

**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»
Освітньо-професійна програма «Бізнес-економіка»
Денна форма навчання

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
ТИЧИНСЬКОГО ДАНИЛА ДЕНИСОВИЧА
на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ»**

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Тичинський Д.Д.*

Науковий керівник:
к.е.н, доцент
_____ Наталія Чухраєва

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

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

Інна Рєпіна

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ	6
1.1 Сутність і значення ефективності функціонування бізнесу	6
1.2 Методичні підходи до оцінювання ефективності функціонування бізнесу	13
1.3 Напрямки підвищення ефективності функціонування бізнесу.....	19
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ТОВ «КИЇВЗВАРЮВАННЯ»	27
2.1 Організаційно-економічна характеристика функціонування бізнесу підприємства	27
2.2 Аналіз фінансово-економічного стану бізнесу підприємства	36
2.3 Оцінка показників ефективності функціонування бізнесу підприємства.....	50
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ТОВ «КИЇВЗВАРЮВАННЯ» ЗА СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	58
3.1 Формування проєкту підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання».....	58
3.2 Обґрунтування економічної доцільності реалізації розробленого проєкту підвищення ефективності функціонування бізнесу	65
3.3 Прогнозне оцінювання показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» за умови реалізації розроблених рекомендацій	69
ВИСНОВКИ	74
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	78
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми полягає в тому, що бізнес вважається ефективним, якщо він створює високий результат, який часто вимірюється як дохід, порівняно з витратами, які він вкладає в свою діяльність. Ефективні підприємства найкращим чином використовують свої ресурси, зокрема даючи своїм співробітникам час для роботи над завданнями високого рівня, які дозволяють їм надавати клієнтам найкращий досвід під час доставки продуктів і послуг. Ефективні підприємства працюють безперебійно та витрачають менше ресурсів. Співробітники максимізують свій час, а інвестиції приносять високий прибуток, дозволяючи бізнесу продовжувати розвиватися та отримувати більше прибутку.

Вагомий внесок у трактування поняття «ефективність» належить таким вітчизняним та закордонним вченим таким, як Друкеру П., В.Майєру М., Петі В., Андрейчуку А., Дейнеко А. В., Ільїній А. І., Ковальовій В. В., Швиданенко Г. О., Захаркіній Л. С., Кушвасі Р. А., Андрійчуку Р. В., Беннету Р., Буряку П. Ю., Гупало О. Г., Вороніну О. О., Зинов'єву Ф. В., Савенко Н. В., Немировичу С. Н. та ін. Праці зазначених вчених висвітлюють питання розробки заходів щодо підвищення показників ефективності, удосконалення методології оцінювання ефективності та ін.

Об'єктом дослідження є процеси підвищення ефективності функціонування бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних питань щодо визначення, оцінювання та забезпечення зростання ефективності функціонування бізнесу.

Метою роботи є розробка та економічне обґрунтування проекту підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання».

З урахуванням сформованої мети дослідження було *поставлено та виконано такі завдання*:

- розкрити сутність і значення ефективності функціонування бізнесу;
- висвітлити методичні підходи до оцінювання ефективності функціонування бізнесу;
- висвітлити методичні підходи до оцінювання ефективності функціонування бізнесу;
- зробити характеристику функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»;
- оцінити ефективність функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»;
- проаналізувати потенціал забезпечення ефективності діяльності ТОВ «Київзварювання»;
- сформувати проект підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»;
- обґрунтувати економічну доцільність реалізації розробленого проекту підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»;
- зробити прогнозне оцінювання показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» за умови реалізації розроблених рекомендацій.

При виконанні завдань даної роботи було використано такі *методи дослідження*: для визначення терміну ефективність підприємства та обґрунтування методичного підходу до її оцінювання - методи аналізу і синтезу; для аналізу діяльності бізнесу та оцінювання результатів ефективності функціонування ТОВ «Київзварювання» - методи фінансового, економічного та факторного аналізу; для розробки проекту підвищення ефективності функціонування ТОВ «Київзварювання» - методи встановлення причинно-наслідкових зв'язків.

Практичне значення отриманих результатів. Обґрунтування наукового підходу до визначення та оцінювання ефективності функціонування бізнесу визначають теоретико-методичну значущість отриманих наукових результатів. Щодо практичної значущості отриманих результатів, то вона полягає у розробці проекту підвищення ефективності функціонування ТОВ «Київзварювання» на 2024-2026 рр.

Інформаційною базою дослідження є монографії, наукові статті; фінансово-економічні матеріали; підручники та навчальні посібники; аналітичні, статистичні і маркетингові дані відповідних агенств; фінансовата та управлінська звітність ТОВ «Київзварювання»; ресурси мережі Інтернет.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ

1.1 Сутність і значення ефективності функціонування бізнесу

Ефективність є важливим критерієм оцінки результатів господарської діяльності, однією з основних цілей здійснення господарсько-фінансової діяльності підприємства. Визначення ефективності є досить складним, оскільки існує багато думок і підходів до цього питання. Деякі автори [17; 18; 19; 20] визначають економічну ефективність бізнесу. На думку цих авторів, ефективність складається з двох основних компонентів, а саме технічної ефективності, що відображає здатність досягти максимального результату від набору вхідних ресурсів, і ефективності розподілу, що відображає здатність використовувати ресурси в оптимальних пропорціях з урахуванням їх ціни та технології виробництва. Прітчард [21] визначає ефективність як ступінь, до якого підприємства використовують свої обмежені ресурси для виробництва кінцевих продуктів і послуг. Термін також стосується відношення результатів до певних стандартів і очікувань. Інші автори [22; 23] визначають ефективність як функціональну характеристику ділової активності. Вона виражає загальну раціональність своєї діяльності як виділена система, що працює лише на основі цілеспрямовано захищених зв'язків із середовищем [24]. Триведі М.Л. [25] визначає ефективність бізнесу як ступінь, до якої підприємство раціонально розподіляє свої обмежені ресурси для досягнення заздалегідь визначених цілей після врахування обмежень внутрішнього та зовнішнього середовища. За іншими дослідниками [26; 27; 28] ефективність описується як цілеспрямований процес

задоволення постійно зростаючих потреб суспільства на максимально можливому рівні.

Основою концепції ефективності є «ефект» у термінах результат і наслідок. Загальний ефект для всіх підприємств пов'язаний із наданими продуктами та послугами, які називаються випусками, які є результатом споживання виробничих факторів, які складають входи. Виходячи з вищесказаного, ефективність виражається як відношення виходів до вхідних ресурсів. Економічна теорія визначає ефективність як стан, коли неможливо виробити інший продукт або послугу за даного ресурсу без необхідності обмежувати виробництво іншого продукту або послуги. Виробнича одиниця таким чином рухається до межі виробничих можливостей, що не призводить до відходів. У реальному світі необхідно прийняти припущення про існування відходів, оскільки в сучасній ринковій економіці існують ефективні та неефективні виробничі одиниці [29].

Чим ефективніше працює підприємство, тим ефективніше воно реалізує свою продукцію на національному та світовому ринках. Досягнута вища ефективність допомагає підприємству краще та дешевше здійснювати свою стратегічну діяльність, порівняно з конкурентами, що, у свою чергу, призводить до отримання конкурентної переваги та підвищення стійкості підприємства [30]. Ключем до підвищення ефективності є аналіз механізмів у випадку конкретних факторів, що впливають на ефективність, і вжиття заходів упорядковано залежно від ефектів [31]. Пахненко та інші [32] зауважують, що управління сталим розвитком підприємств потребує вдосконалення методичних підходів до оцінки їх ефективності. Отже, проблема оцінки економічної ефективності діяльності підприємства полягає насамперед у визначенні відповідних критеріїв і підходів.

Ефективність підприємства є економічною категорією, що виражає результативність його діяльності. Основними видами ефективності є економічна, соціальна, екологічна. Витрати на господарські, соціальні та екологічні потреби, на інноваційні та інвестиційні проекти зрештою відображаються у фінансовій звітності

підприємства. У ній представлені також кінцеві економічні результати, на які впливають соціальні, екологічні, зовнішні та внутрішні чинники, а також інновації та інвестиції. Отже, поняття економічної ефективності підприємства є сукупною результативністю суб'єкта господарювання за всіма напрямками діяльності.

Економічна ефективність підприємства як показник характеризується співвідношенням результату та витрат. Для її кількісної оцінки застосовуються приватні та узагальнюючі показники. Приватні показники свідчать про ефективність використання окремого ресурсу та результативність кожного конкретного продукту, а узагальнюючі дають уявлення про ефективність всіх ресурсів чи продуктів, а також про результативність підприємства як єдиного цілого. Ранжування приватних та узагальнюючих показників дає можливість виділити найважливіші і менш значущі.

З-поміж основних узагальнюючих показників вибирається один, який є критерієм (тобто мірою економічної ефективності) і характеризує її рівень.

Усі показники економічної ефективності підприємства розраховуються за такою моделлю:

$$\text{Економічна ефективність} = \text{Результат} / \text{Витрати} \quad (1)$$

Критерієм економічної ефективності діяльності підприємства за рік є рентабельність власного капіталу, що розраховується за формулою:

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} \quad (2)$$

Критерієм економічної ефективності діяльності підприємства за всі роки існування є зростання його вартості, яке визначається таким чином:

$$\text{Вартість капіталу} = \text{Ринкова вартість акції} / \text{Номінальна вартість акції} \quad (3)$$

Метою визначення рівня та динаміки економічної ефективності підприємства є обґрунтування рекомендацій щодо її підвищення.

Є два підходи до дослідження економічної ефективності: від приватних показників – до узагальнюючих та критерію або від критерію та узагальнюючих показників – до приватних.

Вимоги щодо вибору системи показників економічної ефективності:

- кількість параметрів залежить від конкретної мети аналізу чи планування;
- економічний сенс кожного показника має бути зрозумілим для сприйняття та однозначним для тлумачення;
- за кожним показником має бути представлена об'єктивна кількісна інформація на підставі даних бухгалтерського чи статистичного обліку;
- кожен показник повинен мати цифровий діапазон коливання (від мінімального до максимального значення);
- для розрахунку приватних показників можуть застосовуватись натуральні, трудові, вартісні вимірювачі та їх відносні вирази (коефіцієнти, відсотки, індекси);
- для розрахунку узагальнюючих показників економічної ефективності застосовуються лише вартісні виміри витрат та результатів та їх відносні вирази.

Ефективність бізнесу описує, наскільки ефективно компанія створює продукти та послуги залежно від кількості часу та грошей, необхідних для їх виробництва. Ефективні компанії максимально використовують свої ресурси, перетворюючи працю, матеріали та капітал у продукти та послуги, які створюють прибуток для компанії. З іншого боку, неефективним компаніям не вистачає організації, що може уповільнити їх роботу, втрачати час і гроші та вплинути на прибутковість.

Підприємство, яке використовує загальні заходи підвищення ефективності і користується перевагами методів для підвищення ефективності може зменшити марнотратство в усій своїй організації, що часто призводить до підвищення прибутків, щасливішого та продуктивнішого персоналу та більш задоволених клієнтів.

Тож, компанії можуть вимірювати свою ефективність, оцінюючи свої фінанси, операції, споживання енергії, трудові процеси тощо.

Прості зміни можуть значно змінити ситуацію, включаючи автоматизацію процесів і реструктуризацію того, як співробітники виконують свою роботу.

Підвищення ефективності не є універсальним і має відповідати конкретним потребам компанії; належне відстеження та аналіз мають вирішальне значення для досягнення максимальної довгострокової ефективності.

Природно, що підприємства завжди шукають способи витратити менше грошей, заробляючи більше. Прагнучи покращити свою діяльність, багато з них мають дві спільні цілі: виробляти більш якісні продукти та послуги без збільшення витрат і підвищити продуктивність працівників без потреби збільшувати персонал. Шлях до вдосконалення починається з глибокого аналізу поточної діяльності. Внутрішні заходи, такі як моніторинг прибутків від інвестицій або аналіз тенденцій маржі прибутку, можуть допомогти бізнесу визначити його сильні та слабкі сторони з точки зору максимально ефективної роботи.

Легко зрозуміти, як бізнес-лідери та особи, які приймають рішення, можуть заплутатися в повсякденних вимогах і втратити потребу налаштовувати та очищати більш широкі процеси на кожному рівні своїх компаній. Наприклад, одноденна затримка у виконанні замовлення клієнта через неефективну систему замовлень може не здаватися серйозною проблемою, але в міру надходження більшої кількості замовлень затримки можуть накопичуватися та спричиняти вузькі місця у виробництві. Навіть якщо продажі ще тривають і замовлення виконуються, якщо затримки збільшаться, задоволеність клієнтів може різко знизитися, що зрештою може змусити споживачів звернутися до конкурентів.

Навіть якщо організація працює безперебійно, її часто можна покращити. Оскільки технології стають все складнішими, з'являються нові працівники або умови постачальників змінюються з часом, бізнес зазвичай може знайти місця, де можна налаштувати роботу для підвищення ефективності. Необхідність змін також може впливати із зовнішніх факторів, як-от вплив на навколишнє середовище через неефективне поводження з відходами або нездатність залучити працівників на конкурентному ринку праці.

Деякі бізнес-процеси вже можуть бути оптимізовані для досягнення максимальної ефективності, тоді як інші потребують додаткового посилення. Представимо сім ключових бізнес-функцій для компанії з метою аналізу ефективності їхніх процесів на даний момент і де вони можуть покращити їх:

1. Рентабельність інвестицій (ROI). Одним із місць, з яких компанія може почати оцінювати ефективність, є вимірювання рентабельності інвестицій (ROI), тобто скільки доходу було отримано порівняно з тим, скільки коштувало отримати цей дохід. Окрім аналізу рентабельності інвестицій попередніх ініціатив, компанія повинна оцінити потенційну рентабельність інвестицій майбутніх інвестицій. Наприклад, інвестування в нове фабричне обладнання, яке прискорює процес виробництва, може збільшити прибуток для бізнесу в майбутньому, якщо це означає, що продукти потраплять до споживачів швидше.

2. Ефективність процесу. Ефективність процесу означає силу внутрішніх процесів. Наприклад, ефективний процес управління запасами дозволить компанії швидко розпаковувати, розподіляти та використовувати сировину для виробництва продуктів, які відповідають замовленням, тоді як неефективність створює вузькі місця та сповільнює роботу. Наприклад, якщо розподіл неефективно управляється, сировина може накопичуватися на складі, займаючи дорогоцінний простір і збільшуючи транспортні витрати, поки вони чекають, щоб їх використали для замовлень. Їх також буде важко знайти, коли вони знадобляться, ще один марнотратник часу. Неефективність на будь-якому етапі процесу часто призводить до однакових результатів: вищі витрати для компанії та довший час очікування для клієнтів.

3. Оперативна ефективність. Операційна ефективність зосереджена на основних операціях компанії — як на конкретних відділах, так і на міжвідомчій інтеграції та комунікації. Наприклад, дані компанії, які не є централізованими або постійно оновлюваними, можуть призвести до непослідовних або хибних рішень і стратегій у різних сферах бізнесу. Подібним чином, чим довше потрібно, щоб

кваліфіковані потенційні клієнти були передані відділам продажів, тим більша ймовірність того, що потенційні клієнти підуть в інше місце. Операційна ефективність розглядає як внутрішні, так і зовнішні фактори для виявлення всього, що може вплинути на результати бізнесу.

4. Екологічність. Щоб проаналізувати екологічну ефективність компанії, представники бізнесу можуть виміряти її вуглецевий слід і порівняти її рівень забруднення, споживання енергії та відходи з конкурентами та екологічно свідомими контрольними показниками. Деякі компанії проводять внутрішній аналіз, тоді як інші наймають зовнішніх аналітиків для оцінки своєї організації. Сталі методи ведення бізнесу, як-от використання перероблених і відновлюваних матеріалів, не тільки допомагають захистити навколишнє середовище, але й можуть зменшити витрати. Навіть якщо екологічні ініціативи коштують дорожче в короткостроковій перспективі, вони можуть позитивно вплинути на сприйняття компанії громадськістю та призвести до збільшення обсягів продажів, що приносить вищий прибуток.

