю 3.5).

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для складання інвестиційно-інноваційного проєкту модернізації обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги»

№	Показник	Значення
1	тривалість проєкту, років <i>(приймається автором)</i>	5
2	загальний обсяг інвестицій, тис. грн. <i>(табл. 3.1)</i>	920200
3	кінцева вартість основних коштів, % <i>(рекомендований норматив)</i>	8
4	питома вага власного капіталу у структурі фінансування, % <i>(табл. 3.4)</i>	28,948
5	вартість власного капіталу, % <i>(табл. 3.4)</i>	15
6	вартість залученого капіталу, % <i>(табл. 3.4)</i>	13
7	виручка від реалізації у перший рік, тис. грн. <i>(табл. 3.2)</i>	383379
8	постійні витрати у перший рік, тис. грн. <i>(табл. 3.3)</i>	147039
9	змінні витрати у перший рік, тис. грн. <i>(табл. 3.3)</i>	141239
10	оборотність дебіторської заборгованості, дні	102
11	оборотність кредиторської заборгованості, дні	100
12	оборотність товарно-матеріальних запасів, дні	11
13	термін служби обладнання, років	7
14	вартість обладнання, тис. грн. <i>(табл. 3.1)</i>	111515
15	вартість оборотних коштів, тис. грн.	24023

На цьому етапі визначається графік обслуговування боргу, який наведений в таблиці 3.6.

В рамках цього інвестиційно-інноваційного проєкту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство кожен рік повинно сплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із виплати процентів і погашення основної частини боргу. Відсотки нараховуються виходячи із величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту). Разом з останнім платежем суму кредити погашають.

Другий рядок знаходиться із рівняння:

$$S = \frac{PMT}{(1+i)^1} + \frac{PMT}{(1+i)^2} + \dots + \frac{PMT}{(1+i)^n}, \quad (3.1)$$

де S – розмір залучених коштів (кредиту), тис. грн.;

PMT – невідомий розмір річної виплати, тис. грн.;

i – річна відсоткова ставка кредиту, тис. грн.;

n – кількість періодичних платежів, років проєкту.

Таблиця 3.6 – Графік обслуговування боргу, тис. грн.

Рік	2023	2024	2025	2026	2027	2026	2027	2028	2029	2030
1. Початковий баланс	717929	678954	634912	585144	528907	465358	393548	312403	220709	117095
2. Річна виплата	132306	132306	132306	132306	132306	132306	132306	132306	132306	132306
3. Процентні платежі	93331	88264	82539	76069	68757	60496	51161	40612	28692	15222
4. Основна частина	38975	44042	49767	56237	63548	71809	81145	91693,61	103613	117095
5. Кінцевий баланс (1ряд-4 ряд)	678954	634912	585144	528907	465358	393548	312403	220709	117095	0

Відтак, PMT знаходимо за рівнянням (5), використовуючи електронні таблиці EXCEL:

$$PMT = \frac{S}{\frac{1}{(1+i)^1} + \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + \frac{1}{(1+i)^n}} \quad (3.2)$$

$$PMT = \frac{717929}{\frac{1}{(1+0,13)^1} + \frac{1}{(1+0,13)^2} + \dots + \frac{1}{(1+0,13)^{10}}} = 132306 \text{ грн.}$$

На восьмому етапі відбувається прогноз прибутку (таблиця 3.7). У даному випадку ми використовували метод власного капіталу, що передбачає оцінку ефективності лише власних коштів підприємства. Облік кредитної компоненти інвестицій здійснюється прямим засобом, тобто процентні платежі враховуються у складі валових витрат при прогнозуванні прибутку, а

Кінець таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4. Прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податків (ряд. 1 – ряд. 2 – ряд. 3)	0	195101	205572	212526	221013	223108	223807	230415	223167	215818
5. Амортизація (формула 6)	0	14656	14656	14656	14656	14656	14656	14656	14656	14656
6. Прибуток до нарахування відсотків і податків (ряд. 4 – ряд. 5)	0	180445	190916	197870	206357	208452	209151	215759	208511	201162
7. Процентні платежі (табл. 7, ряд. 3)	93331	88264	82538	76068	68758	60497	51161	40612	28692	15222
8. Прибуток до нарахування податку на прибуток (ряд. 6 – ряд. 7)	0	92181	108377	121801	137599	147955	157989	175146	179818	185939
9. Податок на прибуток (ряд. 8 *0,18)	0	16592	19507	21924	24767	26631	28438	31526	32367	33469
10. Чистий прибуток (ряд. 8 – ряд. 9)	0	75588	88869	99877	112831	121323	129551	143620	147451	152470

На дев'ятому етапі складається баланс запропонованого проекту (таблиця 3.8).

