

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

*Факультет економіки та управління*  
**Кафедра бізнес-економіки та підприємництва**

Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
Спеціальність 051 «Економіка»  
Спеціалізація (освітня програма) «Бізнес-економіка»

**Заочна форма навчання**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА  
ДОБРОВОЛЬСЬКОЇ АННИ СТАНІСЛАВІВНИ**

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних  
цінностей академічної доброчесності \_\_\_\_\_ А.С. Добровольська*

**Науковий керівник:**

к.е.н., доцент

\_\_\_\_\_Л.М. Дзюбенко

Робота допущена до захисту в ЕК «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. протокол № \_\_

Зав. кафедри бізнес-економіки  
та підприємництва,  
докт. екон. наук, проф.

**І.М. Репіна**

Київ 2023

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..</b>	<b>6</b>
1.1 Характеристика економічної природи капіталу підприємства.....	6
1.2 Формування капіталу підприємства: змістовна характеристика та критерії оптимізації.....	16
1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності використання капіталу підприємства.....	24
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «КСЛ 16».....</b>	<b>32</b>
2.1 Характеристика підприємницької діяльності підприємства.....	32
2.2 Оцінювання результативності формування капіталу ТОВ «КСЛ 16».....	39
2.3 Аналіз ефективності використання капіталу ТОВ «КСЛ 16».....	49
<b>РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «КСЛ 16».....</b>	<b>62</b>
3.1 Розробка проєкту підвищення ефективності формування та використання капіталу досліджуваного підприємства.....	62
3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту...	72
3.3 Прогнозні показники ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16» за умови реалізації проєкту.....	80
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>85</b>
<b>ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....</b>	<b>91</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>97</b>

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Капітал є фундаментальною економічною категорією, дослідження якої здійснюється протягом розвитку економічної теорії як науки. Проте, категорія капіталу характеризується невизначеністю та неоднозначністю сутнісних інтерпретацій, що пояснюється багатоаспектністю змістів, які несе в собі капітал. З практичної точки зору капітал та логіка капіталовтрення є ключовими з точки зору формування та реалізації управлінських рішень в аспекті реалізації економічних цілей діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що саме в процесах капіталовтрення відбувається трансформація ресурсів на економічні результати, а сам зміст таких процесів, пояснює всю проблематику функціонування та розвитку бізнесу.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Найбільш вагомими фундаментально значущими є результати наукових досліджень капіталу такими сучасними вченими як В. Андрійчука, І. Бланка, О. Бутнік-Сіверського, В. Буханця, М. Козоріз, В. Марченко, С. Мочерного, К. Рябикіної, Н. Шевченко, Г. Швиданеко, Н. Шевчук, ін. Суттєвий внесок у дослідження питань щодо оцінювання ефективності формування та використання капіталу зроблено такими науковцями як А. Гейдор, А. Дмитренко, О. Дерев'янка, О. Лісніченко, О. Магдалюк, О. Мендрул, О. Мельник, К. Рябикіна, Л. Фролова, Н. Шевчук, Г. Швиданенко, ін.

*Мета і завдання дослідження.* Метою кваліфікаційної магістерської роботи є розробка та економічне обґрунтування проєкту підвищення ефективності формування та функціонування капіталу ТОВ «КСЛ 16».

Для досягнення поставленої мети у роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- охарактеризувати змістовну економічну природу капіталу підприємства;
- дослідити питання формування оптимальної структури капіталу підприємства;

- проаналізувати методичні підходи до оцінювання ефективності використання капіталу підприємства;
- охарактеризувати підприємницьку діяльність ТОВ «КСЛ 16»;
- оцінити результативність формування капіталу ТОВ «КСЛ 16»;
- проаналізувати ефективність використання капіталу ТОВ «КСЛ 16»;
- розробити проєкт, спрямований на підвищення ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16»;
- обґрунтувати доцільність реалізації розробленого проєкту за економічними критеріями;
- зробити прогнозне оцінювання показників ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16».

*Об'єкт дослідження* – процеси капіталоутворення на підприємстві.

*Предмет дослідження* – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів щодо оцінювання ефективності формування та використання капіталу підприємства.

*Методи дослідження.* У ході виконання роботи були використані такі *методи* дослідження:

- *термінологічного та бібліографічного аналізу* – для розкриття змістовної економічної природи капіталу підприємства;
- *наукового узагальнення* – для систематизації методів оптимізації структури капіталу та методичних підходів до оцінювання ефективності використання капіталу підприємства;
- *фінансового, вартісного та факторного аналізу* – для оцінювання ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16»;
- *метод причинно-наслідкових зв'язків* – для розробки проєкту підвищення ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16»;

– *інвестиційного аналізу* – для економічного обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Теоретико-методична значущість отриманих результатів роботи полягає у здійсненні наукового узагальнення базових положень теорії капіталу підприємства та визначенні особливостей їх практичного використання у процесах формування та використання капіталу. Практична значущість результатів роботи полягає у розробці та економічному обґрунтуванні проєкту підвищення ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16».

*Інформаційну базу дослідження* складають підручники та навчальні посібники, монографії, наукові статті періодичних видань, дані аналітичних агенцій, управлінська та фінансова звітність ТОВ «КСЛ 16», дані офіційних сайтів мережі Інтернет.

*Структура роботи.* Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списків джерел посилання, додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Характеристика економічної природи капіталу підприємства

У наукових публікаціях капітал характеризують як фундаментальну економічну категорію, що є дискусійною з точки зору змістовних інтерпретацій та напрямків дослідження. Преше трактування даної категорії було зроблено Аристотелем, який визначав його «як здатність забезпечувати добробут» або «діяльність, що пов'язана із накопиченням» [30, с. 52]. Різні течії економічної теорії також по-різному визначали зміст капіталу. Так, меркантилісти визначали капітал як гроші, а його джерелами називали активний торгівельний баланс суб'єктів. Фізіократи визначали капітал як цінність, якою є земельний фонд. Відповідно, капіталом є земля та інвестування у неї [35, с. 185]. Цінність досліджень капіталу фізіократами полягає у тому, що вони розмежували поняття «дохід» та «капітал», що стало основою для подальшого розвитку теорії капіталу. Проте, такі дослідження були обмежені лише сферою сільського господарства.

Класики політичної економії А. Сміт розмежував зміст понять «капітал» та «багатство», а також доводив, що джерелом багатства є не тільки капітал, а і праця та земля [38, с. 524]. У Петті результатами своїх досліджень дає поштовх до розвитку концепції кругообігу капіталу та формування доданої вартості. А у дослідженнях Д. Рікардо капітал розглядається як засіб виробництва, а також дослідник розвиває питання перерозподілу капіталу.

Вчений-економіст К. Маркс розглядав капітал як суспільні виробничі відносини, які мають речові форми прояву, що надають таким відносинам специфічні

характеристики [26, с. 603]. Саме у працях К. Маркса робиться наголос на вартісній природі капіталу, яка у процесі руху змінює свої форми. Проте капітал, та форми, які він приймає не є тотожними категоріями. Рух по таким формам є умовою існування капіталу, тобто, капітал розглядається «як процес руху вартості за різними предметними формами» [26, с. 702]. Підтримуючи ідеї К. Маркса відомий вчений Й. Шумпетер визначав капітал як засіб досягнення підприємницьких цілей [35, с. 25], що з точки зору наведеної вченим аргументації є цілком логічним.

Мейнстрімом теорії капіталу ХХ ст. є дослідження капіталу з точки зору «неекономічних» аспектів. Пріоритетними напрямками стали соціальний, правовий, інституційний, ін. Тобто, відбулося зміщення акценту з вартісної природи капіталу на середовище його функціонування, що у наукових дослідженнях набуло назви системи «контекстних відносин капіталів. У такій інтерпретації сучасна теорія капіталу набула множинності компонентів, що доповнили класичну та посткласичні концепції капіталу.

Початок ХХІ ст ознаменований інтенсифікацією процесів інтелектуалізації економіки, що відповідним чином відобразилося на теорії капіталу. Так, в обороті пріоритетними стали такі види капіталу як інтелектуальний, людський, соціальний, знаннєвий, ін. В результаті постійного змістовного наповнення категорії «капітал» вчені виділили постійні та змінні елементи останнього. Тк, здатність капіталу до продуктивного використання, накопичення та формування вартості – є елементами постійного змісту. Змінний аспект капіталу полягає з «трансформації як фактор виробництва на фактор взаємодії та взаємовідносин» [9, с. 85].

Щодо капіталу підприємства, то у наукових публікаціях зміст даного терміну також є багатограним. Так, капітал підприємства інтерпретується досить широко – гроші, багатство, вартість, цінність, відносини, засіб виробництва, засіб досягнення цілей, ін. (рис. 1.1).

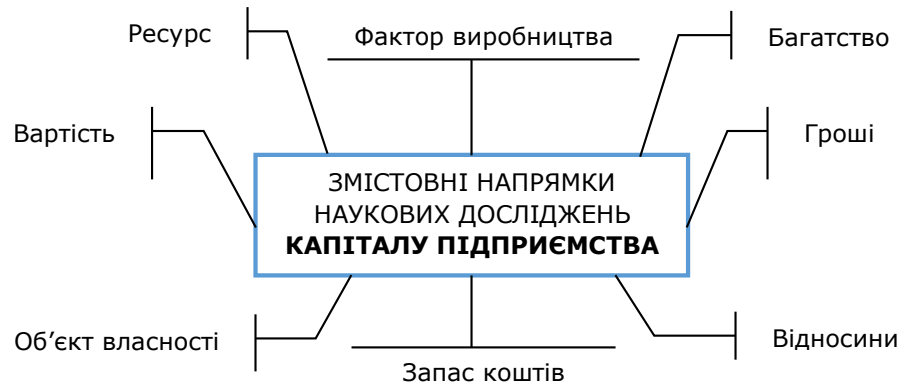


Рисунок 1.1 - Змістовні напрямки дослідження капіталу підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 6; 27;35; 44]

Якщо більш впорядковано характеризувати тематичні напрямки дослідження капіталу підприємства, то виділяють такі підходи як економічний, обліковий, управлінський та фінансовий (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Напрямки наукового дослідження капіталу підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [35]

Базовим підходом науковці визначають економічний, в межах якого капітал підприємства розглядається як сукупність цінностей, як вартість, як засіб виробництва, як багатство власників, ін. Відповідно до облікового напрямку капітал розглядається як: фінансовий результат діяльності підприємства (концепція камерального обліку); фінансовий ресурс (динамічна концепція); сукупність власних та позикових коштів підприємства (еволюційно-адаптивна концепція) (рис. 1.3) [20, с. 37].



Рисунок 1.3 – Облікові концепції визначення капіталу підприємства

*Джерело: узагальнено автором на основі [20]*

Відповідно до фінансового підходу капітал підприємства представляє собою: запас коштів, грошове вимірювання вартості; форма організації фінансових ресурсів. Управлінський – синтезує в собі змісти усіх перерахованих напрямків доослідження у певній органічній єдності.

Базуючись на управлінській концепції визначення змісту категорії «капітал підприємства» за основу подальшого дослідження буде прийнято варіант, який представлений у наукових працях І. Бланка [4, с. 147; 6, с. 208]. Під капіталом підприємства слід розуміти сукупність цінностей у грошовій, матеріальній та нематеріальній формі, які інвестовано у формування активів з метою забезпечення зростання його (капіталу) вартості. Фактично, дане визначення оперує усіма категоріями, які взаємопов'язано розкривають сутність процесу капіталоутворення на підприємстві та відображають іманентні характеристики капіталу, які полягають у його здатності формувати додану вартість та здатності до накопичення.

Досить цілісно та логічно схему капіталоутворення, у якій розкривається управлінська природа капіталу представлено у дослідженнях Г. Швиданенко та Н. Шевчук [44, с. 203]. Так, проблематика капіталоутворення представлена двома процесами – формуванням та використанням капіталу (рис. 1.4).

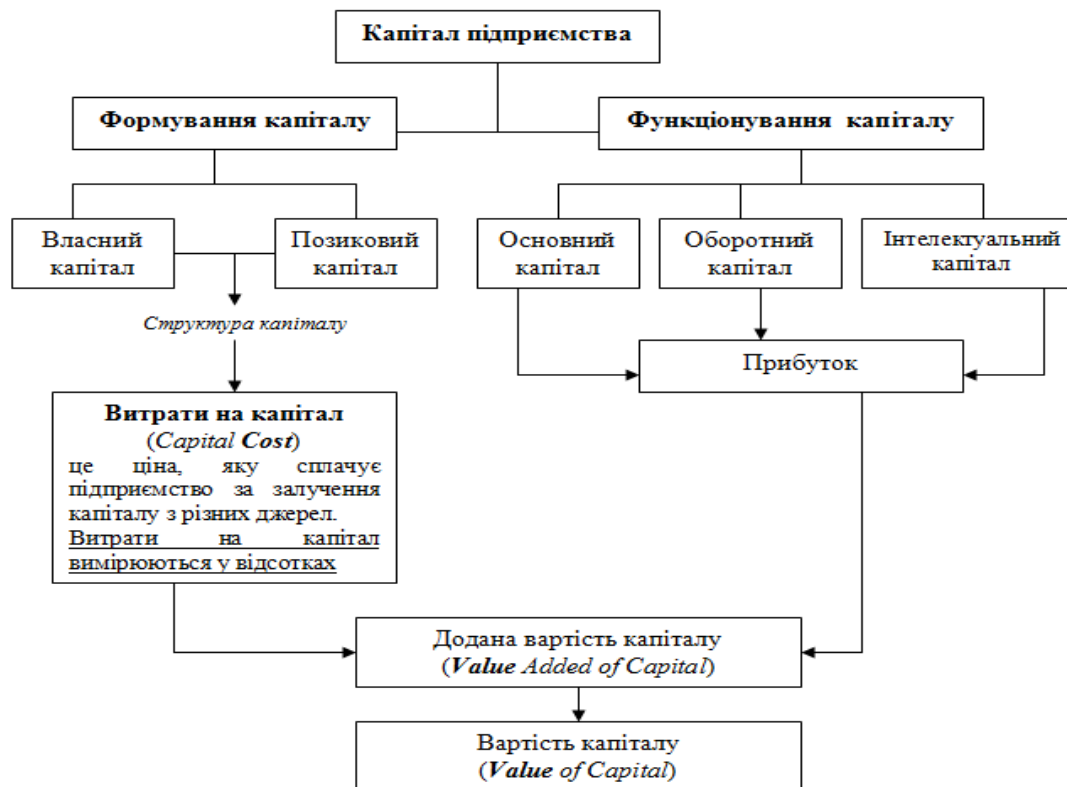


Рисунок 1.4 – Формалізована логіка капіталоутворення на підприємстві

Джерело: конспект лекцій з дисципліни «Капітал підприємства% формування та використання»

На стадії формування капіталу фактично відбувається визначення джерел фінансування активів. Принципово усі джерела автори розподіляють на власні та позикові, відмінність яких полягає у характеристиці їх зворотності. Співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування діяльності підприємства визначають структуру капіталу, яка є одним із ключових факторів впливу на формування доданої вартості капіталу через витрати на капітал. Витрати на капітал визначаються на основі середньозваженої величини. Даний показник має назву середньозважені витрати на капітал (*WACC, Weighted Average Cost of Capital*). Фактично, на стадії формування капіталу визначається його витратність.

Стадія функціонування (використання) капіталу характеризується тим, що інвестовані у формування активів цінності, перетворюються на засоби виробництва, які в процесі продуктивного використання формують потоки прибутку. Прибутковість капіталу, яка вимірюється на основі показників рентабельності, є наслідком (результатом) процесів використання капіталу підприємства.

Співвідношення між рентабельністю капіталу та середньозваженими витратами на капітал визначає здатність капіталу до формування доданої вартості, яка є джерелом подальшого формування вартості капіталу підприємства. У такому аспекті змістовна природа капіталу визначається як ресурсу та вартості, які у органічній єдності пояснюють загальну логіку капіталоутворення на підприємстві, які може бути описана процесами інвестування (формування), продуктивного використання та накопичення капіталу. Загальна логіка даного процесу формалізовано представлена на рис. 1.5.

Більш комплексно змістовна природа капіталу підприємства розкривається у характеристиці його видів, систематизація яких найбільш комплексно представлена у дослідженнях І. Бланка (табл. 1.1). Саме класифікація даного вченого стала основою для подальшого розвитку іншими дослідниками.

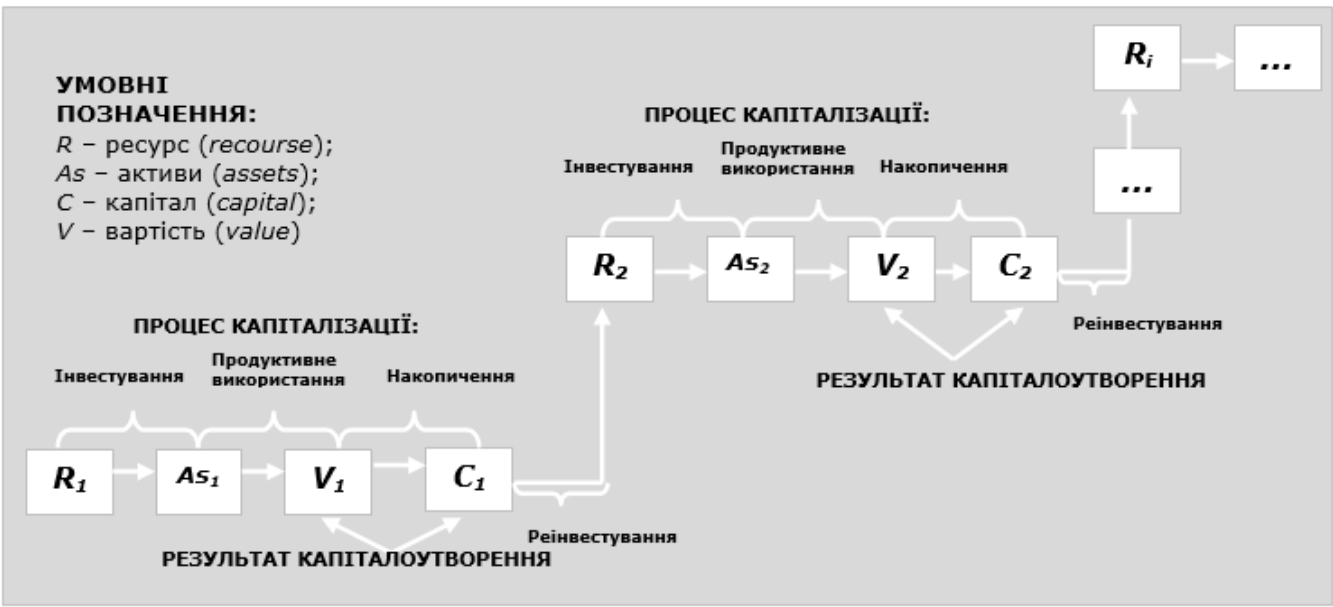


Рисунок 1.5 – Формалізація процесів капіталоутворення на підприємстві

*Джерело: конспект лекцій з дисципліни «Капітал підприємства% формування та використання»*

У ході розвитку теорії капіталу підприємства доповнювалися та уточнювалися певні ознаки або види капіталу, що виділялися в межах певної ознаки. Так, сучасні дослідники за належністю підприємства виділяють власний та позиковий капітал. Проте, термін «залучений капітал» науковці майже не використовують, коли дослідження стосуються теми капіталу, а не контекстуально. В межах ознаки за об'єктом інвестування сучасні дослідники крім основного та оборотного виділяють інтелектуальний капітал, який за сучасних умов стає ключовим об'єктом вивчення та впливу на результати капіталоутворення. Також варто звернути увагу на те, що в обіход увійшли категорії, які не є однозначно визначеними, про те набули широкого використання у сучасних економічних дослідженнях. Це людський капітал, капітал взаємовідносин, соціальний капітал. Розширені класифкації за певними ознаками представлені у дослідженнях українських науковців В. Буханця [9, с. 138], О. Лісніченко та Л. Фролової [43, с. 185], О. Мельник [27, с. 356], К. Рябікіної [35, с. 85], ін.

Таблиця 1.1 – Класифікація капіталу підприємства І. Бланка

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види капіталу
1	За належністю підприємству	– власний капітал; – залучений (позиковий) капітал
2	За цілями використання	– виробничий капітал; – позичковий капітал; – спекулятивний капітал
3	За формами інвестування	– капітал у грошовій формі; – капітал у матеріальній формі; – капітал у нематеріальній формі
4	За об'єктами інвестування	– основний капітал; – оборотний капітал
5	За формами знаходження у процесі кругообігу	– капітал у грошовій формі; – капітал у виробничій формі; – капітал у товарній формі
6	За організаційно-правовою формою діяльності підприємства	– акціонерний капітал – пайовий капітал – індивідуальний капітал
7	За характером використання в господарському процесі	– робочий капітал – неробочий капітал
8	За характером використання власниками	– споживаючий капітал; – нагромаджуваний капітал

*Джерело: формалізовано на основі [6]*

Ще одним перспективним питанням дослідження капіталу є визначення його якості. Аналіз наукових джерел дозволяє зробити висновок, що дану категорію початково використовували у дослідженнях, які стосуються капіталу банків. Проте чітких визначень даного поняття знайти важко, а контекстуально науковці характеризували якість капіталу банку на основі взаємопов'язаних категорій придатності та достатності капіталу.

Український дослідник О. Магдалюк більш фундаментально підійшов до визначення даної категорії, яку він визначає як органічну єдність характеристик капіталу, що у єдності взаємодії забезпечують цільові орієнтири капіталоутворення [22, с. 175]. Основними характеристиками капіталу науковець визначає класичні ознаки капіталу, на які наголошують науковці у різних дослідженнях – це фінансовий ризик, ліквідність доходність (або продуктивність та прибутковість капіталу). Також дослідник розглядає якість капіталу в контексті його достатності та придатності.

Характеризуючи аспект достатності, науковець схиляється у площину характеристик, за якими можна визначити достатність джерел фінансування потреб підприємства. Щодо придатності, то автор визначає їх крізь призму характеристик використання капіталу, які представлені традиційними ознаками капіталоутворення.

Одним із фундаментальних аспектів дослідження капіталу є питання цільової спрямованості капіталоутворення. Іманентною ознакою капіталу, незалежно від тематичних та дисциплінарних напрямків дослідження усі науковці називають здатність капіталу формувати нову вартість (додану вартість капіталу). Проте, у дослідженнях І. Бланка, О. Лісніченко, К. Рябикіної, О. Магдалюка, Л. Фролової, Г. Швиданенко, ін. Наголошується на більш широкому переліку цілей, що забезпечуються у ході руху капіталу на підприємстві. Так, такими цільовими моделями є (рис. 1.6) забезпечення фінансової рівноваги, фінансової безпеки, темпів зростання обсягів продажу, зростання прибутків, вартості, добробуту власників, ін. [35, с. 81].

Сучасні науковці розглядають переважно сукупність вартісних цільових моделей капіталоутворення, які пов'язані як с формуванням доданої вартості капіталу, так і з питаннями формування та забезпечення зростання вартості бізнесу (та/або підприємства). У такому аспекті підприємство розглядається як форма організації капіталів, а його сутність визначається двоїстою природою [46, с. 147]. З одного боку підприємство розглядається як джерело створення вартості, тобто є суб'єктом економічних відносин. З іншого – підприємство є об'єктом зацікавленості для інших стейкхолдерів та виступає об'єктом вкладення капіталу. Тобто мова йде про те, що характеристиками капіталоутворення з одного боку, є інвестиційна привабливість підприємства (об'єктний аспект дослідження капіталу). З іншого – конкурентоспроможність та інвестиційна активність підприємства – суб'єктний аспект дослідження капіталоутворення на підприємстві.

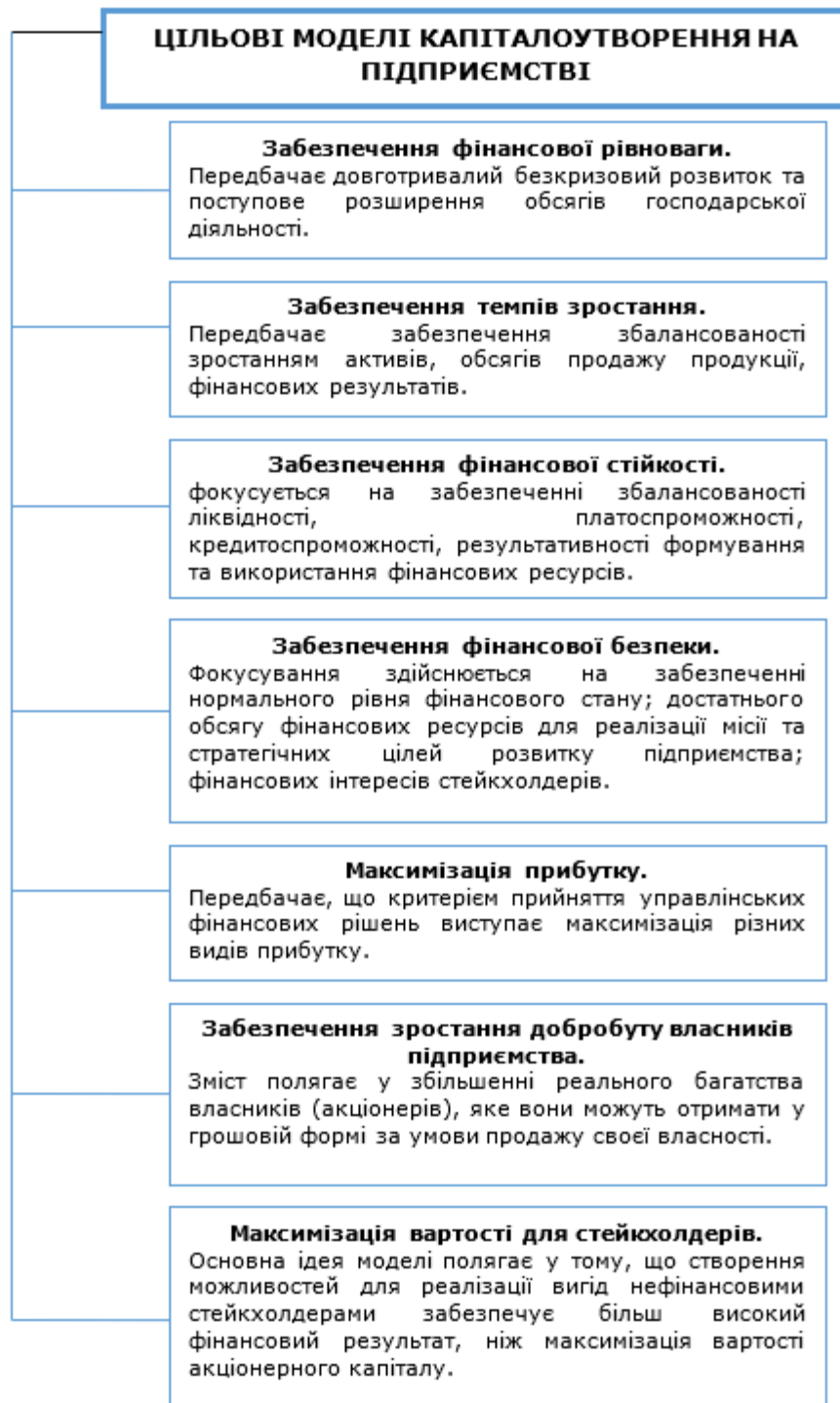


Рисунок 1.6 – Цільові моделі капіталоутворення на підприємстві

Джерело: [35]

Узагальнюючи представлену інформацію, можемо зробити висновок, що капітал підприємства з точки зору його формування та використання, може

досліджуватися у єдності прояву його різних характеристик, які визначають його багатоаспектну природу як економічного ресурсу, вартості, цінності, економічного блага. Чим більшим широким є спектр характеристик капіталу, тим більш інформативним будуть результати дослідження з точки зору забезпечення інформативності прийняття управлінських рішень у сфері капіталоутворення.

## **1.2 Формування капіталу підприємства: змістовна характеристика та критерії оптимізації**

Формування капіталу підприємства науковці розглядають в аспекті проблематики структури капіталу, так як з точки зору джерел формування принципово виділяють два джерела – це власний та позиковий капітал. Співвідношення між власним та позиковим капіталом називають структурою капіталу, а розвиток відповідної теорії налічує більше 200 років. Актуалізація питань структури капіталу була пов'язана з тим, що саме таке співвідношення (між власним та позиковим капіталом) впливає на фінансово-економічні результати діяльності підприємства у вигляді чистого прибутку та, відповідно, похідних від прибутку – доданої вартості та вартості капіталу. Проте до таких висновків дослідники дійшли у ході здійснення досліджень структури капіталу, які з певним рівнем умовності можна систематизувати як представлено на рис. 1.7.

Статичні теорії структури капіталу фокусуються на дослідженнях впливу співвідношення власного та позикового капіталу на вартісну оцінку капіталу або активів компанії. Саме в межах даного змістовного напрямку набуло розвитку питання оптимальної структури капіталу.

Динамічні теорії пояснюють логіку прийняття рішень щодо структури капіталу

з точки зору врахування впливу зовнішніх інформаційних джерел. Тобто у процесі прийняття рішення щодо структури капіталу задіяно велику кількість інструментів неекономічного характеру, а сама структура капіталу, яка є цільовою, може не відповідати критеріям оптимальності. Саме в межах динамічного напрямку набуло поширення з точки зору використання поняття раціональної структури капіталу.