5. Енергоефективність. Компанії, які використовують енергоефективне обладнання та відновлювані джерела, такі як сонячна енергія, можуть зменшити свої витрати на електроенергію. Підприємства також можуть захотіти оцінити кількість енергії, яка використовується на кожному етапі життєвого циклу продукту, і знайти способи оптимізації виробничих процесів для зменшення споживання енергії. Відносно невеликі інвестиції, як-от встановлення освітлення, яке автоматично вимикається, коли корпоративні офіси порожні, можуть зменшити споживання енергії та знизити витрати.

6. Ефективність праці та продуктивності. Підприємства часто шукають шляхи максимізації продуктивності. Автоматизація певних процесів, таких як нарахування заробітної плати та виставлення рахунків, за допомогою програмного забезпечення звільняє працівників від виснажливих завдань, щоб вони могли зосередити свої навички та увагу на більш стратегічній роботі з вищою вартістю. Автоматизація також покращує точність багатьох повторюваних завдань, наприклад введення даних

вручну, скорочуючи час, витрачений на перевірку та виправлення помилок. Встановлення контрольних показників, використання новітніх технологій і належне управління командою можуть гарантувати, що співробітники працюють ефективно — і що вони залучені до роботи, яка їм подобається.

7. Фінансова ефективність. Фінансова ефективність компанії вимірюється шляхом визначення того, який відсоток її доходу йде на витрати. Якщо витрати компанії перевищують її доходи, вона може страждати від фінансової неефективності, яку необхідно вирішити. Чим більша фінансова ефективність, тим більше компанія може інвестувати в розширення та інші вдосконалення.

Тож, якщо компанія неефективна, вона продовжуватиме витрачати ресурси, що може призвести до зниження прибутковості. У міру зростання компанії неефективність може посилюватися, що може відштовхнути як співробітників, так і клієнтів, що призведе до фінансових втрат. Підвищення ефективності може привести компанію до процвітання.

1.2 Методичні підходи до оцінювання ефективності функціонування бізнесу

Для оцінювання ефективності функціонування бізнесу найчастіше послідовно чи паралельно застосовують кілька методик фінансового аналізу підприємства. Це дозволяє отримати повну картину фінансового становища у різних розрізах.

1. *Вертикальний аналіз* – в основі цього виду аналізу є те, що підсумкові показники (на звітну дату) приймаються рівними 100%. Далі окремі частини (статті) виражаються як відсотки від цілого. Тобто, у процесі такого аналізу з'ясовується питома вага кожної складової у загальному результаті.

Друга назва цього виду аналізу – структурний. В рамках цієї процедури проводять такі види аналізу:

- аналіз активів (оборотні, необоротні, їх елементарний склад та рівень ліквідності) - це допомагає у подальшій оптимізації складу активів;
- аналіз капіталу (питома вага власного та позикового капіталу, їх елементарний склад, терміновість зобов'язань) - це дозволяє виявити середньозважену вартість капіталу;
- аналіз грошового потоку за видами діяльності (операційною, фінансовою, інвестиційною).

2. *Горизонтальний аналіз.* Друга назва цього підходу – динамічний. У його процесі дані, наявні на звітну дату, порівнюються з аналогічними даними минулого періоду (наприклад, порівнюється власний капітал на початок і кінець 2-3 попередніх років).

У процесі відстежується як швидкість зростання окремих статей, так й виявляються тенденції змін.

Горизонтальний аналіз особливо важливий для компаній, діяльність яких суттєво залежить від сезонності.

3. *Порівняльний (просторовий) аналіз*, в якому головним є зіставлення між собою окремих груп показників. При цьому за групами розбивається фінансова звітність філій, підрозділів компанії. В якості бази для порівняння можуть виступати дані щодо таких само груп показників у конкурентів або в цілому по галузі:

- порівняння з конкурентами допомагає зрозуміти, які заходи допоможуть зайняти вигідну позицію щодо конкретних компаній;
- порівняння із середніми показниками по галузі показує резерви, задіявши які можна покращити свої показники;
- порівняння порівнянних даних між підрозділами компанії дає простір для маневру всередині компанії та перерозподілу відповідальності та ресурсів між відділами;

- порівняння поточних показників із плановими дозволяє вчасно відстежити відставання чи випередження компанією та вжити заходів для виправлення ситуації та отримання користі від неї.

4. *Трендовий аналіз* - різновид горизонтального аналізу, що виділяється в окремий метод. Суть їх у тому, що показники якогось періоду приймаються базовими. З цією базою порівнюються показники інших періодів. На основі виявлених відхилень формується тренд. Цей тренд є основою для побудови прогнозів на перспективу.

5. *Факторний (інтегральний) аналіз* Цей метод передбачає використання багатовимірного статистичного аналізу. Досліджується вплив окремих чинників на загальний результат. У рамках цього методу беруться до уваги внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на підприємство:

- законодавчі зміни;
- коливання рівня цін (як на продукцію, так і на ресурси для її виробництва);
- соціально-економічні зміни в регіонах, де працює компанія, її підрядники та клієнти.

Ведення бізнесу потребує постійного контролю та пошуку оптимального вирішення завдань. Підхід, у якому вирішення проблем приділяється не достатньо уваги, призводить до негативних результатів. Усі кроки, які наближають підприємство до прибутку, – це ланки одного ланцюга. Аналіз економічних показників цих «ланок» допомагає приймати точні та надійні рішення в управлінні, виробляти правильну тактику розвитку та приймати виважені, оперативні рішення.

При цьому будь-який економічний показник включає певні складові. Їх аналіз полягає у визначенні впливу кожної такої складової на аналізований показник. Це дає можливість визначати, який із факторів вплинув на зміну показника та в якому обсязі. За рахунок зміни одного показника загальне значення може збільшитися або зменшитися і, відповідно, це може як позитивно, так і негативно позначитися на загальну зміну значення показника, що вивчається.

Проведення факторного аналізу рентабельності підприємства є обов'язковою

умовою, яка не дозволяє пустити бізнес на самоплив. Недооцінка важливості факторного аналізу рентабельності, знижує ефективність управління витратами та коштами будь-якого підприємства (рис. 1.1).

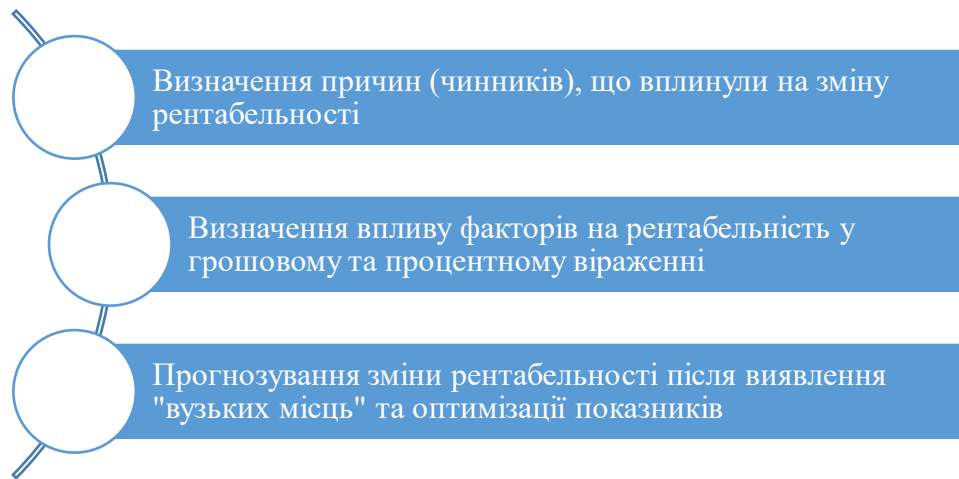


Рисунок 1.1 – Цілі факторного аналізу рентабельності [16; 17]

Факторний аналіз дозволяє визначити показники, що знижують прибуток, але непомітні неозброєним поглядом (рис. 1.2).

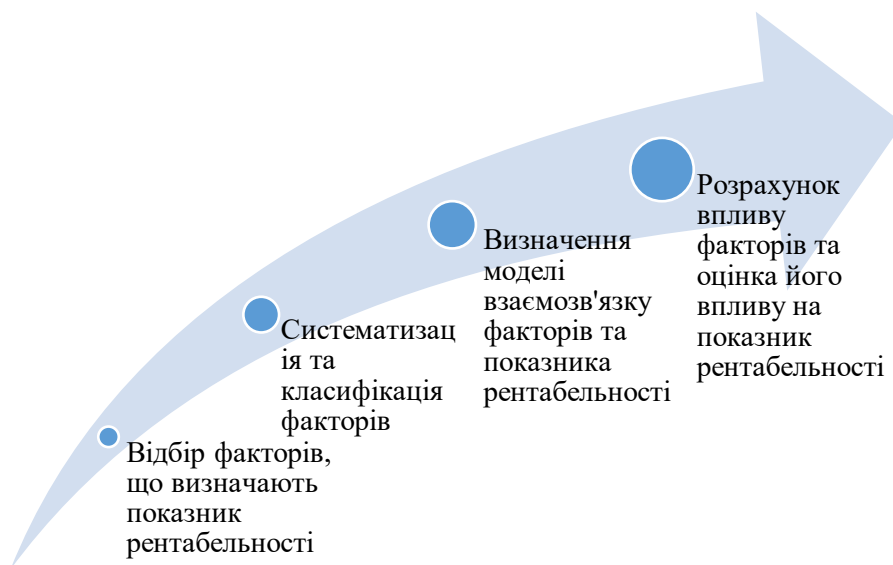


Рисунок 1.2 – Завдання факторного аналізу [18]

Факторний аналіз рентабельності є методикою аналізу щодо виявлення причин впливу на зміну прибутковості компанії, визначення їх впливу у грошовому

вираженні та відсотках, а також, виявленні «вузьких місць» та прогнозу змін рентабельності. Ці причини і є факторами, що дозволяють прояснити, чому і за рахунок чого рентабельність підприємства нижча або вища порівняно з попереднім періодом.

Аналіз показників окремо не дасть повної картини, на відміну факторного аналізу, який у взаємозв'язку з іншими показниками покаже їх вплив на результат і допоможе визначити оптимальний шлях зниження витрат, збільшення доходів і прибутку. Під час проведення факторного аналізу рентабельності необхідно врахувати – чим більше чинників аналізується, тим ефективніше буде проведено аналіз і більш точніше будуть його результати.

Факторний аналіз починають із визначення моделі, що описує залежність між її складовими – факторами (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Можливі моделі факторного аналізу [19]

Віріанти розрахунку можливих моделей факторного аналізу такі:

- результат показника адитивної моделі розраховується як сума чи різницю факторів-показників;
- результат показника мультиплікативної моделі представлений як добуток кількох факторів-показників;
- результат показника кратної моделі визначається шляхом розподілу одного показника-фактора на інший;

- результат комбінованої моделі отримано в результаті використання при обчисленні вищезгаданих моделей.

Показники можуть визначатися з використанням як двох чинників, так і більше. Останні називаються багатофакторними.

Для визначення впливу факторів на рентабельність використовують метод ланцюгових підстановок. Він може застосовуватися для аналізу будь-яких вищезгаданих моделей і також підходить для аналізу впливу факторів на рентабельність. Його суть – послідовна заміна показників розрахунку базисного періоду звітний. При отриманні різниці при розрахунку показників, визначається величина зміни цього чинника.



Рисунок 1.4 – Варіанти показників розрахунку рентабельності [20; 21]

6. *Аналіз коефіцієнтів (відносних показників)*, на думку експертів, є одним із найважливіших методів. Найчастіше розраховуються показники платоспроможності та ліквідності. Тобто, з'ясовується, чи має компанія фінанси для оплати всіх своїх зобов'язань і наскільки легко і швидко майно може бути трансформоване в гроші.

Отже, фінансовий аналіз діяльності підприємства є ефективним інструментом для аналізу обмежень. Розуміння обмежень допоможе скласти план дій зі збільшення ефективності бідь-якого бізнесу. Також аналіз діяльності підприємства допоможе

виявити найбільш вразливі сегменти діяльності, планомірна робота з якими призведе до позитивної динаміки його діяльності.

1.3 Напрямки підвищення ефективності функціонування бізнесу

У сучасних умовах нестабільного бізнес-середовища ефективність компанії визначається її можливістю оперативно адаптуватися до змін економічних реалій у поєднанні з максимально повним використанням внутрішніх ресурсів. Діяльність комерційної організації у рамках ринкової системи (як країнової, і міжнародної) також залежить від якісного та комплексного визначення стратегії, сформованої залежними бізнес-одиницями. В умовах конкурентної діяльності компанії зацікавлені у виявленні всіх ресурсів, здатних вплинути на збереження та посилення конкурентних переваг та контролю у ході господарських відносин.

Відповідно до типологізації управлінських підходів М. Портера досягти лідерства у разі допустимо за такими напрямками:

- встановити стратегію лідерства з витрат;
- визначити стратегію широкої диференціації;
- прийняти сфокусовану стратегію з урахуванням низьких витрат;
- визначити фокусовану стратегію диференціації [1].

Досвід діяльності організацій під час пандемії COVID-19 показав, що застосування стратегій диференціації у період скорочення доходів основної категорії споживачів є досить високоризикованим. Прагнення зменшити витрати, зберігши колишній прийнятний рівень споживчих властивостей товарів і послуг, що запитуються клієнтами, призводить до неготовності переключення на такі, які мають принципово новими та відмінними характеристиками.

Спостереження при цьому скорочення виробничо-господарської діяльності та збільшення числа банкрутств комерційних організацій надають потенційну можливість залучення нової аудиторії користувачів (споживачів) [2]. У таких умовах доцільним, на думку американських дослідників, є підхід встановлення лідерства з витрат, що передбачає залучення нових та збереження старих споживачів за рахунок низьких цін (як наслідок зниження витрат) [3]. Аналогічного підходу визначення джерел підвищення ефективності діяльності дотримувався Р. Грант, який розглядає ресурси діяльності організації з позиції пошуку стратегічних розривів [4]. Подібні дослідні погляди відзначаються у Д. Дж. Колліса та С.А. Монтгомері, які акцентують увагу на стратегічних рішеннях, здатних отримати стійкі конкурентні переваги, що ґрунтуються на ресурсах компанії [5]. Детальний пошук стратегічних розривів та конкурентних переваг, присутніх як в основних, так і допоміжних бізнес-процесах, рекомендується проводити на основі ланцюжків створення цінності (М. Портер), декомпозируючи бізнес-процеси.

Підхід досягнення лідерства з витрат та осмислення теоретичних пропозицій М. Портера, Р. Гранта та інших дослідників призводить до пошуку найбільш сприятливих управлінських рішень, спрямованих на підвищення операційної ефективності, організації, діяльності та визначення її додаткових резервів.

З метою створення таких рішень компанії залучають внутрішніх та зовнішніх експертів (підхід, який пропонує низка китайських дослідників) [6]. В рамках існуючої економічної системи фактично відсутні розроблені пропозиції прикладного та універсального типу розвитку корпоративної діяльності з урахуванням оптимізації допоміжних бізнес-процесів і підвищення операційної ефективності, оскільки такі найчастіше вважаються комерційним перевагою підприємства міста і не розголошуються [7].

Основи функціонування компанії залежать від використання якісних стратегічних можливостей, які для комерційних організацій проявляються як

відповідність мінімальним конкурентним вимогам, пов'язаним з наявністю ключових компетенцій (елементів діяльності та процесів використання ресурсів).

Ефективність, у разі також є стратегічною можливістю організації, виявляється у наступному:

- досвід роботи компанії;
- вартості використовуваних ресурсів та поставок;
- ефективність використання ресурсів;
- рівень завантаженості виробничо-господарських потужностей;
- технічної забезпеченості діяльності необхідних стандартів [8].

Поєднання цих факторів, що становлять потенційні умови розвитку діяльності, разом із стійким стратегічним плануванням та системним аналізом роботи компанії дозволяє приймати вірні масштабні рішення та, як наслідок, планомірно підвищувати вартість підприємства на основі отримання позитивного фінансового результату.

