

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій
в бізнесі

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр

(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

на тему: Дослідження шляхів підвищення ефективності комерційної діяльності підприємств торгівельної галузі на прикладі ТОВ «Системні технології майбутнього» (м. Хмельницький).

ДРЕП.

0	2	2	2	4	8	.	0	1	.	1	0	.	0	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Виконав студент II курсу,
група ЕПм-22-1

Підпис, дата

Р.В. Федчук

Ініціали, прізвище

Керівник
канд. екон. наук, доцент

Підпис, дата

В.Й. Бакай

Ініціали, прізвище

Нормоконтролер
канд. екон. наук, доцент

Підпис, дата

О.В. Пилип'як

Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ
д-р екон. наук, проф.

Підпис, дата

П.М. Григоруک

Ініціали, прізвище

_____ 20__ р.

Хмельницький, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА	7
1.1 Сутність, принципи та функції комерційної діяльності	7
1.2 Показники ефективності комерційної діяльності	13
1.3 Основні чинники підвищення ефективності комерційної діяльності	21
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАЙБУТНЬОГО»	26
2.1 Тенденції розвитку сфери торгівлі	26
2.2 Загальна інформація про ТОВ «Системні технології майбутнього» та аналіз його основних техніко-економічних показників	30
2.3 Аналіз ефективності використання ресурсів ТОВ «Системні технології майбутнього»	34
2.4 Аналіз комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього»	39
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАЙБУТНЬОГО»	49
3.1 Розробка стратегії розвитку як основа реалізації ефективної комерційної діяльності товариства	49
3.2 Визначення методів щодо покращення ринку покупців	54
ВИСНОВКИ	70
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	72
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Підвищення ефективності комерційної діяльності вимагає швидкої адаптації організаційних структур до умов зовнішнього оточення. Нестабільність економічного розвитку пов'язана з питаннями управління процесом комерційної діяльності, вирішення яких є причиною задоволення попиту, надприбутків, відсутності необхідної кількості обігових коштів, кредиторської заборгованості тощо. За таких умов основою комерційної діяльності товариства має стати підхід до збуту готової продукції. Це передбачає націленість виробничої та інших сфер на максимальне задоволення попиту і потреб конкретних споживачів. Товариства повинні виявляти сегменти за ціллю, вивчати їх потреби та на основі даних розробляти комерційну політику, яка точно буде відповідати бажанням покупців.

В ринкових умовах для того щоб вижити, необхідно проявляти ініціативу для того, щоб підвищити ефективність комерційної діяльності товариства, щоб не виявитися на грані банкрутства. Будучи об'єктом суспільних відносин, які мають самостійність та відповідають за результати своєї комерційної діяльності, товариство повинне сформувати систему управління, яка б забезпечила йому високу ефективність комерційної роботи, і фінансова стійкість на ринку. Не існує ніяких універсальних прикладів або принципів, які б робили функціонування найбільш ефективним комерційної діяльності. Існують інші підходи, які допомагають менеджерам підвищити ефективність комерційної діяльності для досягнення цілей товариства.

Організація комерційної діяльності дозволяє бути більшим, ніж окремими компонентами капіталу й його працівників. Повне інформаційне забезпечення важливе для досягнення мети бізнесу і отримання прибутку.

Методичні питання ефективності комерційної діяльності були предметом наукових досліджень науковців: Багієва Г.Л., Болта Дж., Войчака А.В., Галімзянова Р.Ф., Герасимчука В.Г., Гінстона Г.П., Козлова В.К., Котлера Ф.,

Новікова О.А., Осіпової Л.В., Павленка А.Ф., Рабіновича І.А., Романова А.Н., Сіняєвої І.М., Смірнова П.В., Щербакова В.В., Юрген Витт і т.д.

Концепція ефективності комерційної діяльності ще не набула достатніх обґрунтувань і втілень. Окремі напрями досліджень оцінки вивчення характеристик і процесів розвитку системи з метою зростання ефективності комерційної діяльності не забезпечують комплексного вирішення проблеми і завдань комерційної діяльності товариства.

Вдала оцінка показників ефективності комерційної діяльності потребує теоретичних знань та практичних навиків. Дана оцінка сприяє вчасному виявленню слабких місць в комерційній діяльності роботи та пошуку майбутніх напрямків забезпечення ефективної комерційної діяльності. Необхідність розробки заходів щодо вдосконалення підвищення ефективності комерційної діяльності, практичних напрямів їх використання обумовлюють актуальність теми дослідження.

Метою магістерської роботи є дослідження теоретико-методологічних положень підвищення ефективності комерційної діяльності товариства.

Для досягнення поставленої мети були визначні завдання:

- з'ясовано сутність комерції та комерційної діяльності товариства;
- визначено принципи та функції комерційної діяльності товариства;
- досліджено показники ефективності комерційної діяльності;
- визначено чинники підвищення ефективності комерційної діяльності;
- проаналізовано основні техніко-економічні показники товариства та оцінено комерційну діяльність товариства за 2019-2021 роки;
- розроблено шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності.

Предметом дослідження є практичні аспекти ефективності комерційної діяльності товариства.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Системні технології майбутнього».

Структура дипломної роботи. Повний обсяг роботи складає 78 сторінок, у тому числі: 29 таблиць, 19 рисунків, список використаних джерел, що містить 34 найменувань.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

1.1 Сутність, принципи та функції комерційної діяльності

Постає запитання, що таке комерція? Вміння дорожче перепродати товар? Загалом так, але не лише це. Термін «комерція» ширше, глибоке за своїм змістом й умінню її здійснювати.

Комерція – вид підприємництва чи бізнесу, але бізнесу шляхетного, того бізнесу, що є основою будь-якої по-справжньому цивілізованої ринкової економіки [2].

Комерція – термін латинського походження (від лат. «commercium» – торгівля). Але треба пам'ятати, що термін «торгівля» має двояке значення: в одному випадку він означає галузь народного господарства, в іншому – торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів [1]. Комерційна діяльність саме пов'язана з другим визначенням терміну «торгівля» – процесами щодо здійснення купівлі-продажу з метою отримання прибутку.

Тлумачний словник В.І. Даля визначає комерцію як «торгівлю, торг, купецькі промисли, торгові обороти». Іншими словами, ці поняття припускають здійснення процедури купівлі-продажу з наміром купити дешевше, а продати дорожче. У більш ширшому значенні під комерцією часто розуміють будь-яку комерційну діяльність, яка спрямована на отримання прибутку [4].

Однак дане визначення комерційної діяльності не погодиться з раніше викладеним підходом до комерції як торговим процесам по здійсненню процедури купівлі-продажу продукції.

Комерційна діяльність – вузьке поняття, ніж підприємництво. Підприємництво – це організація економічної, виробничої й інших видів діяльності, що приносить бізнесмену прибуток. Підприємництво може означати організацію товариства, фермерського господарства, торгового

підприємства, фірми обслуговування, дослідницької установи, банку, адвокатської контори, видавництва тощо. Із усіх перерахованих видів діяльності лише торгова справа вважається в чистому виді комерційною діяльністю. Отже, комерцію варто розглядати як одну з форм підприємницької діяльності. У той же час і в деяких видах діяльності можуть проводитися операції по купівлі-продажу продукції, заготовленої продукції, сировини, напівфабрикатів тощо, тобто елементи комерційної діяльності можуть здійснюватися у видах підприємництва, але не є для них основними [5].

Комерційна діяльність товариства являє собою велику сферу господарської діяльності торгових фірм, спрямована на здійснення купівлі-продажу продукції для задоволення попиту населення й отримання прибутку.

Комерційна діяльність – поняття ширше, ніж просто купівля-продаж продукції, щоб процедура купівлі-продажу відбулася, бізнесмену необхідно зробити господарські операції, а також вивчити попит населення і дослідити ринок збуту продукції, постачальників і споживачів, налагодження з ними зв'язків, транспортування продукції, провести рекламну роботу, організацію обслуговування [3].

Простий перепродаж товарів, будь-якої продукції з метою отримання прибутку є спекулятивною угодою, що не представляє собою корисної комерційної діяльності.

Комерційна діяльність товариства може розглядатися як визначальна його основа. Одночасно підсилюється увага до управління і функцій і комерційної діяльності. Система управління носить динамічний характер, спрямований на адаптацію комерційної діяльності, до особливостей розвитку ринку. При комерційній діяльності виконуються функції процесу управління: організація, планування, облік і контроль [9, 10].

Функція організація процесу управління полягає в узгодженні, упорядкуванні, регламентуванні дій виконавців, що беруть участь у процесах продажі, закупівлі і просування товарів до покупців. Організація включає оперативне регулювання, під яким маються на увазі поточні управлінські

рішення, інструкції, накази, розпорядження, вказівки, вироблювані і прийняті суб'єктами управління відповідно до конкретної ринкової ситуації.

Функція планування – це одна з найважливіших функцій управління комерційною діяльністю товариства. Планування продажів, закупівель і товарних запасів пов'язано з динамікою процесів в торгівлі і сприяє досягненню цілей товариства. Плани продажів і закупівель містять показники, що повинні бути досягнуті в результаті їхнього виконання. В планах міститься зміст робіт, встановлюється відповідальність за їх виконання, окреслюються терміни і визначаються методи контролю за ефективністю виконання завдань.

Функція облік являє документальне оформлення приймання, надходжень, реалізації продукції і їхнього руху на товаристві. Завдяки обліку забезпечується збереження цінностей і коштів, контроль за процесами і результатами комерційної діяльності.

Функція контроль характеризує активне спостереження за виконанням управлінських впливів, перевірка дотримання документів, що регламентують комерційну діяльність товариства. Контроль разом з обліком інформує бізнесмена про результативність процесів і служить засобом коригувального впливу з боку органів управління на тих, кому слід виконувати поставлені завдання.

Відомо, що великих компаніях в процесі здійснення комерційної діяльності реалізуються функції управління, як економічний аналіз показників ефективності комерційної діяльності, прогнозування попиту і продажів.

Функції комерційної діяльності товариства обумовлені взаємодією з споживачами, ринками, конкурентами й іншими елементами зовнішнього оточення. Отримані вихідні дані з зовнішніх і внутрішніх джерел трансформуються в необхідну інформацію, яка потім використовується в цілях ефективної комерційної діяльності товариства. На рисунку 1.1 наведено основні джерела здійснення ефективної комерційної діяльності товариства за умов розвитку ринкового середовища. Ці джерела в повній мірі відображають ті торговельні процеси, які відбуваються в житті будь-якого товариства.

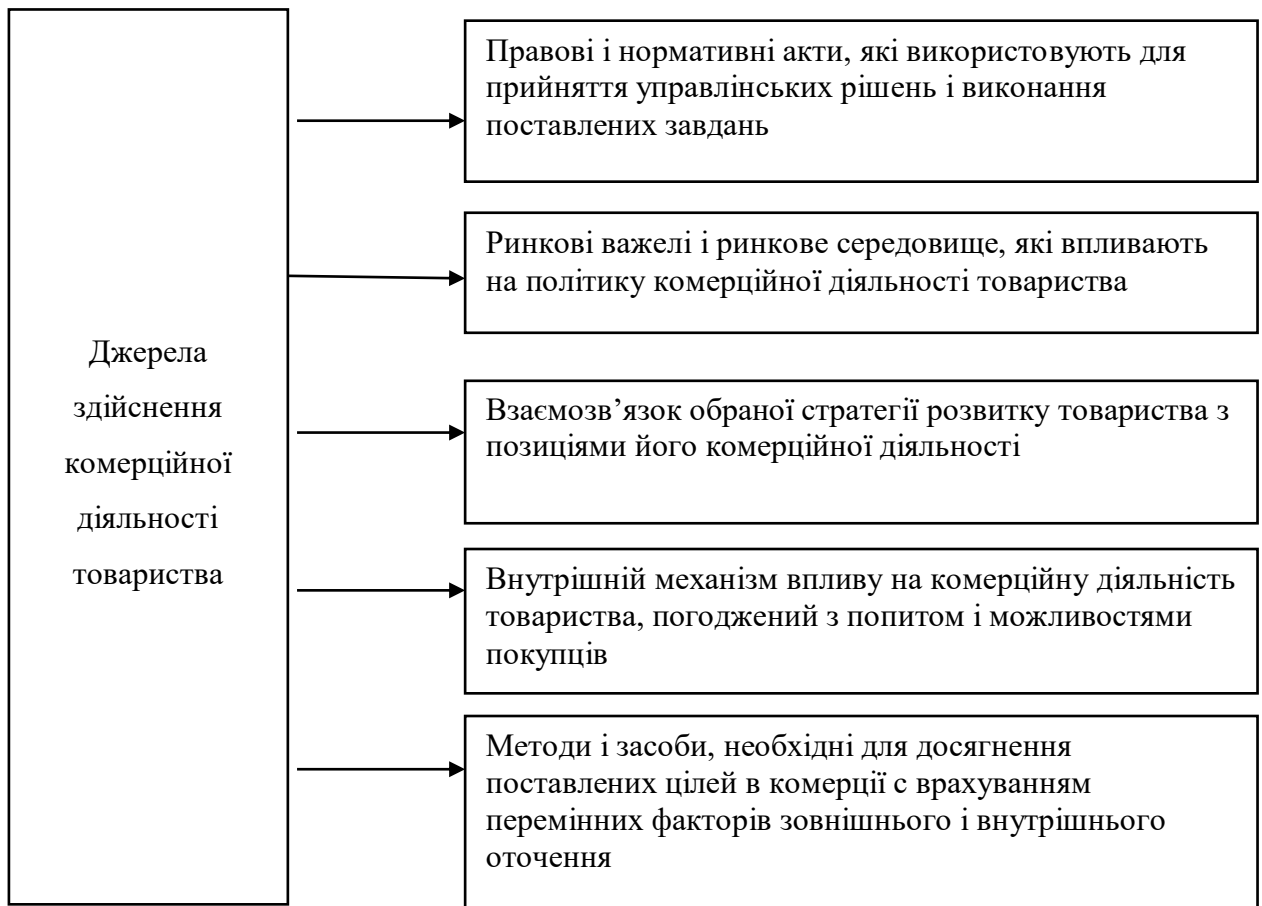


Рисунок 1.1 – Основні джерела здійснення комерційної діяльності

У західній науці виділяють дві основи комерції: одна пов'язана з господарською діяльністю відділу, а інша – із забезпеченням інтересів між підрозділами товариства і комерційною службою. У рамках першої основи господарська діяльність відділу комерції орієнтована на один з наступних варіантів: продукція, функції, товарні ринки і споживачі, товарні ринки. З наведеного переліку переважають варіанти по продукції і функціях.

Отже, беручи до уваги досліджений матеріал з теми дослідження, можна сказати, що сутність комерційної діяльності полягає в організації торговельних процесів, операцій, спрямованих на забезпечення системи товарно-грошового обміну і управління цими процесами. Дане трактування пов'язане з процесом управління, яке характеризує узгодженість, упорядкованість, регламентуванні дій виконавців, які беруть участь у процесах продажу, закупівлі і просування продукції до покупців. Організація управління включає регулювання, що характеризує поточні управлінські рішення, розпорядження, інструкції,

накази, вказівки, вироблювані і прийняті суб'єктами відповідно до конкретної ситуації. Тому в основу комерційної діяльності покладено комерційні процеси і управління ними.

Будь-який комерційний процес означає виконання операцій у чітко визначеній послідовності, що забезпечує організаційні, соціально-економічні, правові аспекти товарно-грошового обміну [14]. Комерційний процес є триєдиним актом: економічним, організаційним та правовим.

Слід розглянути принципи комерційної діяльності, адже вони відображають його природу, виражають вимоги законів ринку збуту продукції, є пріоритетними у взаємодії й побудови взаємовідносин між суб'єктами ринку. Виділяють наступні принципи комерційної діяльності: ефективність, економічна свобода, конкурентоспроможність, адаптивність, ризикованість.