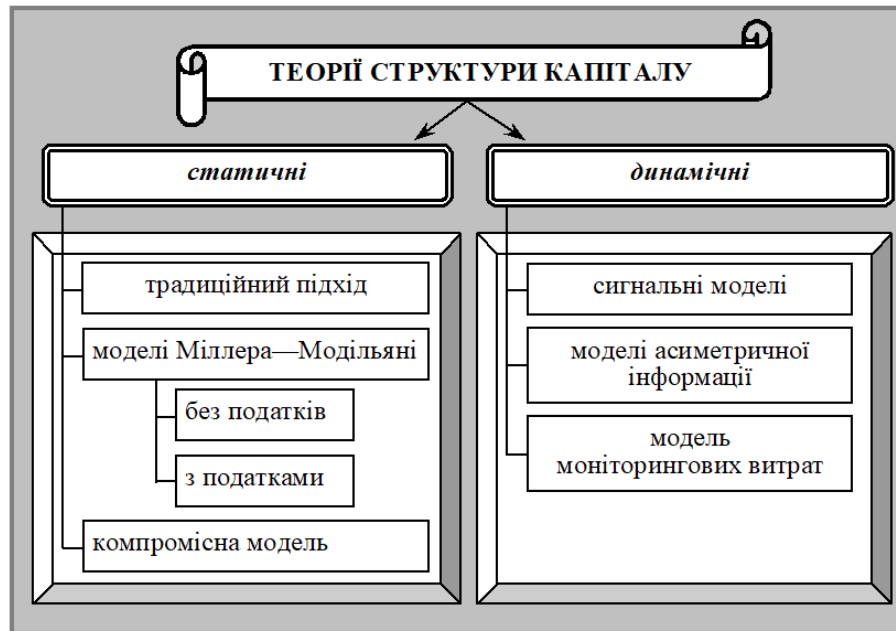


Рисунок 1.7 – Теорії структури капіталу

Джерело: [44, с. 65]

Проблематика раціоналізації та оптимізації структури капіталу на сьогодні є однією з найбільш обговорюваних з точки зору формування капіталу. Це пов'язано з тим, що це питання є актуальним з практичної точки зору, відповідно результати наукових досліджень є затребуваними бізнес-товариством. Аналіз наукових джерел дозволяє говорити про те, що найбільш вживаним у публікаціях є термін оптимальної структури капіталу. А за умови вживання термінології раціональна структура капіталу науковці покладають в неї один і той же зміст.

Проте у дослідженнях О. Мендрула дані поняття розмежовуються і вчений стоїть на позиції, що у просторі, де діють безліч факторів на прийняття рішень щодо структури капіталу говорити про її оптимальність не є логічним [29, с. 247]. Якщо

характеризувати фактори впливу на прийняття рішень щодо структури капіталу, то формалізовано вони представлені на рис. 1.8. З точки зору змістовного аналізу представленого переліку факторів можна говорити про те, що серед них є такі, що підконтрольні менеджменту підприємства, а є такі, на які менеджмент не може вплинути (податкове навантаження, витрати на залучення позикових коштів, доступність фінансування, ін.), про те вони здійснюють суттєвий вплив на структуру капіталу.

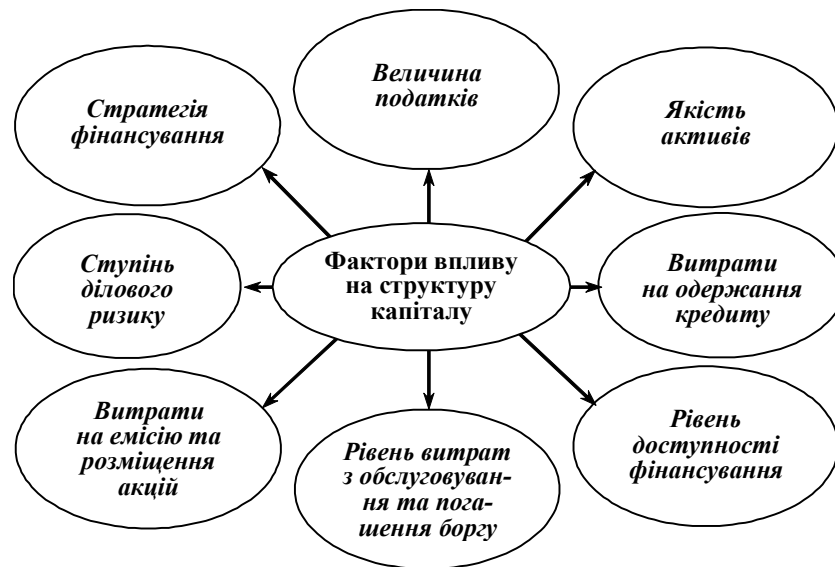


Рисунок 1.8 – Фактори впливу на прийняття рішення щодо структури капіталу підприємства

*Джерело: [44, с. 128]*

Окрім оптимальної та раціональної структури капіталу у наукових джерелах зустрічається поняття цільової структури капіталу. Змісто даного терміну є досить однозначним, та фактично характеризує структуру капіталу, які дослідник фіксує на поточний момент. Цільова структура капіталу може не відповідати критеріям оптимальності і не бути раціональною, тобто мова йде про ситуативний стан співвідношення між власним та позиковим капіталом. Цільова структура капіталу є дуже динамічною і змінюється на підприємстві кожного дня. Аналіз цільової структури капіталу на підприємстві здійснюється на основі даних бухгалтерського

балансу, який з точки зору формування капіталу підприємства можна формалізовано предстввити як показано на рис. 1.9.

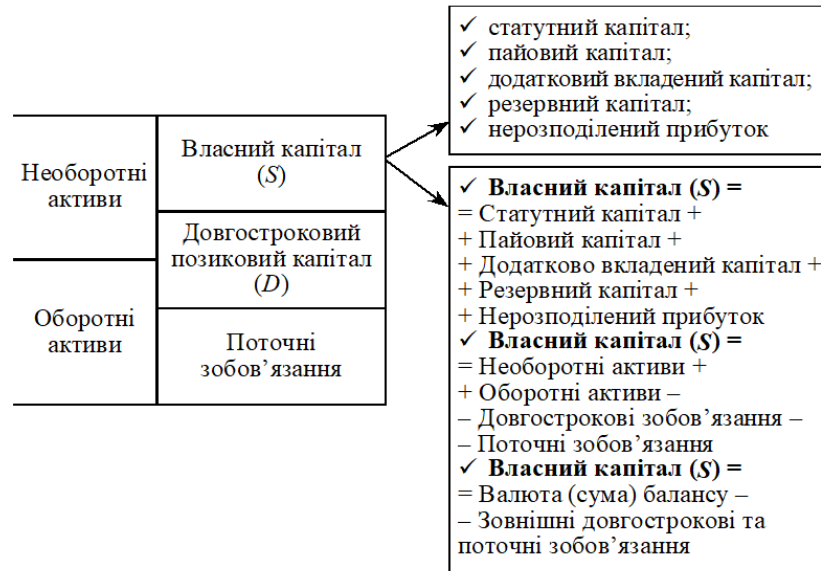


Рисунок 1.9 – Баланс підприємства як джерело аналізу цільової структури капіталу підприємства

*Джерело: [44, с. 106]*

Так, відповідно до балансових даних власний капітал визначається за даними першого розділу пасиву балансу (рядок 1495), а його ключовими факторами формування є статутний капітал, додатково вкладений капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток (збиток). Позиковий капітал формується на основі інформації другого та третього розділів пасиву балансу. Тобто фактично мова йде про позиковий капітал термін погашення якого більше 1 року (довгостроковий позиковий капітал, рядок 1595) та поточні зобов'язання або короткостроковий позиковий капітал, термін погашення якого до 1 року (рядок 1695).

Якщо характеризувати проблематику оптимізації або раціоналізації структури капіталу, то варто розпочати з самої технології даного процесу. Основні етапи, які виділяють вчені є однаковими з точки зору змісту, різниця лише у ступені їх деталізації. Узагальнена схема оптимізації структуру капіталу представлена на рис. 1.10.



Рисунок 1.10 – Технологія оптимізації структури капіталу підприємства

Джерело: [44, с. 132]

Одним із ключових етапів, що характеризує економічний зміст процесу оптимізації структури капіталу є обґрунтування вибору критеріїв. Класичними критеріями оптимізації структури капіталу є такі:

*мінімізація рівня фінансового ризику.* Зміст даного критерію передбачає, що характеристикою оптимальності структури капіталу є фінансова незалежність від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Тобто фактично, мова йде про частку власного капіталу у загальній його величині. Чим більш високим є значення такого співвідношення тим більш наближеною до оптимального рівня є структура капіталу. Також у дослідженнях Н.Шевчук, О. Магдалюка, К. Рябикіної вимірником даного критерію прийнято коефіцієнт перманентного капіталу, який характеризує частку власних та довгострокових позикових джерел у загальній величині капіталу. Таку

наукову позицію дослідники пояснюють тим, що структура капіталу є досить динамічною, відповідно, якщо у розпорядженні менеджменту підприємства є кошти, які не потрібно повертати протягом даного звітного року, то їх частка у загальній структурі капіталу може бути індикатором фінансової незалежності;

*мінімізація середьозважених витрат на капітал.* Середьозважені витрати на капітал розраховуються за формулою (1.1) [4; 6; 44]:

$$WACC = w_d \times k_d + w_E \times k_E, \quad (1.1)$$

де  $w_d$  та  $w_E$  — частки відповідно позикового і власного капіталу в загальній його величині;  
 $k_d$  та  $k_E$  — витрати відповідно відповідно на власний та позиковий капітал.

Відповідно до змісту даного критерію оптимальною вважається таке співвідношення власного та позикового капіталу, яке забезпечує мінімальну величину витрат на капітал;

*максимізація рівня фінансової рентабельності.* У зарубіжних виданнях рентабельність власного капіталу за чистим прибутком називають фінансовою рентабельністю (*ROE, Return On Equity*). Така назва даного показника зустрічається і в україномовних джерелах. Даний критерій є одним з ключових з точки зору прийняття управлінських рішень щодо структури капіталу. Крім того, у класичних підручниках по фінансовому менеджменту даний показник вивчається з точки зору факторної інтерпретації, яка у літературі набула назви *DuPont-аналізу*. Класична багатofакторна інтерпретація *ROE* формалізовано представлена формулою (1.2) [45, с. 78]:

$$ROE = R_{sale} \times W_{ass} \times (1 + k_{str.cap}), \quad (1.2)$$

де  $R_{sale}$  — рентабельність реалізації продукції (послугу) за чистим прибутком, %;

$W_{ass}$  — продуктивність функціонування активів, грн/грн;

$k_{str.cap}$  — коефіцієнт структури капіталу.

Варто зазначити, що такі критерії структури капіталу як максимізація рівня фінансової рентабельності та мінімізація рівня фінансового ризику є сеперечливими між собою. Так, чим вище частка позикового капіталу у загальній його величині, тим більш високим є значення фінансової рентабельності. Це демонструє і факторна інтерпретація *ROE*. Саме ця теза покладена в основу розрахунку ефекту фінансового важелю за європейською концепцією оцінювання, відповідно до якої використання позикового капіталу забезпечує приріст фінансової рентабельності (ефект фінансового важелю);

*максимізації чистого прибутку на одну звичайну акцію (метод EBT-EPS) [44, с. 254].* Відповідно до змісту даного методу можна говорити про те, що він є актуальним лише для акціонерних товариств. Відповідно даного методу оптимальною вважається така структура капіталу, яка забезпечує максимальне значення прибутку на одну звичайну акцію (*EPS, Earnings per Share*). Величина *EPS* розраховується за формулою (1.3) [44, с. 254]:

$$EPS = \frac{П_ч - Д_{прив}}{N} = \frac{(EBIT - Пл) \cdot (1 - t) - Д_{прив}}{N}, \quad (1.3)$$

*де EBIT – операційний прибуток, тис. грн;*

*Д<sub>прив</sub> – величина сплачуваних дивідендів за привілейованими акціями;*

*П<sub>ч</sub> – чистий прибуток, тис. грн;*

*N – кількість розміщених звичайних акцій;*

*Пл – платежі за користування позиковим капіталом тис. грн.*

Варто зазначити, що даний метод не знайшов широкого практичного використання, так як має значну кількість обмежень;

*максимізація доданої вартості капіталу.* Даний критерій детально описаний у публікаціях початку 2000-х років і мав назву максимізація економічної доданої вартості. Більш сучасні публікації описують даний критерій під назвою доданої вартості капіталу, яка розраховується на основі концепції економічного прибутку.

Варто зазначити, що остання інтерпретація є більш широкою, так як концепція економічного прибутку закладається не тільки в основу розрахунку економічної доданої вартості. Відповідно, сучасні дослідники [27, с. 132; 35, с. 85] дають загальну логіку визначення економічного прибутку, проте вимірники з урахуванням специфічних особливостей можуть бути різними. Загальна аргументація щодо використання економічного прибутку в якості критерія оптимізації структури капіталу предствлена формулами (1.4 – 1.7) [27, с. 132; 35, с. 85]:

$$EP = NOPLAT - WACC \times Cap \quad (1.4)$$

$$EP = Cap \times \left( \frac{NOPLAT}{Cap} - WACC \right) \quad (1.5)$$

$$EP = Cap \times \left( \frac{NOPLAT}{D + E} \times \frac{E}{E} - WACC \right) = Cap \times \left( \frac{NOPAT}{E} \times \frac{E}{D + E} - WACC \right) \quad (1.6)$$

$$EP = Cap \times (ROE \times (1 - k_{f.z}) - WACC), \quad (1.7)$$

де  $EP$  – величина економічного прибутку (доданої вартості капіталу);

$NOPLAT$  – чистий прибуток з урахуванням платежів за користування позиковим капіталом;

$Cap$  – величина капіталу;

$D$  – позиковий капітал;

$E$  – власний капітал;

$k_{f.z}$  – коефіцієнт фінансової залежності.

Формула 1.7 демонструє, що приймаючи за основу прийняття рішення щодо структури капіталу критерій доданої вартості капіталу, фактично поєднується одночасно три критії – максимізація фінансової рентабельності, мінімізації фінансового ризику та середнбозважених витрат на капітал. Проте, необхідно враховувати, що з точки зору практичного використання, є джує багато обмежень та

керувань, які необхідно враховувати як у ході розрахунку даного показника, так і його інтерпретації.

### **1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності використання капіталу підприємства**

З точки зору використання капіталу у наукових джерелах виділяють такі його види як основний капітал, оборотний капітал та інтелектуальний капітал. Також специфіку використання капіталу науковці пропонують досліджувати в аспекті виробничого, операційного та фінансового капіталу. Крім того, характеризуючи аспект використання капіталу окремі дослідження фокусуються на такій його характеристиці як придатність капіталу, що характеризує здатність капіталу забезпечувати цільову діяльність у ході його використання.

У наукових дослідженнях Г. Швиданенко, А. Дмитренка, Н. Шевчук аналіз ефективності використання капіталу здійснюється в аспекті необоротних (рис. 1.11) та оборотних активів (рис. 1.12), які ідентифіковано за даними фінансової звітності підприємства [44-45, с. 125]. В структурі необоротних активів науковці виділяють різновиди основного капіталу в категоріях бухгалтерського обліку, а нематеріальні активи є одним із елементів інтелектуального капіталу. Такий підхід дозволяє сформувати об'єктивну інформаційну базу для здійснювання оцінювання ефективності використання як капіталу в цілому, так і його різновидів. Щодо оборотних активів, то зазначені науковці визначають відповідно до економічної логіки, не враховуючи фактору терміну обороту. На наш погляд, у ході здійснювання оцінювання доцільно дотримуватися єдиного підходу до ідентифікації досліджуваних видів активів

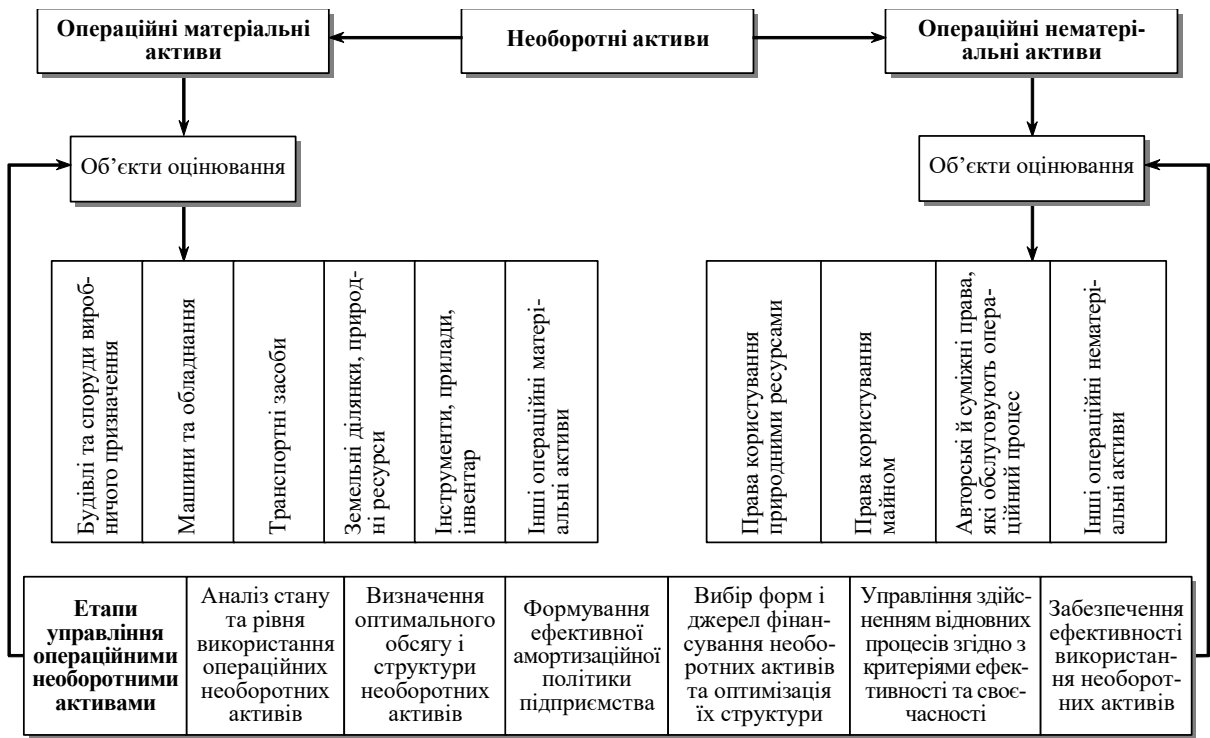


Рисунок 1.11 – Концептуальна логіка використання необоротних активів

Джерело: [44, с. 270]

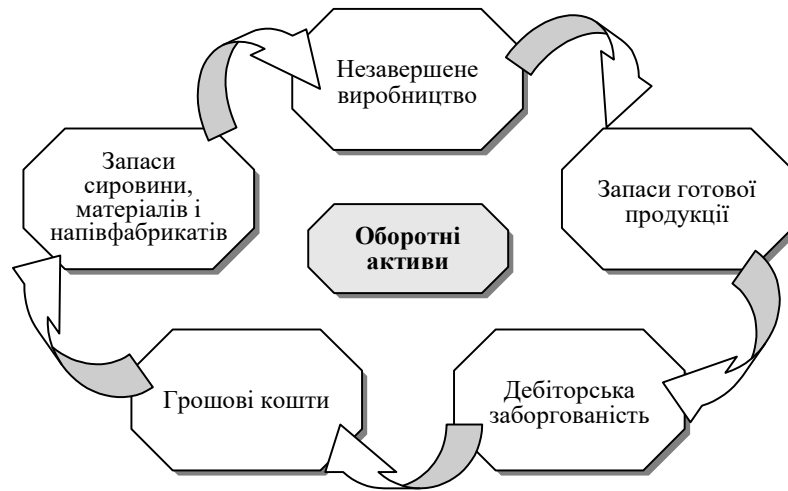


Рисунок 1.12 – Ідентифікація оборотних активів

Джерело: [44, с. 295]

Якщо характеризувати системи показників щодо оцінювання використання необоротних активів, то такі системи науковці формують за такими напрямками (табл. А.1, додаток А): оцінювання стану необоротних активів; оцінювання рівня

використання необоротних активів. Проте, дані показники не завжди відображають ефективність використання таких видів активів, а скоріше є характеристикою того, в якому стані вони знаходяться. Щодо оборотних активів, то їх ефективність зазначені науковці пропонують оцінювати на основі показника рентабельності активів.

У підручниках та навчальних посібниках з економіки підприємства [16, с. 325], а також у дослідженнях О. Магдалюка, О. Мельник, О. Лісніченко, Л. Фролової системи показників щодо оцінювання ефективності використання капіталу формуються за критеріями:

- продуктивності;
- швидкості обороту;
- прибутковості.

Продуктивність використання капіталу та його видів визначається із логіки того, що функціонуючий капітал забезпечує створення продукції (послуг). Відповідно, технологія розрахунку показників продуктивності капіталу передбачає співвідношення між обсягами виробництва та реалізації продукції (послуг) як у натуральних, так і вартісних вимірниках до вартості того виду капіталу, продуктивність якого розраховується. Приклад розрахунку показників продуктивності формалізовано у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Показники продуктивності за видами капіталу підприємства

Показник	Технологія розрахунку	
	Чисельник (нат. або варт. один.)	Знаменник (варт. один.)
1. Продуктивність активів (капіталовіддача)	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість активів
2. Продуктивність виробничого капіталу	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість виробничого капіталу
3. Продуктивність операційного капіталу	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість операційного капіталу
4. Продуктивність основних засобів (фондовіддача)	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість основних засобів
5. Продуктивність персоналу	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Чисельність працюючих

Джерело: [44, с. 325]

Щодо показників швидкості обороту, то традиційно таку логіку використовують для оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємства та його елементів. Технологія розрахунку таких показників представлена у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Показники швидкості обороту оборотного капіталу підприємства

Показник	Технологія розрахунку	
	Чисельник (нат. або варт. один.)	Знаменник (варт. один.)
1. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість оборотного капіталу
2. Тривалість обороту оборотного капіталу	Тривалість розрахункового періоду (рік, квартал, місяць)	Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Обсяг реалізованої продукції (послуг)	Середньорічна вартість дебіторської заборгованості
4. Тривалість обороту дебіторської заборгованості	Тривалість розрахункового періоду (рік, квартал, місяць)	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
5. Коефіцієнт оборотності оборотних фондів	Виробнича собівартість продукції	Середньорічна вартість оборотних фондів
6. Тривалість обороту оборотних фондів	Тривалість розрахункового періоду (рік, квартал, місяць)	Коефіцієнт оборотності оборотних фондів

*Джерело: [44, с. 325]*

Оцінювання прибутковості капіталу здійснюється на основі показників рентабельності, які розраховуються як відношення прибутку до середньорічної вартості капіталу або його різновидів. Технологія розрахунку показників рентабельності капіталу представлена у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Показники рентабельності капіталу підприємства

Показник	Технологія розрахунку	
	Чисельник (нат. або варт. один.)	Знаменник (варт. один.)
1	2	3
1. Рентабельність капіталу	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість капіталу
2. Рентабельність основних засобів	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість основних засобів
3. Рентабельність операційного капіталу	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість операційного капіталу
4. Рентабельність виробничого капіталу	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість виробничого капіталу

## Продовження таблиці 1.4

1	2	3
5. Рентабельність власного капіталу	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість власного капіталу
6. Рентабельність оборотного капіталу	Прибуток (валовий, операційний, чистий)	Середньорічна вартість оборотного капіталу

[44, с. 325]

Досить специфічним є процес оцінювання ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства. Це пов'язано з тим, що досить важко оцінити саму вартість інтелектуального капіталу, який є достатньо неоднородним за своєю природою. Так, якщо елементи капіталу у фінансовій та матеріальній формі є чітко відображеними у фінансовій звітності підприємства, то елементи інтелектуального капіталу (табл. 1.5) досить важко ідентифікувати та вартісно оцінити навіть за даними управлінських звітів.

Таблиця 1.5 – Структура капіталу підприємства

Капітал	Інтелектуальний капітал (ІК)	Фінансовий капітал (ФК)	Матеріальний капітал (МК)
	власний/залучений	власний/залучений	власний/залучений
Людський	1.1. Персонал: — освіта — посадова кваліфікація — здібності та навички — знання секретів — майнові та немайнові права персоналу — лояльне ставлення до фірми	2.1. ФК персоналу: — зарплата та премії — витрати на авторські винагороди та роялті — витрати на навчання — витрати на харчування, відпочинок, розваги — депозити персоналу в банках	3.1. МК для персоналу: — інструменти та оргтехніка робочих місць — меблі та інтер'єр офісу — канцелярське приладдя — транспорт для персоналу — оснащення та матеріали, пов'язані з санітарією та екологією
Структурний (організаційний)	1.2. Організаційний капітал: — права та технології — права на виробу — права на товарні знаки — управління виробництвом — корпоративна культура — система інформації	2.2. ФК на оновлення та підтримання виробничого апарату: — депозити компанії в банках — оборотний капітал — витрати на придбання та експлуатацію основного капіталу — цінні папери підприємства — зобов'язання	3.2. МК основного та допоміжного виробництва: — рухоме майно — нерухоме майно — інструменти — сировина — матеріали — енергоресурси
Клієнтський	1.3. Клієнтський капітал: — ім'я компанії — договори комерційної концесії — секрети формування та розширення клієнтури — бренди — права та гарантії клієнта — список клієнтів	2.3. ФК від клієнтів: — доходи від клієнтів — зарплата обслуговування клієнтів — знижки постійним клієнтам — премії за останні дослідження клієнтів — заявлені депозити клієнтів у банках	3.3. МК для клієнтів: — пункти сервісного обслуговування — інша інфраструктура — вулична реклама — запчастини та комплектуючі для ремонту — майно клієнтів, що передане для ремонту

Джерело: [44, с. 366]

Щодо підходів до оцінювання ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства, то у наукових дослідженнях описані такі:

- коефіцієнт *Q-Тобіна* (*Tobin's q*). Даний коефіцієнт розраховується як відношення ринкової та балансової вартості активів підприємства [39, с. 137]. У наукових публікаціях наголошується на тому, що даний показник характеризує процес створення знань компанією, який корелює з інтересами інвесторів [53]. Досить часто у наукових дослідженнях *q-Тобіна* замінюється показником мультиплікатора *MV/BV* (*market-to-book value*), проте змістовно ці показники не є ідентичними;

- розрив між ринковою капіталізацією (*MV, market value*) та балансовою вартістю компанії (*BV, book value*). Даний метод набув широкого використання у наукомістких галузях економіки. Різниця між *MV* та *BV* використовується для пояснення того, яка частка вартості капіталу компанію створюється його інтелектуальною складовою. Фактично, різниця між *q-Тобіна* та розривом між *MV* та *BV* полягає у тому, що перший є відносною величиною, що визначає у скільки інвестори оцінюють кожен грошову одиницю матеріальних активів і за умови незмінності даного співвідношення розрив між *MV* та *BV* може збільшуватися [27, с. 156];

- ринкова вартість, що визначена інвесторами (*IAMV, Investor-Assigned Market Value*) [51, с. 231]. Концепцію *IAMV* було розроблено у 1998 р. К. Стенфілдом. Основна ідея даної концепції полягає у тому, що серед між *MV* та *BV* характеризується як реалізований інтелектуальний капітал (*RIC, Realized Intellectual Capital*), якою може бути меншим або більшим за дійсну величину інтелектуального капіталу (*TMV, True Market Value*). Це пояснюється ринковими коливаннями цін акцій, які не впливають на зміни величини інтелектуального капіталу [52]. Ринкова вартість (*MV, market value*), оцінена інвестором, дорівнює досяжній ринковій вартості (*AMV, Attainable Market Value*) у тому випадку, якщо в компанії не відбувається «руйнування інтелектуального капіталу». Дійсна величина інтелектуального капіталу визначається як сума досяжної ринкової вартості і стійких

конкурентних переваг, що сформовані за рахунок управління знаннями. При цьому у який спосіб виміряти «руйнування інтелектуального капіталу» та вартість, що формується стійкими конкурентними перевагами у дослідженні не описано;

– *метод неосяжного балансу (Invisible Balance Sheet)*. Даний метод був розроблений К. Свейбі. Його ще називають певною інтерпретацією методу ринкової капіталізації. Даний метод передбачає здійснення коригувань не тільки пасивів, але і активів балансу на величину інтелектуального капіталу, що належать підприємству. Різниця між ринковою капіталізацією (*MV, market value*) і балансовою вартістю власного капіталу є неосяжним власним капіталом. Йому відповідають «невловимі активи». Ці активи поділяються на внутрішні, зовнішні і індивідуальні компетенції, що відповідають структурній, людській компонентам інтелектуального капіталу у класифікації Л. Едвінссона і М. Мелоуна, Й. Рууса [34, с. 95]. З точки зору практичного використання існує проблема, яка полягає у тому, що автором не запропоновано способу поділу загальної величини «невловимих активів» за видами. Відповідно суть даного методу зведено до визначення різниці між ринковою та балансовою вартостями капіталу;

– *інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості (VAIC, Value Added Intellectual Coefficient)*. Даний підхід розроблений А. Пуликом, а його зміст полягає у вимірюванні доданої вартості, яку формують такі компоненти інтелектуального капіталу як структурний та людський, а також інвестований капітал. Показник *VAIC* використовується для визначення як самої величини інтелектуального капіталу [27, с. 135];

– *концепція вартості майбутнього зростання (FGV, Future Growth Value)*. Розробку даної концепції пов'язують з ім'ям М. Міллера і Ф. Модільяні. Відповідно до змісту даної концепції вартість капіталу може бути розділена на поточну вартість активів, які є у розпорядженні підприємства, і поточну вартість можливостей заробити прибуток, який є більш високим за нормальний [48, с. 132]. Ідея того, що ринкова вартість капіталу підприємства втілює у собі очікування інвесторів щодо майбутнього

зростання, була використана компанією *Stern Stewart & Co* при розробці показника *FGV*, який характеризується як синтетичний метод вимірювання ефективності використання інтелектуального капіталу. Емпіричні тестування показника *FGV* свідчать, що у більшості галузей даний показник перевищує 50% ринкової вартості компанії і досягає найбільш високого значення у тих напрямках діяльності, для яких притаманним є більш активне використання інновацій [34, с.112]. Крім того, у високотехнологічних галузях (виробництво програмного забезпечення, технологічних продуктів, а також засобів масової інформації) значення *FGV* перевищує показник доданої ринкової вартості *MVA* [27, с. 138].

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «КСЛ 16»

#### 2.1 Характеристика підприємницької діяльності підприємства

ТОВ «КСЛ 16» є провідним українським виробником кронштейнів та кріплень для AV-техніки, послуг з металообробки та надання професійних рішень «під ключ». Основні реквізити діяльності досліджуваного підприємства представлено у табл. 2.1; рис. Б.1 – Б.2, додаток Б.

Таблиця 2.1 – Профіль компанії ТОВ «КСЛ-16» станом на кінець 2021 р.