Схема, що відображає умови, які є необхідними для стійкого зростання бізнесу, представлена на рис. 1.



Рисунок 1.1 – Схема використання ресурсів та можливостей підприємства [4; 9]

Зазначена схема відображає організацію основної діяльності компанії, що полягає у збільшенні вартості бізнесу (створенні нового капіталу), який спрямовується на пошук нових, унікальних шляхів його розвитку. При цьому зростання ефективності роботи за рахунок ресурсів і можливостей дозволяє суб'єкту господарювання (виробнику товарів або послуг) підвищити свою значущість у рамках економічної системи і наростити свою ринкову частку.

Комерційні підприємства для забезпечення такого зростання зацікавлені у сприятливих внутрішньогосподарських умовах, що зводяться до максимізації використання таких резервів:

- повної залученості співробітників до трудового процесу;
- зниження витрат ресурсів, вкладених у забезпечення перебування персоналу робочому місці;
- здібності працівників швидко та самостійно освоювати інноваційні програмні та технічні комплекси;
- відсутності витрат, спричинених неефективною взаємодією між підрозділами;
- відсутності нелегальних витрат (крадіжок) матеріалів та майна організації.

Спроби дотримання цих умов зводяться до пошуку «стратегічних розривів» у роботі компанії, які можна об'єднати у три основні категорії:

1) матеріальні витрати (безпосереднє витрачання речових ресурсів підприємства під час здійснення робочого процесу);

2) трудові витрати (зменшення періоду реальної діяльності співробітника в момент перебування на робочому місці та, як наслідок, зниження продуктивності його праці);

3) нелегальні витрати (виражаються у необґрунтоване витрачання ресурсів організації з метою отримання вигоди: власної чи вигоди інших осіб).

Ліквідація таких «розривів» підвищує якість діяльності організації.

Відомо, що спеціалізація дає певні переваги, а саме: забезпечує концентрацію асортименту окремих товарних груп та товарів, сприяє підвищенню ефективності використання торгових площ, підвищує якість обслуговування завдяки широкому асортименту та професіоналізму працівників, сприяє впровадженню сучасних методів обслуговування населення, посилює вплив на виробництво товарів та формування товарної пропозиції відповідно до вимог ринку. Власники мережових магазинів інвестують значний капітал в обґрунтування вибору розташування магазину, яке є одним з найважливіших факторів економічно вигідного здійснення бізнес-процесів. Важливим управлінським рішенням на етапі відкриття торговельного підприємства є визначення його спеціалізації. У той же час більшість підприємців-початківців, обираючи місцезнаходження торговельного підприємства і формуючи його асортимент, часто не мають достатньої інформації про реальний і потенційний попит на товари. На розвиток спеціалізованих магазинів впливають інтеграційні процеси у торгівлі. Економічна інтеграція проявляється у розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, у створенні один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів. Інтеграційні процеси у торгівлі йдуть за лінією створення ланцюгових (мережових) організацій, створення оптово-роздрібних та інших об'єднань. Організаційно зростання торгових об'єднань при інтеграції здійснюється як у результаті придбань (купівлі) чи створення власних організацій, а також злиття та поглинання інших об'єктів [10]. Поодинокі торгові об'єкти не витримують конкуренції із торговими мережами. Забезпечити магазину бажаний потік купівлі в такому конкурентному оточенні вкрай складно. У свідомості споживачів цей торговий об'єкт має відрізнятися якістю товарів та послуг і зайняти достойне місце у торгівлі. Це стосується, перш за все, до магазинів продовольчої спеціалізації, розташованих у межах крокової доступності покупців та центральних частин міста, та непродовольчої спеціалізації загальноміського значення.

У зв'язку з цим актуальними є завдання пошуку шляхів збільшення прибутку для спеціалізованих магазинів загалом та з одиниці торгової площі. Дослідження показують, що найбільш дієвими з них є: вибір місця розташування магазину, глибина та оновлюваність асортименту, наявність супутніх товарів, створення унікальної торгової пропозиції, скорочення неперспективних напрямків, гнучке реагування на зміну факторів зовнішнього середовища, розуміння потреб та запитів цільових покупців, впровадження мерчандайзингових заходів (рис.1.2).



Рисунок 1.2 – Шляхи збільшення прибутку для спеціалізованих магазинів

Джерело: сформовано автором на основі [11; 12; 13]

В даний час ефективність роботи спеціалізованих торгових підприємств можна оцінити за економічними, організаційними, соціальними показниками. Економічні показники: зростання товарообігу та прибутку, товарообіг на одного працівника; організаційні: широта та глибина асортименту, настановна та експозиційна площа. Як соціальні показники можна використовувати рівень задоволення попиту цільових покупців, що мають різні доходи. Насамперед, цей показник доцільно використовувати для вузькоспеціалізованих магазинів, що дозволить розширити

цільовий ринок підприємства та виконувати соціально-корисну функцію у суспільстві.

Таким чином, розглянуті напрями підвищення ефективності роботи спеціалізованого магазину застосовні на етапах прийняття рішення про відкриття магазину, організацію його роботи, розроблення заходів для досягнення поставлених завдань у галузі зростання товарообігу та прибутку, розвитку торговельного підприємства та забезпечення стабільної роботи в майбутньому.

Керівництво спеціалізованого роздрібного торгового підприємства має оперативно та гнучко реагувати на зміни тенденцій зовнішнього середовища, наприклад, таких як тенденції моди, зміна споживчих переваг та мотивів покупок, які швидко змінюються в умовах макроекономічної нестабільності. Підприємству необхідні маркетингова інформація про фактори довкілля та вміння його використовувати при розробці та коригуванні бізнес-планів, концепції торговельного підприємства. Вибір розташування магазину та його спеціалізації – найважливіший чинник його життєздатності.

Найважливішим питанням, що визначає стратегічну позицію спеціалізованого підприємства, є не лише залучення нових покупців, а й утримання лояльних. Створення унікальної торгової пропозиції, заснованої на розумінні ринкових тенденцій, багато в чому визначає утримання ринку спеціалізованих магазинів. Робота з оптимізації товарного асортименту, розроблення цінових стратегій, засновані на обліку доходів різних груп цільових покупців, заходів щодо просування, що включають мерчендайзингові, а також забезпечення належного рівня якості та культури обслуговування, високого професіоналізму торгового персоналу, те, що в сучасному бізнесі називається створенням споживчої Цінності пропозиції є найважливішими напрямками торговельної діяльності спеціалізованих роздрібних підприємств, що працюють у радіусі дії великих торгових мереж, що надають аналогічні товари та послуги. Зміна споживчої цінності пропозиції завжди впливає на

обсяги продажу та частку підприємства на ринку, але цей вплив проявляється не відразу, оскільки споживачі поступово перемикаються на продукцію конкурентів [15].

Найважливішим фактором, що створює необхідний імпульс розвитку спеціалізованих магазинів, є зміни в маркетинговому середовищі, які призводять до зміни структури споживання на основі згасання старих та формування нових традицій споживання. Все більша частина населення замислюється про раціональне харчування, зростає освітній рівень населення, збільшується прагнення кваліфікованого споживання – споживання, яке не мириться з низькою якістю або завищеною ціною споживаних товарів та послуг [16]. Розвиток спеціалізованої торгівлі, що створює умови для формування та підтримки нових традицій споживання, дозволяє передбачити виконання ними соціально-значущої функції в суспільстві, і підприємницька активність у цьому напрямі повинна належним чином підтримуватися державою.

Розвиток та зростання спеціалізованих магазинів відбувається шляхом відкриття філій. У ряді випадків доцільно створювати інтернет-магазини, які дозволяють розширити торгові операції, не інвестуючи у відкриття та організацію роботи філій, врахувати споживчі переваги, що змінилися, що може бути ключовим фактором успіху спеціалізованого магазину на ринку.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ТОВ «КИЇВЗВАРЮВАННЯ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика функціонування бізнесу підприємства

Об'єктом дослідження даної магістерської кваліфікаційної роботи є товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «Київзварювання». Компанія з самого початку заснування бізнесу розпочинала свою діяльність з оптового постачання зварювальних матеріалів, однак протягом всього періоду функціонування підприємство поступово розширювало і якісно покращувало асортимент продукції, який пропонувався споживачам. На теперішній час, за даними сайту компанії, досліджуване підприємство представляє себе в якості виробника, торгівельної компанії, дистриб'ютора / реселера, представника [1].

Основна інформація щодо функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» згруповано в табл. 2.1.

Досвід роботи зварювального виробництва надає можливість ТОВ «Київзварювання» пропонувати грамотні рішення для всіх типів і видів високотехнологічних робіт. Асортиментом продукції підприємства, який пропонується споживачеві, є широкий вибір зварювальних матеріалів і устаткування відомих світових і вітчизняних виробників. ТОВ «Київзварювання» є офіційним дистриб'ютором концерну ESAB, що підтверджено відповідним Сертифікатом. Також в тандемі з національними виробниками компанією ведеться активна діяльність щодо розробки і виробництва зварювальних матеріалів.

Таблиця 2.1 – Загальна інформація про ТОВ «Київзварювання»

№ з/п	Показник	Дані
1	Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КИЇВЗВАРЮВАННЯ"
2	Скорочена назва	ТОВ "КИЇВЗВАРЮВАННЯ"
3	Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
4	Код ЄДРПОУ	40110828
5	Дата реєстрації	09.11.2015 (8 років)
6	Уповноважені особи	КОВАЛЕНКО ОЛЕКСІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ
7	Зв'язок з національними публічними діячами та/або пов'язаними з ними особами	Зв'язків не знайдено
8	Розмір статутного капіталу	100 000,00 грн
9	Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
10	Форма власності	Недержавна власність
11	Види діяльності	Основний: 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля Інші: 27.90 Виробництво іншого електричного устаткування 14.11 Виробництво одягу зі шкіри 14.12 Виробництво робочого одягу 24.34 Холодне волочіння дроту 25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами 46.14 Діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення 46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами 46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 52.24 Транспортне оброблення вантажів 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту 33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення
12	Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 04128, місто Київ, ВУЛИЦЯ АКАДЕМІКА ТУПОЛЄВА, будинок 17-Ж

Джерело: сформовано автором за [51]

Оскільки основними споживачами досліджуваного підприємства є промислові підприємства України, фахівцями компанії завжди надається вичерпна інформація клієнтам у вигляді консультацій до будь-яких питань зварювального виробництва і, при необхідності, здійснюється виїзд на підприємство замовника для проведення випробувань. ТОВ «Київзварювання» завжди відкрите до діалогу та взаємовигідного співробітництва.

В магазині зварювального обладнання «Київзварювання» пропонується професійне технічне оснащення для проведення зварювальних робіт будь-якого типу:

- зварювальне обладнання (інвертори, напівавтомати, трансформатори, апарати для ручного зварювання, аргонно-дугового тощо);
- допоміжні матеріали (зварювальний дріт, електроди, прутки та ін);
- Засоби Індивідуального Захисту (ЗІЗ).

Зварювальні апарати компанії допомагають провести її клієнтам наступні види робіт:

- монтаж/демонтаж металевих конструкцій і комунікацій;
- ремонтні роботи всіх типів в автосервісі та інших сферах послуг.

Перевагами для клієнтів від співпраці з ТОВ «Київзварювання» є чесність продажів, широкий асортимент продукції, наявність сертифікованих товарів та вигідні умови для покупки (рис. 2.1).

На кінець 2022 р. на підприємстві чисельність працюючих складає 18 осіб, з яких 5 осіб – керівники (27,8% від загальної кількості працюючих), 8 - спеціалісти (44,5%), 5 осіб – робітники (27,8%). Динаміка чисельності працюючих ТОВ «Київзварювання» представлена на рис. 2.2, де видно, що починаючи з 2020 р. простежується тенденція до їх зменшення. Наслідком такої негативної ситуації стала криза, спричинена пандемією, та початок воєнних дій на території України, що, у свою чергу, змусило частину працівників евакуюватись за кордон. В цілому зменшення чисельності працюючих в компанії за весь досліджуваний період відбулося на 56%.



Рисунок 2.1 – Переваги бізнесу ТОВ «Київзварювання»

Джерело: розроблено автором за [49]

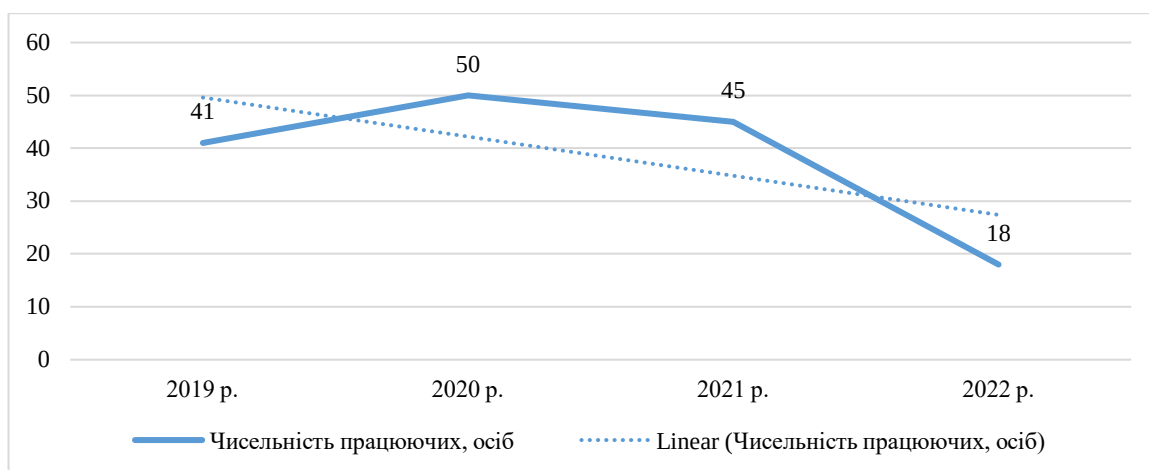


Рисунок. 2.2 – Динаміка чисельності працюючих ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за даними підприємства

Організаційна структура управління ТОВ «Київзварювання», яка є лінійно-функціональною, представлена на рис. 2.3.

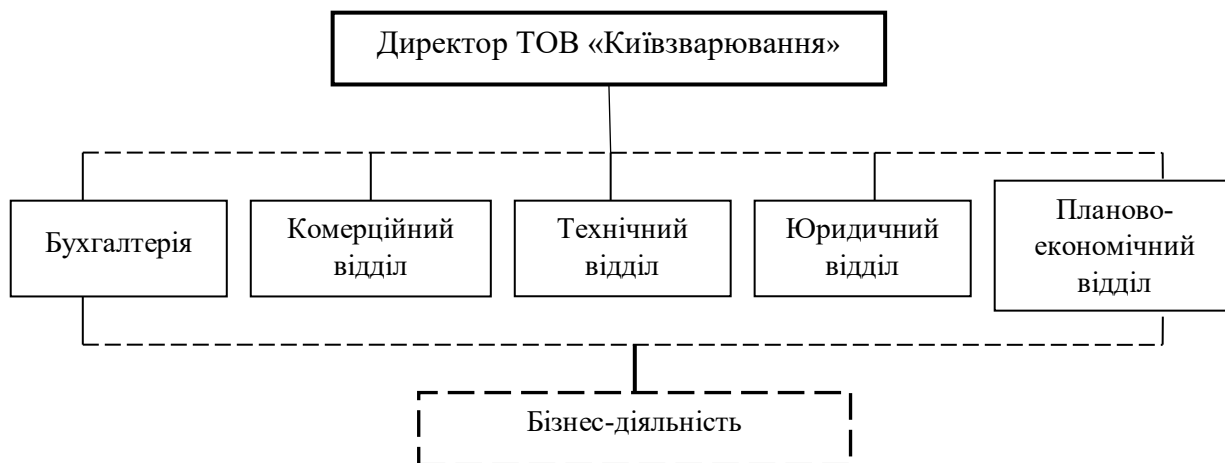


Рисунок. 2.3 – Структура управління ТОВ «Київзварювання»

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Ринкова потужність ТОВ «Київзварювання», розрахована за методикою скорингового індексу, характеризується як мінімальна, оскільки при максимальному

його значенні, яким є 4, даний показник досліджуваного підприємства дорівнює 2,4 (рис. 2.4).