Принцип ефективності комерційної діяльності пов'язаний з отриманням прибутку. Але його суть значно глибша. Справа в тому, що комерційна діяльність має багатоцільовий характер і окрім одержання прибутку, вона передбачає збільшення обсягів купівлі-продажу товарів, прискорення обігу продукції, засвоєння і закріплення на конкретних рішеннях, формування іміджу товариства [12]. До розгляду даного принципу необхідно підходити комплексно. На одних етапах товариства намагаються отримати досягнення кількісних результатів (зниженню витрат, збільшенню товарообігу), а на інших – отримання ефекту соціально-економічного або психологічного. Але переважно ринкові суб'єкти господарювання налаштовані на одержання прибутку, що є їхньою головною метою.

Принцип економічної свободи означає, що суб'єкти господарювання вільні у виборі форм, методів і об'єктів взаємодії, самостійно визначають масштаби й умови здійснення торговельних операцій. Реалізація принципу економічної свободи можлива лише за умов ринкових відносин, коли відсутні квоти, ліміти, фонди, прикріплення споживачів до постачальників, плани розподілу продукції, фіксовані ціни тощо [15].

Створення умов і стимулів дії принципу економічної свободи дозволяє

значно розширити й активізувати комерційну діяльність товариства, прискорити та оптимізувати процес товарно-грошового обігу у сферах народного господарства.

Принцип конкурентоспроможності полягає в тому, що комерційна діяльність товариства здійснюється в умовах монопольної конкуренції, коли на ринку є багато продавців з однаковим товаром, і, таким чином, посилюється конкурентна боротьба. Продавці досягають переваг в конкуренції за рахунок цінової політики – зниження цін, витрат, так і застосування нецінових методів – оптимізацією асортименту, впровадженням різних методів продажу, продовженням робочого часу, підвищенням рівня культури продажів. Необхідно відмітити, що комерційна діяльність не лише розвивається в конкурентних умовах, саме вона формує конкурентне середовище, активізує конкурентні сили, зміцнює конкурентні основи ринку продукції. Реалізація принципу конкурентоспроможності вдосконалює комерційну діяльність, підвищує якість обслуговування споживачів.

Принцип адаптивність в комерційної діяльності характеризується як спроможність її механізму пристосовуватися до ринкових умов, які постійно змінюються. Це означає впровадження форм і методів комерційної діяльності, адаптованих до ринкового середовища. Такий принцип дає комерційній діяльності безперервності, постійності, що надзвичайно важливо для постійного функціонування сфери торгівлі і забезпечення відтворювального процесу. Порушення даного принципу може призвести до значних змін на ринку в складних кон'юнктурних ситуаціях або до «паралічу» фази обміну на перехідних етапах.

Принцип ризикованість, який є невід'ємною частиною комерційної діяльності, адже як усі прекрасно розуміють, що без ризику не буває господарської діяльності. Для ризикової ситуації, в якій відбувається комерційна діяльність товариства, характерні:

- характер випадкових подій;
- зміна кон'юнктури ринкового середовища;

- недосконалість системи правового регулювання;
- не цивілізованість ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

Тому комерційні суб'єкти господарювання постійно перебувають під загрозою одержання збитків, зменшення прибутків або недоотримання очікуваного доходу від комерційної діяльності суб'єкта господарювання. Оскільки комерційну діяльність неможливо здійснювати без ризику, тоді зусилля працівників повинні бути спрямовані на його мінімізацію. Це досягається за рахунок прийняття обґрунтованих рішень і страхуванню.

Особливо варто відмітити, що намагання уникнути ризику підприємницькій діяльності не виправдані. Запобігання одного ризику може призвести до появи іншого, ще на багато безпечнішого. Наприклад, відмова від закупівлі продукції сезонного виробництва може призвести до ризику дефіциту в міжсезонний час. Потенційно високі прибуткові операції, перебувають у зоні підвищеного ризику. Відмова від комерційного ризику поглиблює консерватизм, пасивність та застій у комерційній діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

1.2 Показники ефективності комерційної діяльності

Розуміння ефективності комерційної діяльності характеризує повне відображення кінцевих результатів використання предметів і засобів праці, робочої сили товариства за відповідний час. В економічних джерелах економічну ефективність трактують як продуктивність виробничої системи.

Методологія визначення економічної ефективності характеризує відношення результату виробництва до затрачених ресурсів, тобто отриманого економічного ефекту до витрат на його досягнення. Виділяють результат процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції

товариства, прибутку і кінцевий результат роботи товариства, який окрім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживчу вартість, значимість для загального суспільства.

В економіці ефективність трактується як відносна величина, що характеризує результативність будь-яких витрат [16]. Ефективність комерційної діяльності товариства посідає головне місце серед актуальних тем. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління комерційною діяльністю товариства, від власників приватного бізнесу до керівництва країни.

Співвідношення результатів комерційної діяльності з використовуваними засобами на протязі відповідного часу показує ефективність комерційної діяльності товариства. Процес формування кінцевих результатів і ефективності комерційної діяльності товариства наведено на рисунку 1.2.

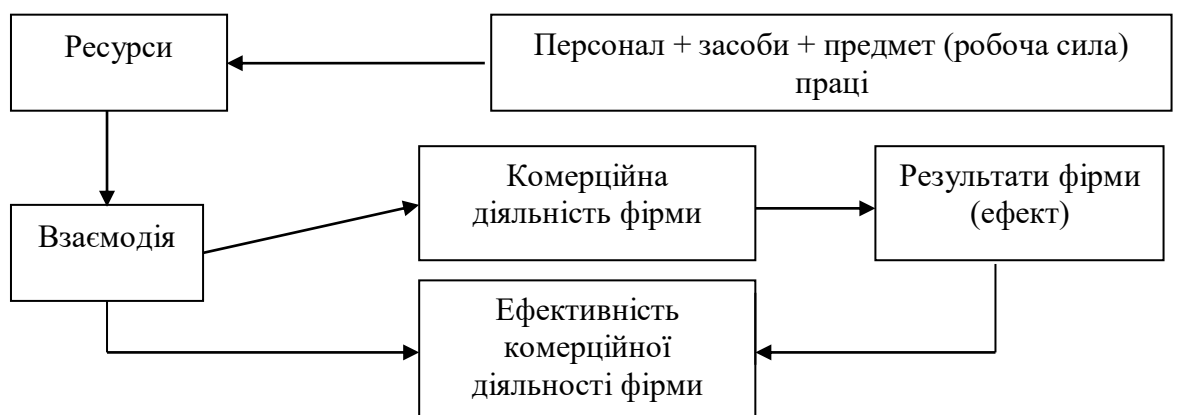


Рисунок 1.2 – Формування результатів і ефективності комерційної діяльності

Поняття «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Тому, категорія «ефективність» інтерпретується як «результативність». Термін «ефект» має значення результату, наслідку зміни стану відповідного об'єкта господарювання, зумовленого дією внутрішнього або зовнішнього фактору. В залежності від рівня оцінки обсягу з врахуванням ефекту, витрат і призначення оцінки розрізняють види ефективності комерційної діяльності.

Види ефективності комерційної діяльності поділяються відповідно до різноманітності отриманих результатів комерційної діяльності. На рисунку 1.3 наведено види ефективності комерційної діяльності товариства.



Рисунок 1.3 – Види ефективності комерційної діяльності

Конкретні види ефективності комерційної діяльності залежать від того, які ресурси використовують при її розрахунку:

- застосовувальні – жива та уречевлена праця;
- споживані – поточні видатки на здійснення комерційної діяльності.

Соціальний ефект від комерційної діяльності зводиться до створення нових робочих місць, скорочення тривалості робочого дня, підвищення рівня зайнятості людей, покращення умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя, якості обслуговування, стабільності й оновлення асортименту продукції, запровадження сучасних методів продажу продукції, економії витрат часу на здійснення торговельного обслуговування.

Народногосподарський ефект характеризується отриманням спільного ефекту від комерційної діяльності у сферах обертання виробництва і споживання, або галузевий ефект, пов'язаний з позитивними наслідками комерційної діяльності суб'єктів господарювання.

Економічний ефект дає змогу оцінити ефективність технічних новин з врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств покупців. З врахуванням даного чинника виділяють ресурсний і витратний підхід до визначення

ефективності комерційної діяльності.

Оцінка ефективності комерційної діяльності методологічно пов'язане з визначенням критерію і формуванням відповідної йому системи показників [13]. Критерій ефективності комерційної діяльності – це якісна характерна ознака і визначальна міра пізнання самої сутності ефективності. Чітко сформульований критерій повинен повно охарактеризувати сутність ефективності як категорії й бути спільним для усіх ланок суспільного виробництва – від фірми до народного господарства.

У загальному вигляді критерій ефективності комерційної діяльності відображає процес максимізації обсягу чистої продукції стосовно видатків живої й уречевленої праці (основних фондів, оборотних коштів і персоналу). На рівні суб'єкта господарювання модифікованою формою єдиного критерію може бути також максимізація отримання прибутку.

Зміст критерію знаходить своє відображення в показниках, які використовуються для оцінки ефективності комерційної діяльності. Під час формування системи показників ефективності комерційної діяльності необхідно дотримуватися принципів, які повинні в кількісному вимірюванні використані для ефективності народного господарства та інших видів господарської діяльності. До них відносять:

- забезпечення взаємозв'язку критерію і системи показників ефективності;
- відображення ефективності використання всіх видів ресурсів;
- можливість застосування показників ефективності в управлінні, прийнятті рішень та виконанні операцій;
- використання системи показників для виявлення резервів підвищення ефективності комерційної діяльності.

Систему показників ефективності комерційної діяльності товариства, яка побудована на принципах, слід подати:

- інтегральний показник ефективності комерційної діяльності, який дозволяє оцінити загальну результативність суб'єкта господарювання за

відповідний період;

- узагальнюючі показники оцінки ефективності виконання видів господарської діяльності;

- специфічні показники, які використовуються для проведення всебічної оцінки рівня ефективності комерційних операцій, витрат, потужностей, устаткування, матеріальних ресурсів. Ці показники є результативними, адже визначаються співвідношенням ефекту до витрат на ресурси.

Техніко-економічні показники дозволяють детально кількісно оцінити ефективність комерційної діяльності. Вони не є результативними, але дають кількісне уявлення про комерційну діяльність товариства, наприклад, розмір товарообігу, площу торгового залу тощо.

Використання інтегрального показника ефективності комерційної діяльності дозволяє порівнювати результативність роботи товариства. Тому для розрахунку використовуються різні підходи. Значення інтегрального показника буде повним якщо вимірювати його відношенням загального ефекту до сукупних ресурсів, що використовувалися в процесі діяльності. Проблема реалізації такого показника полягає в тому, що не кожен із видів ефективності ресурсів підлягає кількісному виміру, і не завжди вартісні значення складових ефектів і ресурсів є зіставними між собою. Але дане визначення інтегрального показника було б найбільш адекватним по суті критерію ефективності комерційної діяльності. Тому на практиці використовується визначення інтегрального показника як похідної від значення узагальнюючих показників. Шляхом визначення узагальнюючих показників дається кількісна оцінка ефективності комерційної діяльності товариства.

Узагальнюючий показник ефективності комерційної діяльності товариства (E_r) можна визначити за формулою:

$$E_r = \frac{\Pi}{B_o + E' \times K}, \quad (1.1)$$

де Π – річний прибуток товариства;
 B_o – витрати обігу товариства за відповідний час;
 E' – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень за відповідний час.

Узагальнюючий показник функціональної діяльності (E) визначається за наступною формулою:

$$E_{\phi} = \frac{T_{\phi}}{O_c + O_o + \Phi_3}, \quad (1.2)$$

де T_{ϕ} – річний обсяг товарообігу товариства;
 O_c – середньорічна вартість основних фондів товариства;
 O_o – середньорічна вартість оборотних коштів товариства;
 Φ_3 – фонд заробітної плати працівників за відповідний час.

У формулі 1.2 за вартісне вираження затрат живої праці в торгівлі прийнято брати витрати на заробітну плату. Але, заробітна плата лише частково виражає вартість трудових ресурсів товариства і не враховує частку вартості витрат трудових ресурсів на створення додаткового продукту, який працівники товариства отримують у формі винагороди через суспільні фонди споживання. Було б доцільно вартісну оцінку трудових ресурсів дати як величину новоствореної вартості суб'єкта господарювання. Але розрахунок даного показника утруднюється у зв'язку з відсутністю відповідної інформації. Тому видатки трудових ресурсів у вартісній формі виражають за рахунок витрат на заробітну плату.

Показники E_{ϕ} і E_r мають кількісне уявлення про економічну роботу товариства, і тому економічну ефективність може визначати за формулою:

$$E = \sqrt{E_{\phi} * E_r}, \quad (1.3)$$

Ефективність використання трудових ресурсів ($E_{m.p}$) визначається відношенням розміру товарообігу або іншого показника, що виражає ефект комерційної діяльності товариства, до величини трудових ресурсів. Вартість трудових ресурсів прирівнюється до видатків на заробітну плату.

$$E_{m.p} = T_{\phi} / B_{m.p}, \quad (1.4)$$

де T_{ϕ} – розмір товарообігу за відповідний час, грн;

$B_{m.p}$ – видатки на заробітну плату працівників товариства, грн.

Як ефект при розрахунку даного показника можна використовувати додану вартість, яка була створена товариствам, а в якості ресурсів – кількість працівників. Ефективність використання матеріальних ресурсів ($E_{m.p}$) вимірюється фондovіддачею і визначається за формулою:

$$E_{m.p} = T_{\phi} / B_{o.\phi}, \quad (1.5)$$

Показник ефективності використання фінансових ресурсів ($E_{\phi.p}$) визначається як відношення товарообігу до вартості оборотних коштів:

$$E_{\phi.p} = T_{\phi} / B_{o.k}, \quad (1.6)$$

де $B_{o.k}$ – вартість оборотних коштів товариства, грн.

Специфічні показники ефективності комерційної діяльності товариства можуть визначатись для елементів результату роботи чи з урахуванням елементів ресурсів. За допомогою системи показників ефективності комерційної діяльності можна визначити конкурентоспроможність товариства, його інвестиційну привабливість, прийняти важливі комерційні рішення, дати оцінку ефективності результатів комерційної роботи за відповідний час та з'ясувати позицію товариства на ринку.

Для визначення ефективності комерційної діяльності використовують інші підходи. Наприклад, шляхом виділення результатів і видатків на одну торговельну операцію. Основною операцією в комерційній діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є укладення договору [19].

Для оцінки виконання договорів використовується коефіцієнт виконання договору (K_e), який визначається за формулою:

$$K_e = Q_\phi / Q_d, \quad (1.7)$$

де Q_d , Q_ϕ – кількість продукції, яка буде поставлена згідно договору.

Якщо договір виконується з відхиленням фактичних цін від завчасно домовлених, визначається коефіцієнт виконання договору за вартістю, який визначається за формулою:

$$K_{e.v} = \sum P_\kappa Q_\phi / \sum P_\kappa Q_\kappa, \quad (1.8)$$

де P_κ – оптова ціна за договором.

Розраховується показник абсолютного відхилення договору (ΔBB), коли передбачається поставка різних видів продукції, кожному з яких відповідає своя ціна і визначається за формулою:

$$\Delta BB = (\sum P_\kappa \times Q_\phi) - (\sum P_\kappa \times Q_\kappa) \quad (1.9)$$

Переважно продукція, яка отримана за договором, планується для перепродажу за більш вищими цінами. Тому при недопоставці має місце втрачена вигода, яка визначається за умов договору за формулою:

$$\Delta BB = (\sum P_p \times Q_\phi) - (\sum P_p \times Q_\kappa) \quad (1.10)$$

де P_p – фактична роздрібна ціна продажу продукції.