Параметр діяльності	Характеристика
Повна назва	ТОВ «КСЛ 16»
Адреса реєстрації	04060, місто Київ, вул. Ризька, будинок 73-Г, офіс 7/1
Код ЄДРПОУ	40301005
Керівник	Лимар Костянтин Васильович
Сайт компанії	<a href="https://ksl.ua">https://ksl.ua</a>
Розмір статутного капіталу, тис.грн	8165,17
Види діяльності	Основний: 25.72 Виробництво замків і дверних петель Інші: 27.52 Виробництво неелектричних побутових приладів 28.25 Виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування 31.01 Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі
Чисельність працюючих, осіб	119
Чистий дохід, тис.грн	82546,9
Чистий прибуток, тис.грн	3664,3
Балансова величина активів, тис.грн	41824,3

*Джерело: сформовано за даними [41]*

Компанія працює на ринку кронштейнів з 2016 р. та характеризується постійним розвитком та зміцненням конкурентних позицій. Менеджмент компанії з гордістю говорить про унікальну організаційну структуру, яка була створена співробітниками компанії та за роки існування підтвердила свою ефективність. Організаційна конфігурація компанії включає 7 відділень та 21 офіс, які є пов'язаними між собою як функціонально так і в аспекті забезпечення цілей розвитку компанії (табл. Б.1, додаток Б). В обороті менеджменту присутнім є такий термін як цінні кінцеві продукти (ЦКП), що за своїм змістом є схожим на ключові результати, які має забезпечувати відповідний офіс та відділення. Система процесів підприємницької діяльності ТОВ «КСЛ 16» представлена на рис. 2.1.

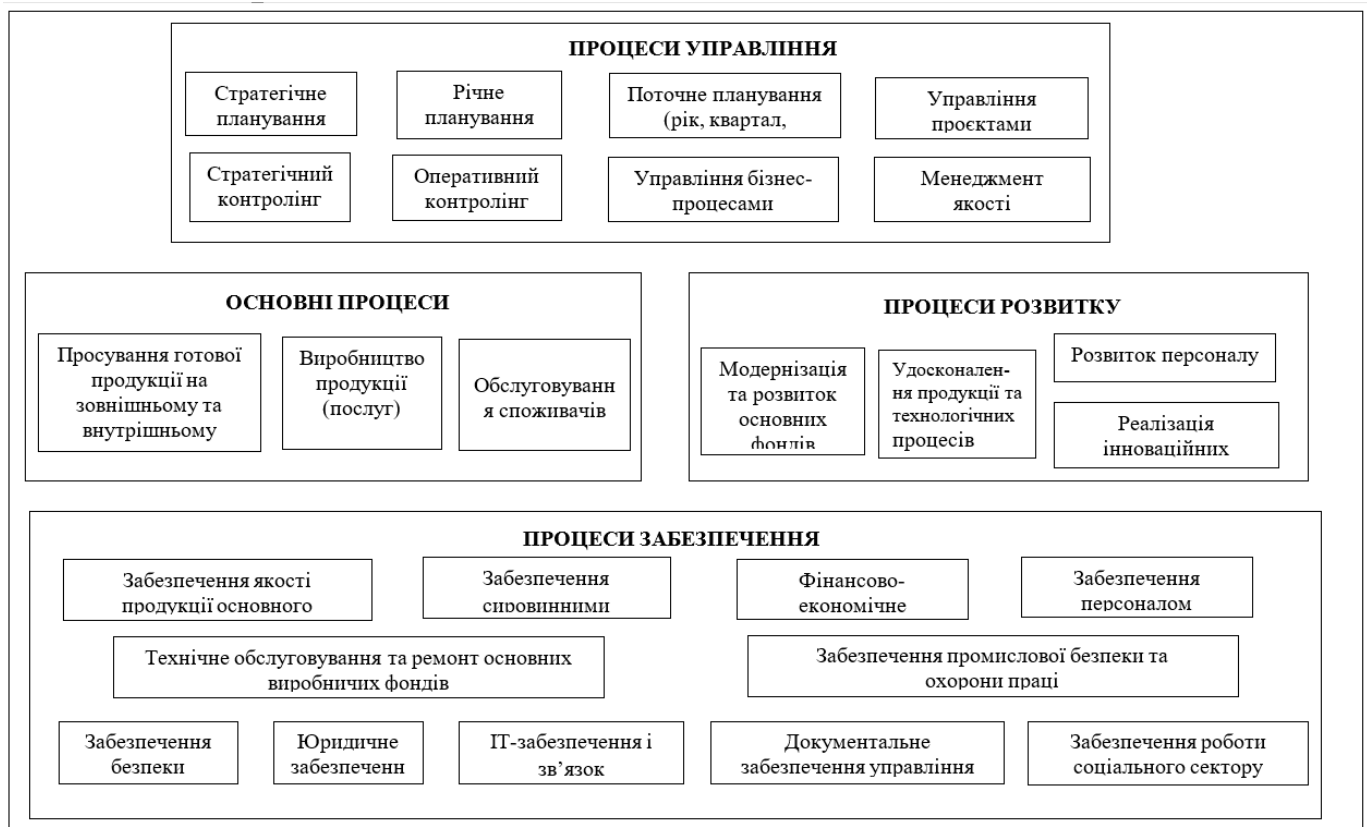


Рисунок 2.1 – Процеси діяльності ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: дані управлінського звіту ТОВ КСЛ 16»

З функціональної точки зору в компанії виділяють процеси управління, операційні (основні) процеси, процеси розвитку та процеси забезпечення. Основне призначення

процесів *управління* компанією *KSL* є традиційно пов'язаними з формуванням цілей, здійсненням планування, моніторингу та аналізу результативності та ефективності, а також успішності бізнес-діяльності на вітчизняному ринку. Основні процеси безпосередньо стосуються виготовлення продукції та надання послуг. На підприємстві деталізовані усі процеси операційної діяльності (фрагмент карти бізнес-процесу представлено на рис. Б.3, додаток Б). Процеси розвитку менеджмент компанії пов'язує з удосконаленням ресурсної бази та інноваційною діяльністю.

Якщо характеризувати діяльність ТОВ «КСЛ 16» з точки зору напрямків діяльності, то варто зазначити, що протягом 2017 – 2021 рр. відбулися зміни у структурі реалізації продукції та послуг. Так, частка напрямку «Кронштейни» зменшилась з 68,9% у 2017 р. до 48,6% у 2021 р. (рис. 2.2), проте частка такого напрямку як «Професійні рішення» збільшилася з 12,2% у 2017 р. до 35,8% у 2021 р.

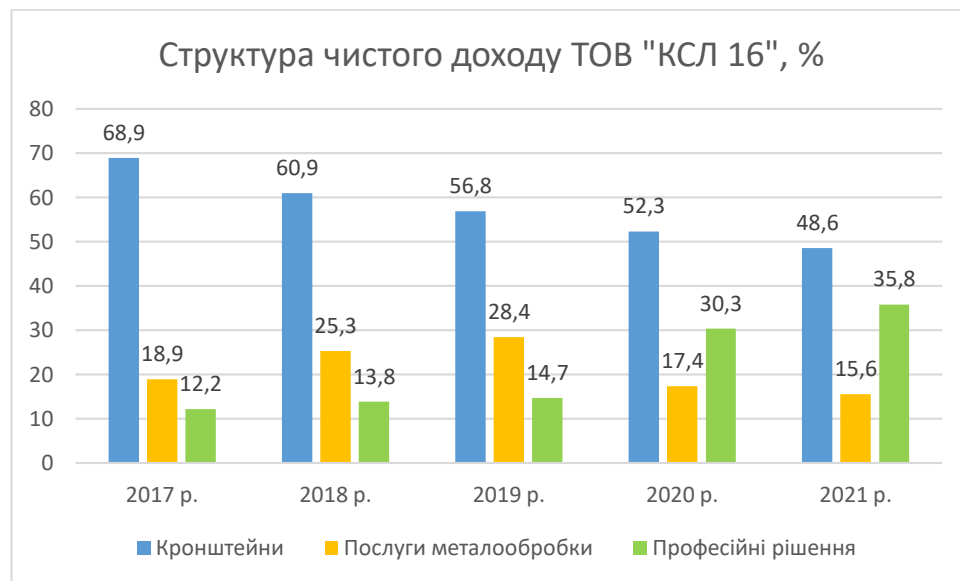


Рисунок 2.2 – Показники структури чистого доходу ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Незважаючи на зменшення структурної частки кронштейнів у структурі чистого доходу абсолютна величина у вартісному вимірюванні характеризується зростаючою динамікою. Так, у 2021 р. порівняно з 2017 р. чистий дохід від реалізації кронштейнів

збільшився у 3 рази (рис. 2.3), а для напрямку «Професійні рішення» цей показник становить 12,58 рази.



Рисунок 2.3 – Показники зростання чистого доходу ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Саме відмінності у темпах зростання чистого доходу (рис. 2.4) зумовили зміни у структурі реалізації компанії. Так, якщо протягом 2018 – 2019 рр. темпи зростання були більш високими для групи кронштейни, то протягом 2020 – 2021 рр. відповідні показники були більш високими для професійних рішень.

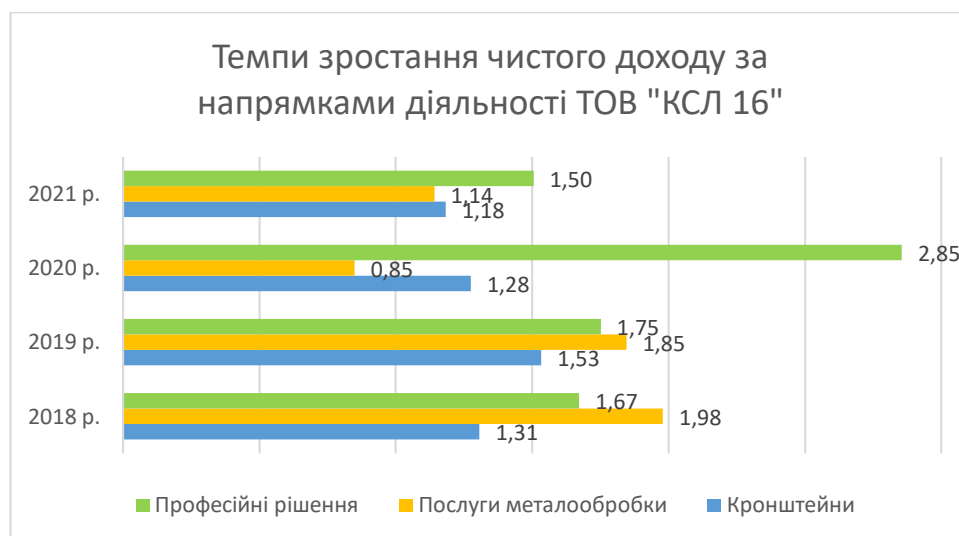


Рисунок 2.4 – Показники змін чистого доходу за видами діяльності ТОВ «КСЛ 16» у 2018 – 2021 рр.

*Джерело: дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Якщо характеризувати прибутковість за напрямками діяльності ТОВ «КСЛ 16», то варто зазначити, що у 2017 р. найбільш рентабельними були кронштейни (рис. 2.5). Починаючи з 2019 р. більш прибутковим став такий напрямок як «Професійні рішення». В цілому варто зазначити наявність спадної тенденції щодо рентабельності продукції (послуг). Так, якщо у 2017 р. цей показник сягав 20,9%, то у 2021 р. цей показник зменшився до 7,4%, тобто 2,8 рази.

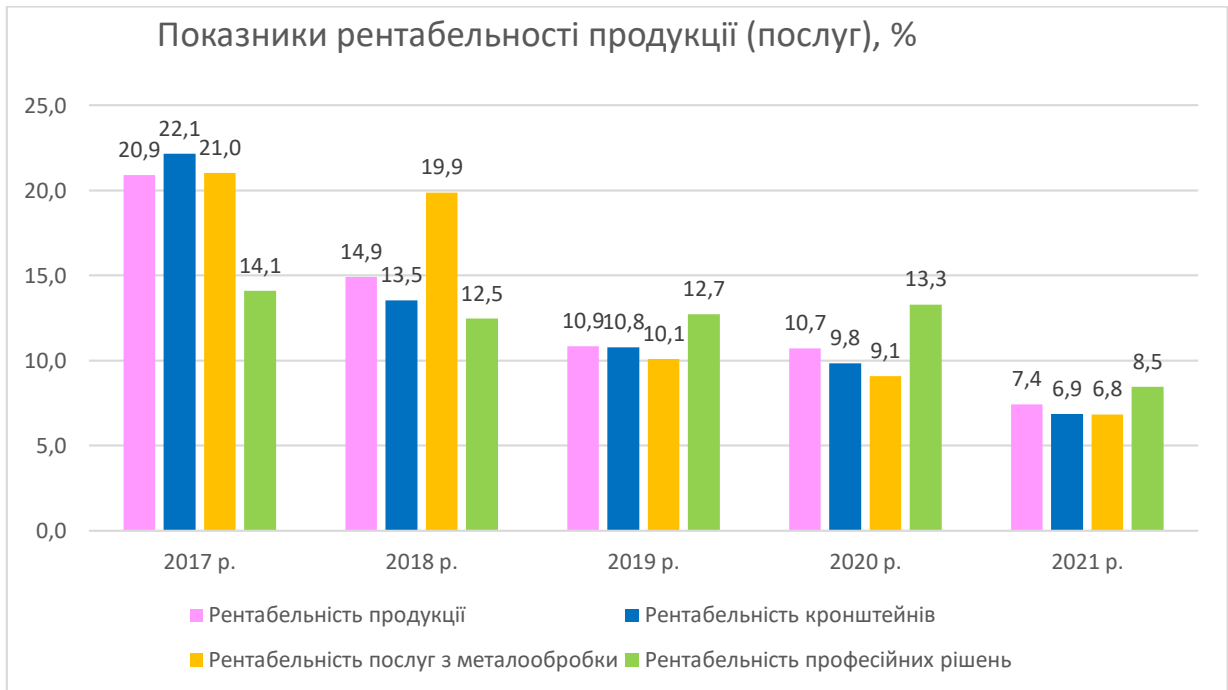


Рисунок 2.5 – Показники рентабельності продукції (послуг) ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Результати маржинального аналізу діяльності ТОВ «КСЛ 16» (рис. 2.6) також свідчать про спадну динаміку. Коефіцієнт валової маржі зменшився з 0,43 у 2017 р. до 0,22 у 2021 р. (рис. 2.6). Запас фінансової міцності також характеризується спадною динамкою, проте ситуація в цілому є нормальною, так як фактичне значення чистого доходу у 2021 р. перевищує критичне у 1,45 рази.

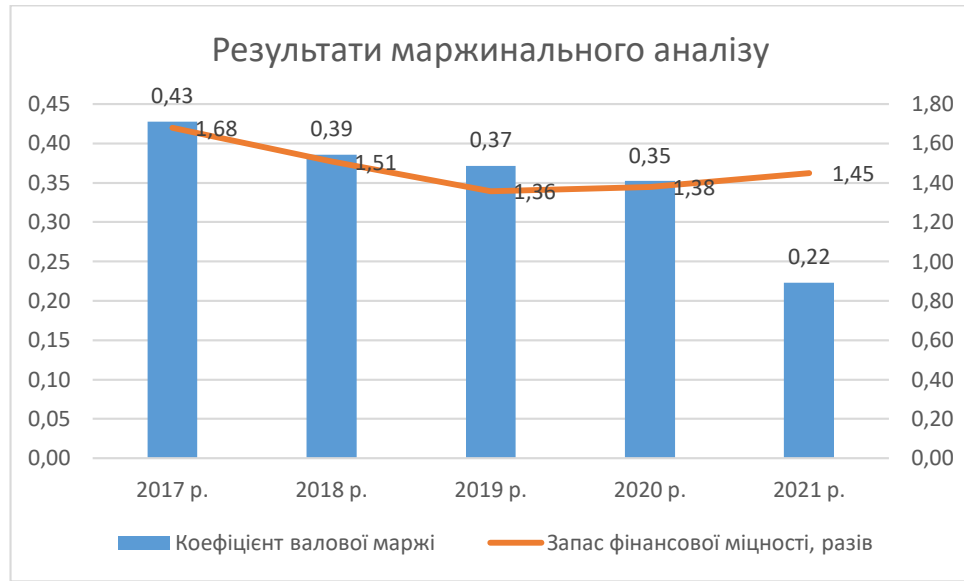


Рисунок 2.6 – Показники маржинальності діяльності ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Незважаючи на спадну динаміку показників прибутковості діяльності ТОВ «КСЛ 16» конкурентні позиції підприємства на ринку кронштейнів мають стійку зростаючу тенденцію. Так, працюючи на ринку з середини 2016 р. станом на кінець 2021 р. компанія займає другу позицію з часткою ринку 24,6% (рис. 2.7).

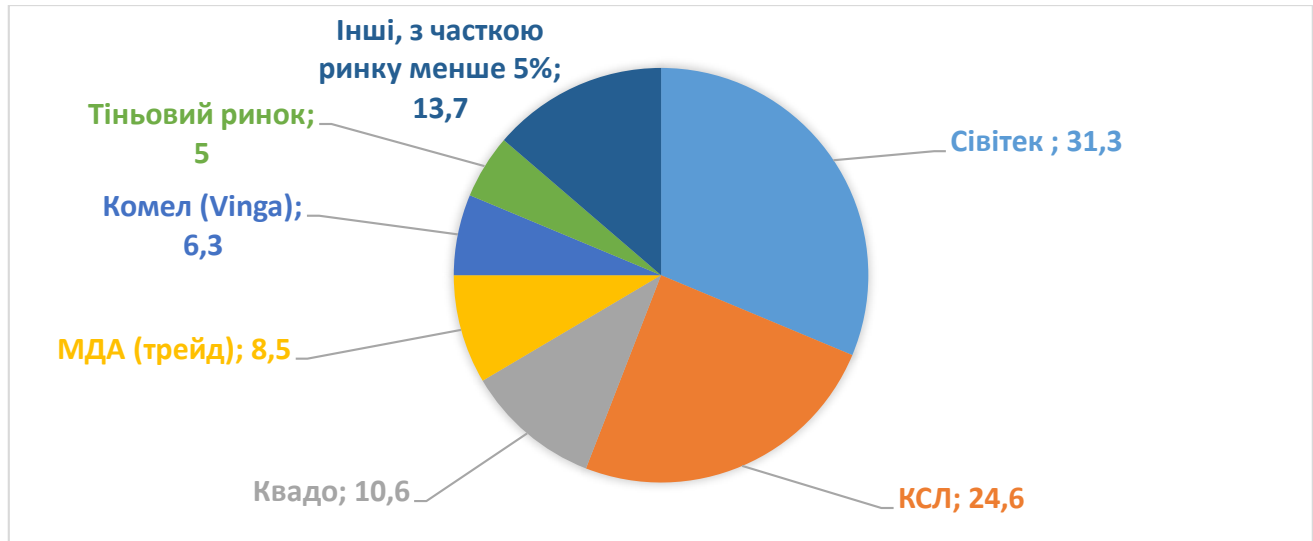


Рисунок 2.7 – Ринкові позиції виробників кронштейнів в Україні у 2021 р.

*Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

При цьому динаміка продажів є зростаючою. Так, якщо кількість проданої продукції у 1 кв. 2021 р. становила 41430 шт, то вже у 4 кв. цього року цей показник збільшився до 83841 шт., або у 2 рази (рис. 2.8). Варто звернути увагу на зростаючу тенденцію продажів кронштейнів по Україні в цілому, що дозволяє говорити про те, що даний ринок має перспективи розвитку.

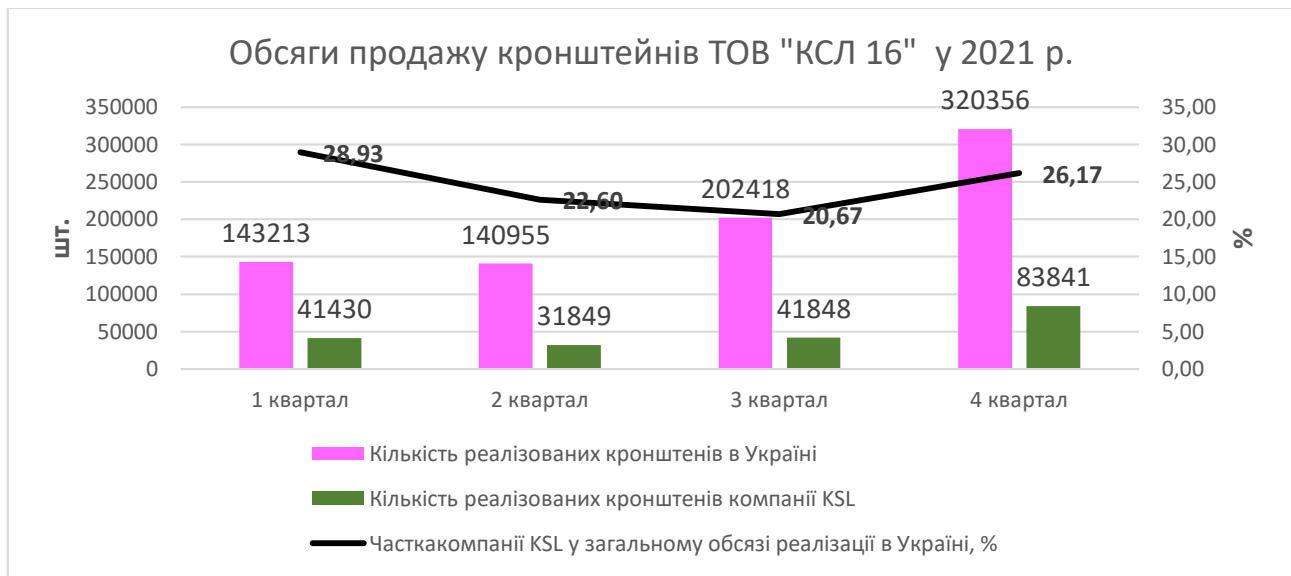


Рисунок 2.8 – Показники обсягів продажу кронштейнів ТОВ «КСЛ 16» на вітчизняному ринку

Джерело: дані управлінського звіту ТОВ «КСЛ 16»

Кронштейни реалізуються в 4 брендів лінійках. Це *Hiteching* з часткою 7,5%, *Expert* (6,4%), *KSL* (16,9%) та *Simpler* (10,4). Відповідно, загальна частка брендів ТОВ «КСЛ 16» становить 41,2% (рис. Б.4, додаток Б).

Напрямок «Професійні рішення» набув потужного розвитку з 2019 р. Особливістю даних послуг є проектування та виготовлення замовлення для клієнта «під ключ» з урахуванням усіх клієнтських побажань. Однією з переваг потужного розвитку даного напрямку на вітчизняному ринку є порівняно низька ціна послуг. Компанія має можливість проектування та виготовлення виробів за вже налагодженою схемою бізнес-процесів, відповідно може маніпулювати ціною.

Якщо цілісно узагальнити результати діяльності компанії протягом 2017 – 2021 рр., то можна констатувати, що основими перевагами бізнесу є наявність потужної виробничої бази та досить розвинену мережу локальних брендів продукції. Основними загрозами для розвитку бізнесу є, перш за все, війна в Україні, дефіцит та зростання цін на енергоресурси. Основні можливості, що відкриваються перед бізнесом, пов'язані з тим, що на даний момент повинстю відсутні поставки дешевої продукції з Китаю. Крім того, в планах менеджменту компанії завжди обговорювався розвиток нового напрямку діяльності, що пов'язаний із виробництвом можульних будинків, які стали критично значущою продукцією в сучасних умовах. Якщо характеризувати основні проблеми внутрішнього характеру, то вони пов'язані з тим, що бізнес-процеси є недостатньо цифровізованими, що уповільнює отримання результатів за різними функціональними сферами діяльності компанії.

## **2.2 Оцінювання результативності формування капіталу ТОВ «КСЛ 16»**

На основі узагальнення наукових джерел щодо оцінювання результативності формування капіталу підприємства можемо побудувати логіку подальшого дослідження відповідно до аналізу рівня раціональності (оптимальності) структури капіталу. Основними критеріями аналізу рівня раціональності структури капіталу ТОВ «КСЛ 16» обрано такі [44, с. 251]:

- мінімізація фінансового ризику;
- мінімізація середньозважених витрат на капітал;
- максимізація фінансової рентабельності (чистої рентабельності власного капіталу);
- максимізація доданої вартості капіталу.

*Мінімізація фінансового ризику.* Оцінювання за даним критерієм буде здійснюватися у двох аспектах: з точки зору залежності/незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів; з позицій достатності власних коштів для формування запасів ТОВ «КСЛ 16».

Якщо характеризувати рівень фінансової залежності ТОВ «КСЛ 16», то з точки зору відповідності коефіцієнту автономії критичному значенню ( $\geq 0,5$ ) протягом 2017 – 2019 рр. ситуація характеризується як нормальна (рис. 2.9). Починаючи з 2020 р. частка власного капіталу у загальній його величині зменшилася у 2020 р. до 37%, 2021 р. – до 41%. При цьому величина власного капіталу характеризується щорічною зростаючою динамікою (табл. 2.2). Зменшення частки власного капіталу пояснюється порівняно більш високими темпами зростання величини позикового капіталу (табл. 2.2). Так середньорічний темп зростання власного капіталу протягом 2018 – 2021 рр. становив 1,505, позикового – 1,813.

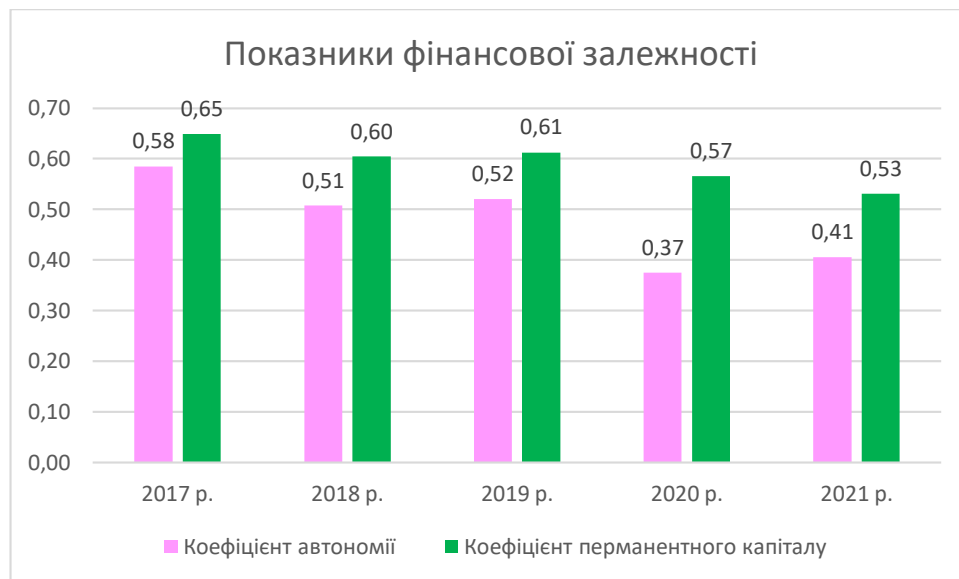


Рисунок 2.9 – Показники фінансової залежності ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Зростання величини позикового капіталу пов'язано із залученням кредитних ресурсів (табл. 2.2), у тому числі довгострокових. Кредитні кошти були вкладені у розвиток техніко-технологічної бази підприємства.

Таблиця 2.2 – Показники змін джерел фінансування активів ТОВ «КСЛ 16»

Показник	Значення, тис.грн				Абсолютні зміни до поп. року, тис.грн			Темпи приросту (зменшення), % до поп. року		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Власний капітал	5183,1	9565,3	13764	16945,9	4382,2	4198,7	3181,9	84,5	43,9	23,1
1.1 Зареєстрований (пайовий) капітал	2001	2001	2001	2001	0	0	0	0,0	0,0	0,0
1.2 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3182,1	7564,3	11763	14944,9	4382,2	4198,7	3181,9	137,7	55,5	27,1
2. Довгостроковий позиковий капітал	989,6	1693,2	7006,4	5248,9	703,6	5313,2	-1757,5	71,1	313,8	-25,1
3. Короткостроковий позиковий капітал	4042,2	7130,2	15938,2	19629,5	3088	8808	3691,3	76,4	123,5	23,2
3.1 Короткострокові кредити банків	989,3	1876,2	4225	5012,3	886,9	2348,8	787,3	89,6	125,2	18,6
3.2 Поточна кредиторська заборгованість	2524,6	4484,1	6995,3	9403,2	1959,5	2511,2	2407,9	77,6	56,0	34,4
3.3 Інші поточні зобов'язання	528,3	769,9	4717,9	5214	241,6	3948	496,1	45,7	512,8	10,5
4. Позиковий капітал	5031,8	8823,4	22944,6	24878,4	3791,6	14121,2	1933,8	75,4	160,0	8,4
5. Балансова величина капіталу	10214,9	18388,7	36708,6	41824,3	8173,8	18319,9	5115,7	80,0	99,6	13,9

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

Залучення довгострокових позик вплинуло на коефіцієнт перманентного капіталу, який у 2019 – 2021 рр. перевищував 50%, що дозволяє характеризувати ситуацію як абсолютно контрольованою менеджментом досліджуваного підприємства.

Якщо характеризувати рівень фінансового ризику з точки зору достатності коштів для формування запасів підприємства (табл. 2.3), то можна зазначити, що протягом 2017 – 2019 рр. станф фінансової стійкості було ідентифіковано як абсолютно стійкий, у 2020 – 2021 рр. – як нормальний рівень фінансової стійкості. Дефіцит власних оборотних коштів становив у 2020 р. – 4912,5 тис.грн, у 2021 р. – 4556,7 тис.грн. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Показники достатності коштів для формування запасів ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Власні оборотні кошти, тис.грн.	3337,9	3271,2	6463	12582,3	15544,6
2. Власні оборотні та довгострокові позикові кошти, тис.грн.	3866,2	4260,8	8156,2	19588,7	20793,5
3. Загальна сума коштів для формування запасів, тис.грн.	6744,3	8303	15286,4	35526,9	40423
4. Запаси, тис.грн.	1487	2546	4058,5	17494,8	20101,3
5. Дефіцит/надлишок власних оборотних коштів для формування запасів, тис.грн.	1850,9	725,2	2404,5	-4912,5	-4556,7
6. Дефіцит/надлишок власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів, тис.грн.	2379,2	1714,8	4097,7	2093,9	692,2
7. Дефіцит/надлишок загальної суми коштів для формування запасів, тис.грн.	5257,3	5757	11227,9	18032,1	20321,7
8. Тип фінансової стійкості	Абсолютна фінансова стійкість	Абсолютна фінансова стійкість	Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Узагальнюючи інформацію щодо оцінювання фінансового ризику структури капіталу можемо зробити висновок про її нормальний рівень, який забезпечує контрольований

рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування бізнесу та нормальний рівень достатності для формування запасів ТОВ «КСЛ 16».