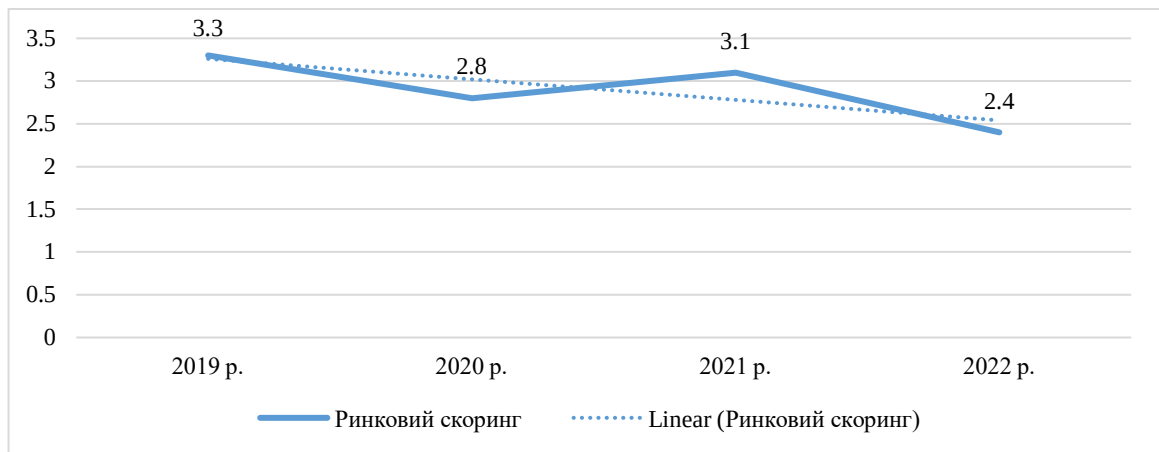


Рисунок. 2.4 – Показники ринкової потужності ТОВ «Київзварювання»

Джерело: розроблено автором за [51]

На низький рівень ринкової потужності ТОВ «Київзварювання» також вказує й відсутність ринкової частки підприємства у межах сукупної виручки сектору основної його діяльності - неспеціалізованої оптової торгівлі, що вказує на мінімальний масштаб його діяльності та низький рівень впливу на економіку країни в цілому. Про це свідчить і високий ранг компанії в секторі, зокрема на кінець досліджуваного періоду у 2022 р. підприємство займало 21047 місце (ранжування відбувалось за виручкою) (рис. 2.5).

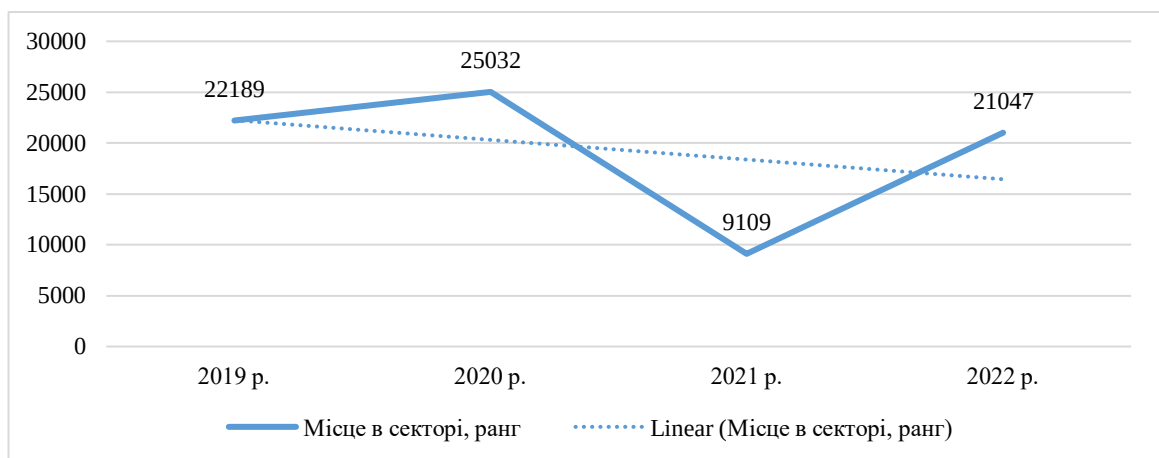


Рисунок. 2.5 – Місце ТОВ «Київзварювання» в секторі

Джерело: розроблено автором за [51]

Представимо основні фінансові показники бізнес-діяльності досліджуваного підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз фінансових результатів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показник	На кінець року, тис.грн.				Абсолютне відхилення до попереднього року, тис.грн.			Відносне відхилення до попереднього року, %		
	2019	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8602,8	7401,1	12469,7	5125,7	-1 202	5 069	-7 344	-13,97	68,48	-58,89
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	7277,9	6021,3	9740,7	4026,6	-1 257	3 719	-5 714	-17,27	61,77	-58,66
3. Інші операційні доходи	53,1	6,0	20,0	7,3	-47	14	-13	-88,70	233,33	-63,50
4. Інші операційні витрати	988,4	0	1989,1	1307,8	-988	1 989	-681	-100,0	-	-34,25
5. Інші витрати	0	1053,1	0	0	1 053	-1 053	0	-	-100,0	-
6. Фінансовий результат до оподаткування: прибуток/збиток	389,6	332,7	759,9	-201,4	-57	427	-961	-14,60	128,40	-126,5
7. Витрати (дохід) з податку на прибуток	70,1	59,9	136,8	0	-10,2	76,9	-136,8	-14,55	128,38	-100,0
8. Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	319,50	0	0	0	-319,5	0	0	-100,0	-	-
9. Чистий фінансовий результат: прибуток/збиток	319,5	272,8	623,1	-201,4	-474,2	350,3	-824,5	-14,62	128,41	-132,3

Джерело: розраховано автором за матеріалами підприємства

За даними табл. 2.2 бачимо, що обсяги чистого доходу ТОВ «Київзварювання» мають не стійку динаміку до змін. Так, у 2019 р. обсяг чистого доходу складав 8 602,8 тис.грн., у 2020 р. зменшення даного показника відбулося майже на 14% і становило

7401,1 тис.грн, а у 2021 р. його збільшення на 68,48% дозволило отримати підприємству 12 469,7 тис.грн. чистого доходу. Крім того у 2021 р. приріст чистого доходу ТОВ «Київзварювання» перевищує приріст собівартості реалізованої продукції, що є свідченням підвищення ефективності управління витратами підприємства. Щодо 2022 р., то ситуація в країні через воєнну агресію росії негативно позначилася й на фінансових результатах компанії, зокрема скорочення обсягів продажів на 58,89%, відобразилося на обсягах чистого доходу підприємства, які на кінець періоду склали 5 125,7 тис.грн. (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Динаміка абсолютного та відносного приросту виручки від реалізації ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Щодо чистого фінансового результату ТОВ «Київзварювання», то на кінець досліджуваного періоду компанія завершила діяльність збитково, обсяг якого склав 201,4 тис.грн. У попередніх роках найбільш прибутковим з точки зору отримання прибутку був 2021 р., обсяг якого склав 623,1 тис.грн., що на 128,41% вище ніж у попередньому 2020 р., який становив 272,8 тис.грн. На рис. 2.7 відображено показники прибутковості бізнесу досліджуваного підприємства.

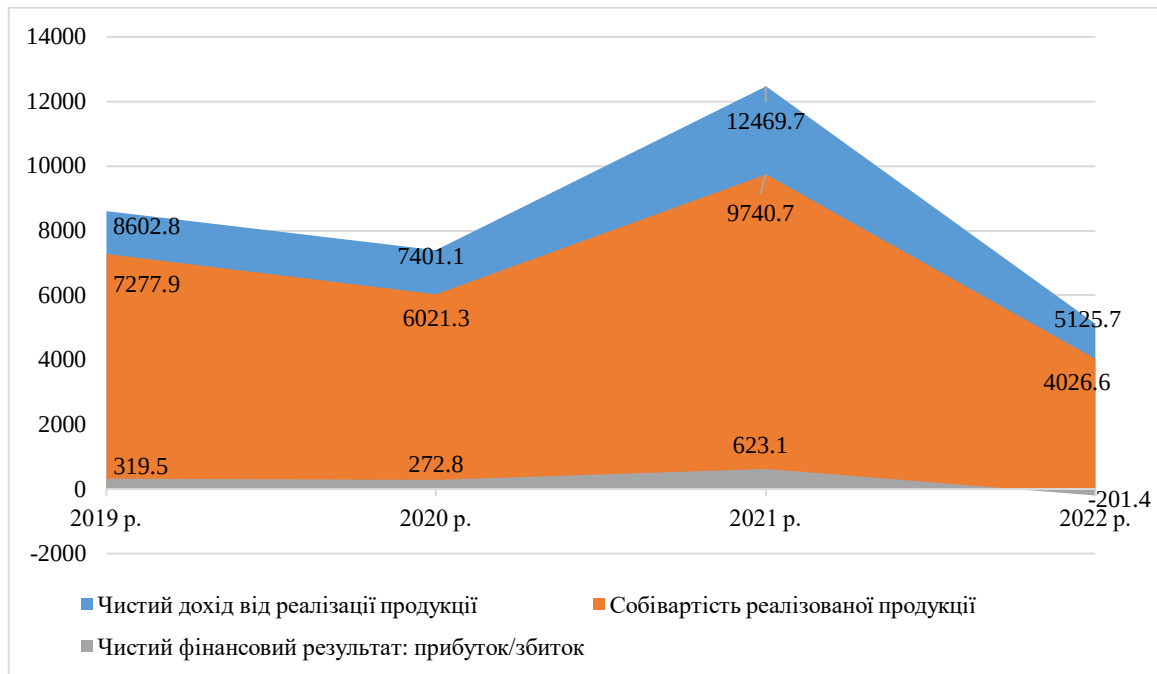


Рисунок 2.7 – Динаміка показників прибутковості бізнесу ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., тис.грн.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Неможливість забезпечення стабільного зростання попиту на продукцію та послуги підприємства, а значить і забезпечення постійного притоку прибутку, змушує менеджмент компанії розглянути можливість диверсифікації своєї діяльності. Однак, розглянутий вище ринковий потенціал ТОВ «Київзварювання» унеможливорює здійснення такої стратегії розвитку компанії, через низький рівень її потужності. Тож, в наступних параграфах буде детально розглянуто стан і можливості досліджуваного підприємства з точки зору підвищення ефективності функціонування його бізнесу.

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану бізнесу підприємства

Ретельний аналіз фінансового стану підприємства – одна із складових комерційного успіху. Аналіз діяльності дозволяє оцінити поточну позицію компанії, врахувати ризики та сприятливі фактори, скласти адекватний прогноз на майбутнє.

Аналіз господарської діяльності ТОВ «Київзварювання» буде зроблений на основі даних бухгалтерської звітності компанії (Додаток А).

Почнемо з аналізу структури та динаміки активів досліджуваного підприємства та їх джерел. Мета оцінки - визначити тенденції змін структури та розробки дієвих організаційно-економічних механізмів щодо підвищення якості їх використання.

У табл. 2.3 згрупуємо дані аналітичного балансу підприємства, та на основі отриманих результатів зробимо такі висновки:

- якщо аналізувати період 2019-2021 рр., то в динаміці активів підприємства спостерігається зростаюча тенденція, що є позитивним. Так, у 2019 р. активи компанії склали 1 794,9 тис.грн., а вже у 2021 р. їх обсяг збільшився у 2,5 рази і сягнув до 4 496,4 тис.грн. Щодо 2022 р., то господарська діяльність на ТОВ «Київзварювання» повністю стала відображенням ситуації в країні, спричиненою воєнними діями на її території, через що обсяг активів компанії скоротився на 46,22% або на 2 078,30 тис.грн. в порівнянні з попереднім роком і склали 2 408,1 тис.грн;
- необоротні активи компанії складаються з основних засобів, які в цілому по підприємству характеризуються не стійкою динамікою до змін. Якщо у 2019 р. вартість основних засобів складала 171,5 тис.грн, то у 2020 р. – 106,6 тис.грн., у 2021 р. – 301,1 тис.грн., у 2022 р. скорочення відбулося майже на 69% в порівнянні з попереднім роком і їх вартість склала 241,2 тис.грн;
- як видно з рис.2.8, левову частку активів підприємства складають оборотні активи, обсяг яких в цілому демонструє зростаючу динаміку, але з

Таблиця 2.3 – Аналітичний баланс активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показник	2019 р.			2020 р.			2021 р.			2022 р.		
	тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року	
		тис.грн.	%		тис.грн.	%		тис.грн.	%		тис.грн.	%
I. Необоротні активи	171,5	-57,0	-24,95	106,6	-64,9	-37,84	310,1	203,5	190,9	241,2	-68,9	-22,22
Основні засоби	171,5	-57,0	-24,95	106,6	-64,9	-37,84	310,1	203,5	190,9	241,2	-68,9	-22,22
II. Оборотні активи	1623,4	423,60	35,31	2232,2	608,8	37,5	4186,3	1954,1	87,54	2176,9	-2009,4	-48,0
Запаси	1093,6	268,70	32,57	1457,6	364,0	33,28	2316,4	858,8	58,92	1795,2	-521,2	-22,5
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	456,0	145,2	214,05	744,5	288,5	63,27	1752,2	1007,7	135,35	274,0	-1478,2	-84,36
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1,0	0,6	150,0	0,5	-0,5	-50,0	9,6	9,1	1820,0	9,6	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	14,9	-10,3	-40,87	18,5	3,6	24,16	17,5	-1,0	-5,41	26,0	8,50	48,57
Гроші та їх еквіваленти	50,3	-153,8	-75,36	0	-50,3	-100	61,2	61,2	-	44,7	-16,5	-26,96
Витрати майбутніх періодів	7,6	0	0	11,1	3,50	46,05	29,4	18,3	164,86	27,4	-2,0	-6,8
АКТИВИ	1794,9	366,6	25,67	2338,8	543,9	30,3	4496,4	2157,6	92,25	2418,1	-2078,3	-46,22

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

тенденцією до зменшення. Зростання оборотних активів протягом всього періоду 2019-2022 рр. відбулося на 34%.