Заповнення балансу починається із статей пасиву:

1) величина власного капіталу дорівнює значенню власних коштів інвестованих у проект і є величиною незмінною;

2) сума нерозподіленого прибутку на кінець кожного року дорівнює значенню нерозподіленого прибутку на початок року із додаванням суми прибутку отриманого протягом року;

3) довгострокові зобов'язання відображені у графіку обслуговування боргу;

Таблиця 3.8 – Прогноз балансу від реалізації проєкту модернізації обладнання, тис. грн.

Стаття балансу	2024	2025	2026	2027	2026	2027
АКТИВ						
1. Необоротні активи, початкова вартість	111515	96859	82203	67547	52891	38235
2. Накопичена амортизація	14656	29312	43968	58624	73280	87936
3. Необоротні активи, залишкова вартість (ряд. 1 – ряд. 2)	96859	67547	38235	8923	-20389	-49701
4. Запаси (табл. 8 (ряд. 2 + ряд. 3 + ряд. 5)) / формула 10	9130	9552	9860	10236	10329	10661
5. Дебіторська заборгованість (табл. 8, ряд. 1) / формула 9	135081	141929	146730	152590	154036	157307
6. Додатковий рядок: активи без грошових коштів (ряд 3 + ряд.4 + ряд.5)	241070	219028	194826	171750	143977	118267
7. Додатковий рядок: сума грошових коштів та інвестиційних вкладень (ряд. 11 – ряд. 6)	1024124	1016393	1000072	978299	944171	900171
8. Грошові кошти (ряд. 11*0,12)	151823	148250,6	143388	138006	130578	122213
9. Фінансові вкладення (ряд. 7 – ряд. 8)	872301	868142	856684	840293	813594	777958
10. Оборотні активи, всього (ряд. 4 + ряд 5 + ряд. 7)	1168335	1167874	1156663	1141125	1108538	1068139
11. Активи, всього (ряд. 3 + ряд 10)	1265194	1235421	1194898	1150048	1088149	1018438
ПАСИВ						
12. Власний капітал (табл. 5)	422261	422261	422261	422261	422261	422261
13. Нерозподілений прибуток (табл. 8, ряд. 10)	75588	88870	99877	112831	121323	129552
14. Довгострокові зобов'язання (кредити банків) (табл. 7, ряд. 5)	634912	585145	528907	465358	393548	312403
15. Кредиторська заборгованість (табл. 8, ряд. 1) / формула 7	132433	139146	143853	149598	151016	154222
16. Пасиви, всього	1265194	1235421	1194898	1150048	1088149	1018438

4) кредиторська заборгованість розраховується на підставі припущення щодо незмінності оборотності кредиторської заборгованості $T_{кз}$ (табл. 3.5, ряд. 11); для цього визначається коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за (3.4):

$$K_{KЗ} = \frac{365}{T_{KЗ}}, \quad (3.4)$$

де $K_{KЗ}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, разів.

Після цього визначаємо розмір кредиторської заборгованості (КЗ) на кінець кожного періоду за (3.5):

$$KЗ = \frac{Вр}{K_{KЗ}}, \quad (3.5)$$

Статті активу заповнюються у такій послідовності:

5) дебіторська заборгованість розраховується аналогічно кредиторській заборгованості із використанням значення оборотності дебіторської заборгованості $T_{ДЗ}$ (табл. 3.5, ряд. 10) за (3.6):

$$K_{ДЗ} = \frac{365}{T_{ДЗ}}, \quad (3.6)$$

де $K_{ДЗ}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів;

б) товарно-матеріальні запаси знаходяться аналогічно із використанням значення коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів $T_{ТМЗ}$ (табл. 3.5, ряд. 12) за (3.7):

$$K_{ТМЗ} = \frac{365}{T_{ТМЗ}}, \quad (3.7)$$

$K_{ТМЗ}$ – коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, разів;

7) стаття необоротні активи враховує початкову вартість обладнання, амортизацію та залишкову вартість, яка стає початковою кожного наступного року;