Розрахунок показників відхилення поставки від умов договору дозволяє зіставити фактичну і розрахункову ефективність комерційної діяльності товариства. Пошук резервів та їх подальше використання у комерційній діяльності є неодмінною умовою підвищення конкурентоспроможності товариства, досягнення стабільного розвитку та укріплення позицій на ринку.

1.3 Основні чинники підвищення ефективності комерційної діяльності

Питання підвищення ефективності комерційної діяльності товариства полягає у забезпеченості максимально результату на одиницю витрачених ресурсів. Тому критерієм ефективності комерційної діяльності в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

На розвиток ефективності комерційної діяльності товариства активно впливають кількісні та якісні чинники як внутрішнього, так і зовнішнього характеру – соціальні, економічні, правові, організаційні, політичні, зовнішньоекономічні. Зовнішні чинники впливають на ефективність комерційної діяльності і несуть макроекономічний характер.

Нині все більше приділяють значенню визначення ролі та впливу чинників, які формують внутрішнє і зовнішнє оточення позиції об'єкта господарювання. Зміни цін на ринку, зміни в законодавстві, коливання валюти, нестабільність політичної ситуації в країні, повномасштабна війна, зміна відносин з контрагентами та інші здатні впливати на процеси, які відбуваються в бізнесі, що веде до невизначеності результатів. Це сприяє виникненню ризиків, без врахування яких неможливо уявити ефективний розвиток комерційної діяльності суб'єкта господарювання.

Проблема визначення ефективності комерційної діяльності та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке товариства – це складна система, яку важко спростити, не втративши

її характеристик. Тому сподіватися, що можна дістати просту схему аналізу, яка давала б змогу отримувати бажаний результат, було б не зовсім правильно.

Під резервами підвищення ефективності комерційної діяльності розуміють невикористані можливості збільшення випуску товарів в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки раціональному використанню усіх видів ресурсів товариства. Основні чинники підвищення ефективності комерційної діяльності – це вдосконалення управління, підвищення його технічного рівня, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, покращення якості ресурсів і т.д [17].

Ефективність комерційної діяльності товариства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї господарської діяльності, оскільки результати роботи товариства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем. Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні товариства, так і на загальнодержавному чи регіональному рівні. Визначення рівня соціальної ефективності охоплює заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню. Резерви підвищення ефективності комерційної діяльності зображено на рисунку 1.4.



Рисунок 1.4 – Резерви підвищення ефективності комерційної діяльності

Рисунок 1.4 окреслює загальні напрямки аналізу об'єкта дослідження. Перший з них – ресурсний, який відображає необхідність проведення аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання за відповідний час, структуру собівартості товарів, в розрізі амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Дані показники розглядають в динаміці, а також по можливості порівнюють з показниками конкурентів. Для оборотних фондів важливим показником є швидкість їх обороту, тому слід аналізувати чинники щодо її збільшення:

- зменшення розмірів незавершеного виробництва;
- удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації запасів;
- прискорення реалізації готових товарів;
- зменшення розмірів дебіторської заборгованості.

Також необхідно звернути увагу на напрями раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

- визначити причини втрат від нераціонального використання ресурсів;
- забезпечити нормування видатків матеріалів;
- організувати використання вторинних ресурсів;
- створити систему заохочення за економію використання сировини, енергії та матеріалів;
- акцентувати увагу на використанні найбільш сучасних матеріалів.

Щодо проведення аналізу ефективності використання трудового потенціалу товариства, то слід зосередити увагу на аспектах:

- внутрішньозмінні збитки робочого часу;
- втрати робочого часу за рахунок плинності кадрів;
- рівень використання автоматизації праці, механізації та використання комп'ютерної техніки;
- аналіз системи стимулювання працівників;
- визначення професійно-кваліфікаційної структури працівників.

У межах організаційного напрямку здійснюється пошук резервів підвищення ефективності процесів, які відбуваються у товариства. При цьому увага звертається на ефективність управління комерційної діяльності товариства [11].

Головною складовою частиною ефективності комерційної діяльності товариства є організація виробничого процесу. У відповідних умовах товариству слід проаналізувати основні його аспекти, які визначають ефективність організації робіт, – від рівня робочого місця до окремого працівника до оцінки рівня товариства загалом. Для товариств, враховуючи специфіку їх комерційної діяльності, особливу увагу треба приділяти можливостям використання ефективних типів виробництва.

І останнім напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний. Вирішення технологічної проблеми особливо актуальне для українських товаровиробників. Причому дана проблема є комплексною і має два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Матеріальний – це удосконалення технічної бази, а нематеріальний – організаційно-правові проблеми. На думку багатьох вчених, подолання технічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин під назвою корпоративна культура. Корпоративна культура має запозичуватись у відомих компаній з тривалим досвідом робіт в ринковому середовищі [13].

Лише вміле використання перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності комерційної діяльності товариства. Основними шляхами підвищення ефективності комерційної діяльності товариства є:

- 1) покращення стратегічного планування, основною якого є розробка засад та цілей розвитку товариства, розробка та реалізація стратегій, що є орієнтирами для різних сторін його комерційної діяльності, стратегій в сфері ділової політики, маркетингу, залучення інвестицій, ефективне використання ресурсів, вдосконалення структури управління;

2) налагодження тотального управління: залучення керівників та виконавців товариства до процесу ведення бізнесу на основі постійного задоволення споживачів. Така система управління якістю вимагає змін в організації та впровадженні комплексу управлінських процесів, що призводять до кардинальної зміни системи орієнтації працівників;

3) впровадження системи гнучкого управління якістю продукції, яка б дала змогу підвищити ступінь задоволення споживачів товарів, посилення іміджу та репутації товариства, збільшення чисельності споживачів продукції, підвищення продуктивності праці та отримання прибутку;

4) забезпечення інформаційної підтримки для товариства у вигляді використання сучасного програмного забезпечення:

- створення для користувачів нових можливостей;
- організація та налагодження процесу автоматизованого документообігу;
- створення різноманітних масивів інформації різного характеру;
- можливість вирішення професійних завдань за допомогою використання засобів та інструментів.

Покращення процесу організації комерційної діяльності для товариства – це мабуть головна функція, яка потребує використання сучасних методів та технічних засобів, що дозволить вирішити проблему підвищення ефективності комерційної діяльності товариства в цілому.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАЙБУТНЬОГО»

2.1 Тенденції розвитку сфери торгівлі

В епоху змін світової економіки, коли рівень конкуренції зростає, а виробництво продукції входить у стадію перевиробництва, надзвичайно зростає значення торгівлі. Саме торгівля стає одним з найпрогресивніших видів комерційної діяльності, що забезпечує реалізацію виробленої продукції кінцевим покупцям. Торгівля є одним зі головних джерел внутрішнього валового продукту та наповнення бюджету країни.

Окрім цього, торгівля вважається важливішою сферою формування і стабілізації ринку споживачів, координуючою ланкою в системі національних зв'язків, дієвим механізмом задоволення потреб населення, сприяє ефективному розвитку виробництва і впливає на формування розмірів виробництва та визначення напрямів розвитку. Сучасний розвиток економіки характеризується поступовою трансформацією, зумовленою впливом економічних процесів, лібералізації у сфері зовнішньоекономічної діяльності, дестабілізації глобальних торговельних регуляторів та залучення країн у міжнародні економічні відносини. Комерційна діяльність у вигляді торгівлі відіграє ключову роль у просуванні продукції від виробника до споживача шляхом передавання права власності на продукти. Розвиток мережі сфери торгівлі є одним із показників стану розвитку внутрішнього ринку продукції. За таких умов зазнають змін пріоритети ринкових відносин, які потребують адаптації внутрішнього ринку країни до міжнародних вимог для забезпечення внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності.

Внутрішня торгівля посідає визначальне місце як в економічній системі країни, так і в її соціальній сфері. Дослідження наявного стану та ймовірних перспектив розвитку торговельної галузі мають важливе значення, адже фінансова криза, що значно знизилу ділову активність багатьох торговельних

компаній та зменшила платоспроможний попит покупців, чинить серйозний негативний вплив на ведення бізнесу. Саме через ці причини необхідно відстежувати загальні тенденції та процеси, що відбуваються у сфері торгівлі країни та загалом у світі.

Торгівля пройшла складний процес трансформації та зазнала значних втрат: кількісно зменшилася мережа торговельних компаній, інфляція знецінила власні обігові кошти, а тривала збитковість компаній торговельної галузі привела до повної втрати власних обігових коштів. Лише після вдосконалення систем менеджменту та маркетингу суб'єктам господарювання вдалося змінити ситуацію на позитивний лад. У цьому контексті необхідно детально проаналізувати діяльність компаній с торговельній галузі України.

В таблиці 2.1 наведено статистична інформація щодо виробленої продукції підприємствами України за 2018-2021 роки.

Таблиця 2.1 – Обсяг виробленої продукції в Україні за 2018-2021 роки

Вид економічної діяльності	2018		2019		2020		2021	
	млрд. грн	у % до підсумку	млрд. грн	у % до підсумку	млрд. грн	у % до підсумку	млрд. грн	у % до підсумку
Сільське, лісове та рибне господарство	154,6	5,6	174,6	6,5	288,1	9,0	436,3	10,9
Промисловість	1289,4	46,8	1215,3	45,2	1432,2	44,9	1868,8	46,8
Будівництво	130,3	4,7	158,9	5,9	171,5	5,4	156,9	3,9
Оптова та роздрібна торгівля	441,1	16,0	398,9	14,8	546,5	17,1	636,8	16,0
Транспорт	203,8	7,4	202,4	7,5	212,5	6,7	314,3	7,9
Фінансова та страхова діяльність	222,6	8,1	200,5	7,5	87,3	2,7	92,9	2,3
Інші види економічної діяльності	199,7	7,3	219,6	8,2	452,7	14,2	485,2	12,2
Усього	2754,9	100	2687,6	100	3190,8	100	3991,2	100

Необхідно відмітити, що в структурі обсягу виробленої продукції частка оптової та роздрібною торгівлі протягом 2018-2020 років зросла з 16,0% до 17,1%, але у 2021 році спостерігалось падіння її частки на 1,1 в. п. порівняно з 2020 роком, наглядний приклад демонструє таблиця 2.1. Натомість значною

мірою протягом 2018-2021 років зростає частка сільського господарства України в обсягах вироблених товарів з 5,6% у 2018 році до 10,9% у 2021 році.

В таблиці 2.2 наведено статистична інформація щодо оптової та роздрібною торгівлі в Україні за 2017-2021 роки.

Таблиця 2.2 – Оптовий та роздрібний товарообіг в Україні за 2017-2021 роки

Назва показника	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Товарообіг оптової торгівлі, млрд. грн	988,0	1244,2	1556,0	1908,7	2195,7
Темп приросту, %	–	26	25	23	15
Обіг роздрібною торгівлі, млрд. грн	901,9	1031,7	1175,3	816,6	928,6
Темп приросту	–	14	14	-31	14
Індекс фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	91,1	79,3	104,3	106,5	106,1
Скорегований обіг роздрібною торгівлі на індекс порівняльних цін (приведений до цін 2017 року)	901,9	715,2	746,0	794,5	842,9
Роздрібний товарообіг підприємств роздрібною торгівлі юридичних осіб, млрд. грн	438	478	556	586	667
Темп приросту, %	–	9	16	5	14
Роздрібний товарообіг фізичних осіб – підприємців, млрд. грн	463,6	553,7	619,3	230,2	261,5
Темп приросту, %	–	19	12	-63	14

Аналізуючи динаміку обсягів торгівлі в Україні, відмітимо, що темпи зростання за останніх два роки дещо сповільнилися. При цьому темпи зростання оптового товарообігу зменшилися з 26% у 2017 році до 3% у 2020 році, збільшившись до 15% у 2021 році. Щодо роздрібною торгівлі, то у 2020 році відбувся різке зменшення номінального обсягу реалізації продукції, а саме на 360 млрд. грн, або на 30%. Слід відзначити, що падіння роздрібною товарообігу у 2020 році зумовлене зниженням даного показника у сегменті ФОПів, який до 2020 року формував більше половини загального товарообігу роздрібною торгівлі. У 2020 році падіння в цьому сегменті склало 389,1 млрд. грн, або 63%. Однією з причин такого результату є зміни в податковому законодавстві.

У 2021 році спостерігається збільшення роздрібною товарообігу на 14%,

що свідчить про збільшення купівельної спроможності домогосподарств. Для більш об'єктивного оцінювання ситуації треба скористатися методом порівняльних цін. За базовий прийнято 2017 рік. Якщо звернути увагу на скоригований обіг роздрібною торгівлю, то слід зазначити, що у 2017-2018 роках, незважаючи на зростання у 14% номінального товарообігу, фізичні обсяги продажів впали на 8,9% та 20,7% відповідно. Така ситуація пояснюється прискоренням інфляції та зниженням купівельної спроможності населення. Але навіть у 2021 році фізичні обсяги роздрібною торгівлю ще не досягнули показника 2017 року. Різниця складає 59 млрд. грн, або 6,5% від базового року.

В таблиці 2.3 наведено динаміку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за 2018-2021 роки.

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки суб'єктів господарювання у сфері торгівлі за 2018-2021 роки

Рік	Всього, тис.	Юридичні особи, тис.	Структура, %	Фізичні особи – підприємці, тис.	Структура, %
2018	988,7	93,9	9,5	894,8	90,5
2019	989,1	94,0	9,5	895,1	90,5
2020	910,5	81,9	9,0	828,6	91,0
2021	838,4	90,5	10,8	823,3	98,2

Ми бачимо зменшення кількості суб'єктів господарювання в Україні за 2018-2021 роки. Так, кількість юридичних осіб зменшилась з 93,9 тис. осіб у 2018 році до 90,5 тис. осіб у 2021 році. А кількість фізичних-осіб підприємців зменшилося з 894,8 тис. осіб у 2018 році до 823,3 тис. осіб у 2021 році. Загальна кількість у 2018 році складала 988,7 тис. осіб, а у 2021 році вже становила 838,4 тис. осіб.

Регіональна структура обігу роздрібною торгівлю в Україні показує, що чотири області, включаючи м. Київ, формують 50% загального роздрібного товарообігу. Крім того, по всіх регіонах у 2021 році відбувся приріст реального споживання. При цьому найменший приріст спостерігається в Харківській та Хмельницькій областях, а саме 1,2% обсягу роздрібною торгівлю, а найбільший приріст відбувся у Закарпатській області, а саме 12,7% (якщо не

враховувати Донецьку та Луганську області). В Дніпропетровській області обсяг роздрібної торгівлі у порівняних цінах збільшився на 7,7%, тоді як абсолютний приріст склав 12 683,5 млн. грн.

2.2 Загальна інформація про ТОВ «Системні технології майбутнього» та аналіз його основних техніко-економічних показників

ТОВ «Системні технології майбутнього» засноване та діє на підставі та у повній відповідності до Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про господарські товариства» та інших нормативно-правових актів України.

Товариство є самостійним господарюючим суб'єктом, має права юридичної особи, володіє відокремленим майном, від свого імені набуває майнові та особисті непманові права і несе відповідальність за свою діяльність перед працівниками, здійснює виробничу, комерційну, посередницьку та іншу господарську діяльність, яка не суперечить чинному законодавству і цьому Статуту з метою отримання прибутку.

Повне найменування товариства: товариство з обмеженою відповідальністю «Системні технології майбутнього».

Скорочена назва: ТОВ «Системні технології майбутнього» або ТОВ «СТМ».

Засновником ТОВ «Системні технології майбутнього» є громадянин України Тринадцятко Сергій Володимирович, який зареєстрований за адресою: 29000, м. Хмельницький, вул. Г. Сковороди, буд. 9/2, кв. 156, реєстраційний номер облікової картки платника податків 3169713639.

ТОВ «Системні технології майбутнього» знаходиться за адресою: Україна, 29000, м. Хмельницький, вул. Зарічанська 46. Основний вид діяльності товариства – це оптова торгівля. Товариство перепродає такі

категорії товарів, як кабельно-провідникова продукція фірми «Каблекс Україна», труби пластикові гофровані, розетки, світильники, реле напруги, дюбеля, вентилятори, різні аксесуари, щитки тощо.