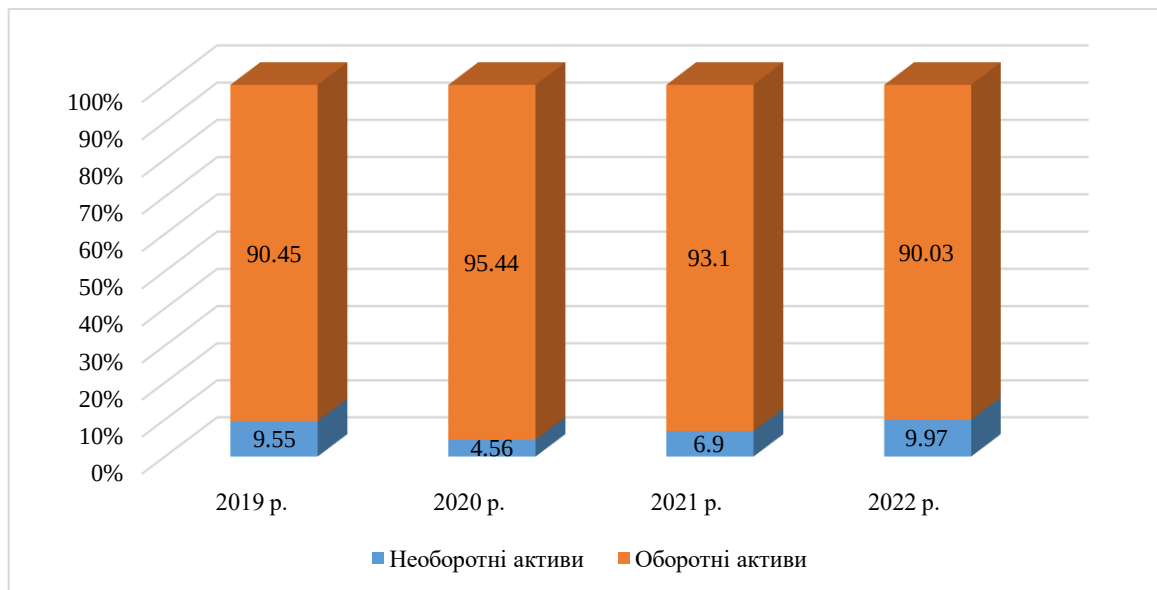


Рисунок 2.8 – Структура активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., %

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

- у структурі оборотних активів компанії основну частку складає готова продукція (рис. 2.9), що дозволяє стверджувати про характер основної діяльності ТОВ «Київзварювання» як торговельного підприємства, що відображається у статті балансу «Запаси». За відповідною статтею простежується спадна динаміка у періоді 2019-2021 рр., а саме з 67,36% у 2019 р. обсяг запасів знизився до 55,33% у 2021 р., незважаючи на те, що їх вартість зростала, а у 2022 р. збільшення частки готової продукції відбулося до рівня 82,47% порівняно з попереднім роком при тому, що їх обсяг у вартісному виразі знизився на 22,5% або на 521,2 тис.грн. що пов'язано з тимчасовим призупиненням продажу товарів;

- дебіторська заборгованість у періоді 2019-2021 рр. становила 456 тис.грн. та 1 752,2 тис.грн відповідно до року. Збільшення дебіторської заборгованості на ТОВ «Київзварювання» говорить про зростання продажів, надання відстрочок з платежів та неефективну роботу зі скорочення суми заборгованості. Зростання частки дебіторської заборгованості у загальному обсязі активів у зазначеному періоді з 26,3%

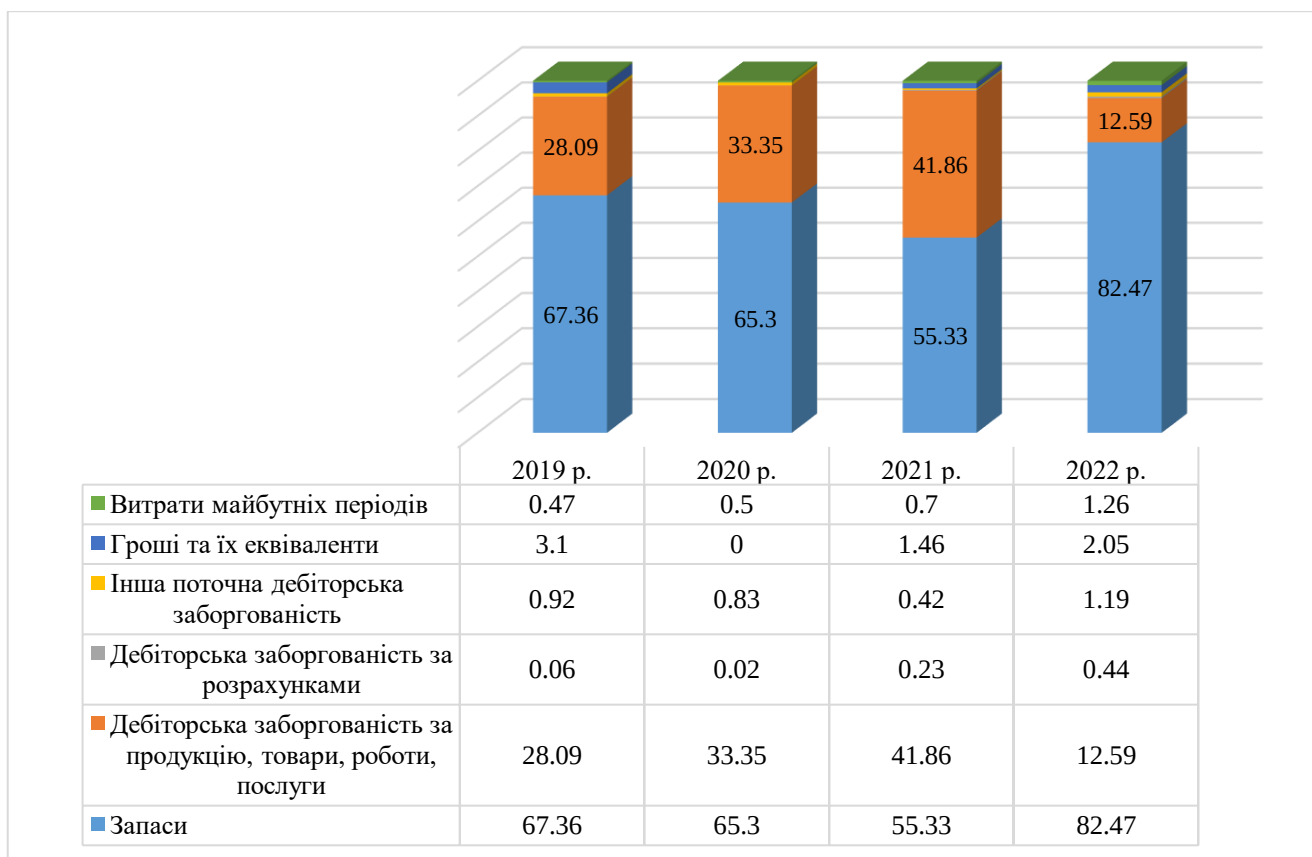


Рисунок 2.9 – Структура оборотних активів ТОВ «Київзварювання»
у 2019-2022 рр., %

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

до 40,5% відповідно до року може означати потенційні фінансові проблеми підприємства у зв'язку з відсутністю вільних коштів. Через це компанія може бути нездатною погасити свої зобов'язання. Щодо 2022 р., то за даними компанії частка дебіторської заборгованості до загального обсягу активів знизилась майже на 13%, що свідчить про падіння продажів та зменшення попиту на продукцію підприємства.

Наступним етапом аналізу буде дослідження динаміки джерел формування активів досліджуваного підприємства, результати якого згруповано у табл. 2.4, та дозволяють зробити наступні висновки:

- у структурі пасивів підприємства власний капітал займає більшу його частину (рис. 2.10). Так, у 2019 р. частка власного капіталу складала 62,15%, але у періоді 2020-2021 рр. спостерігається динаміка до її зниження, а саме до рівня 50,81%

Таблиця 2.4 – Показники джерел формування активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показник	2019 р.			2020 р.			2021 р.			2022 р.		
	тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року		тис.грн.	до попер.року	
		тис.грн.	%		тис.грн.	%		тис.грн.	%		тис.грн.	%
I. Власний капітал	1115,5	319,5	40,14	1188,3	72,8	6,53	1711,4	523,1	44,02	1510,0	-201,4	-11,77
Зареєстрований (пайовий) капітал	100,0	0	0	100,0	0	0	100,0	0	0	100,0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1015,5	319,5	45,91	1088,3	72,8	7,17	1611,4	523,1	48,07	1410,0	-201,4	-12,5
II. Довгостр.зоб. і забезпечення	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
III. Поточні зоб.	679,4	47,1	7,45	1150,5	471,1	69,34	2785,0	1634,5	142,07	908,1	-1876,9	-67,39
Короткострокові кредити банків	0	0	-	121,6	121,6	-	0	-121,6	-100,0	260,0	260,0	-
Поточна кредиторська заборгованість	679,4	47,1	7,45	759,1	79,7	11,73	2785,0	2025,9	266,88	648,10	-2136,9	-76,73
Інші поточні зобов'язання	0	0	-	269,8	269,8	-	0	-269,8	-100,0	0	0	-
ПАСИВИ	1794,9	366,6	25,67	2338,8	543,9	30,3	4496,4	2157,6	92,25	2418,1	-2078,3	-46,22

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

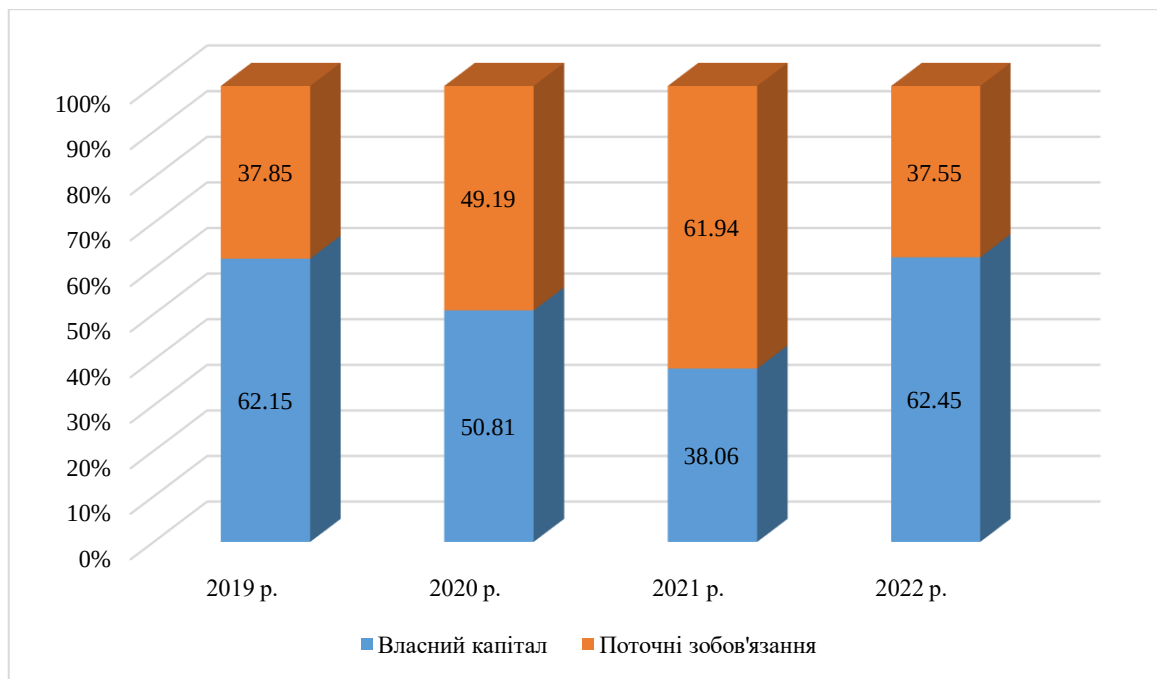


Рисунок 2.10 – Структура джерел формування активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., %

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

та 38,06% відповідно до року. Проте, у 2022 р. частка власного капіталу знову зросла до рівня 62,45%, в той час, як його вартість зменшилася на 11,77% або на 201,4 тис.грн.;

- в структурі позикового капіталу компанії відсутні довгострокові зобов'язання та забезпечення. Відмова підприємства від залучення довгострокових джерел фінансування гальмує процес його розвитку, оскільки обмеженість фінансових ресурсів не дозволяє реалізувати проєкти стратегічного спрямування компанії;

- кредиторська заборгованість ТОВ «Київзварювання», яка складає основну частину його поточних зобов'язань, у 2021 р. зросла з 679,7 тис.грн у 2019 р. до 2 785 тис.грн. Збільшення боргів перед постачальниками підприємства, які займають левову частку в структурі його кредиторської заборгованості, говорять про підвищення активів компанії за рахунок виникнення нових зобов'язань та її

залежності від позикових коштів. Ситуація у 2022 р. змінилася, оскільки спостерігається зменшення кредиторської заборгованості підприємства майже на 77% або на 2 136,9 тис.грн. в порівнянні з попереднім роком, обсяг якої склав 648,1 тис.грн.

Для підвищення ефективності функціонування бізнесу аналітикам підприємства потрібно постійно орієнтуватися на розмір дебіторської заборгованості та співставляти його з розміром кредиторської заборгованості, величину якої, в свою чергу, порівнювати із розміром боргів дебіторів (рис. 2.11). Нормою вважається, коли кредиторська заборгованість не перевищує дебіторську, оскільки кредитні зобов'язання зазвичай впливають на її зміни.

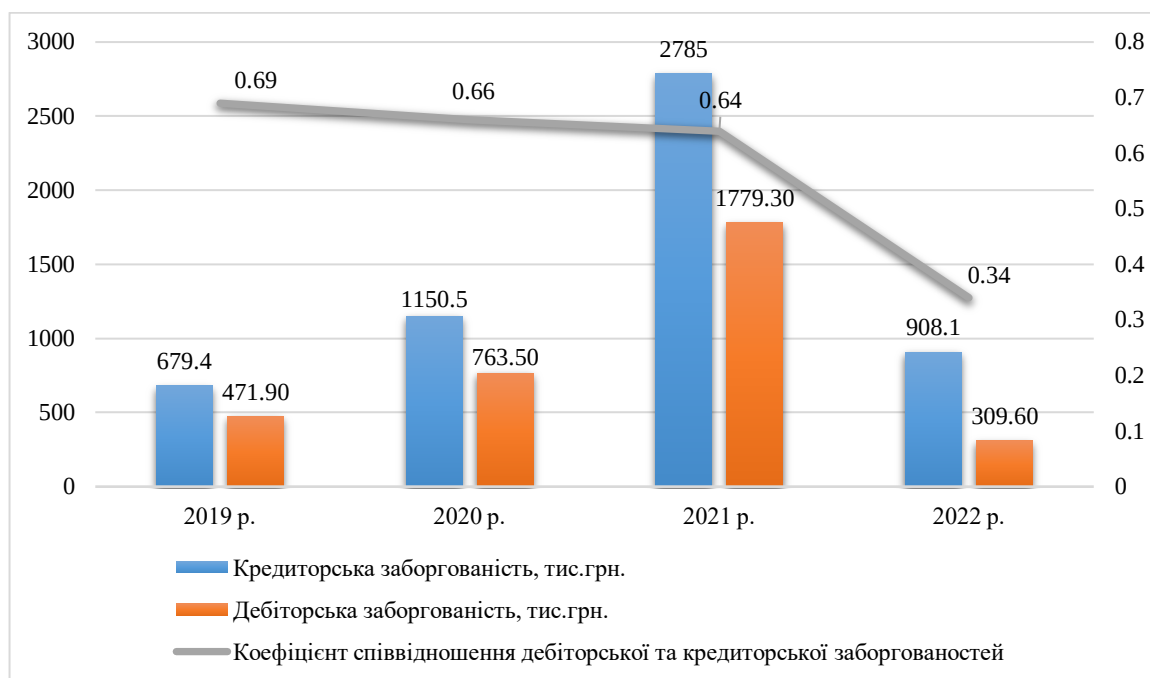


Рисунок 2.11 – Показники співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

За даними рис. 2.11 можемо зробити висновок, що збільшення кредиторської заборгованості ТОВ «Київзварювання» у періоді 2019-2021 рр. говорить про нормальну ситуацію, яка є характерною для підприємства, що розвивається, оскільки залучення позикових коштів є фактом підвищення обсягів закупівель продукції.

Підтвердженням цього також слугують значення коефіцієнту співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей, які для даного періоду складають 0,69, 0,66 та 0,62 відповідно до року, за якими видно, що кредиторська заборгованість виступає джерелом фінансування дебіторської. Щодо 2022 р., то зниження коефіцієнту до значення 0,34 свідчить про те, що на підприємстві сума кредиторської заборгованості більша, ніж сума дебіторської, що, в свою чергу, створює загрозу фінансовому становищу компанії за рахунок ймовірності неможливості погашення своїх зобов'язань через відсутність коштів.

Отже, для вирішення можливих проблем функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» необхідно вміти ефективно управляти його позиковим капіталом. У ході управління підприємством необхідно підтримувати баланс між розмірами різних видів заборгованості, оскільки недотримання оптимальних розмірів співвідношення може свідчити про неефективне використання наявних коштів підприємства. Тому, з метою збільшення прибутковості, мінімізації витрат, підвищення конкурентоспроможності компанії важливо контролювати співвідношення її дебіторської та кредиторської заборгованості.

Показники ліквідності та платоспроможності, виступають наступним етапом фінансового аналізу ТОВ «Київзварювання».