8) останніми оцінюються грошові кошти. Оскільки сума статей активу дорівнює сумі статей пасиву, між активних статей невідомим залишається лише значення грошових коштів проекту, тому

а) спочатку визначають сумарне значення активів без грошових коштів (оформлюється додатковим рядком у табл. 3.8) (табл. 3.8, ряд. 6);

б) потім розраховують суму грошових коштів разом з інвестиційними вкладеннями (оформлюється додатковим рядком у табл. 3.8) (табл. 3.8, ряд. 7);

в) величина грошових коштів повинна бути, по-перше, позитивною, по-друге, не перевищувати 15% валюти балансу; у даному випадку нами запропоновано до розрахунку прийняти величину грошових коштів у розмірі 12% валюти балансу.

г) надлишок грошових коштів пропонуємо вкладати у фінансові інвестиції (акції та облігації) інших суб'єктів підприємницької діяльності та держави (табл. 3.8, ряд. 9).

Через зменшення суми амортизації та суми сплачуваних відсотків валюта балансу також поступово скорочується, однак при цьому спостерігається зростання накопиченого прибутку, що підтверджується розрахунками ефективності інвестиційного проекту.

Десятий етап – прогноз грошових потоків (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9 – Прогноз грошових потоків інвестиційно-інноваційного проекту, тис. грн.

Рік	2024	2025	2026	2027	2026	2027
1. Чистий прибуток (табл. 3.8, ряд. 13)	75588	88870	99877	112831	121323	129552
2. Амортизація (табл. 3.7, ряд. 5)	14656	14656	14656	14656	14656	14656
3. Вивільнення обігових коштів (табл. 3.5, ряд. 15)						24023
4. Залишкова вартість необоротних активів						8923
5. Сума надходжень (ряд. 1 + ряд 2 + ряд. 3 + ряд. 4)	90244	103526	114533	127487	135979	177154
6. Сплата основної частини боргу (табл. 3.6, ряд. 4)	44042	49767	56237	63548	71809	81145
7. Зміна дебіторської заборгованості (табл. 3.8, ряд. 5)	0	6848	4801	5859	1447	3270
8. Зміна товарно-матеріальних запасів (табл. 3.8, ряд. 4)	0	423	308	376	92,9	332
9. Зміна кредиторської заборгованості (табл. 3.8, ряд. 15)	0	6714	4707	5744	1418	3206
10. Чистий грошовий потік (ряд. 5 – ряд. 6 – ряд. 7– ряд. 8 + ряд. 9)	46202	53201	57894	63448	64049	95613

Залишкова вартість основних засобів розраховується за (3.8):

$$F_{\text{зал}} = F_{\text{перв}} - A_p * a = 111515 - (14656 * 7) = 8923, \quad (3.8)$$

$F_{\text{зал}}$ – залишкова вартість основних засобів, тис. грн.

3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів

Ефективність інвестиційно-інноваційного проекту оцінюється за трьома показниками.

Перший показник – чисте сучасне значення інвестиційного потоку (NPV) здійснюється за (3.9):

$$NPV = -INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (3.9)$$

де INV – обсяг власних інвестицій (власних коштів), тис. грн. (табл. 3.4);

CF_1, CF_2, \dots, CF_n – грошові потоки (чистий грошовий потік), тис. грн. (табл. 3.9, ряд. 10);

$r = r_E$ – вартість власного капіталу, частки од. (табл. 3.4).

Відтак,

$$NPV = -202261 + \frac{46202}{(1+0,15)^1} + \frac{53201}{(1+0,15)^2} + \frac{57894}{(1+0,15)^3} + \frac{63448}{(1+0,15)^4} + \frac{64049}{(1+0,15)^5} + \frac{95613}{(1+0,15)^6} = 430187,1 \text{ тис. грн.}$$

При вартості власного капіталу 15%, розміру власних коштів 202461 тис. грн. і чистих грошових потоках, що наведені у таблиці 3.9, розмір NPV складає 430187,1 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проекту.

Другий показник – внутрішня норма прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR) розраховується за (3.10):

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV_E, \quad (3.10)$$

За визначенням IRR – це таке значення дисконту, за яким сучасна вартість інвестицій дорівнює сучасному значенню потоку грошових коштів, що отриманні через вкладання інвестицій; або значення показника дисконту, за яким забезпечується нульове значення чистого поточного значення інвестиційних вкладень.