*Мінімізація середньозважених витрат на капітал.* Середньозважені витрати визначаються на основі впливу таких факторів як частка платних джерел в структурі капіталу та їх ціни. Щодо ціни капіталу, то в основу розрахунків для позикових джерел буде прийнято відсоткову ставку, що сплачує підприємство за залучення кредитних ресурсів. Щодо ціни власного капіталу, то за основу розрахунку буде прийнято кумулятивний метод, а вихідна інформація для розрахунку отримана з лекційних матеріалів дисципліни «Корпоративне зростання бізнесу». Результати розрахунку середньозважених витрат представлено у табл. 2.4 та рис. 2.10.

Аналіз отриманих результатів свідчить про нестійку тенденцію змін WACC, які коливаються в межах 11,53 – 7,84%. Позитивним є те, що середньозважені витрати на капітал є меншими ніж рентабельність капіталу за чистим прибутком.

Таблиця 2.4 – Показники формування середньозважених витрат на капітал ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Витрати на власний капітал, %	17,5	17,4	17,2	16,9	16,7
<i>у тому числі</i>					
– премія по без ризиковим вкладенням капіталу ( <i>Implied Risk-free rate (local currency)</i> )	4,8	4,8	4,8	4,1	3,8
– премія за крайній ризик ( <i>Country Risk Premium</i> )	7,1	7,0	7,0	7,1	7,1
– премія за ринковий ризик ( <i>Equity market risk premium (EMRP)</i> )	5,6	5,6	5,4	5,7	5,8
– премія за специфічний ризик компанії ( <i>Company Specific Risk</i> )	0	0	0	0	0
2. Частка власного капіталу у загальній його величині	0,58	0,51	0,52	0,37	0,41
3. Середньорічна ціна платного позикового капіталу, %	9,87	8,56	7,92	5,13	5,07
4. Частка платного позикового капіталу у загальній його величині	0,14	0,19	0,19	0,31	0,25

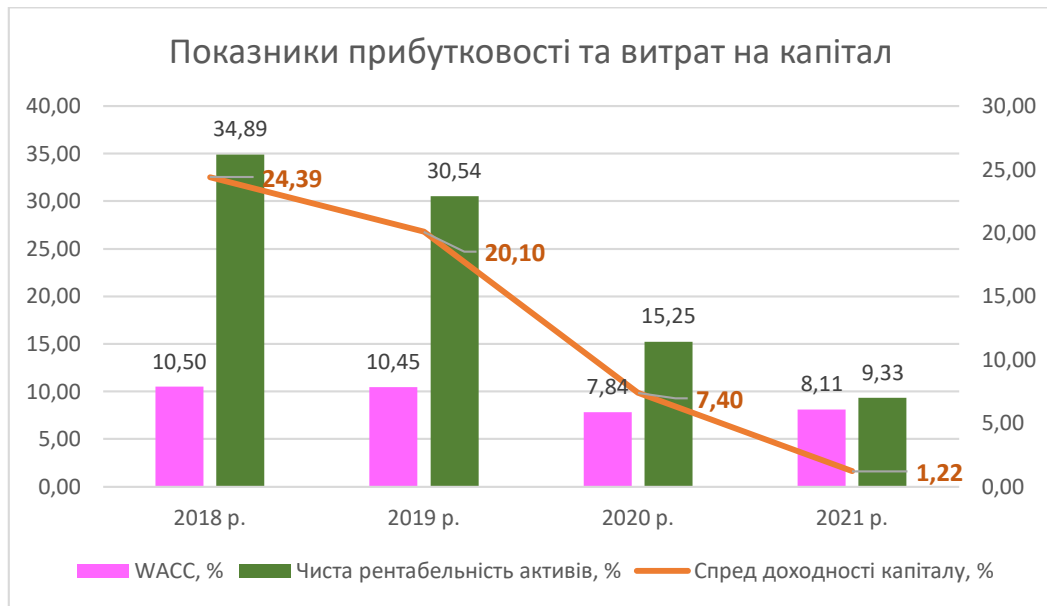


Рисунок 2.10 – Показники прибутковості та витрат на капітал ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: дані управлінської та фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Проте, фінансовий розрив між рентабельністю та середньозваженими витратами має стійку спадну тенденцію. Так, якщо у 2018 р. спред прибутковості капіталу дорівнював 24,39%, то у 2021 р. – 1,22%, тобто менше більше ніж у 20 разів. Така ситуація пояснюється тим, що темпи падіння прибутковості капіталу були більш високими порівняно з темпами падіння витрат на капітал у 2020 – 2021 рр. (рис. 2.11). А у 2021 р. на фоні зростання витрат на капітал (1,03) відбулося зниження рентабельності активів (0,61), що спричинило критично низький рівень спреду прибутковості капіталу. Незважаючи на даний факт, можемо зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду за критерієм середньозважених витрат на капітал структура капіталу є цілком прийнятною для відповідних параметрів діяльності досліджуваного підприємства.

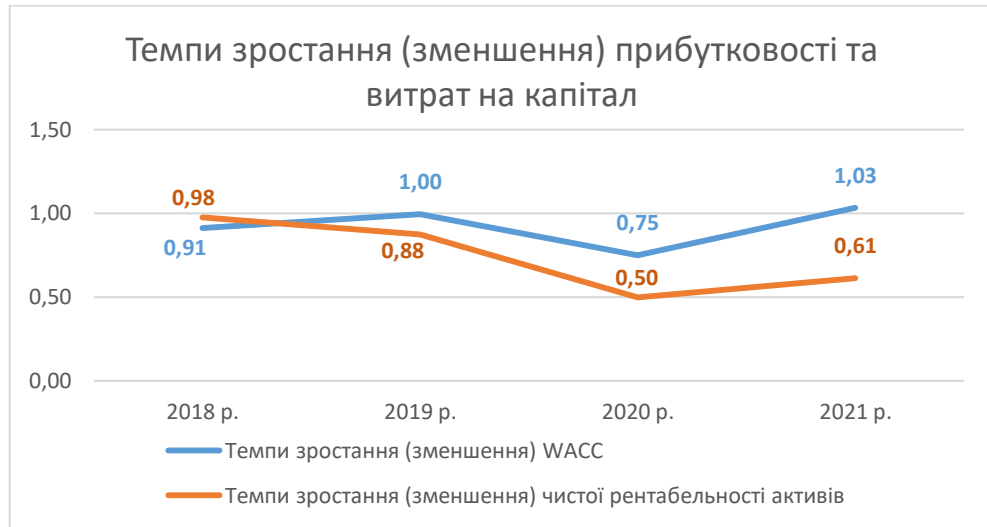


Рисунок 2.11 – Показники темпів зростання (зменшення) прибутковості та витрат на капітал ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними управлінської та фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

**Максимізація фінансової рентабельності.** Результати аналізу рівня фінансової рентабельності протягом 2017 – 2021 рр. свідчать про спадну динаміку даного показника (рис. 2.12). Так, якщо у 2018 р. відповідне значення становило 64,39%, то у 2021 р. даний показник зменшився до 23,86% або у 2,8 рази.

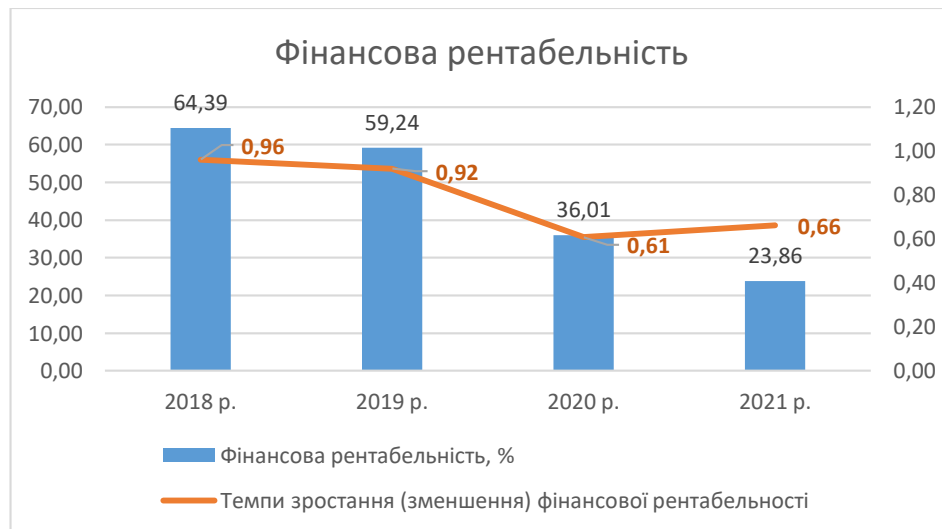


Рисунок 2.12 – Показники фінансової рентабельності ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Зниження фінансової рентабельності відбувалося на фоні того, що протягом 2020 – 2021 рр. відбувалося зниження абсолютної величини чистого прибутку, проте величина власного капіталу характеризувалася зростаючою тенденцією (рис. 2.13).

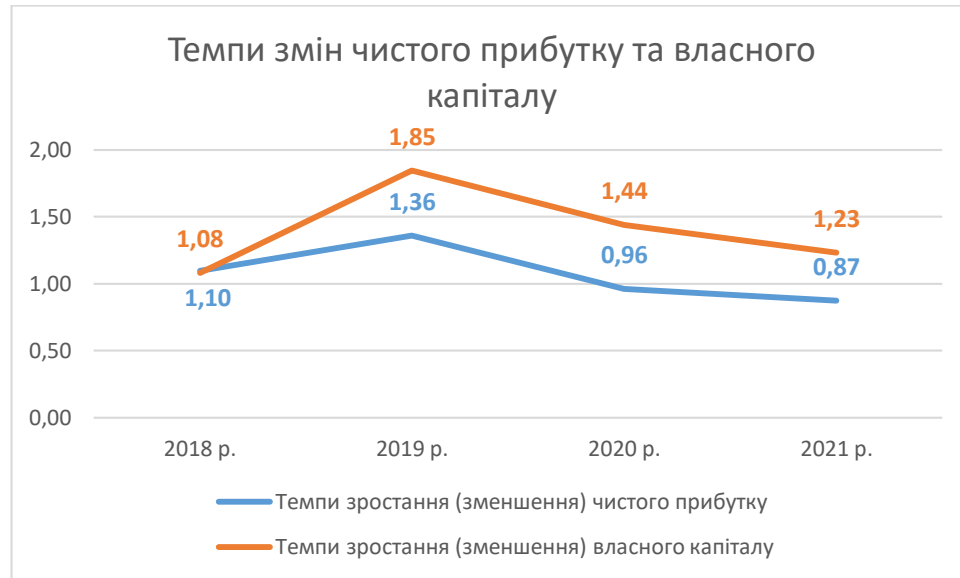


Рисунок 2.13 – Показники змін чистого прибутку та власного капіталу ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Результати аналізу фінансової рентабельності на основі DuPont-моделі (табл. 2.5) свідчать про те, що найбільш впливовим фактором негативних змін фінансової рентабельності є рентабельність реалізації послуг (табл. 2.5). За рахунок зростання продуктивності активів протягом 2017 – 2019 рр. відбувалося зростання фінансової рентабельності, проте у 2020 – 2021 рр. тенденція змінила напрямок. І тільки за рахунок зростання коефіцієнту структури капіталу протягом досліджуваного періоду відбувалося зростання фінансової рентабельності ТОВ «КСЛ 16». Тобто, якщо характеризувати рівень раціональності структури капіталу за критерієм фінансової рентабельності, то можемо констатувати що ситуація є нормальною, так як саме фактор структури капіталу має позитивний вплив на прибутковість власного капіталу.

Таблиця 2.5 – Показники результатів *DuPont*-аналізу фінансової рентабельності ТОВ «КСЛ 16»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Вихідні дані:					
1. Чистий прибуток, тис.грн	2933,5	3213,5	4368,4	4200,6	3664,3
2. Середньорічна величина власного капіталу, тис.грн	4378,5	4991,1	7374,2	11664,7	15355,0
3. Середньорічна величина позикового капіталу, тис.грн	2631,0	4219,1	6927,6	15884,0	23911,5
4. Середньорічна величина активів, тис.грн	7009,5	9210,2	14301,8	27548,7	39266,5
5. Чистий дохід, тис.грн	19258,3	28470,2	46800,1	64812,9	82546,9
Фактори впливу:					
6. Чиста рентабельність реалізації продукції (послуг), %	15,23	11,29	9,33	6,48	4,44
7. Продуктивність активів, грн/грн	2,75	3,09	3,27	2,35	2,10
8. Коефіцієнт структури капіталу	0,60	0,85	0,94	1,36	1,56
Абсолютна зміна фінансової рентабельності за рахунок змін, %:					
9. Чистої рентабельності реалізації продукції (послуг)		-17,35	-11,14	-18,11	-11,35
10. Продуктивності функціонування активів		6,21	3,12	-11,56	-2,63
11. Коефіцієнту структури капіталу		8,53	2,87	6,44	1,82
Сукупний вплив факторів		-2,61	-5,15	-23,23	-12,15

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

Максимізація доданої вартості капіталу. Оцінювання доданої вартості капіталу буде зроблено на основі концепції економічного прибутку на основі показника економічного прибутку, який було розроблено А. Маршалом ще наприкінці XIX ст. (формула 2.1) [27, с. 256].

$$EP = NOPLAT - Cap \times WACC \quad (2.1)$$

$$NOPLAT = NI + Pay_{LC} \times (1 - t), \quad (2.2)$$

де  $EP$  – економічний прибуток, гр.од.;

$NOPLAT$  – чистий прибуток з урахуванням платежів за користування позиковим капіталом, гр.од.;

$Cap$  – величина капіталу, гр.од.;

$NI$  – чистий прибуток, гр.од.;

$Pay_{LC}$  – платежі за користування позиковим капіталом, гр.од.;

$t$  – ставка податку на прибуток.

За результатами розрахунків доданої вартості капіталу на основі концепції економічного прибутку можна констатувати наявність позитивної тенденції, яка полягає у тому що відбувається формування доданої вартості капіталу, тобто значення є позитивними (рис. 2.14).

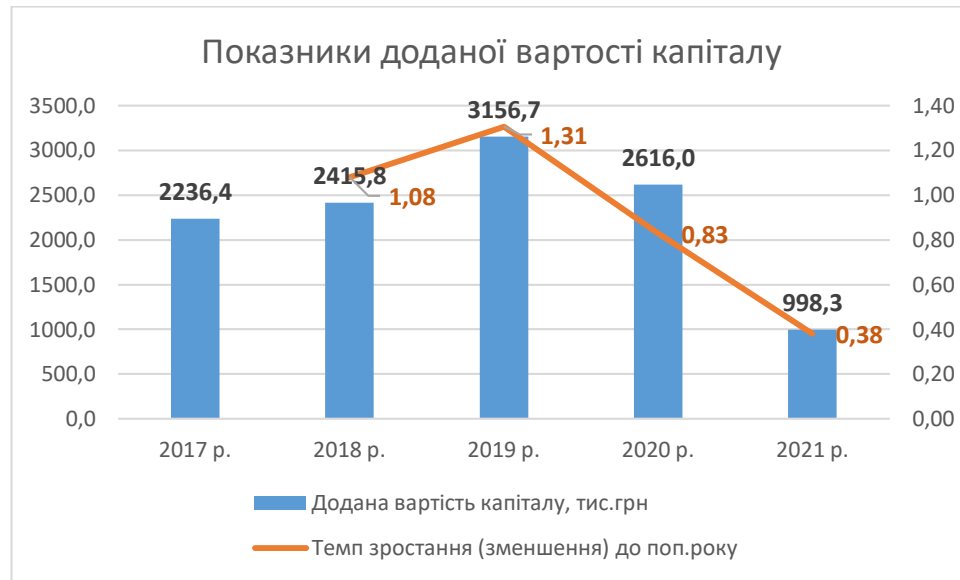


Рисунок 2.14 – Показники доданої вартості капіталу ТОВ «КСЛ 16» у 2017 – 2021 рр.

*Джерело: розраховано за даними управлінської та фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Проте, починаючи з 2019 р. відбувається стрімке падіння абсолютної величини доданої вартості капіталу, яка у 2021 р. порівняно з 2020 р. скоротилася на 62% (рис. 2.15). На зміни величини доданої вартості капіталу принципово впливають два фактори – це витрати на капітал та рентабельність капіталу за NOPLAT. Починаючи з 2018 р. відбувається зменшення відповідного показника рентабельності більш високими темпами, ніж витрат на капітал. А у 2021 р. на фоні зростання витрат на капітал (темп зростання 1,03), рентабельність зменшилася на 39% (рис. 2.16).

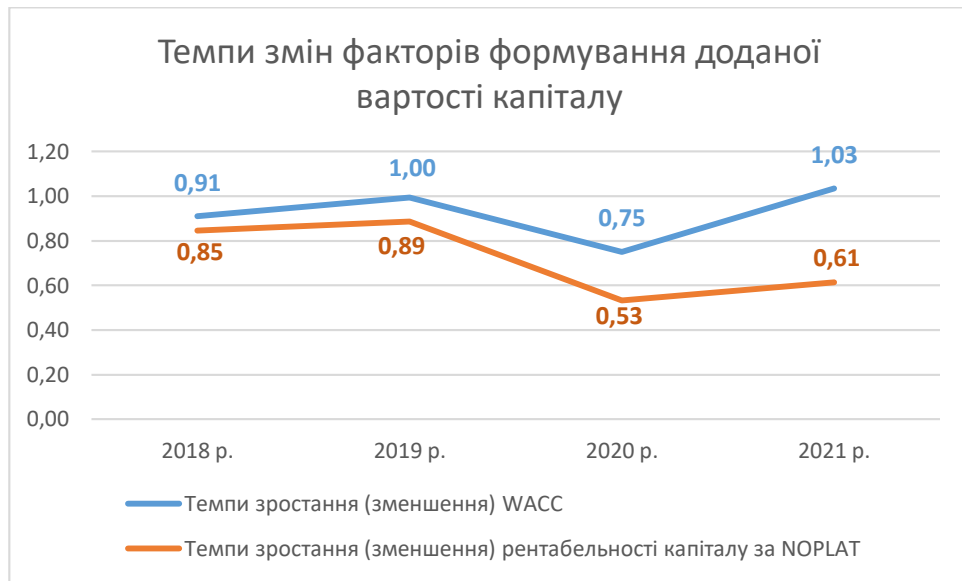


Рисунок 2.15 – Показники змін факторів формування доданої вартості капіталу ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними управлінської та фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Якщо узагальними інформацію щодо доданої вартості капіталу, то незважаючи на спадні тенденції, можемо зробити висновок, що існуючий рівень структури капіталу за даним критерієм є цілком прийнятним, а проблематика знаходиться в площині забезпечення прибутковості функціонуючого капіталу, що буде досліджено у наступному пункті другого розділу КМР.

### 2.3 Аналіз ефективності використання капіталу ТОВ «КСЛ 16»

Аналіз ефективності використання капіталу буде зроблено як за критеріями ліквідності, продуктивності та прибутковості, так і у розрізі видів капіталу – метріального та інтелектуального. Вихідною інформацією для розрахунку традиційних показників ефективності використання капіталу та його видів є актив балансу ТОВ

«КСЛ 16».

За результатами аналізу динаміки (табл. 2.6) та структури (рис. 2.16) активів можна зробити такі узагальнення:



Рисунок 2.16 – Показники структури активів ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

– протягом 2017 – 2021 рр. балансова вартість необоротних активів змінювалася нерівномірно, проте у 2021 р. порівняно з 2017 р. скоротилася на 4,1%. Натомість балансова вартість оборотних активів зросла у 2021 р. порівняно з 2017 р. у 6 разів. Це пояснюється тим, що на момент запуску заводу (2016 р.) було повністю створено виробничу базу, а вже по мірі розвитку ТОВ «КСЛ 16» та нарощення обсягів виробництва та продажу продукції (послуг) відбувалося збільшення потреби в оборотному капіталі;

Таблиця 2.6 – Показники змін активів ТОВ «КСЛ 16»

Показник	Значення, тис.грн				Абсолютні зміни до поп. року, тис.грн			Темпи приросту (зменшення), % до поп. року		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Необоротні активи	1911,9	3102,3	1181,7	1401,3	1190,4	-1920,6	219,6	38,37	-162,53	15,67
<i>у тому числі</i>										
нематеріальні активи	3,7	9,2	63,7	105,7	5,5	54,5	42	59,78	85,56	39,74
незавершені капітальні інвестиції	1154	2106,5	37,7	86,7	952,5	-2068,8	49	45,22	-5487,5	56,52
основні засоби	754,2	986,6	1080,3	1208,9	232,4	93,7	128,6	23,56	8,67	10,64
2. Оборотні активи	8303	15286,4	35526,9	40423	6983,4	20240,5	4896,1	45,68	56,97	12,11
<i>у тому числі</i>										
запаси	2546	4058,5	17494,8	20101,3	1512,5	13436,3	2606,5	37,27	76,80	12,97
дебіторська заборгованість	5640	10944,9	16512,3	18310,3	5304,9	5567,4	1798	48,47	33,72	9,82
витрати майбутніх періодів	7,8	12,2	11,3	26,4	4,4	-0,9	15,1	36,07	-7,96	57,20
грошові кошти	109,2	241,5	1433	1985	132,3	1191,5	552	54,78	83,15	27,81
інші оборотні активи	0	29,3	75,5	0	29,3	46,2	-75,5	100,00	61,19	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

– нерівномірність змін величини різних видів активів відповідним чином відобразилася на їх структурі. Так, якщо у 2017 р. співвідношення між необоротними та оборотними активами було 17,8% та 82,2%, то у 2021 р. це співвідношення змінилося на 3,4% та 96,6%.

Якщо характеризувати темпи змін ресурсів (активів) та результатів капіталоутворення у вигляді чистого доходу та чистого прибутку (Золоте правило економіки), то можна зробити висновок, що протягом 2019 – 2020 рр. параметри діяльності підприємства не відповідали аналітичним умовам «Золотого правила економіки» (рис. 2.17). А у 2019 – 2020 рр. Темпи зростання активів взагалі перевищували темпи зростання результатних показників діяльності.

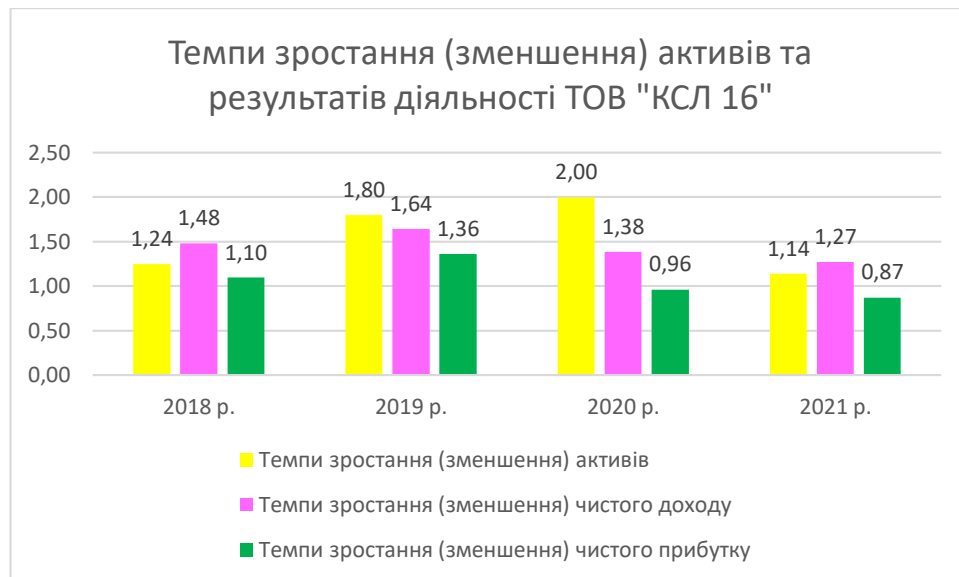


Рисунок 2.17 – Показники відповідності передумовам «Золотого правила економіки»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Така ситуація не є критичною проте потребує більш детального аналізу ефективності використання капіталу досліджуваного підприємства.

Якщо характеризувати результати використання капіталу ТОВ «КСЛ 16» за критерієм *ліквідності*, то можна зробити висновок, що з точки зору поточної ліквідності ситуація є цілком нормальною, так як фактичні значення коефіцієнту

відповідають критичному ( $\geq 2,0$ ) (табл. 2.7). Проте, показники абсолютної та проміжної ліквідності не відповідають критичним значенням, що відповідно відобразилося на дефіциті коштів. Якщо цілісно характеризувати ситуацію з ліквідністю, то можна говорити про те, що незважаючи на певні точкові проблеми підприємство зберігає достатній рівень ліквідності та є платоспроможним.

Таблиця 2.7 – Показники та баланс ліквідності діяльності ТОВ «КСЛ 16»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,03	0,03	0,09	0,10
2. Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,82	1,42	1,57	1,13	1,03
3. Коефіцієнт поточної ліквідності	2,34	2,05	2,14	2,23	2,06
4. Коефіцієнт платоспроможності	1,98	1,65	1,73	1,55	1,62
Баланс ліквідності					
1. Найбільш ліквідні активи (А1), тис.грн.	86,7	109,2	241,5	1433	1985
2. Середньоліквідні активи (А2), тис.грн.	5164,1	5640	10974,2	16587,8	18310,3
3. Активи повільної реалізації (А3), тис.грн.	1493,5	2553,8	4070,7	17506,1	20127,7
4. Активи, що важко реалізуються (А4), тис.грн.	1461,1	1911,9	3102,3	1181,7	1401,3
5. Найбільш термінові зобов'язання (П1), тис.грн.	1821,5	2524,6	4484,1	6995,3	9403,2
6. Короткострокові пасиви (П2), тис.грн.	1056,6	1517,6	2646,1	8942,9	10226,3
7. Довгострокові кредити і позики (П3), тис.грн.	528,3	989,6	1693,2	7006,4	5248,9
8. Постійні пасиви (П4), тис.грн.	4799	5183,1	9565,3	13764	16945,9
A1 – П1	-1734,8	-2415,4	-4242,6	-5562,3	-7418,2
A2 – П2	4107,5	4122,4	8328,1	7644,9	8084
A3 – П3	965,2	1564,2	2377,5	10499,7	14878,8
П4 – А4	3337,9	3271,2	6463	12582,3	15544,6

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

Характеризуючи ситуацію з продуктивністю активів зроблено висновок, що протягом 2017 – 2019 рр. тенденція змін була зростаючою. Так, у 2019 р. порівняно з 2017 р. продуктивність активів зросла з 2,7 грн/грн до 3,3 грн/грн або у 1,22 рази (рис. 2.18). Починаючи з 2020 р. ситуація змінилася і продуктивність активів зменшилася до 2,1 грн/грн у 2021 р.



Рисунок 2.18 – Показники продуктивності ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Щодо продуктивності персоналу то протягом 2017 – 2021 рр. відбувається зростання відповідного показника. Так у 2021 р. порівняно з 2017 р. продуктивність персоналу зросла з 315,7 тис.грн/особу до 693,7 тис.грн/особу або у 2,2 рази. Це пояснюється тим, що темпи зростання чистого доходу перевищують темпи зростання чисельності працюючих.

Результати багатофакторного аналізу продуктивності функціонування активів дозволяють зробити висновок, що у 2018 – 2019 рр. основним фактором впливу на зміну продуктивності були зміни у структурі капіталу (табл. 2.8). У 2020 – 2021 рр. основним фактором впливу є коефіцієнт оборотності оборотних коштів. В цілому можемо констатувати, що зміни у продуктивності функціонування активів, які характеризувалися спадною динамікою пов'язані із негативними змінами за всіма факторами впливу.

Таблиця 2.8 – Показники результатів багатofакторного аналізу продуктивності активів ТОВ «КСЛ 16»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Вихідні дані:					
1. Чистий дохід, тис.грн	19258,3	28470,2	46800,1	64812,9	82546,9
2. Середньорічна величина активів, тис.грн	7009,5	9210,2	14301,8	27548,7	39266,5
3. Середньорічна величина оборотних активів, тис.грн	5686,3	7523,65	11794,7	25406,7	37974,9
4. Середньорічна величина власного капіталу, тис.грн	4378,5	4991,1	7374,2	11664,7	15355
5. Середньорічна величина позикового капіталу, тис.грн	2631	4219,1	6927,6	15884	23911,5
Фактори впливу:					
6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	3,39	3,78	3,97	2,55	2,17
7. Коефіцієнт платоспроможності	2,16	1,78	1,70	1,60	1,59
8. Коефіцієнт структури капіталу	0,60	0,85	0,94	1,36	1,56
9. Коефіцієнт автономії	0,62	0,54	0,52	0,42	0,39
Абсолютна зміна продуктивності активів за рахунок змін, %:					
10. Коефіцієнту оборотності оборотних активів		0,32	0,15	-1,17	-0,35
11. Коефіцієнту платоспроможності		-0,54	-0,15	-0,13	-0,01
12. Коефіцієнту структури капіталу		1,03	0,34	0,89	0,29
13. Коефіцієнту автономії		-0,47	-0,17	-0,51	-0,17
Сукупний вплив факторів		0,34	0,18	-0,92	-0,25

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Результати оцінювання швидкості обороту оборотних активів дозволяють зробити висновок, що тенденція є спадною. Різке падіння значення відповідних показників відбулося у 2020 р. (рис. 2.19). Найбільш високим є уповільнення оборотності запасів, середньорічна величина яких зростала більш високими темпами ніж чистий дохід компанії. Так, якщо у 2018 р. коефіцієнт оборотності запасів становив 14,1 обороти, то у 2021 р. цей показник зменшився до 4,4 обороти або у 3,2 рази.