У табл. 2.5 представлені результати оцінювання ліквідності балансу, за даними якого можна зробити висновок, що протягом всього досліджуваного періоду на ТОВ «Київзварювання» існує платіжна нестача за терміновими зобов'язаннями, що свідчить про неможливість розрахунків підприємства в короткостроковій перспективі за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями. Так, на початок періоду, а саме у 2019 р., платіжна нестача складала 629,1 тис.грн., а вже у 2020-2021 рр. відбулося її значне збільшення до 1 028,9 тис.грн. та 2 723,8 тис.грн. відповідно до року. У 2022 р. платіжна нестача дещо скоротилась до 603,4 тис.грн., однак неспроможність компанії до розрахунків за терміновими зобов'язаннями на кінець періоду залишається.

Таблиця 2.5 – Показники балансу ліквідності ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., тис.грн.

Ранжування активів балансу	На кінець року				Ранжування активів балансу	На кінець року				Платіжний надлишок (нестача)			
	2019	2020	2021	2022		2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
1. Високоліквідні активи (A1)	50,3	0	61,2	44,7	1. Термінові зобов'язання (П1)	679,4	1028,9	2785,0	648,1	-629,1	-1028,9	-2723,8	-603,4
2. Швидколіквідні активи (A2)	471,9	763,5	1779,3	309,6	2. Короткострокові зобов'язання (П2)	0,00	121,6	0	260,0	471,9	642	1 779	50
3. Повільноліквідні активи (A3)	1101,2	1468,7	2345,8	1822,6	3. Довгострокові пасиви (П3)	0	0	0	0	1101,2	1468,7	2345,8	1822,6
4. Важколіквідні активи (A4)	171,5	106,6	310,1	241,2	4. Постійні пасиви (П4)	1115,5	1188,3	1711,4	1510,0	944,0	1081,7	1401,3	1268,8
Баланс	1794,9	2338,8	4496,4	2418,1	Баланс	1794,9	2338,8	4496,4	2418,1	-	-	-	-

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Тож, результати співвідношення активів та пасивів свідчать про те, що єдиною проблемою, з якою може зіткнутися компанія, є брак грошей для оплати поточної заборгованості. Але у підприємства великий запас товарів, вони добре продаються, отже, особливих складнощів із платоспроможністю у компанії немає.

Здатність платити за зобов'язаннями є важливим фактором надійності бізнесу. Для його оцінки використовують показники ліквідності та платоспроможності. Для бізнесу ці показники виступають в якості експрес-діагностики фінансового стану, які допомагають ухвалити рішення щодо нових зобов'язань. Особливо, якщо компанія періодично стикається з нестачею вільних грошей, касовим розривом та іншими труднощами, в цьому сенсі оцінка зазначених показників допомагає виявляти існуючі проблеми. Тож, проведемо відповідне оцінювання для ТОВ «Київзварювання» і результати розрахунків наочно представимо на рис. 2.12.

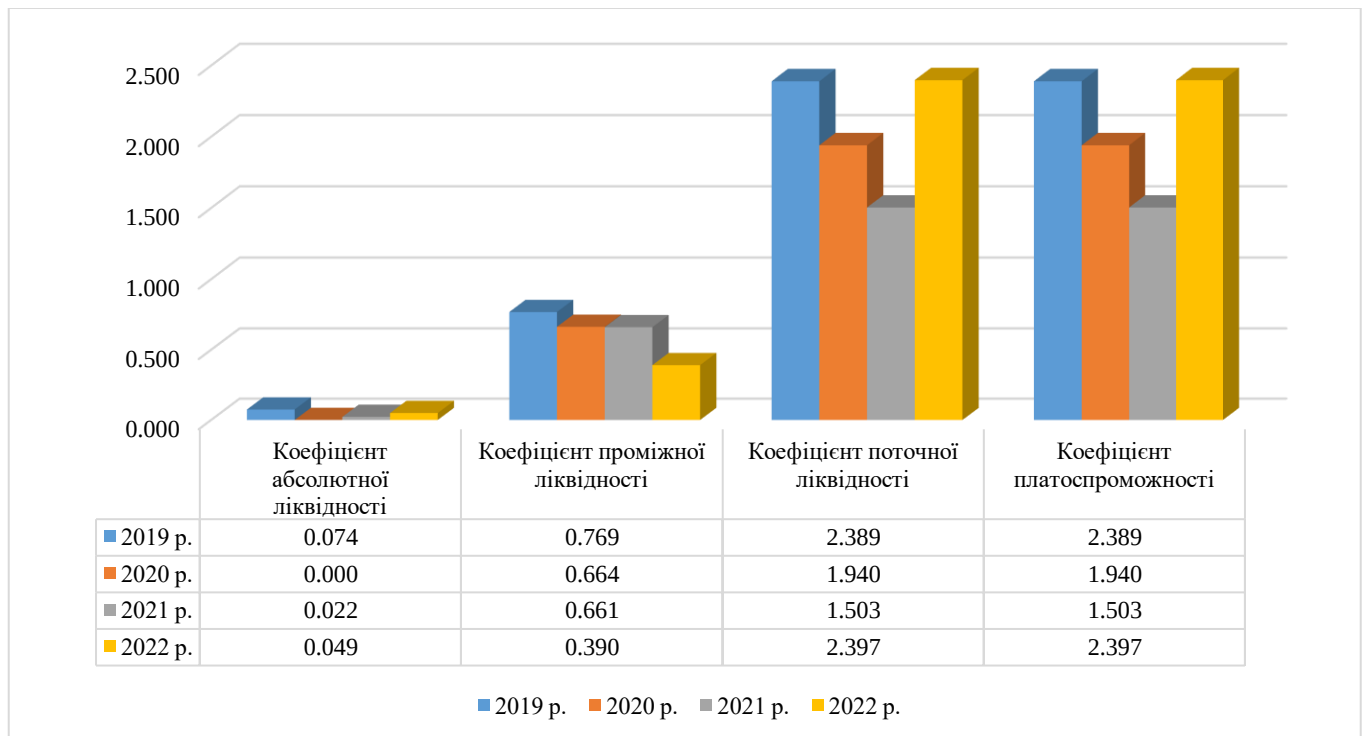


Рисунок 2.12 – Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

На основі даних рис. 2.12 можна зробити висновок про те, що:

- у компанії неvistачає високоліквідних активів для погашення короткострокових зобов'язань прямо зараз, про що говорять значення коефіцієнта абсолютної ліквідності. При нормативному значенні коефіцієнта - більше 0,2, жоден з показників протягом всього періоду не відповідає нормальному;
- про можливість компанії погасити свої зобов'язання за рахунок грошей та швидкоореалізованих активів у періоді 2019-2021 рр. свідчать значення коефіцієнта проміжної ліквідності, для якого нормальними вважаються значення в межах 0,7-1. У 2022 р. цей показник становив 0,390, що не відповідає нормативу, а значить підприємство не взмозі швидко розрахуватися за своїми зобов'язаннями;
- основним показником, який розраховують кредитори при оцінці фінансового стану підприємства, виступає коефіцієнт поточної ліквідності. Він показує наявність у підприємства грошей для погашення своїх короткострокових зобов'язань до кінця звітного року. Враховуючи, що оптимальним значенням для даного коефіцієнта є 2, результати відповідного показника не відповідають нормативу тільки у 2021 р, що говорить про складності із платоспроможністю підприємства у даному періоді. У 2019 р. та 2022 р. дані коефіцієнта не суттєво перевищують його нормальне значення, а дані за 2020 р. максимально наближені до нормативу.

Отже, в цілому можна зробити висновок, що ліквідність балансу та коефіцієнт поточної ліквідності у компанії демонструє хорошу платоспроможність, оскільки всіх поточних активів достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, і для успішного функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» варто залучити сторонніх кредиторів, зобов'язання перед якими підприємство в змозі погасити в термін.

Здатність компанії підтримувати своє функціонування, завдяки наявності достатнього обсягу вільних коштів та збалансованості фінансових потоків виявляється у її фінансовій стійкості, показник якої вважається одним із найважливіших у стабільності підприємства. Оцінимо фінансовий стан досліджуваної компанії, спираючись на її абсолютні та відносні показники (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показник	На кінець року				Абсолютна зміна
	2019	2020	2021	2022	2022/2019
1.Коефіцієнт автономії, $K_{авт}$	0,62	0,51	0,38	0,62	0,00
2.Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, $K_{спв}$	0,61	0,97	1,63	0,60	-0,01
3.Власні оборотні кошти, ВОК, тис.грн.	944	1081,7	1401,3	1268,8	324,80
4.Коефіцієнт забезпеченості власними матеріальними оборотними активами	0,86	0,74	0,60	0,71	-0,16
5.Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	0,58	0,48	0,33	0,58	0,00
6.Коефіцієнт фінансової залежності	0,38	0,49	0,62	0,38	0,00
7. Чисті активи, ЧА, тис.грн.	1115,5	1188,3	1711,4	1510	394,50

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

За даними табл. 2.6 можемо зробити висновки:

- як свідчать дані коефіцієнта автономії, значення якого у 2021 р. позначалося на рівні 0,38, що не відповідає загальноприйнятому нормальному значенню, яким є 0,5 і більше, і говорить про зниження рівня фінансової незалежності компанії у даному періоді. По всіх інших роках ситуація на підприємстві є прийнятною, оскільки значення відповідного показника вище за норматив;
- коефіцієнт фінансового левериджу, який визначається співвідношенням позикового капіталу до власного та дозволяє визначити ефект від залучення позикових коштів, говорить про фінансову стійкість підприємства у 2019-2020 рр. та 2022 р., оскільки сума кредитного капіталу, залученого підприємством на кожну гривню власного капіталу складає 0,61; 0,97 та 0,60 відповідно до року. У 2022 р. компанія характеризується як фінансово нестійке, оскільки позикові кошти перевищують власні, зокрема на кожну гривню власного капіталу припадає 1,63 позикового;

- про достатність власних оборотних коштів для здійснення щоденної операційної діяльності підприємства свідчать дані протягом всього досліджуваного періоду. Позитивним також є тенденція до їх збільшення, яке в цілому відбулося на 324,8 тис.грн;

- коефіцієнт фінансової залежності у 2019 р. та 2022 р. є нижчим за 0,5, що говорить про дуже обережний підхід підприємства до залучення позикового капіталу та про втрачені можливості підвищити рентабельність його власного капіталу за рахунок використання ефекту фінансового важеля. У 2020 р. даний коефіцієнт максимально наближений до 0,5, що з точки зору рівного співвідношення власного та позикового капіталу є оптимальним, а у 2021 р. відповідність нормальному значенню коефіцієнта (0,62), яке має становити 0,5-0,7, свідчить про низький рівень фінансового ризику.

Знання поточного стану фінансової стійкості компанії допомагає їй складати фінансовий та бізнес-план на наступний рік. Це, в свою чергу, також допомагає їй більш грамотно побудувати свою кредитну політику відповідно до поставлених цілей і нинішнього фінансового становища. Тож, можемо зазначити, що в цілому рівень доходів на ТОВ «Київзварювання» перевищує рівень його витрат. Також компанія демонструє налагоджений механізм постійного продажу товарів, що дозволяє говорити про її фінансову стійкість.

Ключовим показником діяльності будь-якої комерційної організації, який використовується при оцінці вартості бізнесу та визначає спроможність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями, є чисті активи. Для ідентифікації даного індикатору зробимо відповідні розрахунки та наочно представимо їх на рис. 2.13.

На основі даних рис.2.10 зробимо такі висновки:

- обсяг чистих активів ТОВ «Київзварювання» протягом всього досліджуваного періоду демонструють зростаючу тенденцію, що говорить про платоспроможність підприємства та покращення його фінансового стану. Крім того,

в ході своєї діяльності чисті активи компанії не тільки перевищили її статутний капітал, а й забезпечили їхній приріст внесених власником коштів при її створенні;

- протягом періоду 2019-2021 рр. чистий прибуток підприємства зростав, що сприяло збільшенню величини чистих активів, оскільки їх фінансування відбувалось за рахунок чистого прибутку. Однак закінчення фінансового 2022 року ТОВ «Київзварювання» з від'ємним чистим результатом, а саме збитком в обсязі 201,4 тис.грн, відповідним чином позначилося на величині чистих активів, які зменшилися на 12% до 1 510 тис.грн. в порівнянні з 2021 р, у якому чисті активи склали 1 711,4 тис.грн.;

- незважаючи на тенденцію до зростання чистих активів ТОВ «Київзварювання», чистий дохід підприємства в цілому у періоді 2019-2022 рр. демонструє нестійку динаміку до змін. Погіршення системи ефективності продажів підприємства притаманний для 2020 р. та 2022 р., які характеризуються економічною кризою і початком воєнних дій на території України.

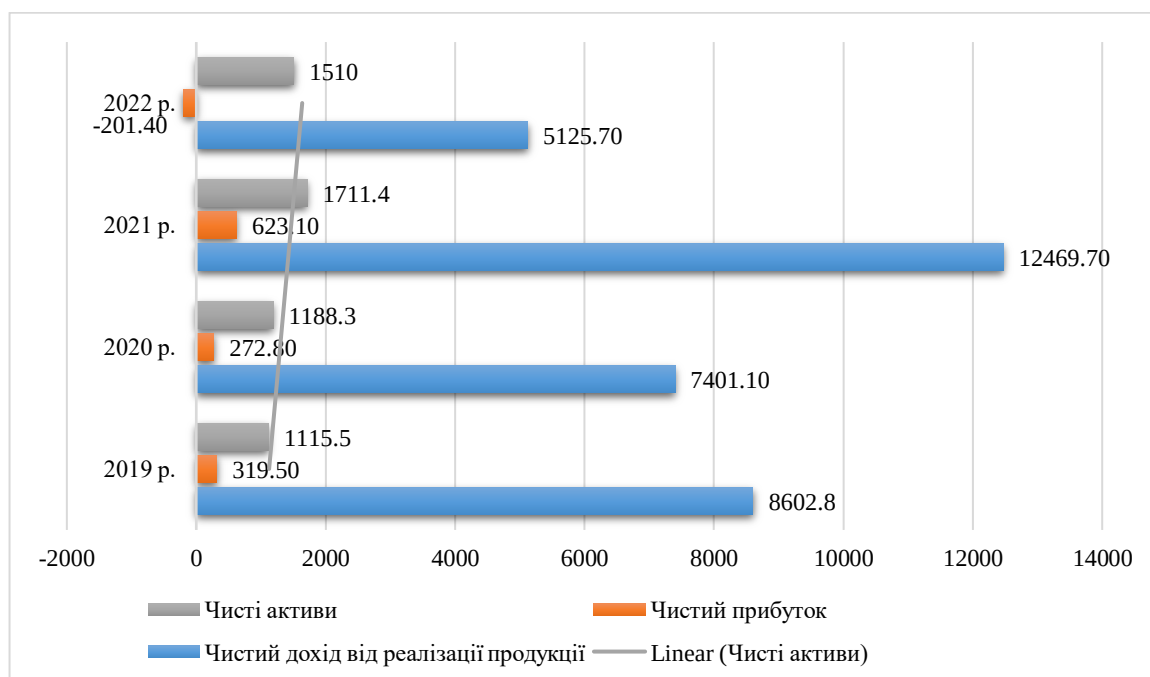


Рисунок 2.13 – Динаміка чистих економіко-фінансових показників ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., тис.грн.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Отже, якщо узагальнити результати проведеного аналізу досліджуваного підприємства щодо його фінансово-економічного стану, то в цілому можна сказати, що компанія є платоспроможною та фінансово стійкою. Загрозу підприємству створює тільки її обмежені можливості щодо термінових розрахунків за своїми зобов'язаннями перед зовнішніми кредиторами.

2.3 Оцінка показників ефективності функціонування бізнесу підприємства

В даному параграфі проведемо аналіз результатів фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства. Для здійснення аналізу ефективності використання ресурсів ТОВ «Київзварювання» та комплексної оцінки ступеня їх ефективності, який відображається через показник рентабельності різних видів його ресурсів, визначимо спочатку динаміку показників продуктивності активів на досліджуваному підприємстві та зміни факторів, які її визначають (рис. 2.14).