Економічний ценз IRR полягає у тому, що це така норма доходності інвестицій, за якою підприємству однаково ефективно інвестувати свій капітал під IRR процентів у будь-які фінансові інструменти чи здійснити реальні інвестиції. У той же час генерує реальними інвестиціями грошовий потік остатній для того, щоб покрити початкові інвестиції та забезпечити віддачу цих інвестицій за ставкою IRR.

Тобто IRR є «бар'єрним показником»: якщо вартість капіталу вища за IRR, то «міцності» проекту недостатньо для забезпечення повернення інвестицій, в цьому разі проект необхідно відхилити.

$$(46202 + 53201 + 57894 + 63448 + 64049 + 95613)/6 * \left(\frac{1}{(1+x)^1} + \frac{1}{(1+x)^2} + \frac{1}{(1+x)^3} + \frac{1}{(1+x)^4} + \frac{1}{(1+x)^5} + \frac{1}{(1+x)^6} \right) =$$

202461 тис. грн.

Вартість чистого грошового потоку за шість років було усереднено (табл. 3.9, ряд. 10), оскільки він нерівномірний.

$$\frac{380407}{6} * \left(\frac{1}{(1+x)^1} + \frac{1}{(1+x)^2} + \frac{1}{(1+x)^3} + \frac{1}{(1+x)^4} + \frac{1}{(1+x)^5} + \frac{1}{(1+x)^6} \right) = 202261$$

$$76081 * k = 202461$$

$$k = 2,65849$$

$$x = 25\% \longrightarrow k = 2,68928$$

$$x = 30\% \longrightarrow k = 2,43557$$

$$IRR = 25\% + \frac{2,68928 - 2,65849}{2,68928 - 2,43557} * 2,65849 = 25,32\%$$

IRR дорівнює 25,32% і перевищує вартість власного капіталу на 3,34%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження.

Третій показник – дисконтований термін окупності – визначається за допомогою таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Визначення дисконтованого періоду окупності інвестиційно-інноваційного проєкту, тис. грн.

Рік	2026	2027	2026	2027	2028	2029	2030
Чистий грошовий потік	-202461	46202	53201	57894	63448	64049	95613
Дисконтований грошовий потік	-202461	40176	40228	38066	36277	31844	41336
Акумуляований грошовий потік	-202461	-162085	-121858	-83791	-47515	-15671	25665

Дисконтований термін окупності складає повні п'ять років плюс відношення дисконтованого грошового потоку на кінець 2030 р. до суми акумуляованого грошового потоку на кінець 2029 р.:

$$5 + 15671 / 41336 = 5,3 \text{ роки}$$

Це більше тривалості проєкту, тому цей інвестиційно-інноваційного проєкте може бути прийнятий до реалізації.

Підбиваючи підсумки до третього розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що аналіз виявив значну проблему зносу обладнання та скорочення через це більшості показників ділової активності. Саме тому нами пропонується впровадження проєкту, який буде спрямований на модернізацію існуючого обладнання за послідовно-паралельним календарним планом. На другому етапі було визначено розмір інвестицій, потрібний на реалізацію даного заходу, який дорівнює 920200 тис. грн. Запланований потік виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та прибутку від операційної діяльності, що буде отримана через модернізацію обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» постійно зростає протягом всього періоду реалізації проєкту. Підприємство планує фінансувати проєкт частково за рахунок власних коштів (21,98%) і частково

за рахунок банківського кредиту (78,02%), який планується взяти у Акціонерного товариства Комерційного банку «ПриватБанк». В рамках цього інвестиційно-інноваційного проекту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство кожен рік повинно сплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із виплати процентів і погашення основної частини боргу. Відсотки нараховуються виходячи із величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту). Разом з останнім платежем суму кредити погашають.

На восьмому етапі було спрогнозовано прибуток за методом власного капіталу, що передбачає оцінку ефективності лише власних коштів підприємства. Оцінка ефективності запропонованих заходів проводилася за допомогою трьох показників. По-перше, чисте сучасне значення інвестиційного потоку (NPV), яке дорівнює 430187,1 тис. грн. Тобто при вартості власного капіталу 15%, розміру власних коштів 202461 тис. грн. і наявних чистих грошових потоках, розмір NPV складає 430187,1 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проекту. По-друге, внутрішня норма прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR), яка дорівнює 25,32% і перевищує вартість власного капіталу на 3,34%. Так, даний проект може бути прийнятий до впровадження. По-третє, дисконтований термін окупності, який складає 5,3 роки. Це більше тривалості проекту, тому модернізація існуючого обладнання може бути прийнята до реалізації.