Товариство створене з метою отримання прибутку в процесі діяльності по виконанню робіт, наданню послуг, а також при здійсненні іншої, не забороненої чинним законодавством України діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної.

Зробимо аналіз основних техніко-економічних показників комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Основні техніко-економічні показники комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього»

Ч.ч.	Назва показника	Рік			Темп росту, %	
		2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020
1	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	9686,1	18478	3709	190,77	20,07
2	Інші операційні доходи, тис. грн	–	–	–	–	–
3	Інші доходи, тис. грн	2,4	1,2	–	500	–
4	Разом доходи, тис. грн	9688,5	18488,2	3709	190,83	20,06
5	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	3	5	2	166,66	40,00
6	Чистий дохід на одного працівника, тис. грн/особу	3228,7	3695,6	1854,5	114,46	50,18
7	Фонд оплати праці працівників, тис. грн	289,2	542,5	237,8	187,58	43,83
8	Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн	96,4	108,5	118,9	112,55	109,58
9	Разом витрати, тис. грн	9636,3	18398,1	3595,2	190,92	19,54
10	Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	52,2	90,1	113,8	172,61	126,30
11	Рентабельність, %:					
	- доходу	0,54	0,49	3,07	–	–
	- витрат	0,54	0,49	3,16	–	–

Ми бачимо, що чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки зменшився. Але таке зменшення відбулося через зростання у 2020 році з 9686,1 тис. грн у 2019 році до 18478

тис. грн у 2020 році, а 2021 році відбулося падіння до 3709 тис. грн. Відповідно темп росту склав: у 2020 році по відношенню до 2019 року 190,77%, у 2021 році по відношенню до 2020 року падіння 20,07%. Загальні витрати продукції мають подібну динаміку. Так, у 2020 році видатки товариства зросли з 9636,3 тис. грн до 18398,1 тис. грн, а за 2021 рік зменшились до 3595,2 тис. грн. Динаміка змін даних показників ТОВ «Системні технології майбутнього» наведена на рисунку 2.1.

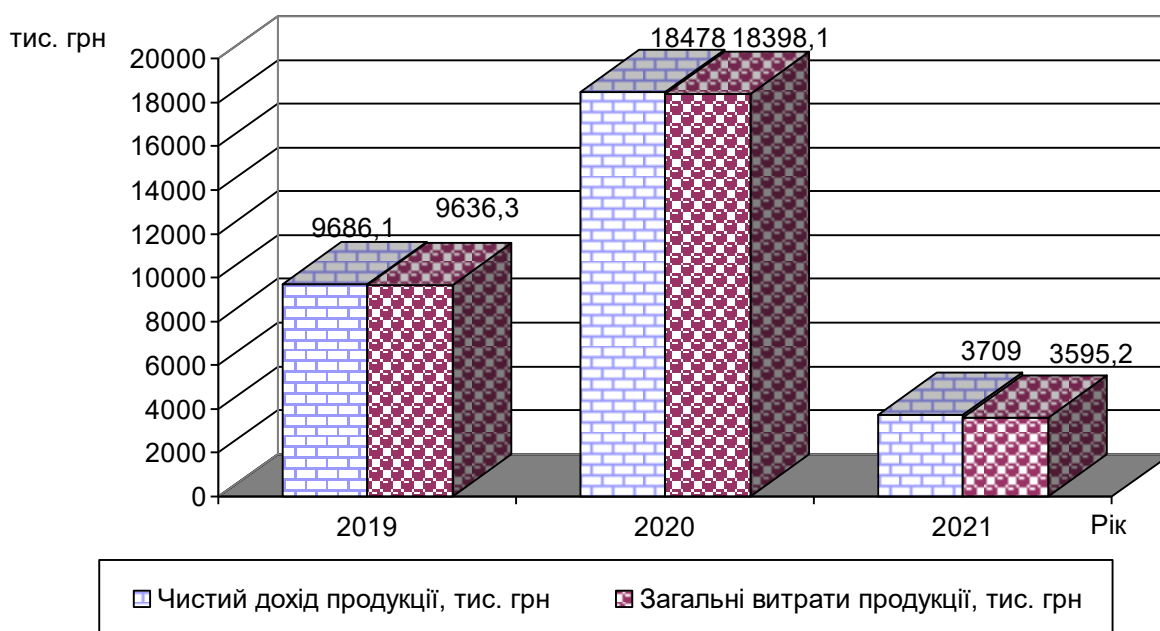


Рисунок 2.1 – Динаміка чистого доходу та загальних витрат ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Чисельність працівників на ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки зменшилась на 1 особу. Так, у 2019 році їх кількість склала 3 особи, у 2020 році зросла до 5 осіб, а у 2021 році зменшилась до 2 осіб. Це пов'язана зі змінами у комерційній діяльності товариства та впливом на його діяльність розповсюдження вірусу Covid-19.

Зі змінами кількості працівників та обсягів реалізації продукції відбулися зміни показнику чистий дохід на одного працівника. Так, у 2020 році порівняно з 2019 роком даний показник зріс на 14,46%, а у 2021 році порівняно з 2020 роком чистий дохід на одного працівника ТОВ «Системні

технології майбутнього» зменшився на 49,82%.

Фонд оплати праці працівників ТОВ «Системні технології майбутнього» у 2019 році склав 289,2 тис. грн, у 2020 році збільшився до 542,5 тис. грн, а у 2021 році зменшився до 237,8 тис. грн. Такі зміни відбулися за рахунок коливання кількості працівників, які працюють на даному товаристві та змінами чинного законодавства щодо оплати праці.

Середньорічна заробітна плата одного працівника на ТОВ «Системні технології майбутнього» у 2019 році склала 96,4 тис. грн, у 2020 році вона зросла до 108,5 тис. грн, а у 2021 році зросла до 118,9 тис. грн.

Для проведення аналізу обсягів продажу товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» скористаємося таблицею 2.5.

Таблиця 2.5 – Обсяг продажу товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Рік	Фактичний обсяг продажу товарів, тис. грн	Темп зростання, %
2019	9686,1	–
2020	18478	190,77
2021	3709	20,07

Ми бачимо, що фактичний обсяг продажу товарів за 2019-2021 роки зменшився з 9686,1 тис. грн у 2019 році до 3709 тис. грн у 2021 році, тобто падіння склало 61,71%. Але беручи до уваги 2019-2020 роки відбувається зростання з 9686,1 тис. грн у 2019 році до 18478 тис. грн у 2020 році, тобто зростання склало 90,77%. А період 2020-2021 роки показує, що відбулося істотне зменшення обсягів продажу товарів з 18478 тис. грн у 2020 році до 3709 тис. грн у 2021 році, тобто падіння склало 79,93%.

Аналіз основних техніко-економічних показників комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки показує, що товариство працює стабільно, прибуток щороку зростає, хоча є деякі нюанси в його комерційній діяльності. В наступних пунктах проведено детальний аналіз його комерційної діяльності.

2.3 Аналіз ефективності використання ресурсів

Важливим ресурсом для будь-якого товариства є люди, тобто їхня освіта, підготовка, майстерність, мотивація діяльності. В економіці існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу працівників товариства.

Згідно економічних джерел, трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми фізичними, віковими, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Виконання покладених функцій неможливо здійснювати без участі висококваліфікованих фахівців. Необхідно постійно проводити навчання в різних навчальних закладах перспективних працівників, а також проходити тренувальні заняття з персоналом на місцях, для чого обладнані відповідні кабінети та тренувальні містечка.

Насамперед, потрібно відмітити, що працівники товариства – це сукупність постійного персоналу, який отримує професійну підготовку або мають практичний досвід роботи. В цілому всі працівники товариства поділяються на промислово-виробничий і не промисловий персонал. Працівники, які працюють в сфері культури, медицини, навчальних закладів, системи громадського харчування відносяться до не промислового персоналу. До промислово-виробничої категорії працівників відносять: керівників – працівники, що займають керівні посади товариства та його структурних підрозділів; спеціалістів – працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні-економічні роботи; службовці – працівники, що ведуть документацію, облік, контроль, господарське обслуговування; робітники – працівники, що зайняті у процесі створення матеріальних цінностей, ремонтом, наданням матеріальних послуг, логістикою вантажів та пасажирів.

Кадровому потенціалу товариства належить вирішальна роль у розв'язанні організаційних, науково-технічних та економічних завдань для досягнення результатів комерційної діяльності. Проведення аналізу трудових

відносин набирає більшої уваги, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, та є конкурентною на ринку праці.

Проведення оцінки працівників, що працюють дає можливість виявити вплив факторів кадрів на кінцеві результати комерційної діяльності товариства, та встановити найсуттєвіші структурні зміни, рушійні сили і формувати стратегію розвитку трудових ресурсів. Розрахунки кількості трудових ресурсів проводиться за кількісними та якісними характеристиками і визначається можливий рівень їхнього використання та аналізується вплив факторів на цей рівень. Аналіз структури персоналу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Склад і структура працюючих ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Назва показника	Чисельність, осіб			Структура,%		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Середньооблікова чисельність працівників	3	5	2	100	100	100
Робітники	2	4	1	66,66	80	50
Інші	1	1	1	33,34	20	50

Ми бачимо, що середньооблікова чисельність працівників ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки зменшилась з 3 осіб у 2019 році до 2 осіб у 2021 році. Але їх кількість у 2020 році зросла з 3 осіб у 2019 році до 5 осіб у 2020 році. Ці зміни пов'язані зі змінами які відбулися з кількості робітників товариства. Отже, кількість робітників товариства за 2019-2021 роки зменшилась з 2 осіб у 2019 році до 1 особи у 2021 році, хоча за 2020 рік спостерігається збільшення їх кількості до 4 осіб. Інші категорії персоналу товариства за 2019-2021 роки залишалися не змінними і склали 1 особу. Зрозумілим є те, що найбільшу частку в структурі працівників ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки займають робітники, які безпосередньо приймають участь у комерційній діяльності товариства. На рисунку 2.2 наведено структуру працівників ТОВ «Системні технології

майбутнього» за 2019-2021 роки.

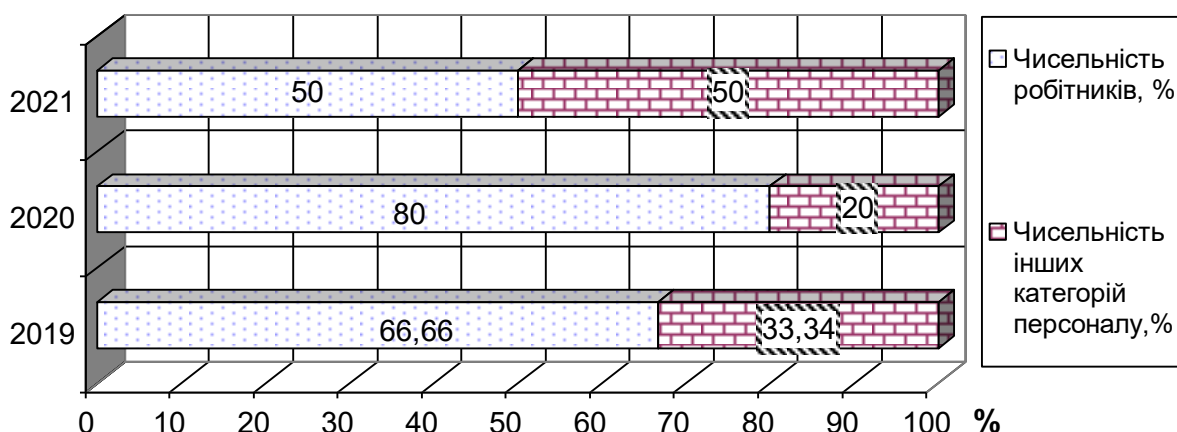


Рисунок 2.2 - Структура працівників ТОВ "Системні технології майбутнього" за 2019-2021 роки

Для дослідження ефективності використання трудових ресурсів в практичній діяльності проводять аналіз руху робочої сили на товаристві для того щоб оцінити плинність кадрів. З метою дослідження цього питання здійснимо аналіз руху робочої сили ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки використовуючи дані таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка руху робочої сили ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки

Назва показника	Рік			Відносне відхилення	Абсолютне відхилення
	2019	2020	2021		
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	3	5	2	66,66	-1
Кількість прийнятих на роботу, осіб	3	1	1	33,33	-2
Кількість звільнених з роботи, осіб	1	4	1	–	–
Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, осіб	1	4	1	–	–
Коефіцієнт обороту по прийому	–	0,2	0,5	–	0,5
Коефіцієнт обороту по вибуттю	0,33	0,8	0,5	151,52	0,17
Коефіцієнт плинності кадрів	0,33	0,8	0,5	151,52	0,17

Ми бачимо, що на ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021

роки відбуваються зміни у динаміці руху робочої сили. Так, у 2019 році кількість прийнятих на роботу складало 3 особи, у 2020 році – 1 особа, а у 2021 році також 1 особа. Кількість звільнених у 2019 році складало 1 особу, у 2020 році – 4 особи, а у 2021 році 1 особу. Звільнення працівників з ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки відбулися виключно за власним бажанням самих працівників. Отже, відбувається негативна динаміка цих показників за відповідний період часу.

Ключовим мотивом роботи людей в економіці є отримання заробітної плати за виконану ними роботу згідно чинного законодавства країни. В економічних джерелах заробітна плата трактується як грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виступає у формі заробітку, що виплачується керівництвом товариства своїм працівникам. Виділяють такі форми заробітної плати: погодинна і відрядну. Погодинна форма заробітної плати характеризується виплатою працівнику за фактичний час, який він відпрацював на благо розвитку товариства. Відрядна форма заробітної плати характеризується виплатою працівнику продукція, що він виробив за відповідний проміжок часу або виконаний обсяг відповідних робіт.

У таблиці 2.8 наведений аналіз фонду заробітної плати ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.8 – Аналіз фонду заробітної плати ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки

Назва показника	Одиниці виміру	Рік			Темп росту, %	
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Загальний фонд оплати праці працівників	тис. грн	289,2	542,5	237,8	187,58	43,83
Середньооблікова чисельність працівників:	осіб	3	5	2	166,66	40,00
Середньорічна заробітна плата одного працівника	тис. грн	96,4	108,5	118,9	112,55	109,58

Ми бачимо, що загальний фонд оплати праці працівників ТОВ «Системні

технології майбутнього за 2019-2021 роки зменшився з 289,2 тис. грн у 2019 році до 237,8 тис. грн у 2021 році при зменшенні кількості працівників на 1 особу. Причому середньорічна заробітна плата одного працівника ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки зросла з 96,4 тис. грн у 2019 році до 118,9 тис. грн у 2021 році. Дана динаміка ТОВ «Системні технології майбутнього за 2019-2021 роки наведена на рисунку 2.3.