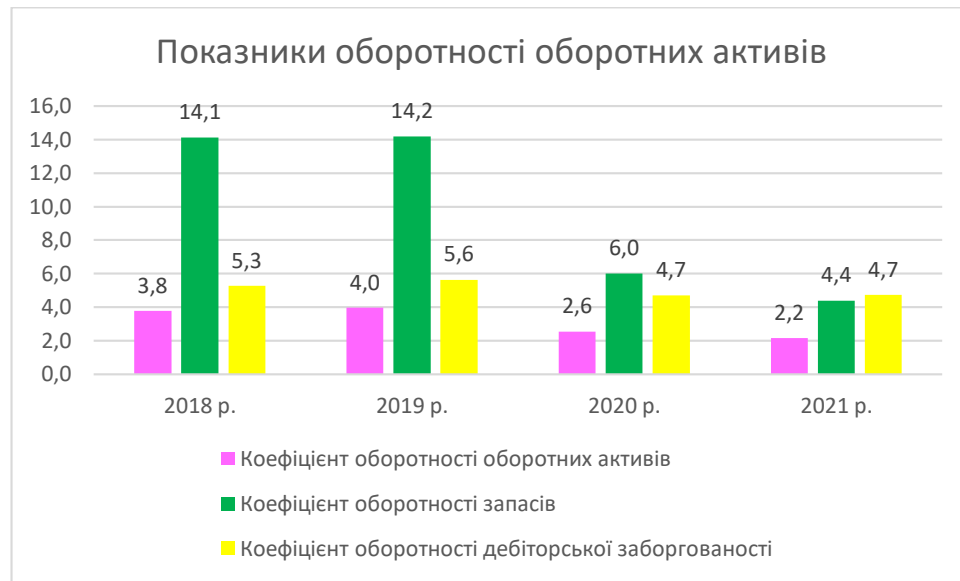


Рисунок 2.19 – Показники оборотності оборотних активів ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився у меншому ступені – з 5,3 обороти у 2018 р. до 4,7 обороти у 2021 р. або у 1,13 рази. Зміни швидкості обороту запасів та дебіторської заборгованості відповідним чином вплинули на швидкість обороту оборотних активів. Так, відповідний показник у 2018 р. становив 3,8 обороти, у 2021 р. – 2,2 обороти, тобто зниження у 1,7 рази. Таким чином, одним із аспектів забезпечення більш ефективного використання оборотного капіталу є забезпечення більш ефективного управління запасами підприємства.

Якщо характеризувати прибутковість капіталоутворення, то у ході визначення показників рентабельності капіталу та його різновидів можна зробити висновок про спадну тенденцію за всіма видами (рис. 2.20). Така ситуація свідчить про те, що темпи зростання різних видів ресурсів (активів) є порівняно більш високими із темпами зростання чистого прибутку. Якщо конкретизувати даний висновок, то у 2021 р. порівняно з 2018 р. зменшення рентабельності становить для операційного капіталу у 7,4 рази; основних засобів – у 1,6 рази; оборотних активів – у 5,1 рази; капіталу – у 4,25 рази.

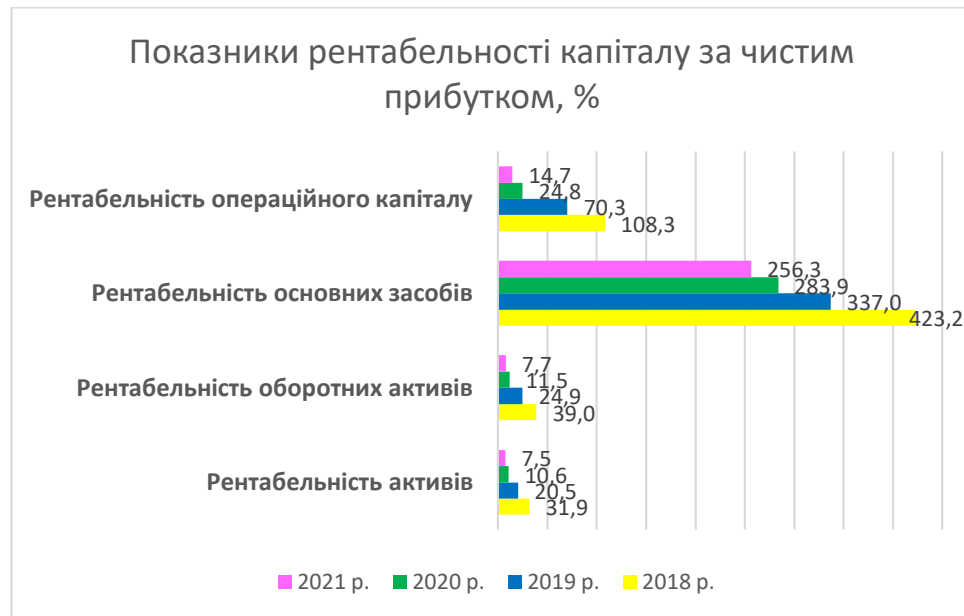


Рисунок 2.20 – Показники рентабельності капіталу ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»

Результати факторного аналізу рентабельності капіталу за формулою (2.3) [27, с. 205; 43, с. 97] дозволяють зробити такі висновки.

$$R_{cap} = \frac{NI}{Cap} \circ 100\% \circ \frac{Sales}{Sales} = R_{sales} \circ W_{cap}, \quad (2.3)$$

де  $R_{cap}$  – рентабельність капіталу, %;

$NI$  – величина чистого прибутку;

$Cap$  – величина капіталу;

$Sales$  – чистий дохід;

$R_{sales}$  – рентабельність реалізації продукції, %;

$W_{cap}$  – продуктивність активів.

У 2018 – 2019 рр. зниження рентабельності капіталу відбувалося на фоні того, що інтенсивність зростання продуктивності активів була меншою порівняно з темпами падіння рентабельності реалізації продукції (рис. 2.21). Це зумовило зниження рентабельності капіталу. У 2020 – 2021 рр. обидва фактори впливу знижувалися, що відповідно відобразилося на змінах рентабельності капіталу. Варто звернути увагу, що на досліджуваному інтервалі рентабельність реалізації продукції має стійку спадну

тенденцію.

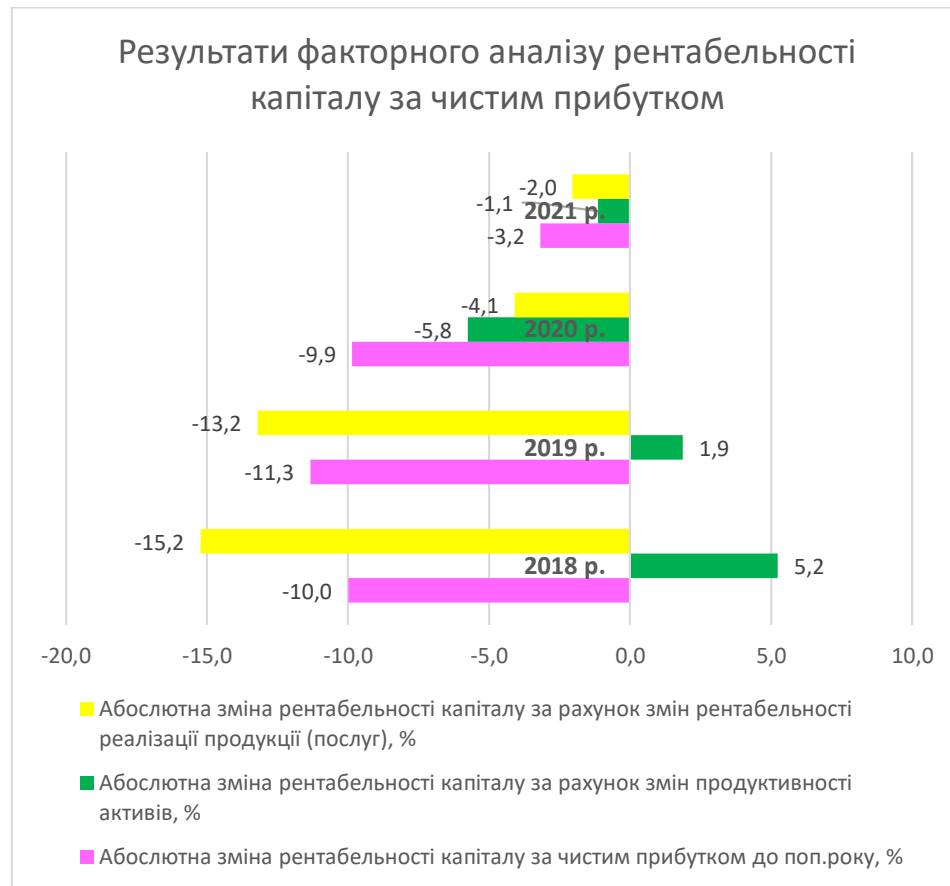


Рисунок 2.21 – Показники факторного аналізу рентабельності капіталу ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Стратегічно-значущим видом капіталу для діяльності будь-якої компанії є *інтелектуальний* капітал. Основними структурними елементами інтелектуального капіталу є людський, організаційний та структурний капітал. Щодо характеристики людського капіталу ТОВ «КСЛ 16», то менеджмент компанії характеризує його як такий, що характеризується досить високим рівнем професійності, знає та досвіду. Станом на кінець 2021 р. в компанії працює 119 осіб. Менеджмент компанії приділяє значну увагу не тільки контролю за результатами діяльності персоналу, а і його розвитку. Так, середньорічні щорічні темпи зростання бюджету на розвиток на навчання персоналу протягом 2018 – 2021 рр. становлять 1,185. У 2020 р. у зв'язку з

пандемією CoVid -19 в компанії було проведено оцінювання рівня інформаційної (рис. Б.5, додаток Б) і цифрової грамотності персоналу (табл. Б.2, додаток Б). Результати є такими, що рівень цифрової грамотності є порівняно невисоким. Так, за 10 бальною шкалою рівень цифрової грамотності у робітників та службовців становив 5,76 бали, керівників та спеціалістів – 6,86 бали. Рівень інформаційної культури майже за всіма параметрами оцінювання є більш високими, перевищують 0,7 (максимум 1,0). Однією з проблем інженерно-технічного персоналу є відсутність навичок щодо здійснення цифрового проектування виробів та професійних рішень, що спричиняє збільшення терміну виконання замовлень та інтеграції цифрових рішень у виробничі процеси.

Щодо стану організаційного капіталу, то як вже було зазначено при характеристиці підприємницької діяльності ТОВ «КСЛ 16» компанія успішно розвиває 4 власні бренди. Одним із ключових ресурсів успішної діяльності менеджмент вважає наявність унікальної організаційної структури компанії. Протягом останніх 3 років суттєва увага приділяється розвитку корпоративної культури, яка стала дуже важливим фактором підтримки персоналу як під час пандемії, так і у ситуації військового стану.

Щодо розвитку клієнтського капіталу, то компанія постійно розширює клієнтський портфель. Якщо орієнтуватися на усі можливі варіанти каналів продажу кронштейнів, які існують на вітчизняному ринку, то станом на кінець 2021 р. продукція ТОВ «КСЛ 16» не була представлена на Розетці, де реалізується 8,9% відповідної продукції на українському ринку (рис. 2.22). Така проблема обговорюється вже протягом двох років, але конкретних кроків у цьому напрямку так і не зроблено. Проте, клієнтський портфель компанії має зростаючу динаміку, а клієнтами категорії А є відомі найпотужніші торговельні мережі, такі як Ельдорадо, Епіцентр, Ашан, ін. (рис. 2.23). У продуктовому напрямку «Кронштейни» компанія розвиває 4 бренди, які забезпечують ТОВ «КСЛ 16» стійкі ринкові позиції.

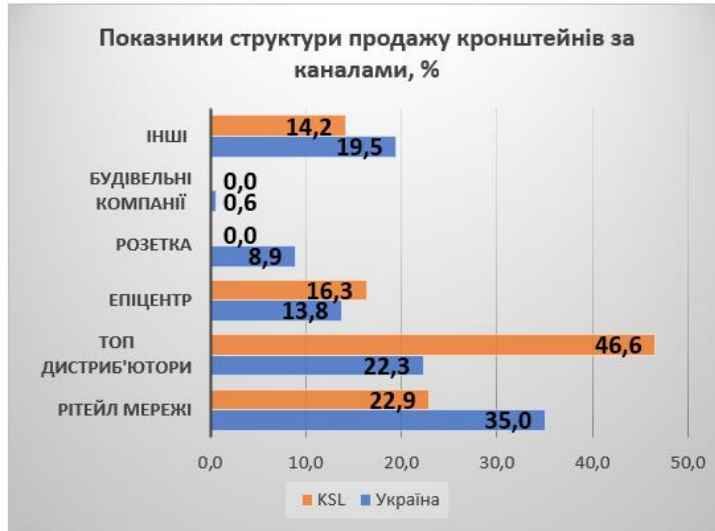


Рисунок 2.22 – Показники структури реалізації кронштейнів за каналами збуту в Україні та ТОВ «КСЛ 16» у 2021 р.

Джерело: управлінський звіт ТОВ «КСЛ 16»

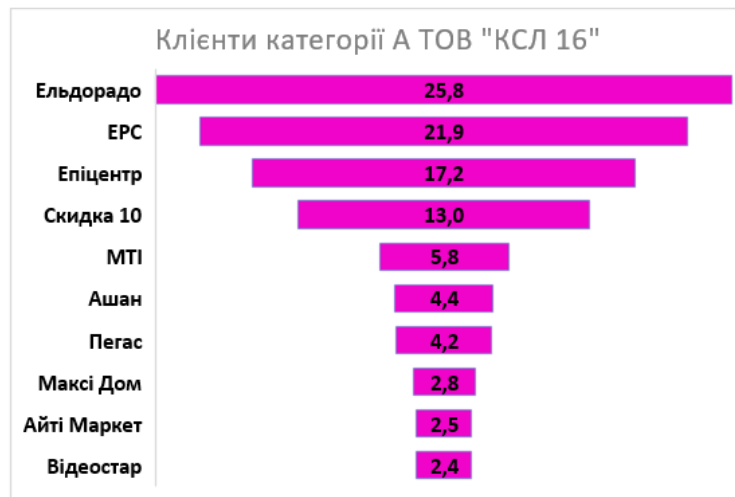


Рисунок 2.23 – Показники структури клієнтів категорії А ТОВ «КСЛ 16» у 2021 р.

Джерело: управлінський звіт ТОВ «КСЛ 16»

Якщо узагальнити інформацію щодо ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16», то можна зробити висновок, що цілісно рівень ефективності є високим. Проте, спадна динаміка ключових показників ефективності використання капіталу та умови воєнного стану актуалізують потребу у розробці відповідних заходів щодо підтримки рівня ефективності на належному рівні.

**РОЗДІЛ 3**  
**ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ**  
**ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ**  
**ТОВ «КСЛ 16»**

**3.1 Розробка проєкту підвищення ефективності формування та використання капіталу досліджуваного підприємства**

Отримані результати діагностування ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16», а також результати здійснення SWOT-аналізу діяльності компанії (рис. 3.1) моглиб стати вагомою підставою для планування проєктних заходів, спрямованих на підвищення ефективності капіталоутворення. Проте війна в Україні змінила пріоритети, ринкові потреби, а відтак, і ті плани, які були у компанії з точки зору розвитку до 2025 р.

<b>СИЛЬНІ СТОРОНИ</b>	<b>МОЖЛИВОСТІ</b>
<p>Наявність власного виробництва повного циклу.  Гнучкість виробництва.  Сильний локальний бренд.  Наявність конкурентоспроможного продукту.  Портфель продуктових брендів, що розвиваються.</p>	<p>Місткість ринку – 5,7 млн.шт/рік.  Логістика (територіальна близькість, зниження часових витрат).  Додаткове мито на китайські товари.  Неможливість завезення китайських товарів.  Збільшення логістичного часу на китайські товари.</p>
<b>СЛАБКІ СТОРОНИ</b>	<b>ЗАГРОЗИ</b>
<p>Недостатній рівень точності планування.  Відсутність стандартів у сертифікації продукції.  Порівняно низький рівень цифрової грамотності персоналу.  Низький рівень оцифрування проєктних робіт та цифровізації виробничих процесів.</p>	<p>Воєнна, економічна та політична нестабільність бізнес-середовища.  Зростання цін на енергоресурси.  Інновації у конструктиві ТВ.  Поява нових конкурентів, контрдія існуючих, демпінг.  Трудова міграція.  Падіння платоспроможного попиту.</p>

Рисунок 3.1 – Результати SWOT-аналізу діяльності ТОВ «КСЛ 16»

*Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Виходячи з базової логіки капіталоутворення, що вкладений капітал має забезпечувати формування доданої вартості, можемо говорити про те, що рентабельність капіталу має перевищувати витрати на капітал. Високий рівень інфляції, який фіксується уже на кінець 2022 р. та майже 30%-й рівень інфляції, що закладений у Державному Бюджеті України на 2023 р., , дозволяють прогнозувати зростання витрат на власний капітал та зростання ціни кредитних ресурсів. І теоретично, навіть оптимізуючи структуру капіталу, можемо впевнено говорити про те, що середньозважені витрати на капітал будуть значно більш високими ніж у базовому 2021 р. Відповідно, має сенс фокусуватися на забезпеченні зростання прибутковості капіталу, яка визначається двома ключовими факторами (формула 2.3) – чистою рентабельністю реалізації продукції та продуктивністю функціонування активів.

Обидва фактори безпосередньо пов'язані з обсягами виробництва та продажу продукції підприємства і, очевидно, для будь-якої компанії їх нарощення - це один із пріоритетів. Проаналізуємо можливості нарощення обсягів продажу продукції у 2023 – 2025 рр. за видами продукції та послуг та з урахуванням специфічності поточної ситуації.

Протягом 2022 р. можемо констатувати, що в вітчизняний ринок кронштейнів демонструє спадну динаміку, проте для ТОВ «КСЛ 16» вона не була критичною. Суттєве зменшення продукції китайських виробників позитивно відобразилося на ситуації з падінням ринку для вітчизняних підприємств. І якщо відсутність китайської продукції на вітчизняному ринку не стала передумовою для зростання українських виробників кронштейнів, але це не дозволило скорити обсяги виробництва та продажу до критичного рівня.

Враховуючи це, можемо зробити висновок про доцільність розвитку даного напрямку та посилення тих моментів, які будуть забезпечувати реалізацію кронштейнів на українському ринку. У ході ринкового аналізу діяльності компанії на

ринку кронштейнів було виявлено, що відсутньою є система мерчандайзингу, яка передбачає визначення лінійки кронштейнів, які мають бути виставлені на вітрині, способи представлення модельного ряду кронштейнів у точках роздрібно́ї торгівлі, способи забезпечення інформаційної та рекламної підтримки системи продажу, а також навчання персоналу ритейлу та формування системи бонусів за продаж.

У плановому бюджеті компанії на 2023 р. витрати на мерчандайзинг відсутні, проте, як показали ринкові тенденції 2022 р. нехтувати цим аспектом не варто. Навіть за умови менших витрат у еквіваленті дол.США, тобто таких обсягах, як було заплановано на 2022 р. можна розраховувати на приріст обсягів продажу продукції. Так, у мережі Епіцентр очікувані обсяги зростання можуть бути на рівні 46 тис.шт./рік, Фокстрот – 23 тис.шт/рік, Комфі – 22 тис.шт/рік, Ельдорадо – 18 тис.шт./рік (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Показники приросту обсягів продажу кронштейнів у точках роздрібно́ї торгівлі за умови реалізації системи мерчандайзингу

*Джерело: дані управлінської звітності*

Якщо характеризувати приріст виручки від продажу кронштейнів в результаті реалізації системи мерчандайзингу, то вона може визначена на основі даних управлінської звітності. Так, в середньому в ритейл-мережі вартість, що отримує

компанія від реалізації кронштейну становить 48,65 дол./шт. Така вартість була закладена у планах компанії з урахуванням частки бренду у структурі реалізації кронштейнів. Якщо перевести цю цифру у гривні за курсом 40 грн/дол, то щорічний приріст чистого доходу за рахунок реалізації системи мерчандайзингу буде становити:  $48,6 \text{ дол.США/шт} \cdot 40 \text{ грн/дол} \cdot 109 \text{ тис.шт.} = 21190 \text{ тис.грн}$ . Відповідно з плановими показниками можемо зробити прогнози щодо виручки від продажу кронштейнів, які представлено на рис. 3.3.

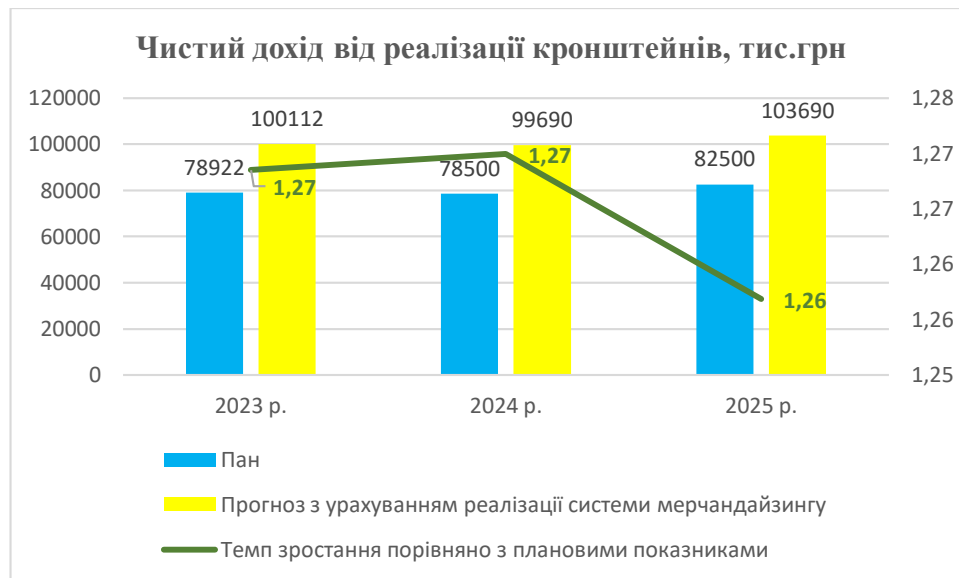


Рисунок 3.3 – Прогнозні показники чистого доходу від реалізації кронштейнів за умови реалізації системи мерчандайзингу

*Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

Бюджет витрат на реалізацію системи мерчандайзингу прийнято на рівні того, який було розраховано до війни і становить:

- 2023 р. – 4000 тис.грн;
- 2024 р. – 3000 тис.грн;
- 2025 р. – 3000 тис.грн.

Дані витрати будуть збільшувати величину постійних витрат у структурі собівартості кронштейнів, так як пов'язані із збутом продукції

Щодо послуг з металообробки, то попит на дані послуги майже не змінився, що дозволяє орієнтуватися на планові показники чистого доходу від реалізації даних послуг, які за даними управлінської звітності є такими:

- 2023 р. – 19500 тис.грн;
- 2024 р. – 22500 тис.грн;
- 2025 р. – 25000 тис.грн.

Щодо професійних рішень, то також у подальших розрахунках будемо орієнтуватись на планові обсяги реалізації, які відповідно до даних управлінської звітності становлять:

- 2023 р. – 14600 тис.грн;
- 2024 р. – 16500 тис.грн;
- 2025 р. – 18000 тис.грн.

Починаючи з 2022 р. ТОВ «КСЛ 16» розпочало реалізацію проєкту з виробництва та продажу модульних будинків. Плануючи випуск таких будинків менеджмент орієнтувався на те, що вони можуть використовуватися як:

- побутівка на дачу;
- побутівка на будівництвах;
- мобільні вбиральні;
- охоронний пункт;
- мобільний медичний центр;
- міні магазин;
- міні ресторан типу fast food;
- мобільний хостел;
- мобільний коворкінг центр.

Враховуючи ситуацію, що складається в Україні у зв'язку з війною з росією, то попит на дані будинки у 2022 р. є набагато більш високим, ніж планувала компанія. Варто зазначити, що пропонвані варіанти будинків є базовими і за площею досить невеликими, всього 13,15 м<sup>2</sup>. Підприємство може запропонувати досить вигідну ціну

продажу таких будинків, так як початково вхід на ринок був орієнтований на дешевий сегмент. Проте, актуалізація використання даних будинків для життя для переміщених осіб висуває певні вимоги до того, щоб дещо модернізувати дані будинки. Влітку і на початку осені такі будинки задовольняли потреби людей для життя. Але в зимовий період тривале життя в таких будинках є дещо проблематичним. Крім того, має сенс розраховувати на більшу кількість людей, які можуть проживати у такому будинку, ніж було передбачено у базовій комплектації.

Однією із ключових переваг досліджуваного підприємства в даному сегменті ринку є те, що може бути зроблена модернізація даного будинку в залежності від потреб клієнта для його використання, а також створювати взаємопов'язану систему будинків комбінуючи їх між собою від 2 будинків до безкінечності. Це дає клієнтам отримувати саме те, що їм потрібно, але навіть у стандартній комплектації подібні будинки користуються високим попитом.

На даний момент є дуже багато замовлень, але не на базовий комплект, а на індивідуальний. Проте, виконання таких замовлень є досить довгим, майже 30 днів, що не завжди влаштовує клієнта і досить часто це стає причиною відмови від замовлення. Так як на ринку є пропозиції більш швидкого виконання таких замовлень, хоча за більш високою ціною. Середній коефіцієнт втрати клієнтів станом на кінець жовтня 2022 р. становив 0,185.

У такому контексті варто звернути увагу на проєкт компанії дворічної давності, який досі не є реалізованим, так як не був у пріоритеті. Це проєкт пов'язаний із впровадженням у виробництво системи цифрового інжинірингу. Коли на підприємстві вводилася сисетма автоматизованого управління виробництвом (2019 – 2020 рр.), то система цифрового інжинірингу впроваджена не була, так як і без її реалізації було отримано ефекти, що пов'язані з розширенням можливостей виробничої бази в аспекті забезпечення більш високої точності планування та управління виробництвом, скорочення відсотку браку на етапі тестування виробів, ін. Проте в існуючій системі відсутніми є можливості цифрового проектування, що

значно збільшує час на розробку та реалізацію конструкторських рішень. Якби така система була впроваджена, то реалізація індивідуальних замовлень щодо професійних рішень та модульних будинків була б більш швидкою. Так, основні конкуренти ТОВ «КСЛ 16», компанії «Сівітек» і «Квадо» більш швидко (на 20%) виконують замовлення у реалізації професійних рішень. У технічному відділенні компанії наголошують на тому, що впровадження цифрового інжинірингу в середньому забезпечить зменшення рівня трудомісткості продукції та економію на матеріальних витратах на рівні 6,5%. Обсяг капіталовкладень на впровадження системи цифрового інжинірингу становить близько 65 тис.дол, або 2600 тис.грн. Вартість обладнання та пристроїв при цьому буде становити 1690 тис.грн, вартість програмного забезпечення – 520 тис.грн, інші постійні поточні витрати – 390 тис.грн. Через три місяці з початку впровадження система цифрового інжинірингу може успішно функціонувати.

Якщо ж повернутися до проєкту виробництва модульних будинків, то виробничі потужності підприємства дозволяють виробляти щорічно 6757 м<sup>2</sup>. На кінець листопада 2022 р. коефіцієнт використання виробничих потужностей становив 42%. Це при тому, що попит на такі будинки є, у тому числі серед різних волонтерських організацій та фондів, які допомагають українцям, що втратили житло або змушені були його покинути через окупацію. Конкурентною перевагою модульних будинків досліджуваної компанії є ціна, яку пропонує компанія (в середньому 185 дол./м<sup>2</sup> для базового варіанту). Якщо у виробничі процеси буде впроваджено систему цифрового інжинірингу, то можемо говорити і про зниження собівартості і більш привабливі умови виконання індивідуальних замовлень. Якщо скорегувати плани компанії на коефіцієнт відмов, то тільки за рахунок цього планові обсяги виробництва та продажу продукції можна збільшити у 1,185 рази. Крім того, даний напрямок діяльності потребує системного розвитку та інвестування у просування даної продукції. Враховуючи той факт, що в умовах війни не працює багато механізмів реклами продукції та її просування, вважаємо за доцільне використати власний досвід компанії, який стосувався роботи з дистриб'юторами

України. Фахівці відділу по роботі з партнерами (відділення по роботі з публікою відповідно до оргсхеми) здійснювали пошук та налагоджували комунікації з дистриб'юторами України (рис. Б.6, додаток Б). Реалізація такого напрямку вимагає залучення щонайменш 2 додаткових фахівців та додаткових витрат на заробітну плату 657,6 тис.грн/рік. Такі фахівці мають адресно працювати з різними видами фондів, які реалізують соціальні ініціативи для тих, хто найбільше постраждав від війни і протягом найближчих років не в змозі забезпечити себе власним житлом. Крім того, на сайті компанії потрібно постійно оновлювати інформацію у вигляді відео роликів, у яких демонструвати нові модифікації модульних бдинків.

Якщо говорити про планові обсяги реалізації модульних будинків, то у 2023 р. щонайменш вони можуть бути збільшені на 18,5%, тільки за рахунок впровадження системи цифрового інжинірингу. Крім того, адресна робота з потенційними замовниками може забезпечити ще до 20% зростання обсягів виробництва та родажу модульних будинків. Щодо 2024 – 2025 рр., то розглядаючи проєкт запуску виробництва модульних будинків ще до початку війну, менеджмент прораховував, що щорічні обсяги продажу можуть бути на рівні 1500 тис. дол.США з урахуванням структури продажу 50/50 для базових та індивідуальних модифікацій будинку. Для розрахунків буде прийнято 1250 тис.дол.США або 50 000 тис.грн. Тобто, реалістичними цифрами з точки зору прогнозів з урахуванням реалізації розроблених проєктних заходів є такі:

2023 р.: Чистий дохід = 30 000 тис.грн \* 1,385 = 41550 тис.грн;

2024 р. : Чистий дохід = 50 000 тис.грн;

2025 р.: Чистий дохід = 50 000 тис.грн.

Узагальнюючи представлені пропозиції, може говорити про те, що по своїй суті вони є спрямованим на підвищення обсягів реалізації продукції та послуг ТОВ «КСЛ 16» та покращення якості виробничого капіталу. Якщо говорити про аспект формування капіталу, то варто наголосити, що фінансування потреби на реалізацію розробленого комплексу проєктних заходів буде здійснюватися за рахунок власних

коштів. Це пов'язано з відсутністю сприятливих умов з боку банків для кредитування діяльності компаній. Проте, враховуючи ситуацію в країні досліджувана компанія готова нести будь-які трати, щоб працювати на допомогу як ЗСУ, так і співгромадянам, які найбільш постраждали від наслідків агресії РФ. Безумовно, фінансування діяльності за рахунок власних коштів з точки зору витрат на капітал є менш вигідним. Це пов'язано з тим, що витрати на власний капітал не має сенсу брати на рівні менше 30%. Так як саме такий рівень інфляції закладено у бюджет країни на наступний рік. Однак за тих умов, в яких працює український бізнес говорити про рціоналізацію структури капіталу поки не на часі.

Якщо узагальнити представлену у даному пункті КМР інформацію, то можемо сформулювати прогнозні результати у вигляді чистого доходу та бюджет витрат на реалізацію пропонованих проектних заходів. Щодо чистого доходу (табл. 3.1), то за умови реалізації пропонованих проектних заходів, зростання може бути у 2023 р. на 26%, 2024 р. – на 18%, 2025 р. – на 17% порівняно з плановими показниками.