Як видно з рис. 2.14, продуктивність активів на досліджуваному підприємстві протягом всього періоду 2019-2022 рр. демонструє спадну динаміку, на результати якої впливають темпи зростання активів, які перевищують темпи зростання виручки від реалізації. Значний розрив у показниках прослідковується у 2020 р., відповідно показник продуктивності активів зменшився з 4,79 до рівня 3,16 в порівнянні з попереднім роком, та у 2022 р., в якому функціонування бізнесу компанії зазнало труднощів через складну ситуацію в країні, що негативно позначилося на всіх показниках підприємства.

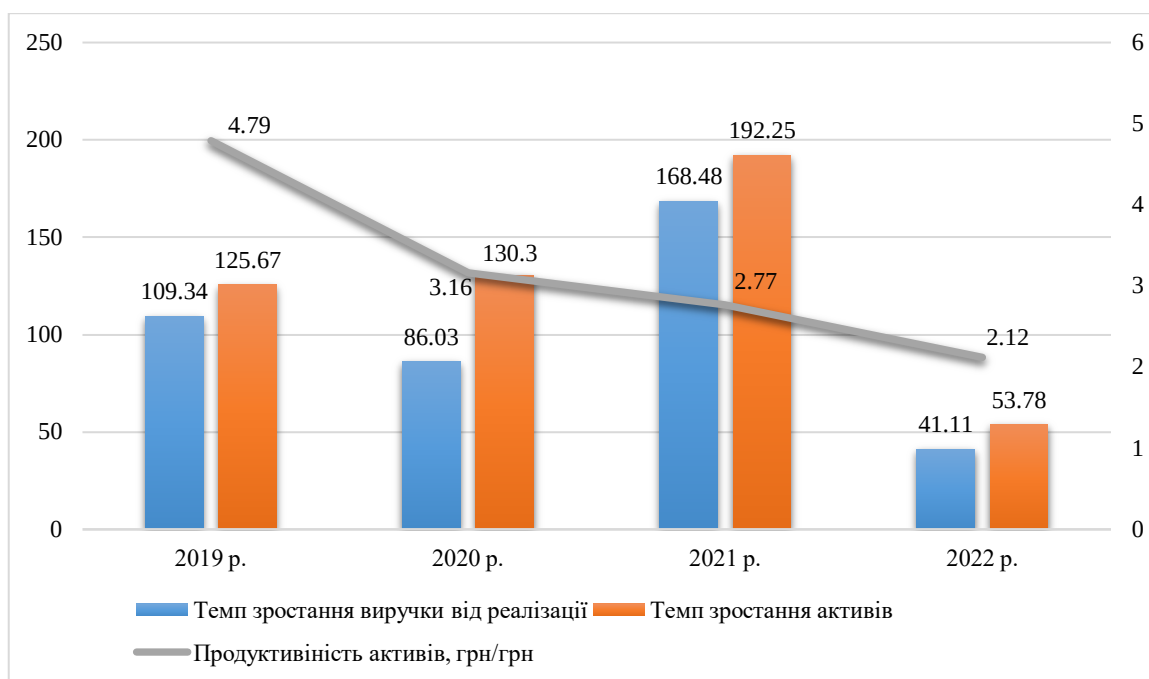


Рисунок 2.14 – Динаміка показників продуктивності активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Аналіз ефективності використання ресурсів ТОВ «Київзварювання» проведемо на основі коефіцієнтів, згрупованих у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники ефективності формування та використання оборотних коштів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показник	На кінець року				Абсолютна зміна			Норматив
	2019	2020	2021	2022	2020	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Робочий капітал, тис.грн.	944	1081,7	1401,3	1268,8	137,7	319,6	-132,5	зростання
2. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,846	0,910	0,819	0,840	0,06	-0,09	0,02	більше 0,5
3. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, обороти	6,09	3,84	3,89	1,61	-2,26	0,05	-2,27	збільшення
4. Тривалість обороту оборотних коштів, (дні)	59,89	95,07	93,94	226,56	35,18	-1,14	132,62	зменшення
5. Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	8,97	5,80	6,61	2,49	-3,17	0,81	-4,11	збільшення

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
6. Тривалість обороту запасів, (дні)	40,14	62,91	54,48	144,39	22,77	-8,43	89,91	зменшення
7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	26,8	11,98	9,81	4,91	-14,8	-2,17	-4,90	збільшення
8. Тривалість обороту дебіторської заборгованості, (дні)	13,63	30,46	37,22	74,38	16,83	6,75	37,16	зменшення

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Знаючи, що, розвиток та зростання підприємства, з точки зору економіки, характеризують показники його ділової активності, за даними табл. 2.7 можемо зробити такі висновки:

- мобільність використання робочого капіталу слугує важливим індикатором щодо фінансової стійкості підприємства як для його власників, так і для всіх зацікавлених контрагентів. Про достатність власних оборотних засобів на ТОВ «Київзварювання» вказує коефіцієнт маневреності робочого капіталу, який відповідає нормативному значенню, хоча і з незначною динамікою до його зниження. Відповідність нормативу вказує на здатність підприємства покрити за всі борги за рахунок грошей і заощаджень компанії;
- коефіцієнт оборотності оборотних коштів в цілому демонструє нестійку тенденцію до зниження, що є негативним, і свідчить, про те, що для подальшого функціонування бізнесу компанії необхідне додаткове залучення обігових коштів;
- про зниження ефективності використання оборотних коштів на досліджуваному підприємстві свідчить уповільнення тривалості їх обороту. Якщо у 2019 р. період обороту оборотних коштів складав 59,89 дні, то на кінець досліджуваного періоду, а саме у 2022 р. тривалість обороту збільшилася майже у чотири рази і становила вже 226,56 дні;
- на необхідність збільшення потреби компанії у матеріальних запасах задля підвищення її фінансового стану вказує показник оборотності запасів, який

свідчить про неефективність їх використання. На зменшення значення коефіцієнту оборотності запасів на кінець досліджуваного періоду вплинуло уповільнення тривалості їх обороту, термін якого збільшився з 40,14 днів у 2019 р. до 144,39 днів у 2022 р;

- неефективність кредитної політики підприємства відображає тенденцію до уповільнення тривалості обороту дебіторської заборгованості компанії протягом всього періоду 2019-2022 рр., що позначилося на швидкості їх оборотності. Так, на початок періоду 2019 р. швидкість погашення заборгованості клієнтами досліджуваного підприємства скоротилася з 26,8 обертів до 4,91 оберти на кінець 2022 р.

Отже, за результатами проведеного аналізу щодо ефективності використання ресурсів підприємства можна зробити узагальнення, що в цілому на результативність роботи компанії впливали такі кризові явища як наслідки пандемії COVID-19 у 2020 р. та воєнна агресія з боку росії у 2022 р., що відповідним чином позначилося на всіх показниках досліджуваного підприємства.

На рис. 2.15 продемонструємо результати аналізу динаміки величини прибутків на ТОВ «Київзварювання», як одного з фінансових його показників, за якими можемо зробити наступні висновки:

- у 2020 р. спостерігається значне перевищення темпів приросту чистого прибутку над темпами приросту валового прибутку, а саме на 72,14 відсоткові пункти;
- у 2021 р. спостерігається уповільнення темпів приросту чистого прибутку, який знизився на 14,62 %, та валового на 4,14%;
- підіння обсягів чистого доходу від реалізації продукції підприємства у 2022 р. при зростанні валового прибутку на 97,78% позначилося на його чистому фінансовому результаті, який зменшився на 128,41%. В результаті компанія закінчила фінансовий рік збитково.

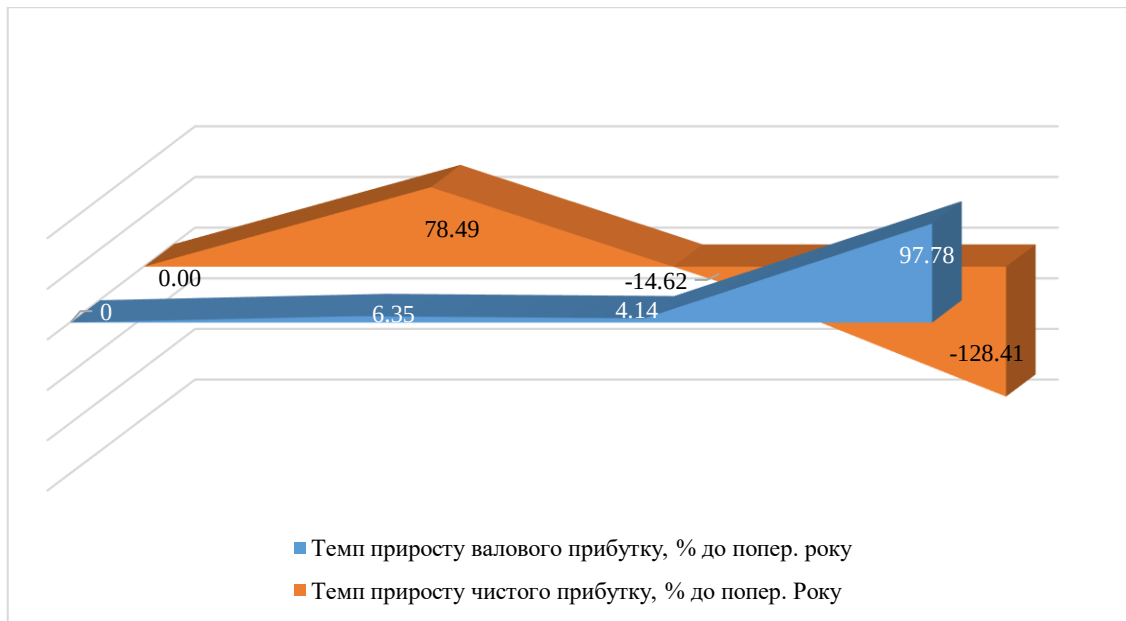


Рисунок 2.15 – Показники змін валового та чистого прибутків ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Показники прибутковості наявних ресурсів досліджуваного підприємства, результати яких згруповано в табл. 2.8, демонструють нестійку динаміку змін, на результати яких в основному мали вплив зовнішні фактори.

Таблиця 2.8 – Показники рентабельності за чистим прибутком ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр., %

Показник	На кінець року				Абс.зміна
	2019	2020	2021	2022	2022/2019
1. Рентабельність активів	19,83	13,20	18,23	-5,83	-25,65
2. Рентабельність власного капіталу	33,43	23,68	42,98	-12,50	-45,93
3. Рентабельність основного капіталу	159,75	196,19	299,06	-73,06	-232,81
4. Рентабельність оборотних активів	22,63	14,15	19,42	-6,33	-28,96
5. Рентабельність продажу	3,71	3,69	5,00	-3,93	-7,64

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

Дані табл. 2.8 дозволяють зробити висновок, що за всіма показниками прибутковості у періоді 2019-2021 рр. прослідковується зростаюча динаміка, що є

позитивним, тоді як у 2022 р. рентабельність по всіх видах ресурсів є збитковою.

Ведення бізнесу вимагає від власника компанії постійно приймати точні та надійні управлінські рішення, виробляти правильну тактику розвитку та приймати виважені, оперативні рішення, які можливі завдяки проведенню аналізу економічних показників. Аналіз будь-яких економічних показників полягає у визначенні впливу кожної такої складової на аналізований показник. Це дає можливість визначення факторів впливу на зміну показника та його обсяги. За рахунок зміни одного показника загальне значення може збільшитися або зменшитися і, відповідно, це може як позитивно, так і негативно позначитися на загальній зміні значення показника, що вивчається.

Факторний аналіз дозволяє визначити показники, що знижують прибуток, але які є непомітними. Відповідно, проведення факторного аналізу рентабельності підприємства підвищує ефективність управління його витратами та коштами. Тож, у табл. 2.9, представимо результати факторного аналізу чистої рентабельності активів досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.9 – Показники результатів факторного аналізу чистої рентабельності активів ТОВ «Київзварювання» у 2019-2022 рр.

Показники	На кінець року			
	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5
1. Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	8602,8	7401,1	12469,7	5125,7
2. Чистий прибуток, тис.грн.	319,5	272,8	623,1	-201,4
3. Активи, тис.грн.	1611,6	2066,85	3417,6	3457,25
4. Дебіторська заборгованість, тис.грн.	321,35	617,7	1271,4	1044,45
5. Оборотні активи, тис.грн.	1411,6	1927,8	3209,25	3181,6
6. Позиковий капітал, тис.грн.	655,85	914,95	1967,75	1846,55
7. Власний капітал, тис.грн.	955,75	1151,9	1449,85	1610,7
Фактори впливу:				
8. Рентабельність активів за чистим прибутком, %	19,83	13,20	18,23	-5,83
9. Рентабельність продажу за чистим прибутком, %	3,71	3,69	5,00	-
10. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	26,77	11,98	9,81	-

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5
11. Частка дебіторської заборгованості у загальній величині Об.Активів	0,23	0,32	0,40	-
12. Коефіцієнт поточної ліквідності	2,15	2,11	1,63	-
13. Коефіцієнт структури капіталу	0,69	0,79	1,36	-
14. Коефіцієнт автономії	0,59	0,56	0,42	-
Абсолютна зміна факторів впливу:				
9. Рентабельність продажу за чистим прибутком, %		-0,03	1,31	-
10. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів		-14,79	-2,17	-
11. Частка дебіторської заборгованості у загальній величині Об.Активів		0,09	0,08	-
12. Коефіцієнт поточної ліквідності		-0,05	-0,48	-
13. Коефіцієнт структури капіталу		0,11	0,56	-
14. Коефіцієнт автономії		-0,04	-0,13	-
Абсолютна зміна чистої рентабельності активів за рахунок змін, %:				
15. Рентабельності продажу за чистим прибутком, %		-0,15	4,69	-
16. Коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, оборотів		-10,87	-3,25	-
17. Частки дебіторської заборгованості у загальній величині Об. Активів		3,59	3,46	-
18. Коефіцієнту поточної ліквідності		-0,26	-4,09	-
19. Коефіцієнту структури капіталу		1,91	9,93	-
20. Коефіцієнту автономії		-0,85	-5,72	-
Сукупний вплив факторів		-6,63	5,03	-

Джерело: розроблено автором за матеріалами підприємства

За результатами табл. 2.9 можемо зробити висновки про те, що найбільш суттєвим впливом на рентабельність активів мають зміни абсолютної величини таких показників, як:

- рентабельності продажу за чистим прибутком, зниження рівня якого у 2020 р. вплинуло на зниження рівня рентабельності активів у відповідному періоді на 0,15%;
- коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, уповільнення швидкості обертів якого у періоді 2020-2021 рр. вплинуло на зниження рівня рентабельності активів на 10,87% та 3,25% відповідно до року;
- коефіцієнту поточної ліквідності, зниження показників якого у періоді

2020-2021 рр. негативно відобразилося на рівні рентабельності активів підприємства. Так, зменшення поточної ліквідності компанії на 0,5 та 0,48 у відповідному періоді спричинило зниження рівня рентабельності активів на 0,26% та 4,09% відповідно до року;

- коефіцієнту автономії: зменшення фінансової незалежності компанії з 0,59 у 2019 р. до 0,56 у 2020 р. та до 0,42 у 2021 р., вплинуло на зниження рівня рентабельності активів досліджуваного підприємства на 0,88% та 5,72% у періоді 2020-2021 рр.

Отже, оцінювання показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» дозволяє зробити висновки про те, що загрозу стійкості бізнесу компанії створює безконтрольне нарощування її кредиторської заборгованості. Для вирішення даної проблеми менеджменту підприємства необхідно виконати серію заходів, які вплинуть на оптимальність як балансу кредиторської і дебіторської заборгованостей та періоду їх оборотності, так і структури балансу в цілому, а також переглянути його витратну політику.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ ТОВ «КИЇВЗВАРЮВАННЯ» ЗА СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1 Формування проєкту підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»

На підставі проведеного фінансово-господарського аналізу для більш ефективного функціонування ТОВ «Київзварювання» необхідним є формування відповідного проєкту.