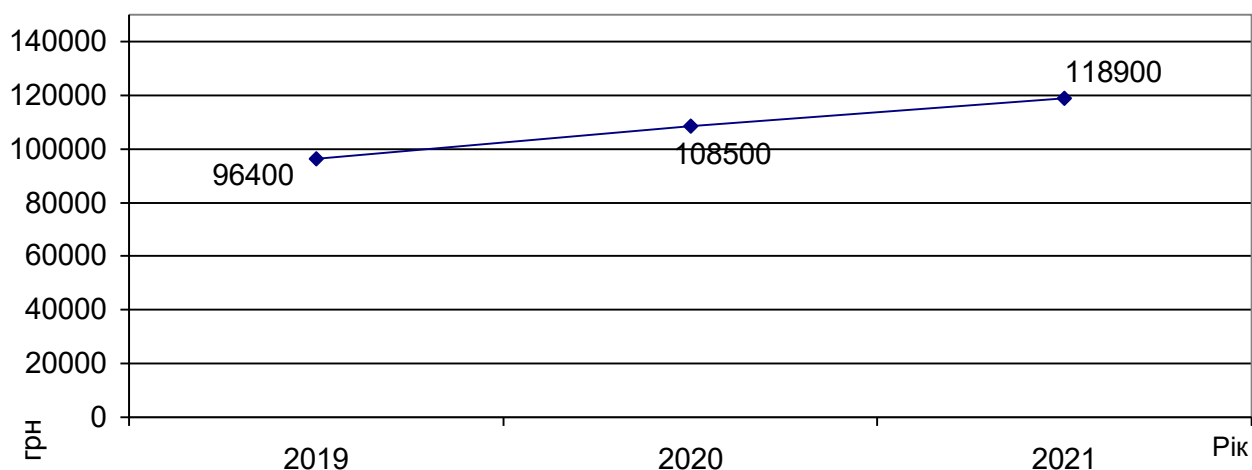


Рисунок 2.3 - Динаміка середньорічної заробітної плати одного працівника ТОВ "Системні технології майбутнього"

Ефективність використання трудових ресурсів на ТОВ «Системні технології майбутнього» визначається чистим доходом на одного працівника. Даний показник показує, яку кількість товарів, продається одним працівником за одиницю часу, або кількістю часу, що витрачається на виробництво одиниці товару. Аналіз чистого доходу на одного працівника ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки показує, що даний показник зменшився з 3228,7 тис. грн/особу у 2019 році до 1854,5 тис. грн/особу у 2021 році. Хоча у 2020 році даний показник зріс до 3695,6 тис. грн/особу у порівнянні з 2019 роком де він складав 3228,7 тис. грн/особу.

Тепер ТОВ «Системні технології майбутнього» знаходиться на новому етапі розвитку власної комерційної діяльності. Досліджуючи ринки товариство прагне розширити комерційну діяльність за рахунок знаходження нових споживачів товарів та розширити їх асортимент.

2.4 Аналіз комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього»

Комерційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання є ефективною, якщо:

- раціонально товариство використовує свої активи;
- своєчасно погашає зобов'язання перед іншими;
- працює рентабельно та отримує прибуток і вкладає його у подальший власний розвиток.

Фінансовий аналіз проводиться на основі фінансової звітності підприємства за відповідний проміжок часу і дозволяє оцінити співвідношення між заборгованістю і його активами, структуру активів, розумність величини матеріально-виробничих запасів, дебіторської заборгованості і т.д.

Правильно оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання можливо за допомогою використання фінансових коефіцієнтів, розрахованих на основі даних балансу та звіту про фінансові результати. Цим шляхом досліджуються важливі аспекти фінансового становища й результатів комерційної діяльності товариства, як ліквідність, платоспроможність, рентабельність і т.д.

Відомо, що базою для проведення аналізу фінансових результатів комерційної діяльності товариства є балансовий дохід, тобто прибуток, який отриманий від комерційної діяльності, до його оподаткування і розподілу. А прибуток після оподаткування і сплати всіх обов'язкових платежів характеризує чистий фінансовий результат.

Прибуток характеризує ефективність комерційної діяльності товариства за його напрямками: виробничий, збутовий, постачальницький, фінансовий або інвестиційний. Він характеризує фундамент для економічного розвитку товариства і відображає стратегічну мету його комерційної діяльності.

Фінансово-економічний стан товариства показує ступінь прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості, ліквідності та динаміки

структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Правильна підхід до проведення оцінки фінансових результатів комерційної діяльності товариства в ринкових умовах господарювання дуже потрібен, адже цього вимагають власники, керівники, інвестори, партнери, кредитори тощо. Але для проведення оцінки фінансового стану товариства необхідна мати потрібну інформацію: звіт про фінансові результати комерційної діяльності товариства і баланс товариства за відповідний період. Аналіз формування прибутку ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз формування прибутку ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Назва показника	Рік, тис. грн			Темп зростання, %	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020
Чистий дохід від реалізації товарів	9686,1	18478	3709	190,77	20,07
Інші операційні доходи	–	–	–	–	–
Інші доходи	2,4	1,2	–	500	–
Разом чисті доходи	9688,5	18488,2	3709	190,83	20,06
Собівартість реалізації товарів	9087,9	17487,9	3498,1	192,43	20,00
Інші операційні витрати	548,4	910,2	97,1	165,97	10,66
Інші витрати	–	–	–	–	–
Разом загальні витрати	9636,3	18398,1	3595,2	190,92	19,54
Фінансовий результат до оподаткування	52,2	90,1	113,8	172,61	126,30
Податок на прибуток	–	–	–	–	–
Чистий прибуток (збиток)	52,2	90,1	113,8	172,61	126,30

Ми бачимо, що чистий дохід від реалізації товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки був єдиним джерелом доходу, який за 2019 рік склав 9686,1 тис. грн, за 2020 рік – 18478 тис. грн, за 2021 рік – 3709 тис. грн. Інші операційні доходи товариства за 2019-2021 роки були відсутніми. Інші доходи товариства у 2019 році склали 2,4 тис. грн, у 2020 році – 1,2 тис. грн, а у 2021 році були відсутніми. Загальна сума чистих доходів товариства за 2019 рік склала 9688,5 тис. грн, за 2020 рік – 18488,2 тис. грн, а за 2021 рік – 3709 тис. грн.

Собівартість реалізації товарів товариства за 2019 рік склала 9087,9 тис. грн, за 2020 рік – 17487,9 тис. грн, а за 2021 рік – 3498,1 тис. грн. Інші операційні витрати товариства за 2019 рік склали 548,4 тис. грн, за 2020 рік – 910,2 тис. грн, а за 2021 рік – 97,1 тис. грн. Інші витрати товариства за 2019-2021 роки були відсутніми. Загальна сума витрат ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019 рік склала 9636,3 тис. грн, за 2020 рік – 18398,1 тис. грн, а за 2021 рік – 3595,2 тис. грн.

Кінцевий показник, який характеризує доцільність ведення комерційної діяльності є прибуток. Отже, фінансовий результат до оподаткування та чтисй прибуток ТОВ «Системні технології майбутнього» у 2019 році склав 52,2 тис. грн, у 2020 році – 90,1 тис. грн, у 2021 році – 113,8 тис. грн. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки наведена на рисунку 2.4.

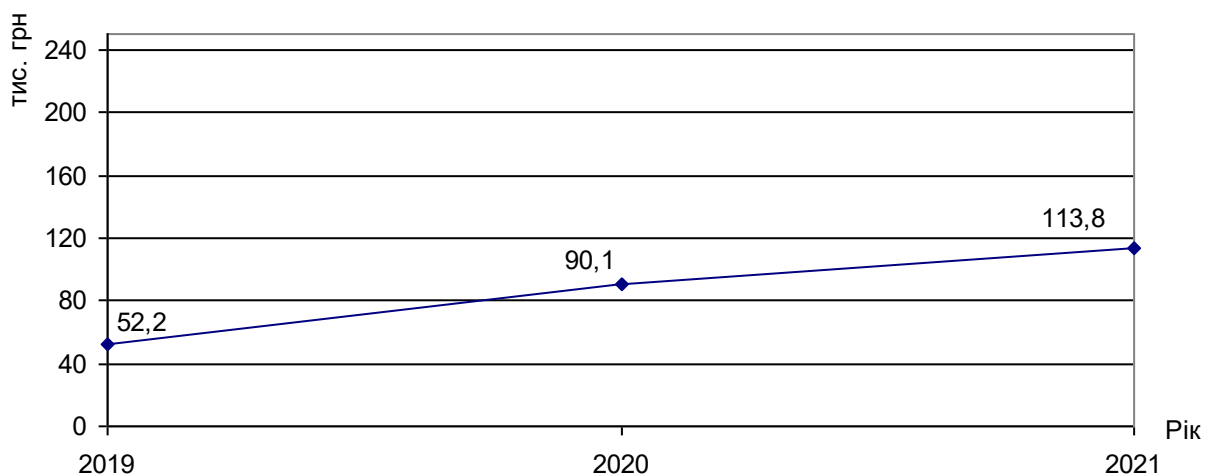


Рисунок 2.4 – Динаміка чистого прибутку ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Оцінку ефективності комерційної діяльності товариства проводять не лише за чистим прибутком, а й за рентабельністю. Це відносний показник, який показує рівень ефективності комерційної діяльності товариства. Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, і показують кінцеві результати комерційної роботи товариства, оскільки їх величина характеризує співвідношення чистого прибутку з наявними ресурсами. Аналіз

рентабельності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз рентабельності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Назва показника	Рік			Темп зростання, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Разом чисті доходи, тис. грн	9688,5	18488,2	3709	190,83	20,06
Загальні витрати, тис. грн	9636,3	18398,1	3595,2	190,92	19,54
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	52,2	90,1	113,8	172,61	126,30
Рентабельність доходу, %	0,54	0,49	3,07	–	–
Рентабельність витрат, %	0,54	0,49	3,16	–	–

Ми бачимо, що рентабельність ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки збільшились. Так, у 2019 році рентабельність доходу склала 0,54%, у 2020 році зменшилась до 0,49%, а у 2021 році збільшилась до 3,07%. Рентабельність витрат у 2019 році склала 0,54%, у 2020 році зменшилась до 0,49%, а у 2021 році збільшилась до 3,16%. На рисунку 2.5 наведена динаміка рентабельності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки.

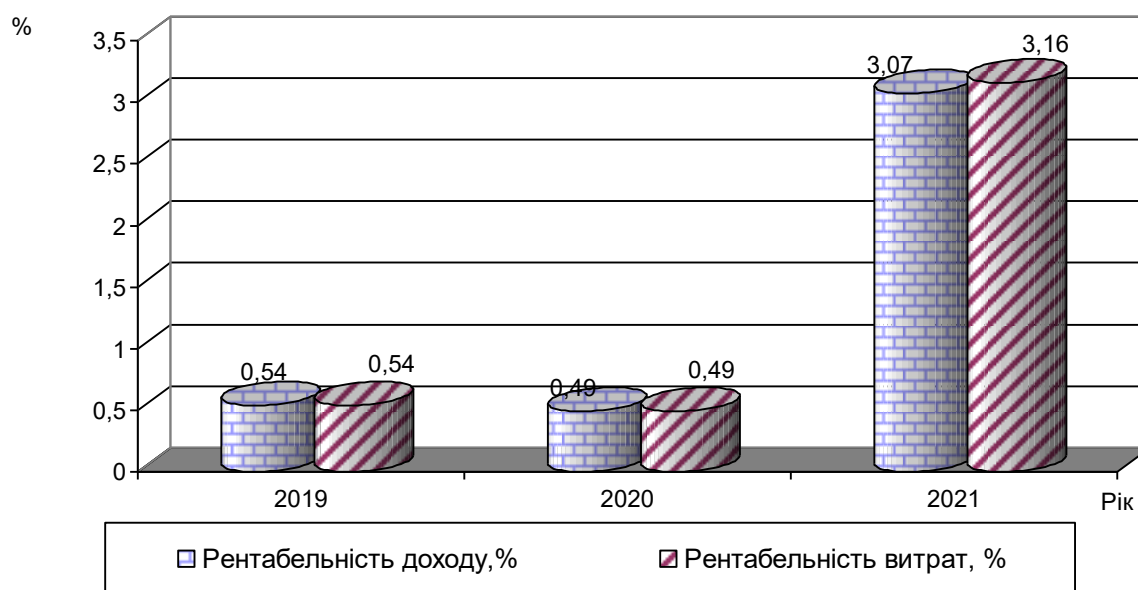


Рисунок 2.5 – Динаміка рентабельності ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

У системі управління суб'єктом господарювання значну увагу приділяють факторам, що формують суму прибутку. Але слід не забувати про проведення аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва та реалізації товарів і прибутку товариства.

Собівартість товарів вважається основних ціноутворюючим фактором і виживання товариства залежить від можливості підтримувати оптимальний рівень собівартості товарів. Вирішення такого виду завдання залежить від факторів, а головним є стратегія розвитку та розрахунок ефективності використання ресурсів. Велике значення у забезпеченні оптимального рівня собівартості товарів належить дослідженню, мета якого полягає у виявленні раціональнішого використання ресурсів, зменшення видатків на комерційну діяльність, а відповідно забезпечення збільшення прибутку.

В економічних джерелах собівартість товарів трактується як грошова форма видатків на комерційну діяльність, виробництво і збут товарів. Відображаючи рівень видатків на комерційну діяльність, собівартість товарів характеризує ступінь використання ресурсів, рівень техніки, технології та організації процесу виробництва. Якщо краще працює товариство, то нижчою є собівартість товарів. Тому собівартість товарів є одним із головних показників ефективності процесу виробництва. Собівартість товарів має тісний зв'язок з її ціновою політикою товариства. Це проявляється в тому, що собівартість товарів є базою для формування ціни на ой чи інший товар і водночас обмежником для виробництва.

Для визначення собівартості товарів вагоме значення має склад видатків, які до неї входять. Як відомо, видатки товариства відшкодовуються за рахунок власних джерел: собівартості товарів й отриманого прибутку від їх реалізації. Питання про склад видатків, які включаються до собівартості товарів, є питанням їхнього розподілу між джерелами відшкодування.

Собівартість товарів є показником, який характеризує ефективність комерційної діяльності товариства, так як в ньому відображається його організаційно-технічний рівень, продуктивність праці, якість, раціональність

використання ресурсів.

Узагальнюючим показником собівартості товарів є витрати на 1 грн реалізації товарів або витратомісткість, оскільки цей показник показує прямий зв'язок між собівартістю товарів та отриманням прибутку після їх продажу, тобто виконує роль рентабельності виробництва. У таблиці 2.11 наведено аналіз витрат на 1 гривню реалізованих товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.11 – Аналіз витрат на 1 гривню реалізованих товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Назва показника	Рік			Відхилення, (+, -)		
	2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Чисті доходи, тис. грн	9688,5	18488,2	3709	8799,7	-14779,2	-5979,5
Загальні витрати, тис. грн	9636,3	18398,1	3595,2	8761,8	-14802,9	-6041,1
Витрати на 1 гривню доходів, грн	0,995	0,995	0,969	–	-0,026	-0,026
Прибутковість, грн	0,005	0,005	0,031	–	0,026	0,026

Ми бачимо, що витрати на 1 гривню реалізованих товарів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки зменшились з 0,995 грн у 2019 році до 0,969 грн у 2021 році. Якщо взяти період 2019-2020 роки, то даний показник не мав змін і залишався на рівні 0,995 грн. Прибутковість товариства за 2019-2021 роки зросла з 0,005 грн до 0,031 грн. Динаміка вважається позитивною, але досить низька, що говорить про значні витрати у комерційній діяльності товариства.

Майно товариство переважно складається з основних виробничих фондів, оборотних коштів, матеріальних цінностей, загальна вартість яких відображається в балансі товариства. Основні виробничі фонди переважно займають значну частину в загальній сумі основного капіталу суб'єкта господарювання. Від їх загальної вартості, кількості, технічного стану, ефективності використання залежать кінцеві результати комерційної діяльності товариства: виробництво товарів, собівартість товарів, отримання

прибутку від реалізації товарів, рентабельність, фінансова стійкість і т.д.

В таблиці 2.12 наведена структура активу балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік.