Таблиця 3.1 – Показники чистого доходу за умови реалізації розроблених проектних заходів ТОВ «КСЛ 16»

Види продукції та послуг	План			З урахуванням реалізації проектних заходів		
	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
1. Чистий дохід, тис.грн	135022	162500	170500	169952	191165	199390
<i>у тому числі</i>						
кронштейни	70922	78500	82500	92112	99690	103690
металообробка	19500	22500	25000	19500	22500	25000
професійні рішення	14600	16500	18000	16790	18975	20700
модульні будинки	30000	45000	45000	41550	50000	50000
2. Темпи зростання чистого доходу порівняно з плановими показниками, %				1,26	1,18	1,17
<i>у тому числі</i>						
кронштейни				1,30	1,27	1,26
металообробка				1,00	1,00	1,00
професійні рішення				1,15	1,15	1,15
модульні будинки				1,385	1,11	1,11

Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»

Якщо характеризувати бюджет витрат на реалізацію пропонованих проєктних заходів, то вони є такими (рис. 3.4):

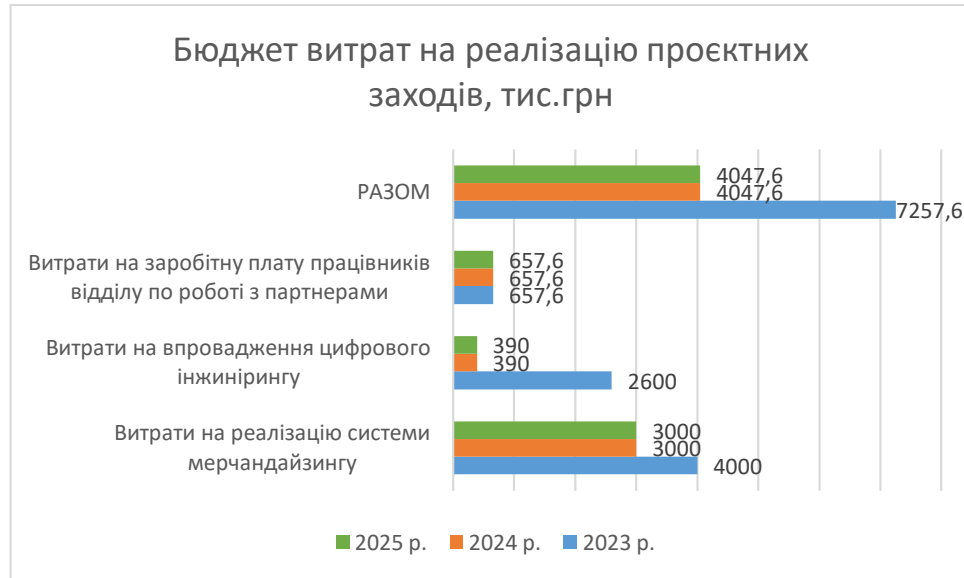


Рисунок 3.4 – Показники бюджету витрат на реалізацію розроблених проєктних заходів

*Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

- 2023 р. – 7257,6 тис.грн;
- 2024 р. – 4047,6 тис.грн
- 2025 р. – 4047,6 тис.грн

Представлені вихідні дані є основою для здійснення обрuntuвання економічної доцільності реалізації розроблених проєктних заходів, спрямованих на підвищення ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16».

### 3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту

На основі сформованого бюджету витрат та прогнозних обсягів реалізації продукції можемо зробити прогнозне оцінювання поточних витрат досліджуваного підприємства. Для таких оцінок використаємо інформацію управлінської звітності щодо частки змінних витрат у собівартості за видами продукції та послуг (табл. Б.3, додаток Б).

З урахуванням темпів зростання прогнозних обсягів виробництва та продажу продукції визначаємо прогнозні змінні витрати за видами продукції та послуг (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Прогнозні показники змінних витрат за умови реалізації проєктних заходів

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
1. Темпи зростання чистого доходу порівняно з планом, %	1,26	1,18	1,17
<i>у тому числі</i>			
кронштейни	1,30	1,27	1,26
металообробка	1,00	1,00	1,00
професійні рішення	1,15	1,15	1,15
модульні будинки	1,385	1,11	1,11
2. Змінні витрати, тис.грн	<b>123016</b>	<b>138398</b>	<b>143665</b>
<i>у тому числі</i>			
кронштейни	69571	74983	77604
металообробка	11502	13286	14769
професійні рішення	10763	12365	13528
модульні будинки	31180	37764	37764

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Якщо, характеризувати постійні витрати, то витрати на систему мерчандайзингу, заробітна плата додатково персоналу відділу по роботі з партнерами ті інші витрати на впровадження цифрового інжинірингу будуть збільшувати

величину поточних витрат: у 2023 р. на 5047,6 тис.грн, у 2024 р. – на 4047,6 тис.грн, у 2025 р. – на 4047,6 тис.грн. (табл. 3.3). Щодо витрат на закупівлю обладнання та програмного забезпечення, то вони будуть включені до складу постійних витрат у вигляді амортизаційних відрахувань.

Таблиця 3.3 – Показники витрат на реалізацію проєктних заходів

Статті витрат	2023 р.	2024 р.	2025 р.
1. Витрати на реалізацію системи мерчандайзингу, тис.грн	4000	3000	3000
2. Витрати на впровадження цифрового інжинірингу, тис.грн	2600	390	390
<i>у тому числі</i>			
витрати на закупівлю обладнання	1690	-	-
витрати на програмне забезпечення	520	-	-
інші витрати	390	390	390
3. Витрати на заробітну плату 2-х працівників відділу по роботі з партнерами, тис.грн	657,6	657,6	657,6
4. Загальна сума витрат, тис.грн	7257,6	4047,6	4047,6

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Нормативний термін придатності обладнання 12 років, програмне забезпечення амортизується протягом 4 років. Відповідно, використовуючий рівномірний метод нарахування амортизації, величина щорічних амортизаційних відрахувань (АВ) буде дорівнювати:

$$AB = 1690 / 12 + 520 / 4 = 270,83 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, загальна величина постійних витрат (FC) буде дорівнювати:

$$2023 \text{ р.: } FC = 30304 + 5047,6 + 270,83 = 35622 \text{ тис.грн;}$$

$$2024 \text{ р.: } FC = 36412 + 4047,6 + 270,83 = 40730 \text{ тис.грн;}$$

$$2025 \text{ р.: } FC = 38313 + 4047,6 + 270,83 = 42631 \text{ тис.грн.}$$

Прогнозні показники формування поточних витрат та операційного і чистого прибутку за умови реалізації проєктних заходів представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Показники формування операційного та чистого прибутку за умови реалізації розроблених проєктних заходів

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
План			
1. Чистий дохід, тис.грн	135022	162500	170500
2. Змінні витрати, тис.грн	96940	117070	122265
3. Постійні витрати, тис.грн	30304	36412	38313
4. Поточні витрати, тис.грн	127244	153482	160578
5. Операційний прибуток, тис.грн	7778	9018	9922
6. Податок на прибуток, тис.грн	1400	1623	1786
7. Чистий прибуток, тис.грн	6378	7395	8136
За умови реалізації проєктних заходів			
1. Чистий дохід, тис.грн	169952	191165	199390
2. Змінні витрати, тис.грн	123016	138398	143665
3. Постійні витрати, тис.грн	35622	40730	42631
4. Поточні витрати, тис.грн	158638	179128	186296
5. Операційний прибуток, тис.грн	11314	12037	13094
6. Податок на прибуток, тис.грн	2036	2167	2357
7. Чистий прибуток, тис.грн	9277	9870	10737

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

За результатами представленого оцінювання можна зробити висновок, що зростання операційного та чистого прибутку є більш високими за умови реалізації проєктних заходів порівняно з плановими показниками у 2023 р. у 1,45 рази, у 2024 р. – у 1,33 рази, у 2025 р. – у 1,32 рази (рис. 3.5). Також слід звернути увагу на те, що темпи перевищення результатів у вигляді чистого доходу та прибутків є більшими за темпи перевищення витрат, що і пояснює переважність реалізації розроблених проєктних заходів.

Якщо проаналізувати показники рентабельності продукції (послуг) та реалізації, то можемо констатувати, що за умови реалізації проєктних заходів відповідні показники є більш високими порівняно з плановими. Це є цілком логічно з точки зору того, що чим більше виробляється та продається продукції та послуг, тем меншими будуть питомі витрати. Хоча різниця у показниках рентабельності є не

суттєвою, але все ж таки за умови реалізації проєктних заходів значення відповідних показників є більш високими.

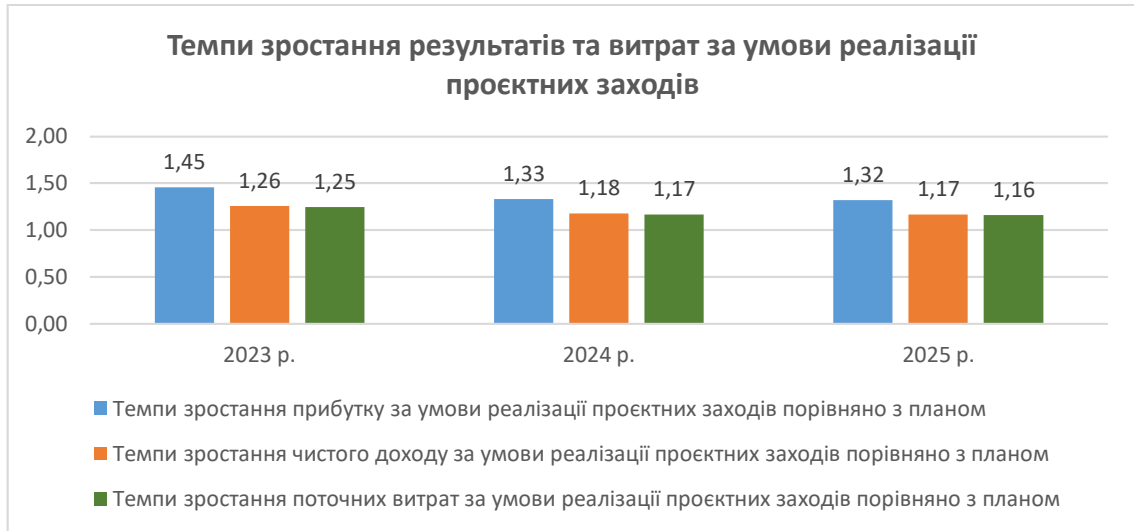


Рисунок 3.5 – Показники темпів зростання результатів та витрат за умови реалізації розроблених проєктних заходів

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

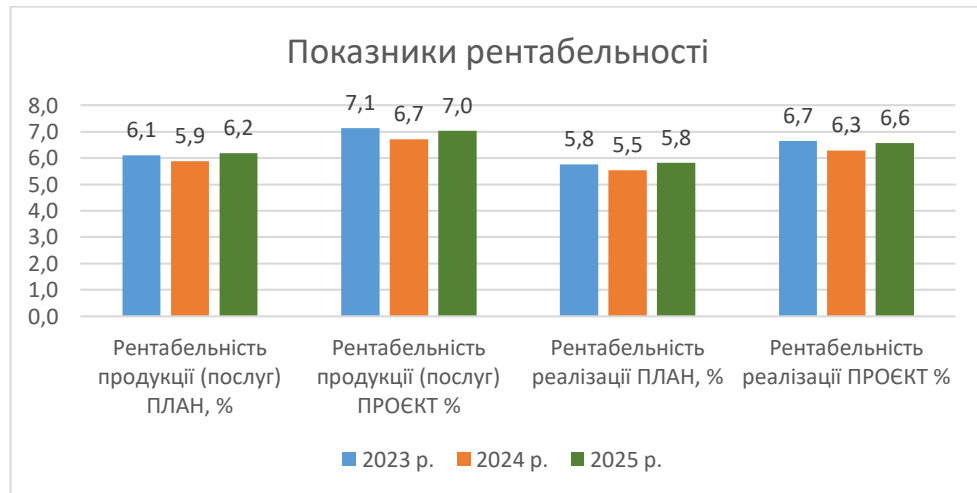


Рисунок 3.6 – Показники рентабельності продукції (послуг) та реалізації

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Якщо зробити обґрунтування економічної доцільності капіталовкладень, а це інвестування у виробниче обладнання та програмне забезпечення (2210 тис.грн), то за результатами розрахунків, які представлені у табл. 3.5 можна зробити висновок,

що такі вкладення є високоефективними, так як їх окупність – 0,3 року (3,6 місяці), а співвідношення дисконтованих результатів та дисконтованих витрат – 9,9.

Таблиця 3.5 – Показники оцінювання ефективності капіталовкладень

Показник	2023 р.		2024 р.	2025 р.	Разом
1. Чистий прибуток, тис.грн	0	9277	9870	10737	29884
2. Амортизаційні відрахування, тис.грн	0	2048	2277	2358	6683
3. Грошові потоки, тис.грн	0	11325	12147	13095	36567
4. Інвестиції, тис.грн	2210				2210
5. Дисконтний множник для ставки 30%	1,000	0,769	0,592	0,455	
6. Дисконтовані грошові потоки, тис.грн	0	8712	7188	5960	21860
7. Дисконтовані інвестиції, тис.грн	2210	0	0	0	2210
8. Чиста поточна вартість, тис.грн					19650
9. Індекс рентабельності інвестицій					9,9
10. Термін окупності інвестицій, років					0,30

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Якщо передбачити ситуацію, що наведені прогнозні дані щодо обсягів виробництва та продажу продукції будуть меншими, то очевидно, що і прогнозні фінансово-економічні результати також будуть меншими. Для здійснення прогнозування фінансових результатів за умови зниження обсягів продажу продукції та послуг використаємо механізм ефекту операційного важелю за обсягом ( $EOB_{обс}$ ) (формула 3.1).

$$EOB_{обс} = \frac{BP - ЗВ}{ОП}, \quad (3.1)$$

*Де BP – виручка від реалізації продукції та послуг;*

*ЗВ – змінні витрати;*

*ОП – операційний прибуток.*

Розрахунки зроблено на основі прогнозних даних за 2023 – 2025 рр. Результати розрахунку представлено на рис. 3.7. Отримані результати характеризують чутливість зміни операційного прибутку до зміни обсягів виробництва та продажу продукції. Тобто, якщо в цілому за 2023 – 2025 рр. обсяги виробництва та продажу продукції будуть змінюватися на 1%, то операційний прибуток буде змінюватися на 4,26%. Так як представлені проєктні заходи фінансуються за рахунок тільки власного капіталу, то відповідно чутливість зміни чистого прибутку до зміни обсягів виробництва та продажу буде такою ж.

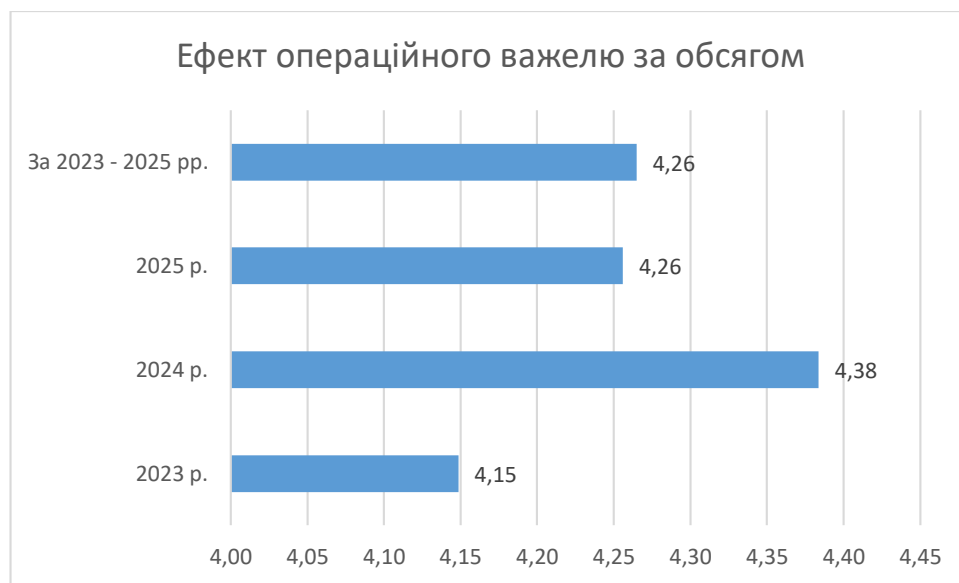


Рисунок 3.7 – Показники ефекту операційного важелю за обсягом за прогнозними даними

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Для визначення чутливості NPV до зміни чистого прибутку зробимо проміжний розрахунок того, як зміниться чиста поточна вартість за умови зростання чистого прибутку на 10% (табл. 3.6). За результатами розрахунку розраховуємо чутливість зміни NPV до зміни чистого прибутку:

$$((21436 - 19650) / 19650 * 100%) / 10\% = 0,9$$

Тобто, при зміні чистого прибутку на 1% NPV зміниться на 0,9%.

Таблиця 3.6 – Показники оцінювання ефективності капіталовкладень за умови зміни чистого прибутку на 10%

Показник	2023 р.		2024 р.	2025 р.	Разом
1. Чистий прибуток ↑ 10%, тис.грн	0	10205	10857	11810	32873
2. Амортизаційні відрахування, тис.грн	0	2048	2277	2358	6683
3. Грошові потоки, тис.грн	0	12253	13134	14168	39556
4. Інвестиції, тис.грн	2210				2210
5. Дисконтний множник для ставки 30%	1,000	0,769	0,592	0,455	
6. Дисконтовані грошові потоки, тис.грн	0	9425	7772	6449	23646
7. Дисконтовані інвестиції, тис.грн	2210	0	0	0	2210
8. Чиста поточна вартість, тис.грн					21436

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

На основі отриманих даних, можемо розрахувати результати реалізації більш песимістичних сценаріїв розвитку ситуації, порівняно з тими даними, які визначено за умови реалізації проекту (рис. 3.8). Так, якщо чистий дохід компанії буде менше на 10% порівняно з проектними даними, то величина операційного та чистого прибутку буде меншою на 42,6%, а чистої поточної вартості – на 38,3%. Якщо чистий дохід буде меншим за проектні показники на 20%, то операційний та чистий прибуток будуть менше на 82,5%, чиста поточна вартість – на 74,3%. Таким чином, можемо зробити висновок про досить високий рівень ризикованості запропонованого проекту з точки зору забезпечення досягнення проектних результатів.

Таким чином, характеризуючи цілісно ситуацію щодо економічної вигідності розробленого проекту можемо говорити про те, що він є привабливим порівняно з плановим варіантом розвитку ситуації, проте, досить високоризиковим з точки зору отримання проектних фінансово-економічних результатів. Одним з найбільш критичних факторів є падіння попиту на внутрішньому ринку на модульні будинки.

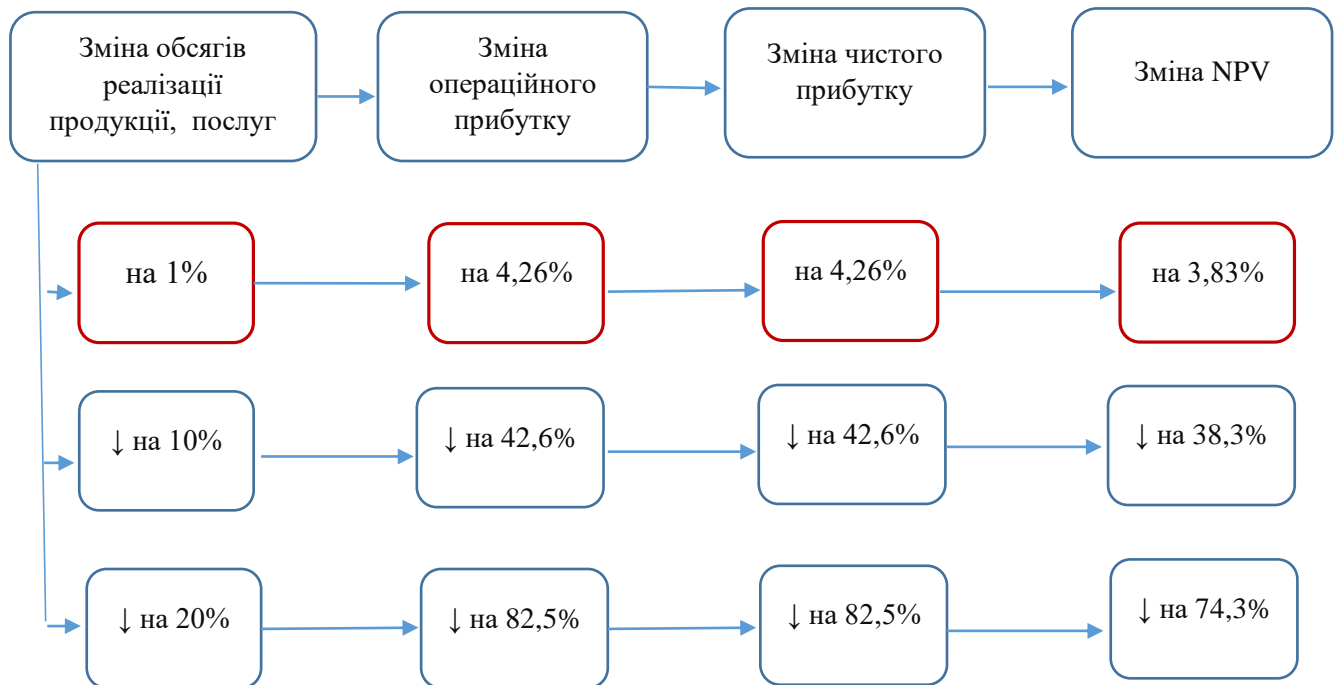


Рисунок 3.8 – Показники змін фінансово-економічних результатів за проектом за умови зменшення чистого доходу підприємства

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

З нашої точки зору, імовірність того що попит знизиться є рівно такою ж як і те, що попит може стати більшим. Базова конструкція модульного будинку є досить привабливою з точки зору співвідношення технічних характеристик та ціни. І навіть якщо зменшиться попит на такі будинки, як на житлові конструкції, то він компенсується попитом на такі конструкції як торговельні майданчики для бізнесу. Тому сценарії розвитку, можуть бути реалізовані не тільки з точки зору песимістичних, а і більш оптимістичних.

### 3.3 Прогнозні показники ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16» за умови реалізації проєкту

Прогнозні розрахунки показників ефективності формування та використання капіталу за умови реалізації пропонованого проєкту будуть зроблені на основі даних, які були заплановано менеджмент, але з урахуванням корегувань на реалізацію проєктних заходів. Так, за даними управлінської звітності щодо планових фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «КСЛ 16», які представлено у табл. 3.7 зроблено прогнозні розрахунки відповідних показників з урахуванням реалізації проєкту.

Таблиця 3.7 – Показники активів та джерел їх формування у 2023 – 2025 рр.

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Планові показники			
1. Активи, тис.грн	41824	48218	55215
2. Необоротні активи, тис.грн	1401	3485	3512
3. Оборотні активи, тис.грн	40423	44733	51703
4. Власний капітал, тис.грн	16946	20451	28654
5. Позиковий капітал, тис.грн	24878	27767	26561
Прогнозні показники за умови реалізації проєкту			
1. Активи, тис.грн	62000	66274	75783
2. Необоротні активи, тис.грн	5695	5451	5216
3. Оборотні активи, тис.грн	56305	60823	70567
4. Власний капітал, тис.грн	23350	31130	39491
5. Позиковий капітал, тис.грн	38650	35145	36292

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Прогнозні значення необоротних активів було зроблено на основі планової величини та додавання вартості інвестованого капіталу у покупку обладнання та програмного забезпечення. У 2024 – 2025 рр. окрім збільшення величини необоротних активів на 2210 було зроблено віднімання величини амортизації (у 2024 р. 271 тис.грн, у 2025 р. 542 тис.грн). Прогнозування величини оборотних активів було зроблено виходячи з того, що швидкість обороту оборотних активів буде на рівні

планових показників. Прогнозування величини власного капіталу було зроблено на основі планових показників та їх збільшення на величини приросту чистого прибутку за умови реалізації проєкту порівняно з планом. Такий варіант передбачає, що отриманий чистий прибуток буде повністю реінвестований у діяльності ТОВ «КСЛ 16».

На основі прогнозованих вихідних даних розраховано показники ефективності формування та використання капіталу:

1) *рентабельність власного капіталу за чистим прибутком* (фінансова рентабельність). Отримані результати (рис. 3.9) свідчать про те, що за умови реалізації проєкту значення показників фінансової рентабельності будуть більш високими. Зниження даного показника протягом 2023 – 2025 рр. пояснюється тим, що збільшується величина отриманого чистого прибутку, який реінвестується у діяльність підприємства, що збільшує величину власного капіталу (знаменник).

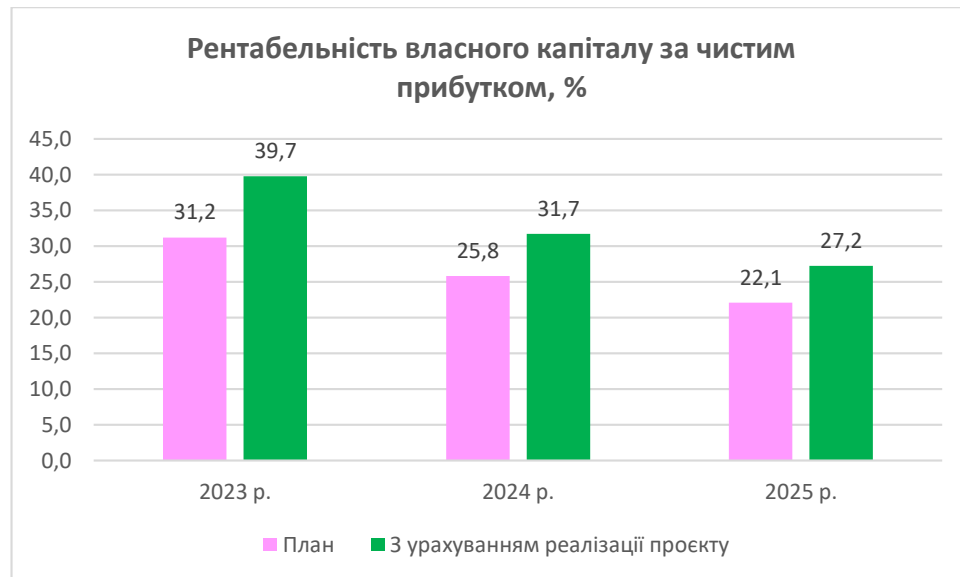


Рисунок 3.9 – Планові та прогнозні показники рентабельності власного капіталу за чистим прибутком

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

2) *рентабельність активів за чистим прибутком*. Результати розрахунку даного показника свідчать про те, що за умови реалізації проєкту його значення також є більш високими порівняно з плановим варіантом розвитку бізнесу (рис. 3.10).

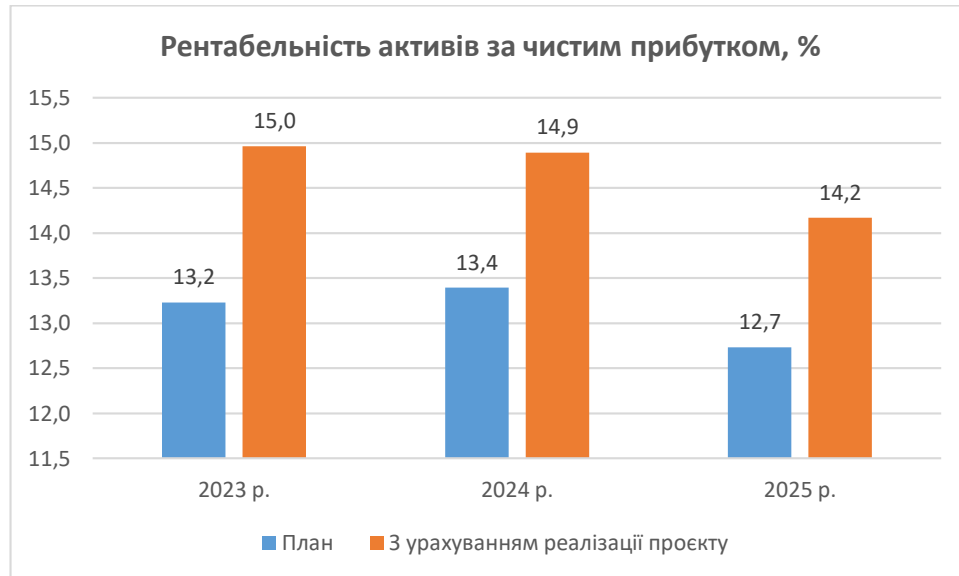


Рисунок 3.10 – Планові та прогностні показники рентабельності активів за чистим прибутком

*Джерело: розраховано за даними управлінської звітності*

Якщо зробити факторний аналіз змін рентабельності активів за умови реалізації проєкту порівняно з плановими показниками (формула 2.3), то результати є такими:

- за рахунок зростання рентабельності реалізації продукції та послуг (за чистим прибутком) у 2023 р. на 0,74%, у 2024 р. – на 0,61%, у 2025 р. – на 0,61% рентабельність активів за чистим прибутком зросла у 2023 р. на 2,02%, у 2024 р. – на 1,77%, у 2025 р. – на 1,61%;

- за рахунок зниження продуктивності функціонування активів у 2023 р. на 0,06грн/грн, у 2024 р. – на 0,06 грн/грн, у 2025 р. – на 0,04 грн/грн рентабельність активів за чистим прибутком знизилася у 2023 р. на 0,28%, у 2024 р. – на 0,27%, у 2025 р. – на 0,18%.