ВИСНОВКИ

Основна мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання – була досягнута. На підставі цього ми можемо зробити такі висновки.

Категорія «ефективність» не має однозначного чіткого визначення в економічній літературі. Науковці заходу, розглядаючи ефективність виробництва більше спираються на її визначення як системи, прив'язаної до ринку ресурсів, праці і т.п.; цілісної моделі, яка має враховувати інтереси усіх учасників підприємницької діяльності. У той самий час вітчизняні науковці і економісти більше схильні розглядати «ефективність», як відношення отриманих результатів діяльності підприємства до затрат, які призвели до цих результатів. Ефективність діяльності підприємства слід розглядати через його результативність, як комплексну оцінку кінцевих результатів використання необоротних і обігових активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Оскільки, ефективність, як міра отриманих підприємством результатів, віднесених до витрачених для їх отримання ресурсів, застосовується для різноманітних аналітичних оцінок та обґрунтування господарських рішень, то можуть бути виділені окремі її види для певних практичних потреб діяльності підприємства: економічна ефективність – економія суспільно необхідного часу на виробництво та споживання товарів і послуг; соціальна ефективність – збільшення кількості нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, підвищення рівня та комфортності життя; екологічна ефективність – гармонізація відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів; науково-технічна ефективність – підсилення потенційних можливостей виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші

завдання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Державні підприємства зберегли ключову роль у генерації енергії, а влада продовжила жорстке регулювання сектору та управління ним. Так, Кабінет Міністрів та Міністерство енергетики та вугільної промисловості формують політику, а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, займається регулюванням та встановленням тарифів у підсекторах. Водночас державні органи беруть участь в управлінні ДП та реалізації в них права власності.

До ключових суб'єктів управління та регулювання в енергетичному секторі України належать Кабінет Міністрів України (КМУ), Міністерство енергетики та вугільної промисловості (Міненерговугілля) і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) 7. КМУ – найвищий орган виконавчої влади, відповідальний за прийняття колективних рішень та здійснення нагляду за державною політикою в енергетичному секторі та в галузі електроенергетики.

У 2021 р. в Україні було вироблено 159 351 ГВт·год електроенергії, більша частка – державними підприємствами. НАЕК «Енергоатом» – ДП, що входить до сфери управління Міненерговугілля – керує роботою чотирьох АЕС, які разом налічують п'ятнадцять блоків, що виробляють близько половини електроенергії у країні. Ще 7–10% електроенергії в Україні виробляють гідроелектростанції, які перебувають на балансі «Укргідроенерго», і ще близько 8 % – вугільні та теплові електростанції, які належать «Центренерго».

ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» входить до складу операційної компанії Д.Солюшнс, яка під брендом YASNO забезпечує розвиток бізнесу із постачання електроенергії та газу, допомагає клієнтам зменшувати витрати

на енергоресурси завдяки інноваційним технологіям, а також розвиває мережу зарядних станцій для електромобілів. Завдяки постійному розвитку продуктів та сервісів компанії бренду YASNO отримують визнання експертів та клієнтів. Три електропостачальні компанії бренда YASNO у 2019 та 2021 роках тричі поспіль очолили рейтинг електропостачальників України, складений аналітичним центром DiXi Group в рамках проекту USAID «Прозорість енергетичного сектору». Перспективними напрямками розвитку організації є впровадження енергетичного аудиту, який часто порівнюють із «діагнозом» для об'єкта, перед тим, як проводити його «лікування».

Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» показав, що протягом останнього часу спостерігається зростання вартості основних необоротних засобів підприємства на 89014 тис. грн., і станом на кінець 2021 р. вони складають 247017 тис. грн, що на 56,34% більше показника початкового періоду. Вартість орендованих основних засобів 147 тис. грн, що складає 0,06% від загальної їх вартості. Протягом 2020–2021 рр. більшість показників мало тенденцію до покращення, до того ж підприємство мало прибутки у 2021 р. та збільшення обсягу реалізованої продукції на 59,84%. Фондорентабельність підприємства у 2020 р. дорівнювала 0,481 та у 2021 р. мала значення на 0,057 частки одиниці більше. Фондовіддача основних засобів також за останній період збільшилася на 1,429 частки одиниці, а показник фондоємності мав незначну тенденцію до скорочення, що безумовно свідчить про стабільність щодо ефективності використання основних засобів підприємства. Сума наявних у підприємства коштів протягом 2020–2021 рр. збільшується за рахунок збільшення необоротних активів. При цьому варто відзначити, що основні засоби займають більше 11,23% активів у 2020 р. та 10,28% у 2021 р. Питома вага оборотних коштів, у свою чергу зростає з величини 88,76% у 2020 р. до величини 89,72% у 2021 р. Власні оборотні кошти у 2020 р. склали -37084 тис. грн., а вже у 2021 р. вони вже мали позитивне значення і дорівнювали 14962 тис. грн. Це найвищий за аналізований період показник.