Таблиця 2.12 – Структура активу балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік

Актив	Балансова вартість, тис. грн			Структура, %		
	На початок року	На кінець року	Відхилення (+;-)	На початок року	На кінець року	Відхилення (+;-)
I. Необоротні активи	–	–	–	–	–	–
1.1 Нематеріальні активи	–	–	–	–	–	–
1.2 Основні засоби	–	–	–	–	–	–
1.3 Інші необоротні активи	–	–	–	–	–	–
II. Оборотні активи	1027	1032,3	5,3	100	100	–
2.1 Запаси	–	–	–	–	–	–
2.2 Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	912,2	156,6	-755,6	88,82	15,17	-73,65
2.3 Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	–	–	–	–	–	–
2.4 Інша поточна заборгованість	–	–	–	–	–	–
2.5 Грошові кошти та їх еквіваленти	114,8	0,4	-114,4	11,18	0,04	-11,14
2.6 Витрати майбутніх періодів	–	–	–	–	–	–
2.7 Інші оборотні активи	–	875,3	875,3	–	84,79	84,79
III. Необоротні активи, утримувані від продажу, та групи вибуття	–	–	–	–	–	–
Баланс	1027	1032,3	5,3	100	100	–

Ми бачимо, що в структурі активу балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік є в наявності лише оборотні активи. Їх вартість на початок 2021 року склала 1027 тис. грн, а кінець 2021 року збільшилась до

1032,3 тис. грн. Відбулося збільшення даного показника на 5,3 тис. грн. Дебіторська заборгованість товариства за товари на початок 2021 року складає 912,2 тис. грн, а на кінець року 156,6 тис. грн, відбулося зменшення даного показника на 755,6 тис. грн. Грошові кошти товариства на початок 2021 року складають 114,8 тис. грн, а на кінець 2021 року 0,4 тис. грн, відбулося зменшення на суму 114,4 тис. грн. Інші оборотні активи на початок 2021 року були відсутні, а на кінець 2021 року складають у сумі 875,3 тис. грн. Отже, загальна вартість активу балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» на початок 2021 року складає 1027 тис. грн, а на кінець 2021 року збільшилась на 5,3 тис. грн до 1032,2 тис. грн.

У таблиці 2.13 наведена структура пасиву балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік.

Таблиця 2.13 – Структура пасиву балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік

Пасив	Балансова вартість, тис. грн			Структура %		
	на початок року	на кінець року	відхилення (+;-)	на початок року	на кінець року	відхилення (+;-)
I. Власний капітал	212,4	113,8	-98,6	20,68	11,02	-9,66
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	–	–	–	–	–	–
III. Поточні зобов'язання	814,6	918,5	103,9	79,32	88,98	9,66
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	–	–	–	–	–	–
Баланс	1027	1032,3	5,3	100	100	–

Ми бачимо, що в структурі пасиву балансу ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2021 рік є власний капітал, який на початок 2021 року складає 212,4 тис. грн, а кінець 2021 року складає у сумі 113,8 тис. грн, відбулося

зменшення даного показника на 98,6 тис. грн. Поточні зобов'язання на початок 2021 року складають 814,6 тис. грн, а на кінець 2021 року складають у сумі 918,5 тис. грн, відбулося збільшення даного показнику на 103,9 тис. грн. До поточних зобов'язань товариства входять зобов'язання по оплаті праці, перед бюджетом та зі страхування, сума яких на кінець року з'явилася. В структурі пасиву балансу товариства найбільша частка припадає на поточні зобов'язання, які на початок 2021 року складають 79,32%, а на кінець 2021 року 88,98%, відбулося збільшення на 9,66%. На власний капітал товариства на початок 2021 року припадає 20,68%, а на кінець 2021 року 11,02%, відбулося зменшення на 9,66%.

Значущим питанням для проведення діагностики комерційної діяльності товариства вважається аналіз складу оборотних активів, який дає можливість оцінити зміни які відбуваються в структурі оборотного капіталу. Склад та структуру оборотних фондів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки наведена у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз складу оборотних активів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки

Оборотні активи	Наявність на кінець року, тис. грн			Структура, %		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Запаси	–	–	–	–	–	–
2. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	808,5	912,2	156,6	96,76	88,82	15,17
3. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	–	–	–	–	–	–
4. Інша поточна заборгованість	–	–	–	–	–	–
5. Грошові кошти та їх еквіваленти	27,1	114,8	0,4	3,24	11,18	0,04
6. Витрати майбутніх періодів	–	–	–	–	–	–
7. Інші оборотні активи	–	–	875,3	–	–	84,79
Всього оборотні активи	835,6	1027	1032,3	100	100	100

Ми бачимо, що запаси ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки відсутні. Дебіторська заборгованість за товари ТОВ «Системні

технології майбутнього» у 2019 році складають 808,5 тис. грн, у 2020 році 912,2 тис. грн, а у 2021 році 156,6 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками за бюджет у ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки відсутні. Інша поточна заборгованість товариства – відсутня.

Грошові кошти та їх еквіваленти ТОВ «Системні технології майбутнього» у 2019 році складають 27,1 тис. грн, у 2020 році зросли до 114,8 тис. грн, а у 2021 році зменшились до 0,4 тис. грн.

Витрати майбутніх період ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки відсутні. Інші оборотні активи товариства за 2019-2020 роки були відсутніми, а у 2021 році склали 875,3 тис. грн.

Загальна сума оборотних активів ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки зросла з 835,6 тис. грн у 2019 році до 1032,3 тис. грн у 2021 році.

Проаналізувавши комерційну діяльність ТОВ «Системні технології майбутнього» за 2019-2021 роки бачимо воно має прибуток, який за даний період зріс більше ніж у 2 рази. Але необхідно докласти чимало зусиль для того щоб вийти на новий рівень розвитку. Насамперед, слід розробити заходи для підвищення ефективності комерційної діяльності товариства та втілити їх у життя.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СИСТЕМНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАЙБУТНЬОГО»

3.1 Розробка стратегії розвитку як основа реалізації ефективної комерційної діяльності товариства

Реалізація ефективної комерційної діяльності товариства здійснюється на основі правильної розробки стратегії його розвитку. Мова йде про вибір інструментів маркетингу, які дадуть можливість здійснювати ефективну комерційну діяльність товариства.

Основними функціями комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» є:

- вивчення покупців, конкурентів, тенденцій розвитку ринку товарів, причин, які впливають на вибір покупців товариства та рішення конкурентів;
- розроблення рекомендацій на основі вивчення основних елементів: товар (товари, що реалізуються товариством, з точки зору забезпечення її якості, видів тощо); ціна товару (визначення ціни на основі характеру ринку, встановлення знижок, дисконтів чи надбавок до ціни); продаж товарів (визначення кількості посередників); просування товарів на ринку (комерційна діяльність, спрямована на формування позитивного ставлення покупців до товарів, які пропонуються товариством);
- контроль за здійсненням комерційної діяльності на основі аналізу основних напрямів комерційної діяльності, організації процесу продажу товарів, пошук шляхів підвищення прибутковості, аналіз витрат, проведення ревізії та контроль.

В магістерській роботі нами представлена схема комплексного аналізу комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» за п'ятьма основними блокам, які слід враховувати при проведенні оцінки ефективності комерційної діяльності товариства. На рисунку 3.1 наведено блок №1, який використовується при проведенні аналізу комерційної діяльності підприємства.

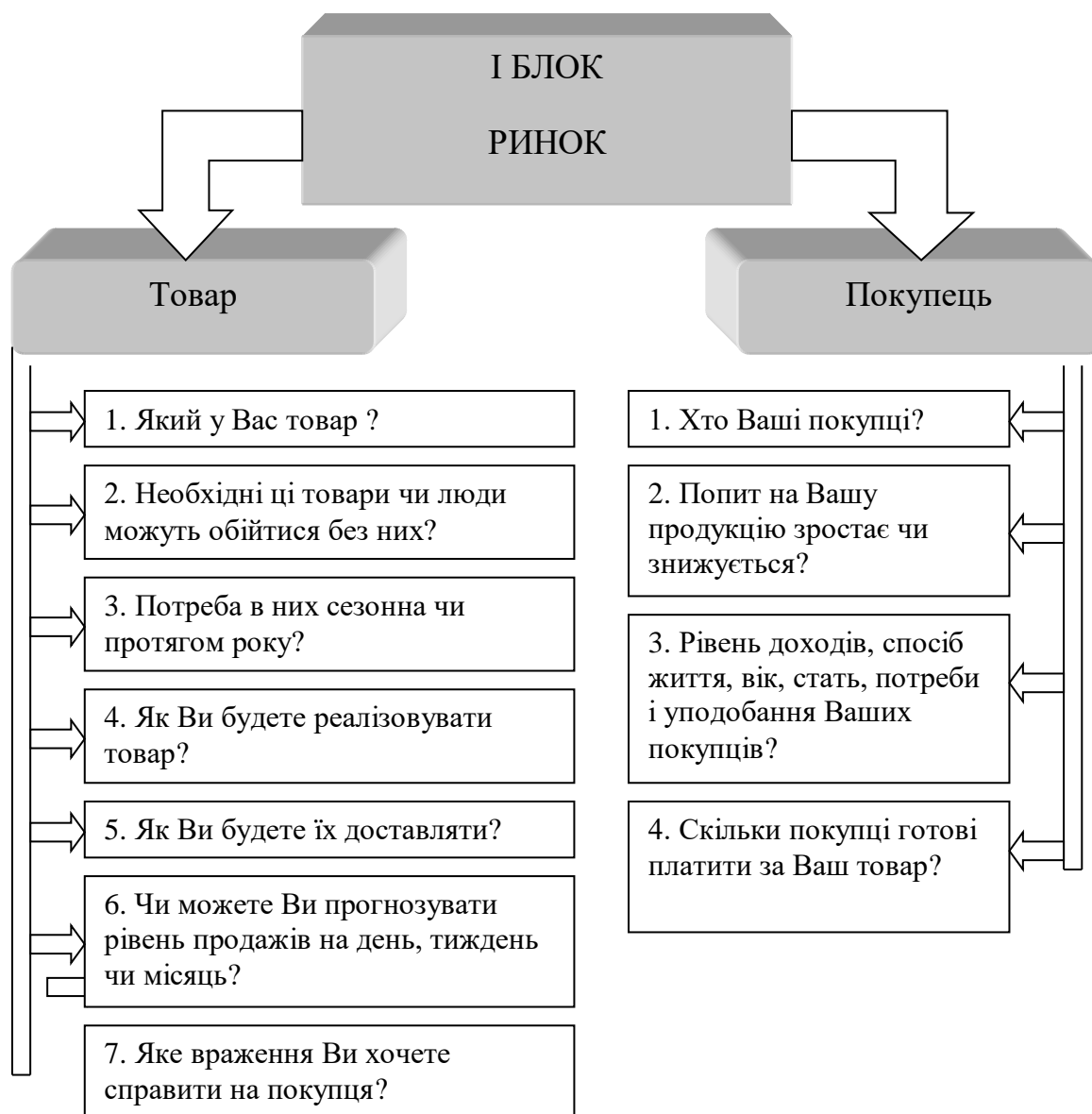


Рисунок 3.1 – Блок I для проведення аналізу комерційної діяльності товариства

Представимо та розглянемо кожний окремо блок. Перший блок даного аналізу комерційної діяльності становить ринок, який розглядається по двом основним елементам: товари і покупці. Тут враховується значна частина запитань, які є важливими для отримання загальних результатів від проведення аналізу комерційної діяльності товариства.

На рисунку 3.2 наведено другий блок, який використовується для проведення аналізу комерційної діяльності товариства за рахунок дослідження умов конкуренції.

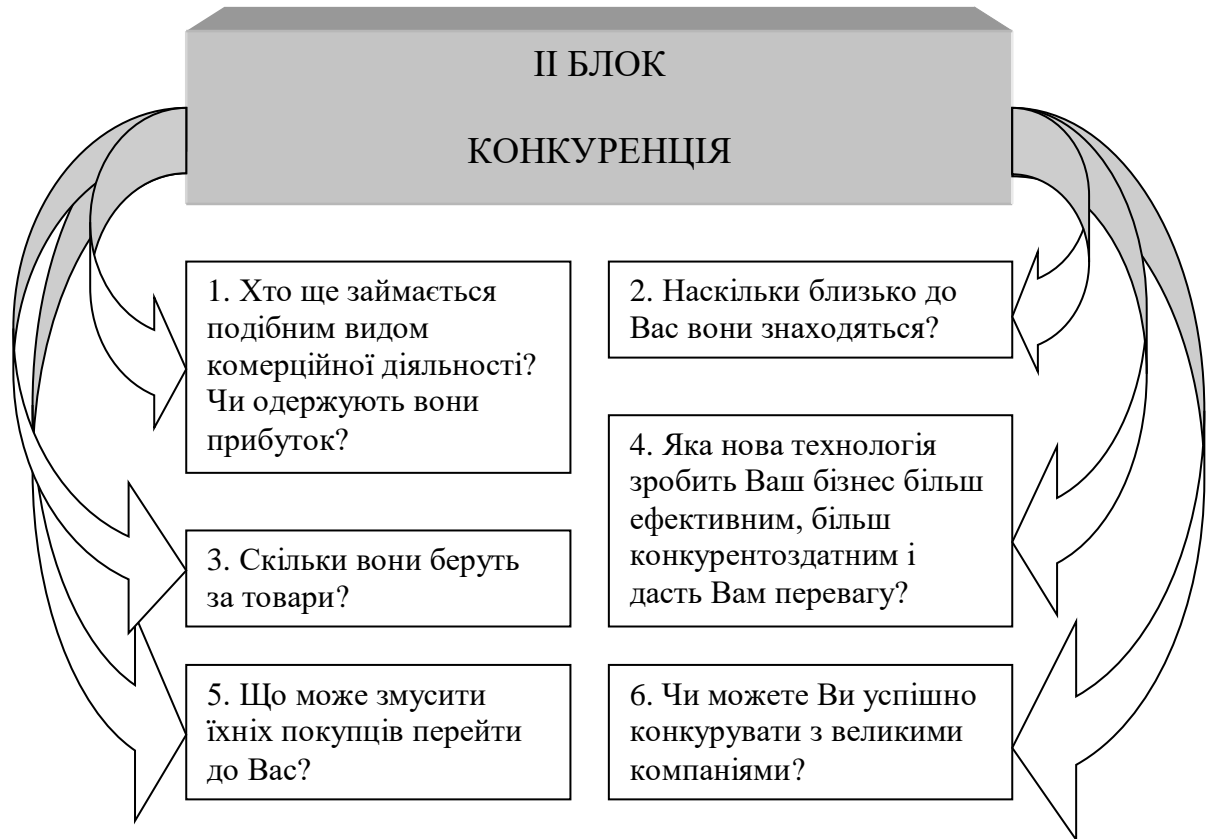


Рисунок 3.2 – Блок II для проведення аналізу комерційної діяльності товариства

На рисунку 3.3 зображено третій блок, який розглядає розташування товариства.

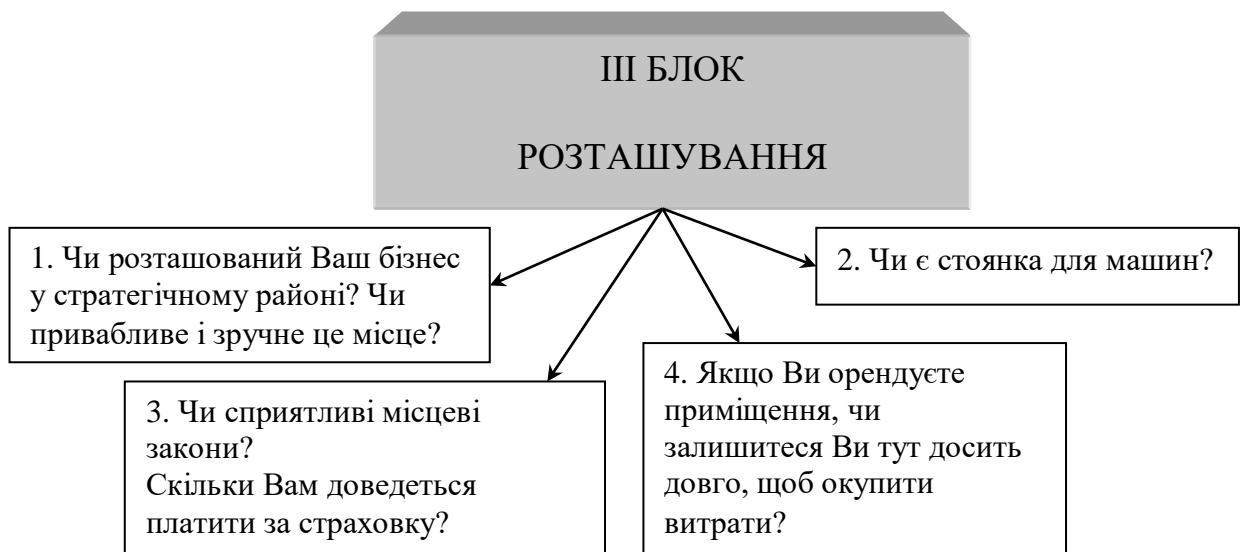


Рисунок 3.3 – Блок III для проведення аналізу комерційної діяльності товариства

На рисунку 3.4 зображено четвертий блок, який становлять працівники товариства.