Таблиця 3.8 – Показники факторного аналізу рентабельності активів за чистим прибутком ТОВ «КСЛ 16»

Показник	2023 р.		2024 р.		2025 р.	
	План	з урахуванням проекту	План	з урахуванням проекту	План	з урахуванням проекту
Рентабельність реалізації за чистим прибутком, %	4,72	5,46	4,55	5,16	4,77	5,38
Продуктивність активів, грн/грн	2,80	2,74	2,94	2,88	2,67	2,63
Рентабельність активів за чистим прибутком, %	13,2	15,0	13,4	14,9	12,7	14,2
Δ Рентабельності реалізації за чистим прибутком, тис.грн		0,74		0,61		0,61
ΔПродуктивності активів, грн/грн		-0,06		-0,06		-0,04
Δ Рентабельності активів за чистим прибутком, %		1,74		1,50		1,43
Δ Рентабельності активів за рахунок зміни рентабельності реалізації, %		2,02		1,77		1,61
Δ Рентабельності активів за рахунок зміни продуктивності активів, %		-0,28		-0,27		-0,18

Джерело: розраховано за даними управлінської звітності

Якщо порівнювати рентабельність активів за чистим прибутком та середньозважені витрати на капітал (рис. 3.11), то варто зазначити, що враховуючи той факт, що у 2023 – 2025 рр. суттєво зросли витрати на власний капітал, які прийнято на рівні 30%, то спостерігається не зовсім сприятлива тенденція. Так, рентабельність капіталу перевищує WACC лише у 2023 р. Так, як у 2024 – 2025 рр. відбувається зростання частки власного капіталу у загальній його величині (рис. 3.12), відповідно зростає величина WACC. І рентабельність капіталу не пкориває витрати на капітал ні за умови планового розвитку досліджуваного бізнесу, ні за умови реалізації проекту.

Проте, різниця між рентабельністю капіталу і витратами є меншою за умови реалізації розроблених проектних заходів.

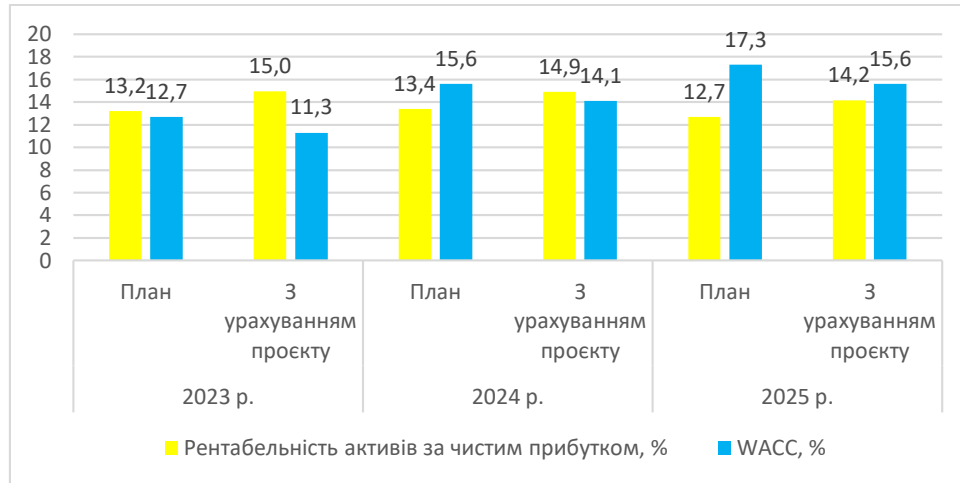


Рисунок 3.11 – Показники рентабельності та витрат на капітал

Джерело: розраховано за даними управлінської звітності



Рисунок 3.12 – Показники коефіцієнту автономії

Джерело: розраховано за даними управлінської звітності

Узагальнюючи представлені розрахунки розрахунки можемо говорити про те, що за умови реалізації комплексу розроблених проектних заходів може бути забезпечено зростання рентабельності капіталу та власного капіталу, а також зростає рівень фінансової незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

## ВИСНОВКИ

На основі узагальнення результатів проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. На основі узагальнення наукових публікацій з основу визначення капіталу підприємства було прийнято наукову позицію, яку розділяють переважна більшість українських дослідників. Під капіталом підприємства варто розуміти сукупність цінностей у будь-якій формі, які інвестуються у формування активів з метою формування доданої вартості та зростання вартості підприємства.

2. Питання формування капіталу підприємства розглядаються в аспекті джерел фінансування діяльності, тобто з позицій співвідношення власного та позикового капіталу, що визначається як структура капіталу. Ефективність формування капіталу розглядається в контексті оптимальності структури капіталу. А основними критеріями визначення оптимальної структури капіталу є мінімізація фінансового ризику, витрат на капітал, а також максимізація фінансової рентабельності, чистого прибутку на одну звичайну акцію та жоданої вартості капіталу.

3. Ефективність використання капіталу у теорії розглядається з точки зору об'єктів вкладення капіталу у розрізі їх видової структури. Логіка оцінювання ефективності використання капіталу побудована за критеріями продуктивності, швидкості обороту та прибутковості. Проте у розрізі інтелектуального капіталу домінуючими інструментами аналізу є методи оцінювання капіталізації, які є неточними з точки зору вимірювання ефективності, так як у створенні результатів капіталовтворення задіяні усі види капіталу.

4. КМР виконувалася за матеріалами вітчизняного підприємства ТОВ «КСЛ 16», яке позиціонує себе як провідний виробник кронштейнів для та кріплень для AV-техніки, послуг з металообробки та надання професійних рішень «під ключ». Компанія працює на ринку кронштейнів з 2016 р. та характеризується постійним

розвитком та зміцненням конкурентних позицій. Працюючи на ринку з середини 2016 р. станом на кінець 2021 р. компанія займає другу конкурентну позицію з часткою ринку 24,6%. Кронштейни реалізуються в 4 брендів лінійках. Це *Hiteching* з часткою 7,5%, *Expert* (6,4%), *KSL* (16,9%) та *Simpler* (10,4). Відповідно, загальна частка брендів ТОВ «КСЛ 16» становить 41,2%, що забезпечує лідерські позиції компанії за брендами. Незважаючи на те, що в структурі чистого доходу компанії частка напрямку «Кронштейни» зменшилась з 68,9% у 2017 р. до 48,6% у 2021 р., зроблено висновок про зростання обсягів продажу продукції даної групи як у натуральному, так і вартісному вимірюванні. Зниження частки кронштейнів у структурі чистого доходу пов'язано з порівняно більш високими темпами зростання послуг з професійних рішень. Результати аналізу прибутковості діяльності ТОВ «КСЛ 16» дозволяють констатувати наявність спадної тенденції. Проте компанія продовжує нарощувати свої ринкові позиції, а основними перевагами бізнесу є наявність розвиненої виробничої бази, 4 брендів продукції кронштейни, якісні позитивні зміни, що відбуваються у бізнес-процесах компанії. Основними загрозами для розвитку бізнесу є, перш за все, війна в Україні, дефіцит та зростання цін на енергоресурси. Основні можливості, що відкриваються перед бізнесом, пов'язані з тим, що на даний момент повині відсутні поставки дешевої продукції з Китаю. Якщо характеризувати основні проблеми внутрішнього характеру, то вони пов'язані з тим, що бізнес-процеси є недостатньо цифровізованими, що уповільнює отримання результатів за різними функціональними сферами діяльності компанії.

5. Результати аналізу ефективності формування капіталу ТОВ «КСЛ 16» зроблено за класичними критеріями оптимізації структури капіталу. Так, за критерієм фінансового ризику зроблено висновок, що незважаючи на зниження частки власного капіталу у загальній його величині до 41% у 2021 р. (критичне значення 50%), рівень фінансової залежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів є не критичним. Це пояснюється тим, що підприємство використовує довгострокові позикові кошти, що відповідно відобразилося на значеннях коефіцієнту перманентного капіталу, яке у

2021 р. становило 0,53 (нормальне значення більше 0,5). З точки зору забезпеченості запасів власними оборотними коштами зроблено висновок про те, що стан фінансової стійкості є нормальним. Щодо критерію мінімазації середньозважених витрат на капітал, то тенденція є спадною. Проте, звертає увагу той факт, що фінансовий розрив між середньозваженими витратами на капітал та рентабельністю капіталу за чистим прибутком зменшується протягом досліджуваного періоду. Зроблено висновок, що основна проблема полягає у зменшенні прибутковості капіталу, про що буде сказано далі. Щодо критерію максимізації фінансової рентабельності, то незважаючи на позитивні значення відповідного показника, його динаміка є спадною, а основним фактором негативних змін є зменшення рентабельності реалізації продукції (послуг). Проблема зменшення прибутковості діяльності відповідним чином відобразилася на показнику доданої вартості капіталу, який розраховано на основі концепції економічного прибутку. Так, генеруючи позитивні потоки доданої вартості їх динаміка характеризується стійкою спадною тенденцією. Якщо узагальними усю інформацію щодо рівня раціональності структури капіталу, то незважаючи на спадні тенденції, можемо зробити висновок, що існуючий рівень структури капіталу за всіма критеріями є цілком прийнятним, а проблематика знаходиться в площині забезпечення прибутковості функціонуючого капіталу.

6. Результати аналізу ефективності використання капіталу ТОВ «КСЛ 16» майже за всіма критеріями демонструють спадну динаміку. Так, зменшується продуктивність функціонування активів, що пояснюється порівняно більш високими темпами зростання ресурсної бази порівняно із результатами капіталоутворення. Знижується швидкість обороту оборотних активів та їх структурних елементів. Спадною є динаміка показників рентабельності капіталу та його різновидів. Нормальною є ситуація з ліквідністю та відбувається зростання продуктивності праці.

Аналіз структурних елементів інтелектуального капіталу дозволяє зробити висновок про його досить високий рівень якості. Щодо характеристики людського капіталу, то станом на кінець 2021 р. в компанії працює 119 осіб. Менеджмент

компанії приділяє значну увагу не тільки контролю за результатами діяльності персоналу, а і його розвитку. Так, середньорічні щорічні темпи зростання бюджету на розвиток на навчання персоналу протягом 2018 – 2021 рр. становлять 1,185. У 2020 р. у зв'язку з пандемією CoVid -19 в компанії було проведено оцінювання рівня інформаційної і цифрової грамотності персоналу. Результати є такими, що рівень цифрової грамотності є порівняно невисоким. Так, за 10 бальною шкалою рівень цифрової грамотності у робітників та службовців становив 5,76 бали, керівників та спеціалістів – 6,86 бали. Рівень інформаційної культури майже за всіма параметрами оцінювання є більш високими, перевищують 0,7 (максимум 1,0). Однією з проблем інженерно-технічного персоналу є відсутність навичок щодо здійснення цифрового проектування виробів та професійних рішень, що спричиняє збільшення терміну виконання замовлень та інтеграції цифрових рішень у виробничі процеси. Щодо стану організаційного капіталу, то одним із ключових ресурсів успішної діяльності менеджмент вважає наявність унікальної організаційної структури компанії. Протягом останніх 3 років суттєва увага приділяється розвитку корпоративної культури, яка стала дуже важливим фактором підтримки персоналу як під час пандемії, так і у ситуації військового стану.

Щодо розвитку клієнтського капіталу, то компанія постійно розширює клієнтський портфель. Якщо орієнтуватися на усі можливі варіанти каналів продажу кронштейнів, які існують на вітчизняному ринку, то станом на кінець 2021 р. продукція ТОВ «КСЛ 16» не була представлена на Розетці, де реалізується 8,9% відповідної продукції на українському ринку. Така проблема обговорюється вже протягом двох років, але конкретних кроків у цьому напрямку так і не зроблено. Проте, клієнтський портфель компанії має зростаючу динаміку, а клієнтами категорії А є відомі найпотужніші торгівельні мережі, такі як Ельдорадо, Епіцентр, Ашан, ін.. У продуктовому напрямку «Кронштейни» компанія розвиває 4 бренди, які забезпечують ТОВ «КСЛ 16» стійкі ринкові позиції.

7. Базуючись на логіці, що рентабельність функціонуючого капіталу

забезпечується факторами рентабельності реалізації продукції та послуг і продуктивності активів проєктні заходи, що спрямовані на підвищення ефективності формування та використання капіталу, орієнтовані на забезпечення зростання фактору прибутковості реалізації продукції та послуг ТОВ «КСЛ 16». Такими проєктними заходами визначено:

- реалізація системи мерчандайзингу, яка передбачає визначення лінійки кронштейнів, які мають бути виставлені на вітрині, способи представлення модельного ряду кронштейнів у точках роздрібної торгівлі, способи забезпечення інформаційної та рекламної підтримки системи продажу, а також навчання персоналу ритейлу та формування системи бонусів за продаж;

- впровадження системи цифрового інжинірингу, яка забезпечить зменшення рівня трудомісткості продукції та економію на матеріальних витратах на рівні 6,5%, а також дозволить більш швидко виконувати індивідуалізовані замовлення для професійних рішень та модульних будинків;

- активізація збутової політики для продукту «модульні будинки».

Реалізація даного комплексу проєктних заходів потребує бюджету обсягом 2210 тис.грн, а також збільшення постійних витрат у 2023 р. на 5048 тис.грн, у 2024 р. – на 4048 тис. грн, у 2025 р. – на 4048 тис.грн. За умови реалізації розроблених проєктних заходів порівняно з планом середньорічне зростання за 2023 – 2025 рр. продукції та послуг буде становити: кронштейнів – 1,28, професійних рішень – 1,15; модульних будинків – 1,2.

8. У ході економічного обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту було визначено, що порівняно з планом рентабельність продукції та послуг, а також рентабельність продажу будуть більш високими. З точки зору ефективності інвестицій також зроблено висновок про доцільність реалізації розробленого проєкту. Розроблений проєкт ідентифіковано як високо ризиковий з точки зору забезпечення прогнозованих обсягів продажу продукції та послуг. Проте, навіть за умови 20% зниження обсягів реалізації забезпечується прибуткова діяльність. Відповідно

прийнято рішення про доцільність реалізації розробленого проєкту.

9. Розрахунок прогностичних показників ефективності формування та використання капіталу ТОВ «КСЛ 16» дозволяє говорити про те, що за умови реалізації розробленого проєкту порівняно з планом рентабельність капіталу буде більш високою, на що позитивний вплив мав фактор рентабельності реалізації проодукції та послуг. Також зростає рентабельність власного капіталу та коефіцієнт автономії. Проте, на фоні зростаючої інфляції підвищуються витрати на власний капітал підприємства, що відповідно не дозволяє формувати потоки доданої вартості капіталу у 2024 – 2025 рр. З урахуванням важкості ситуації у бізнес-середовищі можемо говорити про те, що така ситуація не є критичною, а діяльність компанії забезпечує тенденцію щодо більш високих показників ефективності формування та використання капіталу.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Алескерова Ю.В. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на фінансовий механізм управління інтелектуальним капіталом. *Економічний вісник запорізької державної інженерної академії*. 2016. №4 (04). Частина 2. С. 60-64.
2. Алескерова Ю.В., Червань О.Г. Управління капіталом підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. №33. С.265-270.
3. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 752 с.
4. Бланк И. А. Управление использованием капитала: научное издание. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 656 с.
5. Бланк И. А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
6. Бланк И. А. Управление формированием капитала: научное издание. [К.: Ника-Центр, 2000. 508 с.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2012. 978 с.
8. Бутнік-Сіверський О. Б. Теоретичні аспекти капіталізації майнових прав інтелектуальної власності з позиції домінанти неоекономіки. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2019. № 1. С. 59-72.
9. Буханець В. В. Генезис категорії «капітал» в економічній теорії. *Вісник Криворізького національного університету*. 2015. № 39. С. 165-168.
10. Буханець В. В. Детермінанти фундаментальної капіталізації підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2016. № 38. С. 147-156.
11. Буханець В. В. Дослідження сучасних методологічних підходів до оцінювання капіталізації промислових підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 136-147.

12. Васильцов Є. В. Стратегічний підхід до визначення продуктивності підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 35. С. 57-65.
13. Вовчак О. Д., Дмитренко І. Б. Урахування ризику концентрації у рамках концепції внутрішньої процедури оцінки достатності капіталу банку: методологічний і прикладний аспекти. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. №. 2 (38). С. 11-20.
14. Вовчак О., Мельник О. Вартісні аспекти управлінського оцінювання результативності капіталоутворення на підприємстві. *Food Industry Economics*. 2021. Том 13. №2. URL: [journals.onaft.edu.ua/index.php/fie/article/view/2036](http://journals.onaft.edu.ua/index.php/fie/article/view/2036) (дата звернення: 22.09.2022).
15. Дерев'янюк О. Г. Оцінювання економічного зростання підприємств за критерієм капіталізації. *Вісник ХНТУСГ: економічні науки*. 2019. Вип. 206. С. 136-146.
16. Економіка підприємства: підручник. / Г. О. Швиданенко, К. С. Бойченко, В. Г. Васильков та ін.; за заг. та наук. ред. проф. Г. О. Швиданенко. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2019. 551 с.
17. Ізюмська В. Аналіз теоретичних підходів до визначення дефініції «капітал підприємства». *Економіка та суспільство*. 2022. №35.
18. Кравченко С., Корнева О. Формування ефективності інтелектуального капіталу підприємства. *Інноваційне промислове підприємство у формуванні сталого розвитку*. 2018. №1. С. 276-296.
19. КСЛ 16. Офіційний сайт. URL: <https://ksl.ua/> (дата звернення: 28.11.2022).
20. Кушубакова Б.К. Эволюция теории капитала и его бухгалтерской трактовки. *Аудит и финансовый анализ*. 2010. № 3. С. 56-61.
21. Лубкей Н. П. Теоретичні засади управління капіталом підприємства. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2019. № 1. С. 38-45.

22. Магдалюк О. В. Визначення та вимірювання якості капіталу підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2018. Том 42. С. 217 – 226.
23. Магдалюк О. В. Сучасні методичні підходи до оцінювання капіталу підприємства. *Економіка та підприємництво*. 2019. №42. С. 85- 97.
24. Магдалюк О.В. Управлінські аспекти фінансових моделей формування та зростання вартості капіталу підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2020. Т.12, Вип. 2. С. 76-81.
25. Макаренко Ю. П., Клименко Д. О. Формування оптимальної структури капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства. *Економіка та держава*. 2022. №1. С. 45-49.
26. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Книга 1: Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983. 905 с.
27. Мельник О. В. Капіталізація підприємств: теорія та практика: монографія. Кам'янець-Подільський: Видавець Панькова А. С., 2020. 428 с.
28. Мельничук Д.П. Капітал як базова категорія економічної науки: сучасні підходи та відображення у теорії людського капіталу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип.2 (23). С. 181-188.
29. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства. навч. посіб. К.: КНЕУ, 2011. 538 с.
30. Мирошниченко О.Ю. Подходы к трактовке сущности категории «капитал». *Управление в социальных и экономических системах: м-лы XXI международной научно-практической конференции*, г. Минск, 15 мая 2012 г. Минск: 2012. С. 96–97.
31. Михайленко О. В., Скоморохова С. Ю., Чернова А. О. Управління структурою капіталу підприємства за критерієм мінімізації його вартості. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 2(30). С. 147-151.

32. Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 53-58.
33. Репіна І. М. Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління: монографія. К.: КНЕУ, 2012. 274 с.
34. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. 152 с.
35. Рябикіна К. Г. Ефективність управління капіталом підприємств : монографія. Кривий Ріг : Видавництво «Діонат» (ФОП Чернявський Д.О.), 2019. 200 с.
36. Рябикіна К.Г. Капітал підприємства як об'єкт економічного управління. *Бізнес-Інформ*. 2014. № 10. С. 23–29.
37. Сахно Ю., Труш Т. Еволюція категорії «капітал» в економічній теорії. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3 (174). С. 121-129.
38. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т.1: От зари цивилизации до капитализма* / отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. 718 с.
39. Тобин Дж. Финансовые посредники. Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004. 944 с.
40. Турило А. А. Система критеріїв і показників оцінювання капіталізації підприємств в процесі інноваційного розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1 (151). С. 233-239.
41. You Control. Офіційний сайт. URL: [https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/40301005/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/40301005/) (дата звернення: 16.09.2022).
42. Управління капіталом: конспект лекцій. URL: <http://ellib.org.ua/books/management/ukp/index.html> (дата звернення: 02.10.2022).
43. Фролова Л. В., Лісніченко О.О. Управління вартістю підприємства : монографія. Кривий Ріг, 2015. 290 с.

44. Швиданенко Г. О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 440 с.
45. Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І. Бізнес-діагностика підприємства : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2013. 448 с.
46. Шевчук Н.В. Стратегічні аспекти формування фундаментальної вартості підприємств. *Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика : Колективна монографія*. К.: Національний університет «Київо-Могилянська Академія», СТПРЕС, 2015. 534 с. С. 147-160.
47. Шевчук Н.В., Магдалюк О.В. Визначення та оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталоутворення промислових підприємств України. *Підходи до вирішення проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії: монографія* /за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2021. 376с. С. 302-321.
48. Burgman R., Roos G. Measuring, Managing and Delivering Value Performance in the Public Sector. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*. 2004. Vol. 1. No. 2. P. 132 -149.
49. Burgman R., Measuring Roos G. Managing and Delivering Value Performance in the Public Sector. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*. 2004. Vol. 1. No. 2. P. 132-149.
50. Frolova L., Melnyk O., Shevchuk N., Magdaliuk O. Development of scientific approaches to the research of the management nature of enterprise capital. *Bulletin of the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan*. №6. 2019. P. 163-168.
51. Rodov I., Leliaert P. FiMIAM: financial method of intangible assets measurement. *Journal of Intellectual Capital*. 2003. Vol.3. Iss: 3. P. 323 – 336.
52. Standfield K. *Extending the Intellectual Capital Framework*. URL: <http://www.knowcorp.com/article075.htm> (дата звернення: 21.10.2022).

53. Wu J. Exploring the link between knowledge management performance and firm performance. *Dissertation Abstracts International*. 2008. Vol. 69 No. 04.

## Додаток А

Оцінювання стану операційних необоротних активів		Оцінювання рівня використання необоротних активів	
Показник	Алгоритм розрахунку	Показник	Алгоритм розрахунку
<b>Коефіцієнт зносу операційних необоротних активів:</b>		<b>Коефіцієнт вибуття</b>	$\frac{\text{Вартість операційних необоротних активів, що вибули у звітному періоді}}{\text{Середньорічна вартість операційних необоротних активів}}$
Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Сума зносу основних засобів на певну дату}}{\text{Первісна вартість основних засобів на певну дату}}$	<b>Коефіцієнт оновлення</b>	$\frac{\text{Вартість операційних необоротних активів, що введені у звітному періоді}}{\text{Середньорічна вартість операційних необоротних активів}}$
Коефіцієнт зносу нематеріальних активів	$\frac{\text{Сума зносу нематеріальних активів на певну дату}}{\text{Первісна вартість нематеріальних активів на певну дату}}$	<b>Коефіцієнт інтенсивності оновлення</b>	$\frac{\text{Вартість операційних необоротних активів, що вибули у звітному періоді}}{\text{Вартість операційних необоротних активів, що введені у звітному періоді}}$
<b>Коефіцієнт придатності операційних необоротних активів:</b>		<b>Коефіцієнт екстенсивного оновлення</b>	$\frac{\text{Вартість уведених операційних необоротних активів — вартість виведених операційних необоротних активів у звітному періоді}}{\text{Вартість операційних необоротних активів на кінець звітного періоду}}$
Коефіцієнт придатності основних засобів	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів на певну дату}}{\text{Первісна вартість основних засобів на певну дату}}$	<b>Коефіцієнт оптимального вибуття (оновлення)</b>	$\frac{\text{Вартість операційних необоротних активів, що фактично введені у звітному періоді}}{\text{Нормативна вартість операційних необоротних активів, що введені у звітному періоді}}$
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	$\frac{\text{Залишкова вартість нематеріальних активів на певну дату}}{\text{Первісна вартість нематеріальних активів на певну дату}}$	<b>Швидкість оновлення</b>	$\frac{1}{\text{Коефіцієнт введення в дію операційних необоротних активів у звітному періоді (за ряд років)}}$
<b>Загальний коефіцієнт зносу</b>	$\frac{\text{Сума зносу всіх необоротних активів на певну дату}}{\text{Первісна вартість необоротних активів на певну дату}}$	<b>Коефіцієнт рентабельності</b>	$\frac{\text{Обсяг прибутку, генерованого операційними необоротними активами у звітному періоді}}{\text{Середня вартість усіх операційних необоротних активів у звітному періоді}}$
<b>Загальний коефіцієнт придатності необоротних активів</b>	$\frac{\text{Залишкова вартість усіх необоротних активів на певну дату}}{\text{Первісна вартість необоротних активів на певну дату}}$	<b>Коефіцієнт продуктивності</b>	$\frac{\text{Обсяг реалізації продукції у звітному періоді}}{\text{Середня вартість операційних необоротних активів у звітному періоді}}$
<b>Період обороту необоротних активів за окремими їх групами (видами)</b>	$\frac{\text{Середньорічна сума певної групи операційних необоротних активів за первісною вартістю}}{\text{Середньорічна сума зносу даної групи}}$	<b>Коефіцієнт виробничої місткості</b>	$\frac{1}{\text{Коефіцієнт продуктивності}}$

Рисунок А.1 – Показники стану та рівня використання необоротних активів  
Джерело: [с. 274-275]

Додаток Б

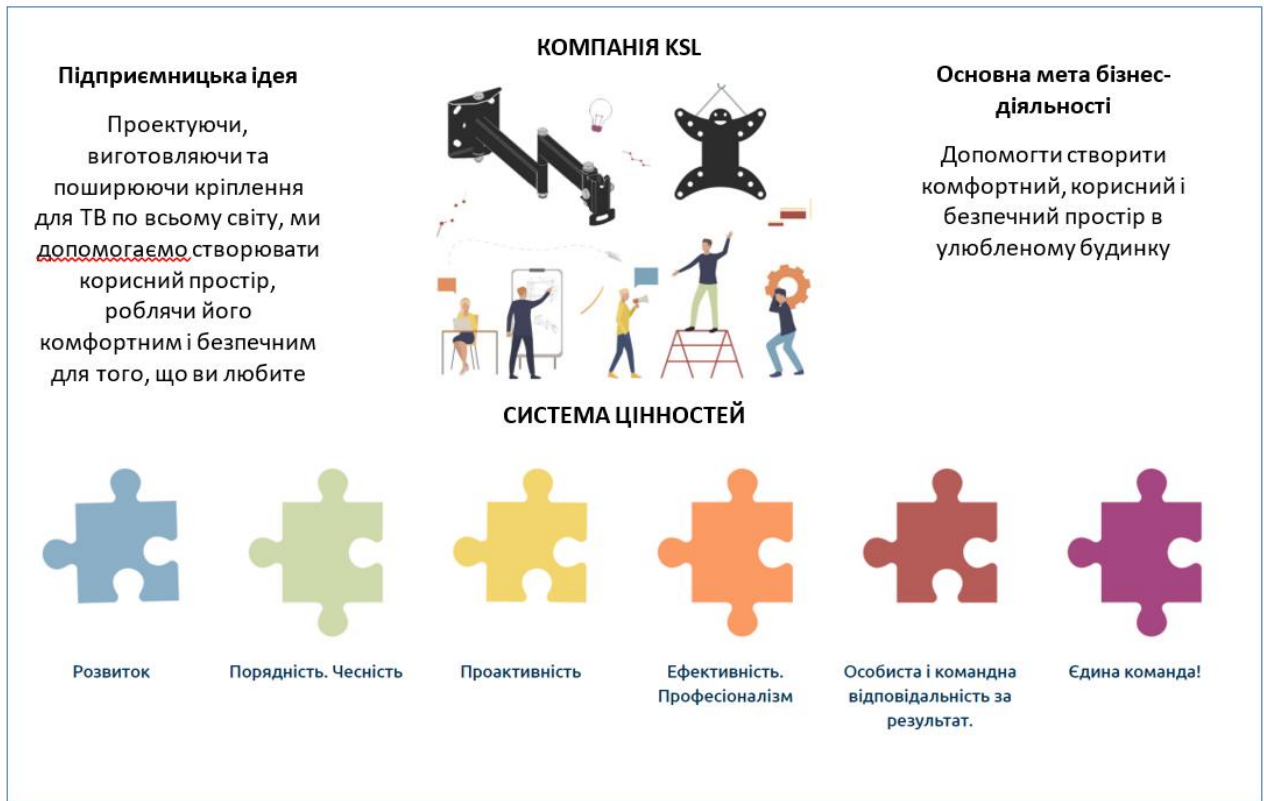


Рисунок Б.1 – Ціннісні засади розвитку бізнес-діяльності ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: формалізовано на основі [19]

**Компанія KSL**

KSL – сучасне українське виробництво, засноване в 2009 році.

Компанія спеціалізується на виготовленні будь-яких металевих виробів – від побутових кронштейнів для телевізорів до терміналів самообслуговування та ін.