На даному етапі підприємству вдалося зменшити дефіцит власних оборотних коштів, про що свідчить, як абсолютна, так і відносна зміна показника у 2021 р. по відношенню до 2020 р.

Посилаючись на проведений SWOT-аналіз, можна визначити слабкі сторони підприємства (низька частка підприємства на світовому ринку енергопослуг, висока частка непрямих витрат у собівартості, недостатнє завантаження виробничих потужностей підприємства (в результаті високої частки морально застарілого обладнання), низький рівень автоматизації виробничих процесів). Найбільш сильний вплив на діяльність підприємства надають такі фактори зовнішнього середовища, як тенденція економічного розвитку країн близького зарубіжжя і, зростання попиту на енергопослуги, вдосконалення податкового законодавства, що відкриває нові можливості для підприємства. Серед загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства, виділяються загострення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, а також інфляція та високі відсотки за кредитами. Досить високою є ступінь впливу таких загроз, як політична нестабільність, а також введення змін до законодавства.

На даному етапі розвитку ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» повинно утримувати своє лідерство. Крім зміцнення позицій, центральне місце в його планах на майбутнє має займати інноваційна діяльність та можливість використовувати свої виробничі потужності для виходу на міжнародні ринки. Для підприємства було б вигідним підписання режиму вільної торгівлі з іншими країнами, це б дало змогу значно знизити собівартість експорту товару і отримати максимальний прибуток.

Аналіз виявив значну проблему зносу обладнання та скорочення через це більшості показників ділової активності. Саме тому нами пропонується впровадження проєкту, який буде спрямований на модернізацію існуючого обладнання за послідовно-паралельним календарним планом. На другому етапі було визначено розмір інвестицій, потрібний на реалізацію даного заходу, який дорівнює 920200 тис. грн. Запланований потік виручки від

реалізації, собівартості реалізованої продукції та прибутку від операційної діяльності, що буде отримана через модернізацію обладнання ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги» постійно зростає протягом всього періоду реалізації проєкту. Підприємство планує фінансувати проєкт частково за рахунок власних коштів (21,98%) і частково за рахунок банківського кредиту (78,02%), який планується взяти у Акціонерного товариства Комерційного банку «ПриватБанк». В рамках цього інвестиційно-інноваційного проєкту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство кожен рік повинно сплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із виплати процентів і погашення основної частини боргу. Відсотки нараховуються виходячи із величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту). Разом з останнім платежем суму кредити погашають.

На восьмому етапі було спрогнозовано прибуток за методом власного капіталу, що передбачає оцінку ефективності лише власних коштів підприємства. Оцінка ефективності запропонованих заходів проводилася за допомогою трьох показників. По-перше, чисте сучасне значення інвестиційного потоку (NPV), яке дорівнює 430187,1 тис. грн. Тобто при вартості власного капіталу 15%, розміру власних коштів 202461 тис. грн. і наявних чистих грошових потоках, розмір NPV складає 430187,1 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту. По-друге, внутрішня норма прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR), яка дорівнює 25,32% і перевищує вартість власного капіталу на 3,34%. Так, даний проєкт може бути прийнятий до впровадження. По-третє, дисконтований термін окупності, який складає 5,3 роки. Це більше тривалості проєкту, тому модернізація існуючого обладнання може бути прийнята до реалізації.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Акрамова Ю.И. Критерии эффективности деятельности сферы услуг. *Вестник Ассоциации туризма и сервиса*. 2021. Вып. 1. Т. 15. С. 128–133.
2. Бибченко А.В., Кобелев В.М. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПИ». Економічні науки*. 2020. № 5 (7). С. 3–7.
3. Васюта В.Б., Кулага М.О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства та розроблення заходів щодо її підвищення. *Modern Economics*. 2019. № 15(2019). С. 41–48.
4. Гарафонова О.І., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. *Науковий журнал «ECONOMIC SYNERGY»*. 2022. Вип. 3 (5). С. 27–37.
5. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбка М.Ю. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств молочної галузі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 11. С. 12–14.
6. Закон України «Про ринок електричної енергії» від 13.04.2017 р. № 2019-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text>
7. Звіт з моніторингу функціонування роздрібного ринку електричної енергії у I кварталі 2019 року. URL: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/monitoring/elektro/2019/monitoring_elektro_I-2019.pdf
8. Коваленко М.В., Фоніна Я.В., Дейнеко К.А. Особливості управління ефективністю діяльності підприємств в умовах економіки України. *Економіка та підприємництво*. 2018. № 4. С. 120–126.
9. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие. М. : Дело и сервис, 1998. 304 с.

10. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. С. 123–130.

11. Левчук Т.М., Кривов'язюк І.В. Проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємства та їх вирішення в сучасних концепціях господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 23. С. 50–53.

12. Лизунова О. М., Пуханов О. О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. №12. С.187–190

13. Маркова Т. Оцінка ефективності діяльності підприємства: теоретико-методичні підходи. *Економіка харчової промисловості*. 2019. №4. С.20–26.

14. Мельник І.І. Оцінка та діагностика фінансового потенціалу підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 20. Ч. 2. С. 190–199.

15. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 606: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 46–51.
URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/304/1/08.pdf>

16. Мулик Т.О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. *Modern Economics*. 2019. № 17(2019). С. 158–164.

17. Насонов М.І. Методика оцінювання управління ефективністю підприємства: теоретичні аспекти. *Ефективна економіка*. 2018. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/206.pdf.

18. Огляд енергетичного сектору України: інституції, управління та політичні засади. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Monitoring-the-energy-strategy-Ukraine-2035-UKR.pdf>

19. Офіційна сторінка АК КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/business/kreditnaja-linija>.
20. Офіційний сайт Д. Солюшнс . URL: <https://yasno.com.ua/dsolutions>
21. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 254–256.
22. Постанова Кабінету Міністрів України від 18.02.2013 р. № 126 «Питання передачі Фондові Державного майна Державних пакетів акцій підприємств паливно-енергетичного комплексу». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/246110524>
23. Потій В.З., Куліш Г.П. Система управління ефективністю діяльності підприємств, її особливості та проблеми застосування в Україні. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. праць*. 2017. №1-2. С. 54–59.
24. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7126>.
25. Савченко М.В., Філіпчук О.С. Методичний інструментарій аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу. *Бізнес Інформ*. 2021. №6. С. 265–275. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-265-275>
26. Салихова С.Ф., Мутраков О.С., Губайдуллин А.М. Показатели экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг. *Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика*. 2016. № 3. С. 42–48
27. Селезньова Г.О., Іпполітова І.Я. Оцінювання ефективності системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7711>.
28. Тарасенко Л.О. Ефективність діяльності підприємства: сутність, генезис, зміст підходів. *Фінанси, облік, банки*. 2019. №24. С.148–157.

29. ТОВ «Дніпровські енергетичні послуги». Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати. URL: https://clarity-project.info/edr/42082379/finances?current_year=2021

30. Турчіна С.Г, Дашутіна Л.О. Управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 53. С.91–97.

31. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / В. В. Краснова, М. І. Хромов, Б. О. Жнякін та ін. Донецьк : ДонНУ, 2013. 463 с.

32. Шалева О.І., Олесевич О.В. Актуальні аспекти аналізу економічної ефективності діяльності підприємств сфери послуг. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2022. № 68. С. 61–71.

33. Шляга О.В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. № 1. С. 43–48.

34. Щеглова О.Ю., Судакова О.І., Лаже М.В. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. №12(2). С. 186–190.

35. Ярославський А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 174–177.

36. Armstrong M. *Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance*. London : Kogan Page, 2015. 416 p.

37. Cuadrado-Roura Juan R. Service industries and regional analysis. New directions and challenges. *Investigaciones Regionales. Journal of Regional Research*. 2016. Vol. 36. Pp. 107–127.

38. Energorynok (2019), *Analysis of prices on the Wholesale Electricity Market in April 2019*, Energorynok, <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=4661>