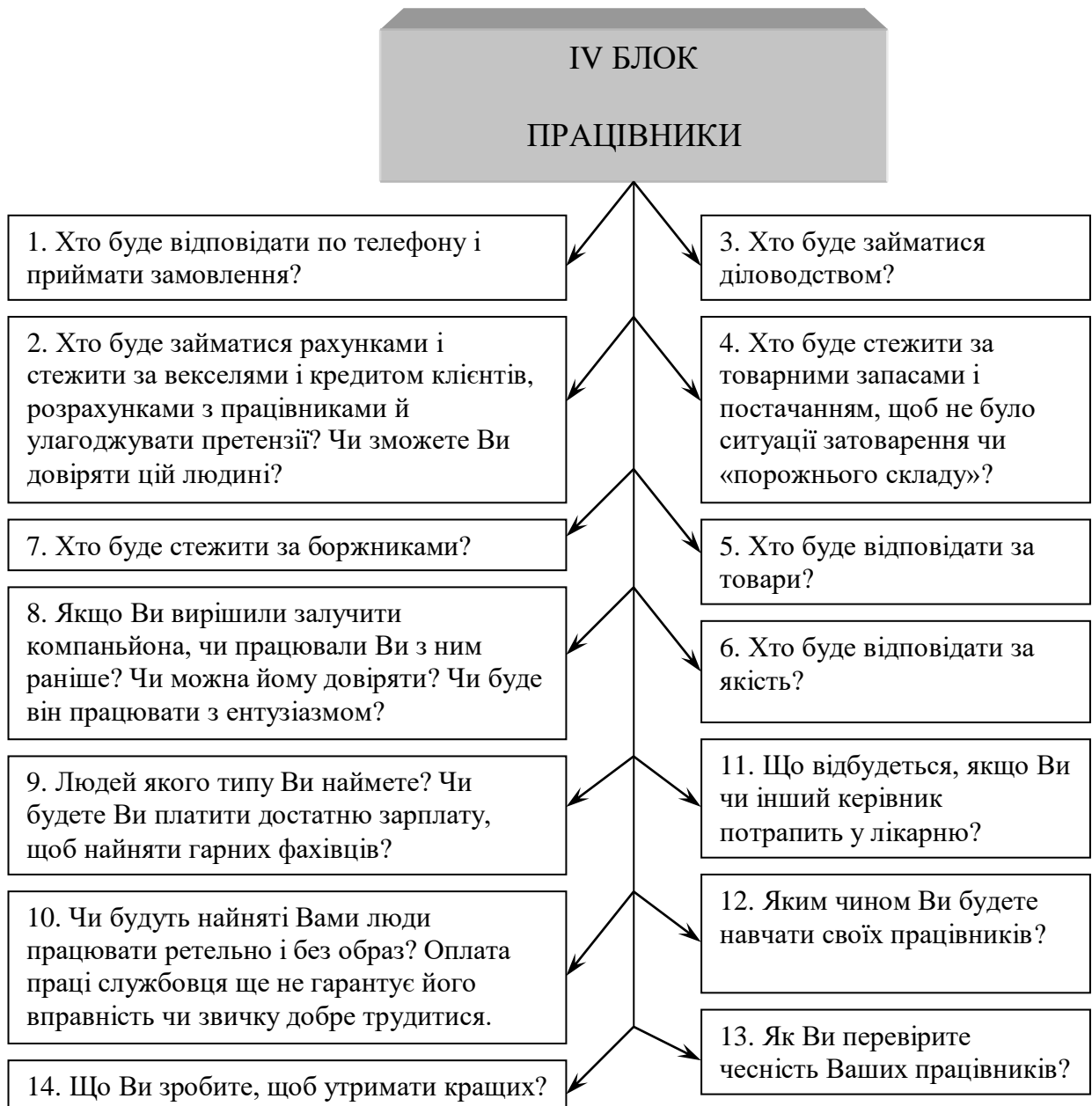


Рисунок 3.4 – Блок IV для проведення аналізу комерційної діяльності товариства

Якщо Ви щойно розпочинаєте власну комерційна діяльність, то необхідно врахувати і п'ятий блок, який також використовується для оцінки ефективності комерційної діяльності товариства. На рисунку 3.5 наведено п'ятий блок, який характеризує дослідження комерційної діяльності товариства як початківця у цій справі.

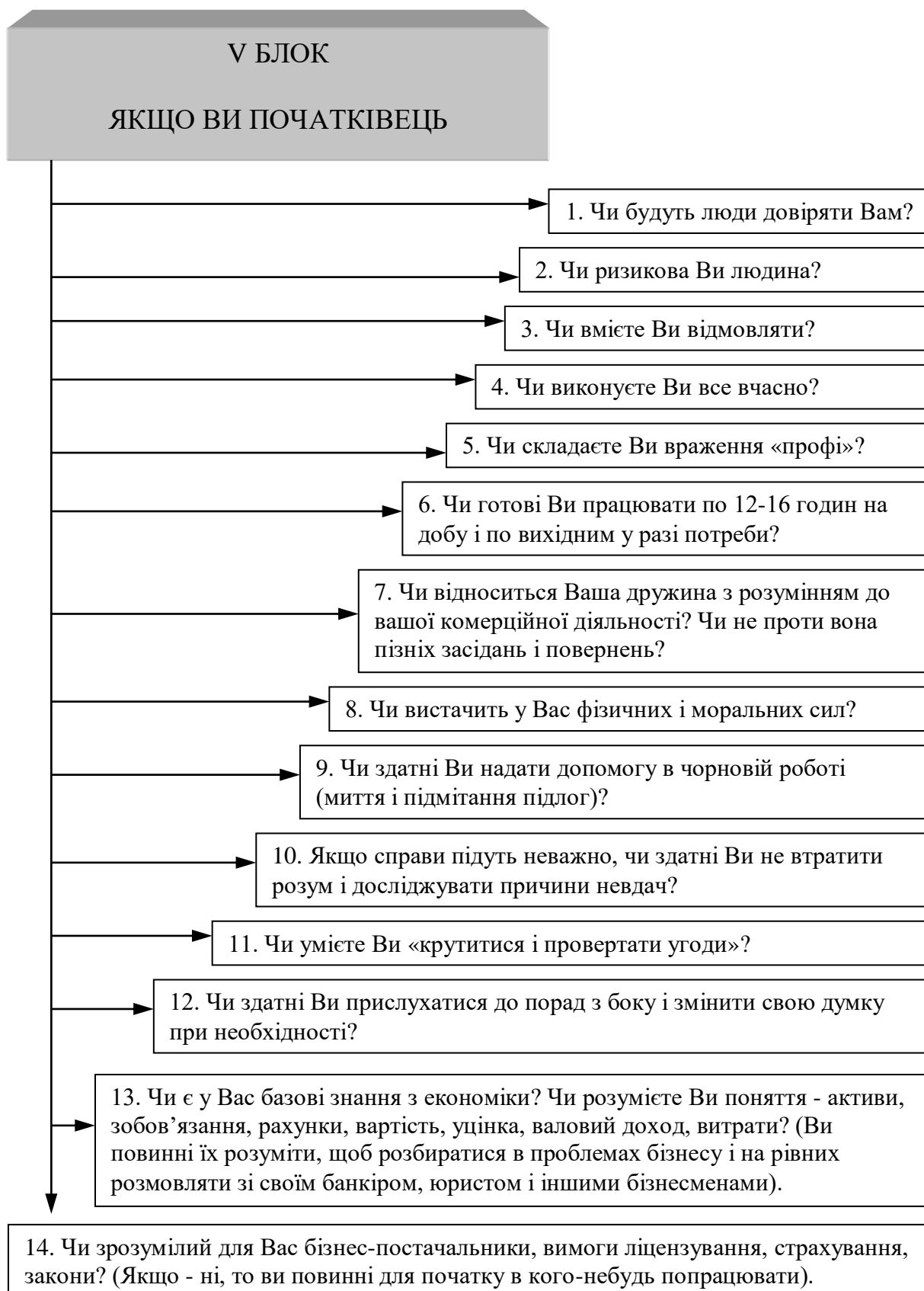


Рисунок 3.5 – Блок V для проведення аналізу комерційної діяльності

При проведенні аналізу комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» слід розглядати п'ять блоків у повному обсязі.

3.2 Визначення методів щодо покращення ринку покупців

ТОВ «Системні технології майбутнього» вважається одним із специфічних видів продукції є вдалий її продаж – нематеріальні блага, які одна сторона передає іншій. Як можна покращити послуги, які пов'язані з продажем товарів і при цьому одержати прибуток?

Підвищення якості продажу – один з прямих шляхів до задоволення покупців і, врешті-решт до отримання збільшеного прибутку, тому природно, що управління якістю у сфері торгівлі передбачає:

- визначення рівня задоволеності покупців;
- оцінку рівня якості продажу товарів;
- розробку рекомендацій щодо покращення якості продажу товарів відповідно до вимог.

Відомо, що незадоволені покупці – це сигнал, а не трагедія. Світова практика показує, якщо товариство швидко зреагувала на цей сигнал споживачів про невідповідність якості продажу товарів їхнім вимогам, вона зможе не тільки не втратити споживачів, а й зробити їх лояльними до певної марки.

Складові якості продажу товарів повинні бути такі:

- ступінь доступності до ринку;
- надійність продажів;
- репутація товариства;
- безпека товариства;
- турбота про споживачів;
- оперативність продажу товарів;
- ввічливість з споживачами;
- компетентність працівників;
- рівень комунікації з споживачами;

– матеріальні фактори впливу на товариство.

Для вимірювання якості продажу товарів проводиться опитування покупців, при цьому використовується шкала Лайкерта. Покупцям пропонується оцінити комерційну діяльність роботи кампанії за кількома атрибутами або характерними особливостями, тобто дати позитивну чи негативну оцінку кожному атрибуту, взяти середньозважений розрахунковий показник за величину до ставлення. Усі показники вважаються вторинними, оскільки вони базуються на синтезі чинників і процесів, які лежать в основі ставлення. Вони відображають модель ставлення до працівників товариства, які продають товар. Для того, щоб розрахувати міру ставлення, запитання можна побудувати у вигляді своєрідної шкали.

Виберемо двоє покупців, які користуються товарами нашого товариства і добре знають його комерційну діяльність. Для проведення опитування у вигляді наскільки покупцям подобається товариство за шкалою від «зовсім не подобається» (1) до «дуже подобається» (7). Запропонована модель застосовується для вивчення ставлення до товарів тривалого користування.

Розробимо анкету для проведення опитування, яке має назву «Чи задоволений покупець у комерційній діяльності роботи нашої кампанії?». В таблиці 3.1 наведено анкету для проведення опитування серед покупців щодо їх задоволеності у роботі ТОВ «Системні технології майбутнього».

Обраний нами підхід щодо проведення опитування серед покупців щодо їх задоволеності у роботі ТОВ «Системні технології майбутнього» дасть можливість визначити рівень задоволеності, оцінити рівень якості комерційної роботи товариства та його працівників. Якщо оцінка якості комерційної роботи товариства буде незадовільною, тоді необхідно покращувати комерційну роботу за допомогою використання складових частин якості.

Процедура проведення опитування серед покупців щодо їх задоволеності починається з розробки переліку атрибутів, причому для кожного необхідно визначити його значущість.

Таблиця 3.1 – Анкета для проведення опитування серед покупців щодо їх задоволеності у роботі ТОВ «Системні технології майбутнього»

№ п/п	Зміст запитання	Шкала ставлення						
		1	2	3	4	5	6	7
		Зовсім не подобається	Дуже не подобається	Не подобається	Більш-менш подобається	Подобається	Дуже подобається	Найкраще подобається
1	Чи подобається Вам товариство?							
2	Чи продається товар в зручному місці?							
3	Подобається репутація товариства?							
4	Вам подобається якість наших товарів?							
5	Чи подобається вам робота персоналу?							
6	Подобаються вам навички, кваліфікація, вміння працівників?							
7	Ввічливість працівників Вам подобається?							
8	Чи подобається реакція працівників на вирішення проблем?							
9	Подобається вам стабільність товариства?							
10	Оформлення приміщення Вам подобається?							

Під атрибутом в даному сенсі розуміють перелік запитань про комерційну роботу товариства. Згодом з списку атрибутів за допомогою середнього значення виокремлюється невеличка група, яка має найбільше значення. Згодом за допомогою моделі оцінки думки розраховуються переваги і недоліки комерційної роботи товариства, визначають значність кожного атрибуту моделі оцінки думки, наводять загальний показник з підсумку думок споживачів про кожний атрибут товару. Ставлення до продажу товарів буде сукупність оцінок усіх наявних атрибутів.

Даний розрахунок здійснюється відповідно формули:

$$A_{io}^{(1)} = \frac{1}{D} \sum_{d=1} a_{iod}, \quad (3.1)$$

де: $A_{io}^{(1)}$ – ставлення людини до об'єкта, (1) – номер даної моделі ставлення;

a_{iod} – оцінка людини i об'єкта стосовно атрибута d ;

d – індекс атрибутів, $d = 1, \dots, D$; i – індекс окремої людини, $i = 1$; o – індекс об'єктів.

Згодом необхідно здійснити анкетування серед покупців продукції для проведення опитування серед покупців ТОВ «Системні технології майбутнього» та отриманні результати по анкетуванню занести у таблицю. Отримані результати по анкетуванню №1 подано у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Відповіді по анкеті № 1

№ п/п	Зміст запитання	Шкала ставлення						
		1	2	3	4	5	6	7
		Зовсім не подобається	Дуже не подобається	Не подобається	Більш-менш подобається	Подобається	Дуже подобається	Найкраще подобається
1	Чи подобається Вам товариство?							+
2	Чи продається товар в зручному місці?						+	
3	Подобається репутація товариства?						+	
4	Вам подобається якість наших товарів?				+			
5	Чи подобається вам робота персоналу?						+	
6	Подобаються вам навички, кваліфікація, вміння працівників?			+				
7	Ввічливість працівників Вам подобається?		+					
8	Чи подобається реакція працівників на вирішення проблем?			+				
9	Подобається вам стабільність товариства?					+		
10	Оформлення приміщення Вам подобається?	+						

Для того щоб можна було порівняти отримані результати від проведення анкетування №1, необхідно провести повторне анкетування іншими споживачами продукції товариства. В таблиці 3.3 наведено результати по анкетуванню №2.

Таблиця 3.3 – Відповіді по анкеті № 2

№ п/п	Зміст запитання	Шкала ставлення						
		1	2	3	4	5	6	7
		Зовсім не подобається	Дуже не подобається	Не подобається	Більш-менш подобається	Подобається	Дуже подобається	Найкраще подобається
1	Чи подобається Вам товариство?						+	
2	Чи продається товар в зручному місці?						+	
3	Подобається репутація товариства?							+
4	Вам подобається якість наших товарів?					+		
5	Чи подобається вам робота персоналу?				+			
6	Подобаються вам навички, кваліфікація, вміння працівників?		+					
7	Ввічливість працівників Вам подобається?			+				
8	Чи подобається реакція працівників на вирішення проблем?				+			
9	Подобається вам стабільність товариства?						+	
10	Оформлення приміщення Вам подобається?							