Рисунок Б.2 – Характеристики бізнес-діяльності ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: формалізовано на основі [19]

Таблиця Б.1 – Структурні одиниці організаційної схеми ТОВ «КСЛ 16» та їх ціннісні ключові продукти

Підрозділи		ЦКП	
Відділення	Офіси/Відділи	Офісу	Відділення
1	2	3	4
Адміністративне відділення	Офіс засновників	<i>Зростаючі резерви розвитку компанії на основі використання передових технологій. Динамічний розвиток команди професіоналів.</i>	<i>Успішна компанія, що розвивається та виробляє продукти бездоганної якості</i>
	Офіс офіційних питань	<i>Захищена від зовнішніх та внутрішніх загроз компанія</i>	
	Офіс виконавчого директора		
Відділення побудови	Відділ напрямку та персоналу	<i>Введені на посаду співробітники, кожен з яких підсилює діяльність компанії</i>	<i>Співробітники, що виробляють свої продукти та добре обізнані про свої обов'язки</i>
	Відділ комунікацій	<i>Висока швидкість руху частинок по добре обв'язкованим комунікаційним лініям</i>	
	Відділ інспекцій і докладів	<i>Співробітники, що продуктивно працюють</i>	
Відділ розповсюдження	Відділ просування (маркетингу)	<i>Ефективні рекламні компанії з добрим відкликом</i>	<i>Зростаючий дохід компанії за рахунок розширення ринків збуту та залучення нових клієнтів</i>
	Відділ розуміння	<i>Потенційні клієнти, що розуміють цінність продуктів компанії</i>	
	Відділ продажу	<i>Постійно зростаючий дохід компанії</i>	
Фінансове відділення	Відділ доходів	<i>Зібраний своєчасно та в повному обсязі дохід компанії</i>	<i>Збережені та обліковані грошові та матеріальні активи, що не втрачають своєї цінності</i>
	Відділ витрат	<i>Виконані зобов'язання перед кредиторами</i>	
	Відділ обліку	<i>Повний облік грошових та матеріальних активів, що не втратили своєї цінності, які підтверджено відповідними звітами та перевітками</i>	
Технічне відділення	Конструкторський відділ	<i>Своєчасно розроблені вироби, що відповідають усім вимогам та готовим комплектом документації для виробництва</i>	<i>Своєчасно видана клієнтам продукція узгодженої якості</i>
	Планово-технічний відділ	<i>Ефективно сплановане завантаження обладнання, робіт, відповідно до технології виготовлення та точний графік постачання матеріалів</i>	
	Відділ збуту та логістики	<i>Своєчасно закуплена і доставлена сировина, комплектуючі, які обліковано та збережено на складі Своєчасно доставлена готова продукція клієнту</i>	
	Відділ технічного забезпечення	<i>Безперебійна робота відділу виробництва Своєчасне здійснення ремонту будівель і споруд</i>	
	Відділ виробництва	<i>Своєчасно передана на склад готова продукція, що відповідає усім стандартам</i>	

## Продовження додатку Б.1

1	2	3	4
Відділення кваліфікації	Відділ якості	Продукти компанії, що відповідають встановленим стандартам <i>якості</i>	<i>Кваліфіковані</i> співробітники компанії, що надають клієнтам <i>вироби та послуги бездоганної якості та своєчасно</i>
	Відділ навчання	<i>Ефективні, добре навчені</i> співробітники, що виконують свої функції	
	Відділ вдосконалення	<i>Бездоганна якість</i> продукції/послуг	
Відділення по роботі з публікою	Відділ суспільних зв'язків	<i>Добре відома</i> компанія та її визнання серед клієнтів і партнерів	Область діяльності, що <i>розширюється</i> та нові клієнти
	Відділ вступних послуг	<i>Нові контакти</i> потенційних клієнтів, що отримані із вступних послуг	
	Відділ по роботі з партнерами	Представники та партнери, які спрямовують клієнтів до компанії	
КРІ компанії			
<i>Широкий асортимент</i> спроектованих кріплень і виробів із металу, що відповідає <i>стандартам якості</i> , у наявності та під замовлення, за <i>конкурентоспроможною</i> ціною та <i>своєчасною</i> доставкою замовникам			

Джерело: дані управлінського звіту ТОВ «КСЛ 16»

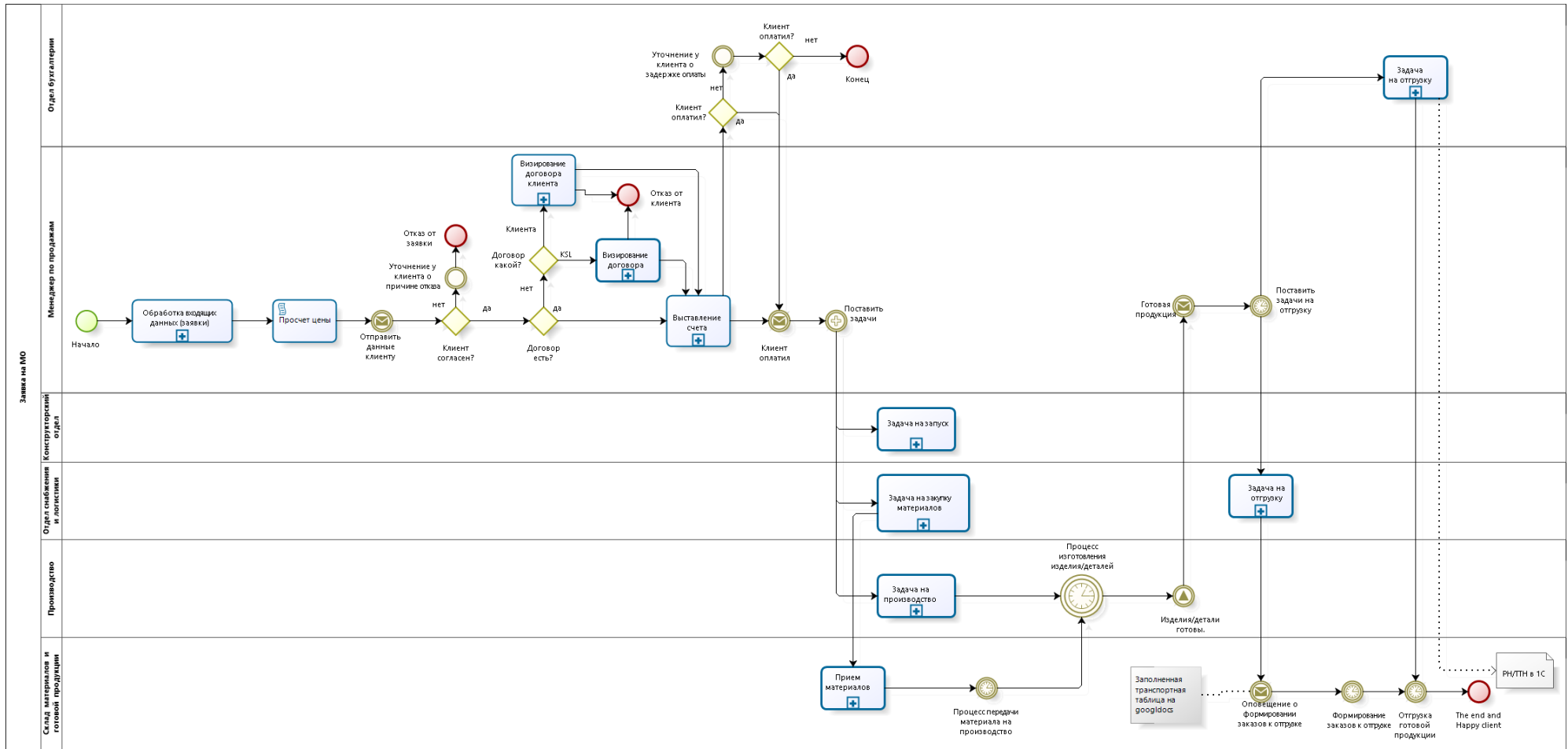


Рисунок Б.3 – Формалізація бізнес-процесу операційного планування (фрагмент)

Джерело: управлінський звіт ТОВ «КСЛ 16»



Рисунок Б.4 – Показники розподілу часток вітчизняного ринку кронштейнів за брендами у 2021 р., % до загального обсягу продажу у натуральних одиницях

*Джерело: формалізовано за даними управлінської звітності компанії*

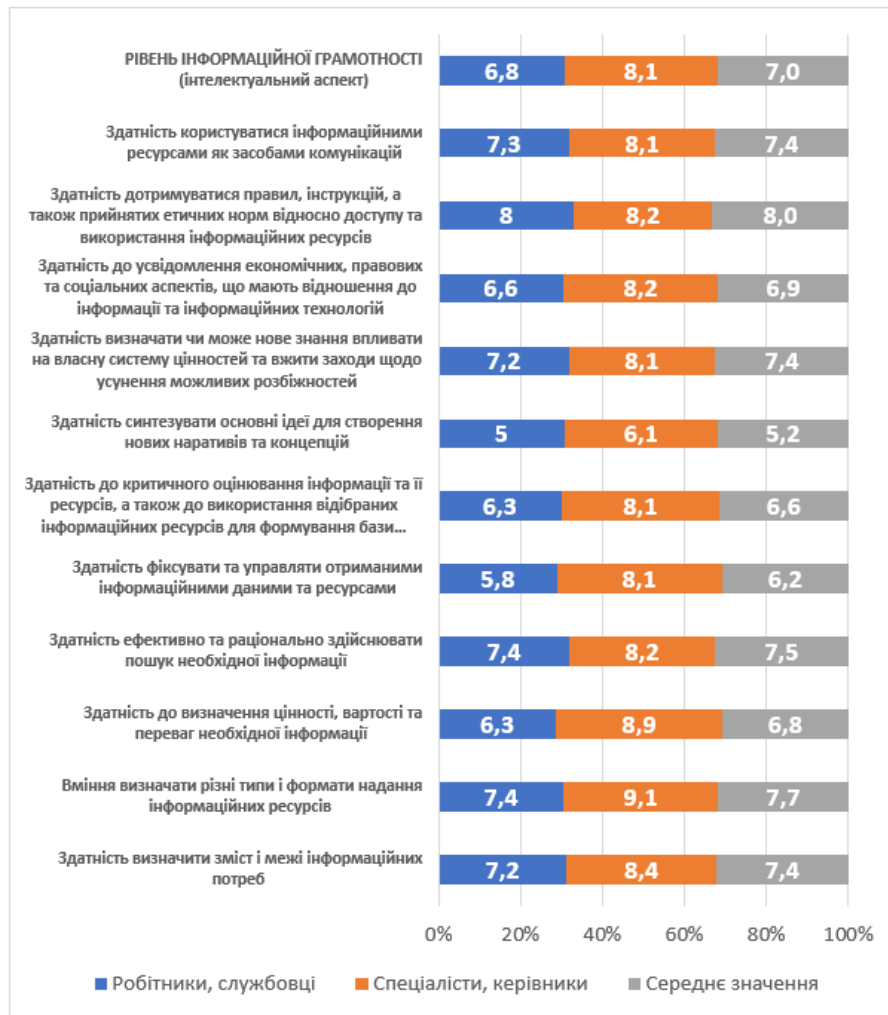


Рисунок Б.5 – Показники інформаційної грамотності персоналу ТОВ «КСЛ 16»

Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»

Таблиця Б.2 – Показники рівня цифрової грамотності персоналу ТОВ «КСЛ 16»

	Робітники, службовці	Спеціалісти, керівники
1. Призначення, устрій та функціонал комп'ютера та комп'ютерної техніки	5,8	7,1
2. Знання операційних систем, особливостей їх інтерфейсу та володіння основними командами	4,1	5,8
3. Знання пакету Microsoft Office, вміння працювати з його основними програмами	3,7	8,2
4. Рівень володіння основами програмування <sup>1</sup>	x	3,8
5. Вміння користуватися спеціальними прикладними програмами для виконання своїх професійних функцій	6,3	8
6. Знання найбільш розповсюджених браузерів, особливостей їх інтерфейсів, вміння в них працювати	5,5	8,1
7. Знання найбільш популярних пошукових порталів, вміння з ними працювати та аналізувати отриману інформацію	6,4	9,1
8. Вміння та навички роботи з інформацією: пошук, зберігання, архівація, передача	5,9	8,5
9. Розуміння віртуального простору, принципів появи та вилучення інформації з віртуальних хмар	4,7	8,2
10. Вміння та навички створювати інформацію та передавати її через Інтернет	7,9	9,4
Рівень цифрової грамотності	5,76	6,86

*Джерело: дані управлінської звітності ТОВ «КСЛ 16»*

VD MAIS, НПФ, ЧП									
1	А	В	С	Д	Е	Г	Н	І	
2	Обозначение	Холодный звонок	Клиент заинтересован	Бюджет сотрудничать					
3	Ответственный менеджер	Название компании	ЕДПОУ	Город	Характеристика клиента	Сайт и сайт с информацией о клиенте	Категория товара который сможем поставлять	Комментарий постановщика	Дата первого звонка
5	Краснов	Торговий Дім "Складська Техніка"	33097107	Киев	Производство разных товаров с металла	<a href="https://skladtex.com.ua">https://skladtex.com.ua</a> <a href="http://clarity-project.info/tenderer/33097107">http://clarity-project.info/tenderer/33097107</a>	Разнообразные комплектующие	Покупают у компании ТОВ МР, годового оборот 1,8 млн/грн	15.03.2021
6	Краснов	VD MAIS, НПФ, ЧП		Киев	Производство разных товаров с металла	<a href="http://www.vdmais.kiev.ua">www.vdmais.kiev.ua</a>	Разнообразные комплектующие		12.03.2021
		ФОП Тонасічук							

База МЕТАЛОБРАБОТКА | База Лампы | База ПРОФЫ | База кронштейны | База КР кодционер + мангал | Да ...

ТОВ Техностиль Про (ЕДРПОУ 33941181)										
1	А	В	С	Д	Е	Г	Н	І	Ж	
2	Обозначение	Холодный звонок	Клиент заинтересован	Бюджет сотрудничать						
3	Ответственный менеджер	Название компании	Город	Характеристика клиента	Сайт	Категория товара который сможем поставлять	Комментарий постановщика	комментарий Шульга Дмитрий (4)	комментарий Шульга Дмитрий (3)	комментарий Зацела (2)
12	Шульга	Euroimportas UAB (Латвия код предприятия 300008733)	Вильнус	Оптовик	<a href="https://www.ishabdo.com/">https://www.ishabdo.com/</a> <a href="http://www.ishabdo.com/">http://www.ishabdo.com/</a>	Кронштейны для ТВ, стойки, аксессуары	(Общий оборот с продаж конкурентов: 3668 шт/год. Поставки от конкурентов: Сивитек : 3668 шт/год. Средний чек: 189,37 грн без НДС; +370 612 2192 Aurimas Cilaugodas		370 612 219 22 Номер вят с сайта	
13	Шульга	ТОВ Рибейт (ЕДРПОУ 42144864)	Киев	Оптовик	<a href="https://www.ribeyt.com.ua/">https://www.ribeyt.com.ua/</a> <a href="http://www.ribeyt.com.ua/">http://www.ribeyt.com.ua/</a>	Кронштейны для ТВ, стойки, аксессуары	(Общий оборот с продаж конкурентов: 13116 шт/год. Поставки от конкурентов: Инвестком : 13116 шт/год. Средний чек: 1244 грн с НДС; Контактное лицо: Сморозевский Геннадий +38 (098) 610-89-57			18.05.2020 Информацию не нашел, телефоны выключены (+380372909022)
14	Шульга	ТОВ Центрейдинг (Цитрус) (ЕДРПОУ 42033850)	Одесса	Розница	<a href="https://www.centreyding.com.ua/">https://www.centreyding.com.ua/</a> <a href="http://www.centreyding.com.ua/">http://www.centreyding.com.ua/</a>	Кронштейны для ТВ, стойки, аксессуары	(Общий оборот с продаж конкурентов: 4293 шт/год. Поставки от конкурентов: Сивитек : 4293 шт/год. Средний чек: 307		Работаем только с интернет магазином	это клиент сайта пр
15	Шульга	ТОВ Смарт Сервис (ЕДРПОУ 35556648)	Киев	Оптовик	<a href="https://www.smart-service.com.ua/">https://www.smart-service.com.ua/</a> <a href="http://www.smart-service.com.ua/">http://www.smart-service.com.ua/</a>	Кронштейны для ТВ, стойки, аксессуары	(Общий оборот с продаж конкурентов: 6420 шт/год. Поставки от конкурентов: МДА Трейд : 6420 шт/год. Средний чек: 283 грн с НДС; Мудренко Юрий 044-223-01-47 2230147@gmail.com			20.05.2020 Андрей Порох Коммерческий директор (067 446 78 87). Знакомый Кости. Константин Лымар сказал что поговорит с ним сам.
	Шульга	ТОВ Смарт Лайф (ЕДРПОУ 38262245)	Киев	Оптовик	<a href="https://www.smart-life.com.ua/">https://www.smart-life.com.ua/</a> <a href="http://www.smart-life.com.ua/">http://www.smart-life.com.ua/</a>	Кронштейны для ТВ, стойки, аксессуары	(Общий оборот с продаж конкурентов: 3821шт/год. Поставки от конкурентов: Динамик Трейд : 3821 шт/год. Средний чек: 260 грн с НДС; Владимир Курнецов +38 (096) 555-18-48			14.05.20 Общался с Владимиром, сказал что за время карантия не работали, сейчас пока что работают удаленно. Сообщил что продажи у них упали. По

База МЕТАЛОБРАБОТКА | База Лампы | База ПРОФЫ | База кронштейны | База КР кодционер + мангал | Да ...

Рисунок Б.6 – Фрагмент документу по роботі з дистриб'юторами

Таблиця Б.3 – Планові показники поточних витрат ТОВ «КСЛ 16» у 2023 – 2025

	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Поточні витрати на виробництво та реалізацію, тис.грн			
кронштейни	68238	75216	78656
металообробка	18315	21156	23518
профрішення	11976	13758	15052
модульні будинки	28715	43352	43352
Частка змінних витрат у поточних			
кронштейни	0,785	0,785	0,785
металообробка	0,628	0,628	0,628
профрішення	0,7815	0,7815	0,7815
модульні будинки	0,784	0,784	0,784

## Додаток В

**БАЛАНС**  
станом на 31 грудня 2018 р.

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0	3,7
первісна вартість	1001	0	96,8
накопичена амортизація	1002		93,1
Незавершені капітальні інвестиції	1005	829	1154
Основні засоби:	1010	632,1	754,2
первісна вартість	1011	7652	11254
знос	1012	2285,2	3517,4
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1461,1	1911,9
II. Оборотні активи Запаси:	1100	1487	2546
у тому числі готова продукція	1103	2,3	3,1
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3158,9	3275,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	17,8	52,7
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1487	2546
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	86,7	109,2
Витрати майбутніх періодів	1170	6,5	7,8
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	6744,3	8303
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>8205,4</b>	<b>10214,9</b>

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2001	2001
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2798	3182,1
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	4799	5183,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	528,3	989,6
III. Поточні зобов'язання Короткострокові кредити банків	1600	598,3	989,3
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1758,9	2398

розрахунками з бюджетом	1620	57	124
у тому числі з податку на прибуток	1621	28	76
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630	5,6	2,6
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	458,3	528,3
Усього за розділом III	1695	2878,1	4042,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>8205,4</b>	<b>10214,9</b>

Керівник підприємства

Головний бухгалтер



Підприємство ТОВ "КСЛ 16" за ЄДРПОУ \_\_\_\_\_  
(найменування)

Звіт про фінансові результати за 2018 р.  
Дата (рік, місяць, число) \_\_\_\_\_

Форма № 2 Код за ДКУД \_\_\_\_\_

КОДИ			01
------	--	--	----

## I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28470,2	19258,3
Інші операційні доходи	2120	247,5	124,3
Інші доходи	2240	214,3	225,3
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>28932</b>	<b>19607,9</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(21918,9)	(14908,3)
Інші операційні витрати	2180	(2854,3)	(1021,4)
Інші витрати	2270	(238,9)	(98,3)
<b>Разом витрати (2050+2180+2270)</b>	<b>2285</b>	<b>(25012,1)</b>	<b>(16028)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	3919,9	3579,9
Податок на прибуток	2300	706,4	646,4
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)</b>	<b>2350</b>	<b>3213,5</b>	<b>2933,5</b>



**БАЛАНС**  
станом на 31 грудня 2020 р.

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	9.20	63.70
первісна вартість	1001	185.40	267.70
накопичена амортизація	1002	176.20	204.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 106.50	37.70
Основні засоби:	1010	986.60	1 080.30
первісна вартість	1011	1 411.70	1 762.70
знос	1012	425.10	682.40
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
Усього за розділом I	1095	3 102.30	1 181.70
II. Оборотні активи Запаси:	1100	4 058.50	17 494.80
у тому числі готова продукція	1103	0.10	18.40
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	6 572.10	11 167.50
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	42.50	224.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 330.30	5 120.40
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Г роші та їх еквіваленти	1165	241.50	1 433.00
Витрати майбутніх періодів	1170	12.20	11.30
Інші оборотні активи	1190	29.30	75.50
Усього за розділом II	1195	15 286.40	35 526.90
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	0.00
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>18 388.70</b>	<b>36 708.60</b>

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 001.00	2 001.00
Додатковий капітал	1410	0.00	0.00
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 564.30	11 763.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	0.00
Усього за розділом I	1495	9 565.30	13 764.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	1 693.20	7 006.40
III. Поточні зобов'язання Короткострокові кредити банків	1600	1 876.20	4 225.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	4 056.20	6 329.90

розрахунками з бюджетом	1620	419.80	375.90
у тому числі з податку на прибуток	1621	292.40	326.80
розрахунками зі страхування	1625	0.00	65.70
розрахунками з оплати праці	1630	8.10	223.80
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	769.90	4 717.90
Усього за розділом III	1695	7 130.20	15 938.20
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	0.00
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>18 388.70</b>	<b>36 708.60</b>

Керівник підприємства

Головний бухгалтер

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2020 Р.**

Форма № 2

Код за  
ЄДРПОУ

40301005

**I. Фінансові результати**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	64812,9	46800,1
Інші операційні доходи	2120	354,1	878,2
Інші доходи	2240	49,3	740,1
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>65216,3</b>	<b>48418,4</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	53767,3	36693,2
Інші операційні витрати	2180	4770,2	5525
Інші витрати	2270	1556,2	872,8
<b>Разом витрати (2050+2180+2270)</b>	<b>2285</b>	<b>60093,7</b>	<b>43091</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	5122,6	5327,4
Податок на прибуток	2300	922	959
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)</b>	<b>2350</b>	<b>4200,6</b>	<b>4368,4</b>

Керівник підприємства

Головний бухгалтер



**БАЛАНС**  
станом на 31 грудня 2021 р.

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної року, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
<b>I. Необоротні активи Нематеріальні активи</b>	<b>1000</b>	<b>63.70</b>	<b>105,7</b>
первісна вартість	1001	267.70	324,5
накопичена амортизація	1002	204.00	218,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	37.70	86,7
Основні засоби:	1010	1 080.30	1208,9
первісна вартість	1011	1 762.70	1924,4
знос	1012	682.40	715,5
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
Усього за розділом I	1095	1 181.70	1401,3
<b>II. Оборотні активи Запаси:</b>	<b>1100</b>	<b>17 494.80</b>	<b>20101,3</b>
у тому числі готова продукція	1103	18.40	124,5
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	11 167.50	13215
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	224.40	198,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 120.40	4896,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 433.00	1985
Витрати майбутніх періодів	1170	11.30	26,4
Інші оборотні активи	1190	75.50	
Усього за розділом II	1195	35 526.90	40423
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0.00</b>	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>36 708.60</b>	<b>41824,3</b>

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної року, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
<b>I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал</b>	<b>1400</b>	<b>2 001.00</b>	<b>2 001.00</b>
Додатковий капітал	1410	0.00	0.00
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 763.00	14944,9
Неоплачений капітал	1425	0.00	0.00
Усього за розділом I	1495	13 764.00	16945,9
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>	<b>7 006.40</b>	<b>5248,9</b>
<b>III. Поточні зобов'язання Короткострокові кредити банків</b>	<b>1600</b>	<b>4 225.00</b>	<b>5012,3</b>

Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	6 329.90	8936,2
розрахунками з бюджетом	1620	375.90	412,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	326.80	125,7
розрахунками зі страхування	1625	65.70	0.00
розрахунками з оплати праці	1630	223.80	54,8
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	4 717.90	5214
Усього за розділом III	1695	15 938.20	19629,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	0.00
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>36 708.60</b>	<b>41824,3</b>

КЕРІВНИК  
ПІДПРИЄМСТВА

ГОЛОВНИЙ БУХГАЛТЕР



**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2021 Р.**

Форма № 2

Код за  
ЄДРПОУ

40301005

**I. Фінансові результати**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	82546,9	64812,9
Інші операційні доходи	2120	398,2	354,1
Інші доходи	2240	81,2	49,3
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>83026,3</b>	<b>65216,3</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	71824,5	53767,3
Інші операційні витрати	2180	5012,3	4770,2
Інші витрати	2270	1721,4	1556,2
<b>Разом витрати (2050+2180+2270)</b>	<b>2285</b>	<b>78558,2</b>	<b>60093,7</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	4468,1	5122,6
Податок на прибуток	2300	803,8	922
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)</b>	<b>2350</b>	<b>3664,3</b>	<b>4200,6</b>





Дата звіту 1/17/2023

Дата редагування ---



Звіт не був оцінений.

## метадані

Заголовок

**ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Автор

ДОБРОВОЛЬСЬКА АННА СТАНІСЛАВІВНА

Науковий керівник

к.е.н., доц. Дзюбенко Л.М.

підрозділ

кафедра бізнес-економіки та підприємництва

## Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про **МОЖЛИВІ** маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв	в		7
Інтервали	A→		0
Мікропробіли	.		22
Білі знаки			0
Парафрази (SmartMarks)	a		24

## Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.

КП 1

4.13%

0.93%

КП 2

2.35%

КЦ

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН  
НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА**

**Добровольська Анна Станіславівна**

**ОПП «Бізнес-економіка»**

**на 2021-2023 рр.**

<b>№</b>	<b>Вид науково-дослідної роботи</b>	<b>Термін виконання</b>	<b>Результат виконання</b>
<b>1</b>	Участь у декаді студентської науки «Наукові барви-2022» у межах роботи 89-ої наукової студентської конференції КНЕУ: «Інноваційні ідеї та проекти для економічного відродження України»	17-27 травня 2022 р.	Доповідь: Сучасні підходи в управлінні логістикою.  Тези у збірнику.

Дата

Підпис

*Добровольська А.С.*

*5 курс, спеціальність*

*«Економіка», ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені  
Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва Дзюбенко Л.М.*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ЛОГІСТИКОЮ**

Логістика відіграє вирішальну роль у сучасній економіці. Покращена інфраструктура торговельної логістики, така як дороги та автомагістралі, порти, залізниці, аеропорти, включаючи сухі порти, інфраструктура складських приміщень необхідні для сталого та збалансованого економічного розвитку всіх частин країни. Успіх будь-якого бізнесу чи економіки країни на глобальних ринках залежить від важливості торговельних логістичних рішень, тому дана тема є досить актуальною в наш час.

Метою статті є розкрити сутність поняття логістики та обґрунтування сучасних підходів в логістиці.

Інформаційною базою дослідження є статті, методичні вказівки, періодичні видання, інтернет - ресурси.

Науковці не мають єдиної думки щодо визначення поняття "логістики". Деякі автори "логістику" розглядають як науку, яка дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки. На думку західних спеціалістів, логістика – це інтеграція процесу перевезень з виробничою сферою і включає вантажно-розвантажувальні операції, зберігання і транспортування товарів, а також необхідні інформаційні процеси [1, с. 47].

Отже, з попередніх визначень можна дійти висновку, що логістика – це процес отримання товарів або послуг від виробника до споживача.

Застосування логістики на сучасному підприємстві є дуже важливим елементом. Основними причинами застосування логістики є: розвиток ринку, забезпечення конкурентних переваг логістично-організованих систем товароруку, енергетична криза, розвиток науково- технічного прогресу і комп'ютеризація процесу управління [2, с. 11].

Існують такі сучасні підходи в логістиці:

*Цифровізація ланцюга поставок* займає перше місце в списку використання логістики для підвищення задоволеності клієнтів і економії грошей компаній. Ця концепція заснована на ідеї використання новітніх технологічних програм для поєднання з іншими фізичними та цифровими технологіями для переробки їх логістичної формули.

Цифровий ланцюжок постачання, на відміну від традиційного, заснований на веб- функціях. Цифровий ланцюжок поставок використовує переваги безперервного електронного зв'язку, повної інтеграції всіх систем та даних, які отримують від інтелектуальних компонентів [3].

У цю сучасну епоху недостатньо додати більше обладнання та програмного забезпечення до існуючої системи. Необхідно повністю переробити підхід до питання логістики, щоб бути готовим до майбутнього. Інтернет речей — це нова термінологія для передачі даних з одного джерела до іншого без використання людського введення. Це допомагає компаніям керувати складом, відстежувати запаси, переглядати маршрути доставки та скорочувати пробіг. Це стає критичним елементом зниження тарифів на транспортні перевезення і є прямою вигодою для клієнта.

*Штучний інтелект*

Використання штучного інтелекту має багато застосувань у сучасному підході. Це мислення включає використання розпізнавання жестів замість клавіатури та миші, а також автономних транспортних засобів (самокерованих автомобілів). Все це допомагає запобігти людській помилці при відправленні та переміщенні вантажу з одного місця в інше [4].

### *Циркулярний ланцюг поставок*

Традиційною логістикою, пов'язаною з переміщенням товарів, була лінійна дорога від сировини до заводу-виробника до споживача. Більш сучасним підходом буде використання в якості сировини раніше використаних продуктів. Ця система відома як зворотна логістика, і вона допомагає компаніям зменшувати адміністративні та транспортні витрати, створювати кращу лояльність клієнтів та економити ресурси.

### *Технологія вбудованої інтеграції*

Логістичні компанії також використовують вбудовані технології для кращого зв'язку зі своїми клієнтами. Вони усвідомлюють, що їм потрібна платформа переміщення даних, щоб надійно обмінюватися даними між своїми клієнтами.

Вбудовані можливості інтеграції дозволяють компаніям у сфері логістики пропонувати послуги з доданою вартістю, пов'язані з логістикою та даними ланцюга поставок. Це справжнє програмування цифрової трансформації, оскільки більш традиційні логістичні підприємства еволюціонують у компанії, орієнтовані на дані.

Організації користуються перевагами сучасних послуг і рішень, щоб отримувати дані, обробляти їх і надавати клієнтам уявлення. Здатність бути більш динамічним, ніж будь-коли раніше, надаючи швидко та важливу інформацію клієнтам та від них, є основою успіху бізнесу.

Отже можна дійти висновку, що з появою технологій та впорядкуванням логістичних систем майже половина роботи в цій сфері включає складну аналітику, планування та закупівлі. Оскільки бізнес стає глобальним, ця інновація технологій дозволить знанням працювати в ланцюжку поставок, щоб також стати глобальними. Компанії в одній частині світу зможуть займатися логістикою та закупівлями в абсолютно іншій частині світу.

### **Література:**

1. Богач А. Принципи та напрямки аналізу витрат на функціонування логістичних систем // Логістичні системи. – 2006. – №2. – С. 46-51.
2. Івженко А.С. Проблеми сучасної логістики та шляхи їх вирішення / А.С. Івженко // АПЕ, 2008. – 26 с.
3. Інновації в галузі логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sfii.gov.ua/innovacii-v-galuzi-logistiki/>
4. Штучний інтелект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bit.ly/3wUqaJn>.

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**імені Вадима Гетьмана**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра бізнес-економіки та підприємництва**

**ПРОТОКОЛ**  
**аналізу науковим керівником звіту про запозичення в тексті**  
**кваліфікаційної магістерської роботи**

Студентки: Добровольської Анни Станіславівни

На тему: «Обґрунтування проєкту підвищення ефективності формування та використання капіталу підприємства»

Науковий керівник: Дзюбенко Л.М.

Спеціальність: 051 Економіка

Освітньо-професійна програма: «Бізнес-економіка»

Коефіцієнт подібності: КП1 – 4,13 %, КП2 – 0,93 %, КЦ – 2,35 %

За результатами ознайомлення з повним звітом про запозичення, який згенерований системою виявлення і запобігання плагіату StrikePlagiarism.com, констатую наступне:

- виявлені в роботі запозичення є сумлінними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;
- виявлені в роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання;
- виявлені в роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень. У зв'язку з чим, робота не допускається до захисту.

Обґрунтування:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20.01.2023 р

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Любов ДЗЮБЕНКО