Тепер необхідно опрацювати отримані результати, які показують дані анкети (таблиці 3.2-3.3). Спочатку займемося анкетною №1 та визначимо оцінку її атрибутів.

$$1. Aio^{(1)} = \frac{7}{7} = 1,0. \quad 2. Aio^{(2)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 3. Aio^{(3)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 4. Aio^{(4)} = \frac{4}{7} = 0,57.$$

$$5. Aio^{(5)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 6. Aio^{(6)} = \frac{3}{7} = 0,43. \quad 7. Aio^{(7)} = \frac{2}{7} = 0,29. \quad 8. Aio^{(8)} = \frac{3}{7} = 0,43.$$

$$9. Aio^{(9)} = \frac{5}{7} = 0,71. \quad 10. Aio^{(10)} = \frac{1}{7} = 0,14.$$

Тепер опрацюємо отримані результати по анкеті №2 та визначимо оцінку її атрибутів.

$$1. Aio^{(1)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 2. Aio^{(2)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 3. Aio^{(3)} = \frac{7}{7} = 1. \quad 4. Aio^{(4)} = \frac{5}{7} = 0,71.$$

$$5. Aio^{(5)} = \frac{4}{7} = 0,57. \quad 6. Aio^{(6)} = \frac{2}{7} = 0,29. \quad 7. Aio^{(7)} = \frac{3}{7} = 0,43. \quad 8. Aio^{(8)} = \frac{4}{7} = 0,57.$$

$$9. Aio^{(9)} = \frac{6}{7} = 0,86. \quad 10. Aio^{(10)} = \frac{2}{7} = 0,29.$$

Оцінка рівня якості продажу товарів покупцям – це лише перший крок для вдосконалення рівня якості продажу товарів. Максимальне задоволення покупців буде дорівнювати 1, мінімальне 0,5 задоволення покупців, тоді товариству необхідно звернути увагу на думку покупця і застосувати різноманітні методи щодо подолання існуючої проблеми.

Знайдемо середнє значення по шкалі ставлення до думок:

$$1. \text{ Сзнач.} = \frac{6+7}{2} = 6,5. \quad 2. \text{ Сзнач.} = \frac{6+6}{2} = 6,0. \quad 3. \text{ Сзнач.} = \frac{6+7}{2} = 6,5.$$

$$4. \text{ Сзнач.} = \frac{4+5}{2} = 4,5. \quad 5. \text{ Сзнач.} = \frac{6+4}{2} = 5. \quad 6. \text{ Сзнач.} = \frac{3+2}{2} = 2,5.$$

$$7. \text{ Сзнач.} = \frac{2+3}{2} = 2,5. \quad 8. \text{ Сзнач.} = \frac{3+4}{2} = 3,5. \quad 9. \text{ Сзнач.} = \frac{5+6}{2} = 5,5.$$

$$10. \text{ Сзнач.} = \frac{1+2}{2} = 1,5.$$

Сформуємо таблицю 3.4 на основі отриманих результатів.

Таблиця 3.4 – Оцінка атрибутів

№ п/п	Зміст запитання	Анкета № 1	Шкала ставлення	Анкета № 2	Шкала ставлення	Середнє значення по шкалі
1	Чи подобається Вам товариство?	1	7	0,86	6	6,5
2	Чи продається товар в зручному місці?	0,86	6	0,86	6	6
3	Подобається репутація товариства?	0,86	6	1	7	6,5
4	Вам подобається якість наших товарів?	0,57	4	0,71	5	4,5
5	Чи подобається вам робота персоналу?	0,86	6	0,57	4	5
6	Подобаються вам навички, кваліфікація, вміння працівників?	0,43	3	0,29	2	2,5
7	Ввічливість працівників Вам подобається?	0,29	2	0,43	3	2,5
8	Чи подобається реакція працівників на вирішення проблем?	0,43	3	0,57	4	3,5
9	Подобається вам стабільність товариства?	0,71	5	0,86	6	5,5
10	Оформлення приміщення Вам подобається?	0,14	1	0,29	2	1,5

Дані в анкетах та отримані результати за допомогою проведених розрахунків показують, що із десяти поставлених запитань щодо ТОВ «Системні технології майбутнього» тільки чотири мають позитивну відповідь, а саме: гарна репутація, стабільність, зручність продажу товарів.

Інша частина питань не отримали схвального відгуку, тому необхідно звернути увагу. Продаж товарів покупців задовольняє на 45%, а робота працівників на низькому рівні, окрім того покупцям не подобається загальне оформлення приміщення товариства.

Покращити комерційну роботу працівників допоможе вдосконалення процесу організації і обслуговування робочих місць на місцях. Початковим етапом є налагодження обліку працівників що вважається необхідною умовою вдосконалення організації робочих місць. Облік повинен відбуватися у встановленому порядку відповідно класифікації видів робочого місця, а також повинен забезпечити отримання відомостей про загальну кількість робочих місць і в розрізі їх видів.

За відповідними ознаками необхідно проводити не рідше двох разів в п'ятиліття атестацію працівників, тобто комплексна оцінка робочих місць. Забезпечення можливостей для покращення професійної майстерності, отримання навиків, реалізації здібностей персоналу, підвищення кваліфікації, відвідування тренінгів, можливість і бажання навчатися. Необхідно вдало займатися підбором працівників на ту чи іншу посаду, їх підготовкою, мотивацію та надання відповідного рівня повноважень. Отже, якщо ми покращимо комерційну роботу працівників та змінимо загальне оформлення, поступово якість продажу товарів буде підвищуватися.

В таблиці 3.5 наведено рекомендаційні заходи підвищення ефективності комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього».

Таблиця 3.5 – Рекомендаційні заходи підвищення ефективності комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього»

№	Назва заходу	Методи здійснення	Ціль, що досягається	Показники ефективності, що характеризують результат
12	Розробка стратегії розвитку як основа реалізації ефективної комерційної діяльності товариства	Проведення комплексного аналізу комерційної діяльності товариства на основі п'яти блоків, які розглядаються при оцінці ефективності комерційної діяльності товариства.	Визначення якості та споживачів товарів. Оцінка конкурентоспроможності товариства по показнику частки на ринку товарів.	Збільшення ринкової частки реалізації товарів. Збільшення прибутковості товариства.
2	Визначення методів щодо покращення ринку покупців	Розробка анкет для проведення опитування серед покупців товарів. Проводиться опитування покупців за допомогою шкали Лайкерта.	Дає можливість визначити рівень задоволеності покупців. Оцінити рівень якості роботи товариства та його працівників. Оцінка рівня якості продажу товарів. Виявити недоліки в роботі товариства.	Визначення рівня задоволеності покупців. Встановлення слабких і сильних сторін товариства. Підвищення якості продажу товарів товариством. Підвищення прибутковості та рентабельності товариства.

ВИСНОВКИ

Нестабільність економічного розвитку суб'єктів господарювання пов'язана з проблемами в процесі організації та управління комерційної діяльності, некомплексним підходом до вирішення яких є причиною неповного задоволення попиту, недоотримання прибутків, відсутності достатніх обігових коштів, заборгованості, зменшення платоспроможності і т.д.

Загальна характеристика комерційної діяльності полягає в управлінні комерційних процесів, операцій, спрямованих на забезпечення системи товарно-грошового обміну і організації цими процесами. Суть організації як функції управління полягає в узгодженні, упорядкуванні, регламентуванні дій виконавців, які беруть участь у закупівлі, продажі і просування продукції до покупців. Організація процесу управління включає оперативне регулювання, під яким розуміються поточні управлінські рішення, розпорядження, інструкції, накази, указівки, вироблювані суб'єктами управління відповідно до конкретної ринкової ситуації.

В основу комерційної діяльності конкретного суб'єкта господарювання покладено організацію процесів, операцій і управління ними. Комерційна діяльність суб'єкта господарювання – поняття ширше, ніж проста купівля-продаж продукції, щоб акт купівлі-продажу відбувся, підприємцю необхідно зробити деякі оперативно-організаційні і господарські операції, у тому числі вивчення попиту населення і ринку збуту товарів, перебування постачальників і покупців товарів, налагодження господарських зв'язків, транспортування товарів, провести рекламну роботу зі збуту, організацію обслуговування.

Проблема підвищення ефективності комерційної діяльності товариства полягає у забезпеченості максимального результату на одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, а отже, критерієм ефективності є зростання продуктивності суспільної праці.

На розвиток комерційної діяльності товариства активно впливають

кількісні та якісні фактори – економічні, соціальні, організаційні, правові, зовнішньоекономічні, політичні чинники. Зовнішні чинники впливу на комерційну діяльність мають макроекономічний характер.

Удосконалення організації комерційної діяльності, більш чітка деталізація функцій та організації процесу управління на основі використання сучасних методів та засобів визначатимуть і вирішуватимуть проблему підвищення якості управління товариством в цілому.

Об'єктом дослідження магістерської роботи є ТОВ «Системні технології майбутнього», яке знаходиться за адресою: Україна, 29000, м. Хмельницький, вул. Зарічанська 46. Основний вид діяльності товариства – це оптова торгівля. Товариство перепродає такі категорії товарів, як кабельно-провідникова продукція фірми «Каблекс Україна», труби пластикові гофровані, розетки, світильники, реле напруги, дюбеля, вентилятори, різні аксесуари, щитки тощо.

Чистий дохід за 2019-2021 роки зменшився. Але таке зменшення відбулося через зростання у 2020 році з 9686,1 тис. грн у 2019 році до 18478 тис. грн у 2020 році, а 2021 році відбулося падіння до 3709 тис. грн. Загальні витрати мають подібну динаміку. Так, у 2020 році видатки зросли з 9636,3 тис. грн до 18398,1 тис. грн, а за 2021 рік зменшились до 3595,2 тис. грн.

Чисельність працівників за 2019-2021 роки зменшилась на 1 особу. Так, у 2019 році їх кількість склала 3 особи, у 2020 році зросла до 5 осіб, а у 2021 році зменшилась до 2 осіб. Це пов'язана зі змінами у комерційній діяльності товариства та впливом на його діяльність розповсюдження вірусу Covid-19.

Зі змінами кількості працівників та обсягів реалізації відбулися зміни показнику чистий дохід на одного працівника. Так, у 2020 році порівняно з 2019 роком даний показник зріс на 14,46%, а у 2021 році порівняно з 2020 роком чистий дохід на одного працівника зменшився на 49,82%.

Фонд оплати праці працівників ТОВ «Системні технології майбутнього» у 2019 році склав 289,2 тис. грн, у 2020 році збільшився до 542,5 тис. грн, а у 2021 році зменшився до 237,8 тис. грн. Такі зміни відбулися за рахунок коливання кількості працівників, які працюють на товаристві та змінами

чинного законодавства щодо оплати праці. Середньорічна заробітна плата одного працівника у 2019 році склала 96,4 тис. грн, у 2020 році вона зросла до 108,5 тис. грн, а у 2021 році зросла до 118,9 тис. грн.

Проаналізувавши комерційну діяльність товариства за 2019-2021 роки бачимо має прибуток, який за даний період зріс більш ніж у 2 рази. Але необхідно докласти чимало зусиль для того щоб вийти на новий рівень розвитку. Насамперед, слід розробити рекомендаційні заходи для підвищення ефективності комерційної діяльності товариства та втілити їх у життя.

Для підвищення ефективності комерційної діяльності ТОВ «Системні технології майбутнього» у проектно-рекомендаційному розділі дипломної роботи були запропоновано рекомендаційні заходи:

- розробка стратегії розвитку як основа реалізації ефективної комерційної діяльності товариства на осевої проведення комплексного аналізу комерційної діяльності товариства на основі п'яти блоків, які розглядаються при оцінці ефективності комерційної діяльності товариства;

- визначення методів щодо покращення ринку покупців.

Для вимірювання якості продажу товарів проводиться опитування покупців за допомогою анкетування використовуючи шкалу Лайкерта. Покупцям було запропоновано оцінити комерційну діяльність товариства за кількома атрибутами та особливостями. Цей захід дає можливість: визначити рівень задоволеності покупців; встановлення слабких і сильних сторін товариства; оцінити рівень якості продажу товарів; виявити недоліки у його роботі; підвищити якість продажу товарів; підвищити його прибутковість.

Реалізацію ефективної комерційної діяльності товариства необхідно здійснювати на основі розробки стратегії детального розвитку. Складання плану комерційної діяльності, спрямованого на зниження видатків і отримання прибутку, є одним з основних завдань. Підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства розглядається шляхом застосування комплексного, системного підходу до аналізу всіх процесів, які відбуваються при здійсненні його комерційної діяльності.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Адлер О. О. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 115 с.
2. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько. – Київ : Кондор, 2017. – 368 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. / І. М. Бойчик. – К.: Кондор - Видавництво, 2016. – 378 с.
4. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємств : навч. посіб. / А. Ф. Бурик. – Центр навчальної літератури (ЦУЛ), 2019. – 260с.
5. Веретенникова Г. Б. Планування та організація діяльності підприємства [Електронний ресурс] : навчальний посібник / Г. Б. Веретенникова, В. В. Томах, І. М. Геращенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 210 с.
6. Гонtareва І. В. Підприємництво : підручник / І. В. Гонtareва. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с.
7. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Л. Л. Ковальської та проф. І. В. Кривов'язюка І. В. – Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. – 700 с.
8. Економіка підприємства : навч. посіб. / [Л. С. Шевченко, О. С. Марченко, О. А. Гриценко та ін.] ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. – 3-тє вид., перероб. і допов. – Харків : Право, 2021. – 212 с.
9. Заяць Т. А. Управління маркетингом на підприємстві : монографія / Т. А. Заяць, І. О. Тарлопов, О. О. Пилипенко. – Донецьк : ТОВ «ЮгоВосток, Лтд», 2006. – 253 с.
10. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств : монографія / Н. В. Карпенко. – Центр навчальної літератури (ЦУЛ), 2019. – 252с.
11. Карпюк Г. І. Основи підприємництва: навч. посіб. / Г. І. Карпюк. – Донецьк: ДНУ, 2021. – 108с.

12. Кіндрацька Г. І. Аналіз господарської діяльності: підручник / Г. І. Кіндрацька, А. Г. Загородній, Ю. І. Кулиняк. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. – 320 с.
13. Панченко С. В. Підприємництво [Текст] : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – 241 с.
14. Підприємництво і торгівля: навчальний посібник / під заг. ред. д.е.н., проф. Л. Л. Ковальської та проф. І. В. Кривов'язюка. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. – 620 с.
15. Притиченко Т. І. Комерційна діяльність підприємств : навч. посіб. / Т. І. Притиченко, В. М. Щетинін. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 318 с.
16. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності [текст] : навч. посіб. / [за заг. Ред.. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової]. – К.: «Центр учбової літератури», 2018. – 384с.
17. Филевич Л. Г. Комерційна діяльність : навч. посіб. / Л. Г. Филевич, Л. О. Попова, О. М. Прядко та ін. – Харків : ХДУХТ, 2014. – 225 с.
18. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / Тютюнник Ю. М. – К., 2012. – 815 с.
19. Shiyan A. A. Types of Economic Behavior: The Instrument for Management to find individuals, Institutions, Countries and Humankind / Shiyan A. A., Nikiforova L. O. // *Econometrics: Data Collection & Data Estimation Methodology eJournal*. – 2019. – V. 3, Issue 43. – 22 p. : [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1952651>.
20. Shiyan A. A. Typology of Institutions - Theory: Classification of Institutions via the Methods for Transmission and Modification of Knowledge / Shiyan A. A., Nikiforova L. O. // *Econometrics: Data Collection & Data Estimation Methodology eJournal*. – 2013. – 26 p. : [Електронний ресурс] – режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2196300.