Перш ніж перейти до його формування, розглянемо сильні та слабкі сторони ТОВ «Київзварювання», а також можливості та загрози компанії. На рис. 3.1 представлено SWOT-аналіз підприємства.

Найважливішими та найбільш впливовими загрозами бізнесу підприємства вважаються конкуренти, які виробляють власну прордукцію, через що компанія може втрачати його потенційних клієнтів, що відповідним чином позначається на його прибутку. Втілення зазначених чинників, на жаль, загрожують до виникнення слабких сторін підприємства, зокрема непостійного, змінного успіху у бізнесі, невпевненості персоналу щодо своїх довгострокових перспектив, затримок заробітної плати, збільшенні кредиторської заборгованості та спаду основних фінансових показників.

Для того, щоб сформувати проєкт з підвищення ефективності функціонування бізнесу досліджуваного підприємства вважаємо за доцільне розглянути тенденції розвитку зварювальної промисловості в світі і в Україні.

Загалом механізація та автоматизація зварювання відкривають великі перспективи у розвитку зварювального виробництва: підвищення продуктивності праці, вдосконалення якості продукції, скорочення чисельності персоналу та

	<u>МОЖЛИВОСТІ</u> 1. Нові потреби у спецодязі, мода на новий спецодяг; 2. Визначення цільової аудиторії; 3. Додаткові та супутні послуги; 4. Тенденції попиту; 5. Відсутність сезонності; 6. Співпраця з компаніями-виробниками товарів доповнювачів; 7. Збільшення цільової аудиторії завдяки рекламі; 8. Відмінні зв'язки із громадськістю.	<u>ЗАГРОЗИ</u> 1. Товари-замінники компаній, які самостійно виробляють окремі види продукції; 2. Нові гравці на ринку; 3. Зміна тенденцій попиту та науково-технічного прогресу; 4. Законодавче регулювання: - нові митні бар'єри; - нові законодавчі акти. 5. Економічний спад.
<u>СИЛЬНІ СТОРОНИ</u> 1. Великий досвід; 2. Висока якість продукції; 3. Стабільні продажі; 4. Інноваційне обладнання, що поставляється; 5. Задоволеність клієнтів; 6. Відпрацьовані бізнес-процеси; 7. Згуртований колектив; 8. Широкий асортимент; 9. Навчений персонал; 10. Швидка обробка замовлення.	1. Реалізація нових видів продукції, використовуючи навчений персонал; 2. Швидка реалізація товару за рахунок зростаючої тенденції попиту; 3. Розвиток клієнтської мережі за допомогою наявності великого досвіду та широкого асортименту; 4. Використання додаткових та супутніх послуг для підтримки задоволеності клієнтів.	1. Створити умови на підприємстві для клієнтів задля утримання їх від переходу до конкурентів; 2. При зміні попиту і тенденцій використовувати інноваційну продукцію, що поставляється; 3. Підтримувати обсяг продажу при економічному спаді за допомогою широкого асортименту; 4. Уникати економічного спаду завдяки відпрацьованим бізнес-процесам.
<u>СЛАБКІ СТОРОНИ</u> 1. Недостатність рекламної політики; 2. Відсутність сформованої стратегії; 3. Обмеженість додаткових послуг; 4. Висока дебіторська та кредиторська заборгованість; 5. Обмеженість персоналу у прийнятті управлінських рішень.	1. Попит може знизитись через недостатність додаткових послуг; 2. Висока кредиторська та дебіторська заборгованість може погіршити співпрацю з компаніями-виробниками; 3. Недостатність рекламної політики негативно вплине на зв'язки з громадськістю; 4. Не відбуватиметься збільшення цільової аудиторії через відсутність сформованої стратегії.	1. Конкуренти можуть запропонувати додаткові послуги, яких немає у компанії; 2. Створення стабілізаційного фонду зниження втрат від інфляції, політичної обстановки, посилення законодавства; 3. Відсутність стратегії несе у собі поступове зниження обсягів виробництва; 4. Коригування організаційної структури для підвищення мотивації персоналу та участі в управлінських рішеннях.

Рисунок 3.1 – Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Київзварювання»

Джерело: розроблено автором

зниження вимог до майстерності зварювальника, оскільки він стає оператором, контролюючим та керуючим процесом.

Механізація та автоматизація можуть бути частковими та комплексними. Часткова механізація та автоматизація охоплюють окремі операції виробничого процесу. При комплексному рішенні весь виробничий цикл виконується за допомогою машин та механізмів, встановлених у порядку, що відповідає технологічному маршруту. У зварювальному виробництві механізація та автоматизація досягаються за рахунок застосування різних пристроїв, спеціальних зварювальних установок, використання робототехніки, створення поточкових механізованих та автоматизованих ліній, на яких механізованими способами здійснюються роботи з заготівлі, збирання, зварювання та транспортування зварних виробів, а в ряді випадків - їх післязварювальної обробки.

Механізація та автоматизація здійснюється в залежності від завдання за рахунок встановлення стандартного обладнання або спеціального, виготовленого згідно з вимогами замовника.

Процес виробництва будь-якого виду продукції сьогодні важко уявити без використання промислових роботів. Їхня універсальність, виробнича гнучкість і широкі технологічні можливості роблять їх незамінним інструментом у сучасному виробництві. В даний час постійно зростають вимоги до збільшення продуктивності, підвищення якості продукції, економії матеріалів та електроенергії, а також розробка нових технологій та матеріалів, які ведуть до створення та вдосконалення універсальних роботизованих комплексів та розширення їх застосування.

Якщо розглядати роботизацію як інструмент зниження вартості одиниці продукції, то найбільш ефективною буде область застосування роботів у серійному та дрібносерійному виробництві (рис.3.2).

При застосуванні роботів у серійному виробництві за частоті зміни однотипних виробів вдається максимально знизити вартість виробництва одиниці продукції. При збільшенні серійності та переході до масового виробництва більш ефективними

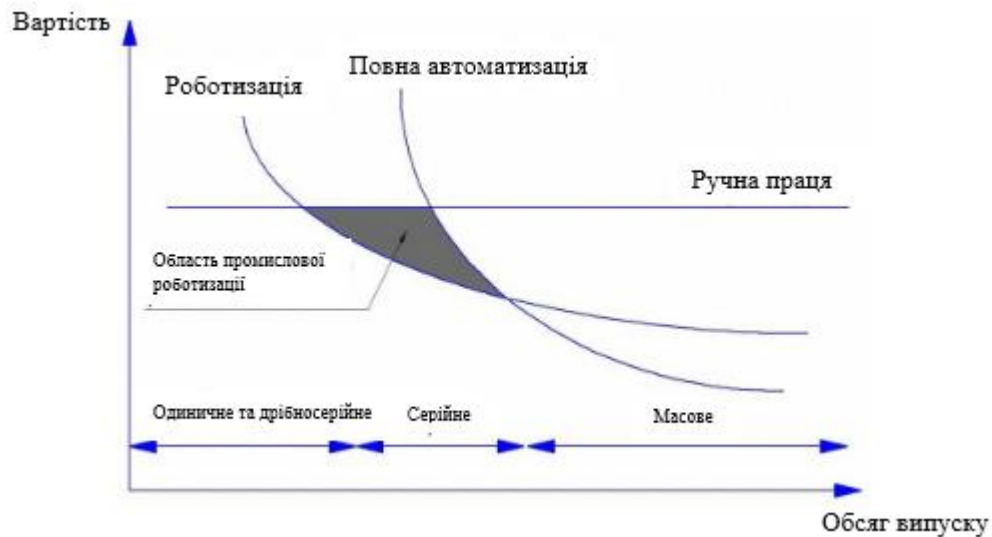


Рисунок 3.2 – Вартість одиниці виробленої продукції від обсягу випуску [33]

залишаються все ж таки спеціалізовані установки з високим рівнем автоматизації.

Сьогодні виробництво переживає відродження в Європі, як одного з регіонів із найбільшим обсягом виробництва. Виробництво є основою європейської економіки. Четверта промислова революція, що триває (Індустрія 4.0) впливає на виробництво на глобальному рівні, починаючи з розвинених країн і поступово поширюючись на країни, що розвиваються. Широке використання датчиків, поряд з розширенням бездротового зв'язку та мереж, а також впровадженням все більш інтелектуальних роботів та машин може змінити спосіб виробництва в країнах. Така цифрова промислова революція, як зазначалось вище, обіцяє підвищену гнучкість виробництва, масове налаштування, підвищену швидкість, кращу якість та покращену продуктивність. Цей сценарій зумовив необхідність підвищення конкурентоспроможності європейської зварювальної промисловості із приділенням особливої уваги технологіям. За даними з галузевих джерел, ринок здається зрілим, і більшість кінцевих користувачів переважно використовують традиційні методи, такі як дугове зварювання та зварювання опором [33]. Крім того, спостерігається зростання попиту на зварювальних роботів. Оскільки зварювальні роботи найбільше широко використовуються в автомобільній промисловості, їх можна легко

перепрограмувати для забезпечення гнучких виробничих процесів.

Найпоширенішими застосуваннями промислових роботів є обробка матеріалів, збирання та розбирання, паяння та зварювання. Частки ринку промислових роботів на основі застосування становлять 27% для обробки матеріалів, 22% для збирання та розбирання та 21% для паяння та зварювання. Роботи можуть виконувати ці функції з чудовим рівнем точності та стандартизації. Інші сфери застосування включають фарбування та дозування, а також різання та обробку, кожна з яких займає 8% ринку.

За даними IFR (International Federation of Robotics) поширення роботів у промисловості збільшилося за останні 15 років у 3,5 рази. Загальносвітове зростання застосування роботів у промисловості спостерігається протягом усього XXI століття і, за прогнозами експертів, до 2026 року кількість промислових роботів, що щорічно встановлюються, у всьому світі досягне 40 000 штук зі стабільним приростом у 13% [34].

Щодо розповсюдження промислових роботів у світі, то за даними IFR 70% від усього обсягу продажів промислових роботів припало на п'ять найбільш розвинених у сфері застосування роботів країн: Китай, Японію, США, Республіку Корею та Німеччину.

Поширення промислових роботів в Україні значно нижче, ніж у світі. За даними IFR загальна кількість інстальованих промислових роботів в країні до 2021 року - близько 1240 шт.

Якщо розглядати розподіл промислових роботів по секторах промисловості в Україні (рис. 3.3), то зварювання посідає третє місце (21%) після автомобільної промисловості (28%) та вантажно-розвантажувальних робіт (24%).

Промислові роботи у зварювальному виробництві знайшли широке застосування. До характерних областей застосування роботів у зварюванні, що дозволяє використовувати всі їхні переваги, можна віднести:

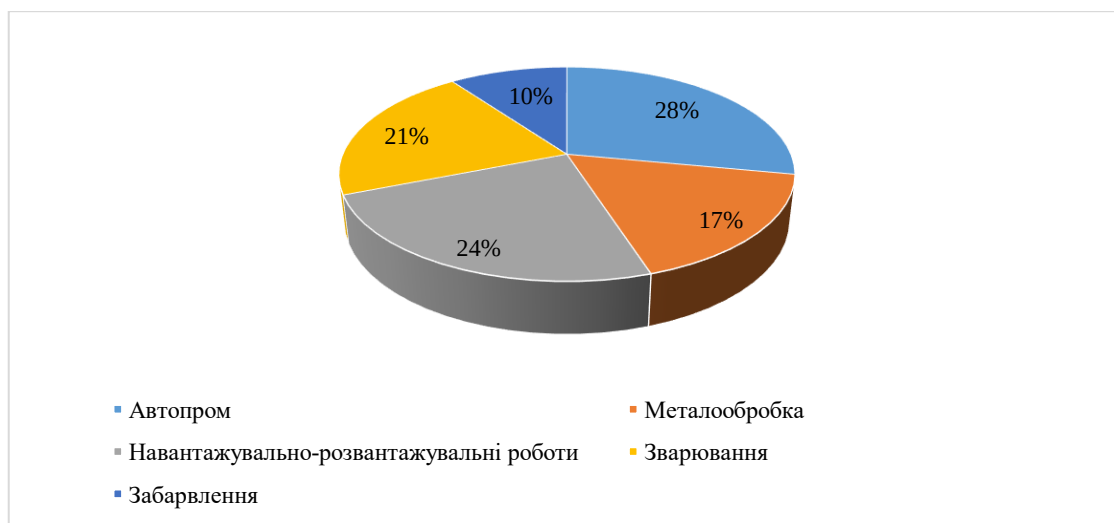


Рисунок 3.3 – Розподіл промислових робіт по секторах промисловості в Україні у 2021 р. [35]

- серійне виробництво;
- дрібносерійне та середньосерійне виробництво (в умовах частоті зміни номенклатури продукції) – зварювання однотипних виробів (при зміні виробу можна використовувати той же робот, змінюючи лише його програму);
- виконання швів будь-якої форми, а також великої кількості коротких швів, різним чином розташованих у просторі;
- -зварювання та різання сідлоподібних та еліпсоїдних сполук;
- -контактне точкове зварювання нахлесткових з'єднань.

Якщо говорити окремо про світові тенденції у зварювальному виробництві, то частка зварювальних робіт у загальній кількості становить приблизно 47% від загального парку промислових робіт. Причому найпоширеніші роботи для контактного точкового зварювання – 30%. В основному вони використовуються в автомобілебудуванні. Роботи для дугового зварювання становлять близько 17% від загальної кількості робіт у світі [35].

Отже, проведене дослідження щодо розвитку зварювального виробництва показало, що загалом перспективними напрямками, які здатні підвищити

продуктивність праці, вдосконалити якість продукції, оптимізувати чисельність робочого персоналу та звести майстерність зварювальника до рівня оператора, контролюючого та керуючого процесом, є механізація та автоматизація зварювальних робіт, які можливі за рахунок використання у відповідних виробничих процесах сучасного автоматизованого обладнання.

Позитивним впливом на життя населення та поліпшення післявоєнної економіки країни є відновлення будівництва, що дозволить забезпечити робочими місцями, нарощувати обсяги виробництва матеріалів та відкрити нові підприємства. Відповідно необхідною умовою є готовність до відбудови, розуміння викликів та початок роботи над ними заздалегіть. І в цьому сенсі, досліджуваному підприємству варто розглянути можливість реалізації нових видів продукції, які відповідатиме останнім тенденціям сучасного зварювання, використовуючи при цьому вже навчений персонал.

Тож, для підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» пропонується розширити асортимент продукції, який відповідаючи останнім тенденціям сучасного зварювання, може зацікавити покупців та забезпечити при цьому необхідним сервісним обслуговуванням (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 – Проектний напрямок підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання»

Джерело: розроблено автором

Отже, ефект від досягнення поставлених цілей очікується такий:

- збільшення частки ринку;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- задоволення потреб цільової аудиторії;
- розширення позиціонування.

3.2 Обґрунтування економічної доцільності реалізації розробленого проекту підвищення ефективності функціонування бізнесу

Для обґрунтування економічної доцільності реалізації розробленого проекту ТОВ «Київзварювання» з метою підвищення ефективності функціонування його бізнесу для здійснення прогностичних і порівняльних показників за базовий рік приймемо 2022 рік, причому змінюватись у прогностичних розрахунках будуть ті параметри, які мають змінюватись за рахунок безпосереднього впливу від зроблених пропозицій.

Як вже зазначалося вище, одним з напрямків підвищення ефективності функціонування ТОВ «Київзварювання» є розширення асортименту продукції підприємства. За інформацією, представленою менеджментом компанії, в асортименті продукції підприємства частка напівавтоматичного зварювального обладнання, яке до 2022 р. за обсягами реалізації не суттєво перевищувало обсяги реалізації механізованого обладнання, характеризувалося зростаючою динамікою. Однак, враховуючі сучасні тенденції розвитку галузі, в якій ТОВ «Київзварювання» здійснює свою бізнес-діяльність, потреба промислового ринку в повністю автоматизованому обладнанні зростає. Отже очікується, що попит на відповідну продукцію збільшиться. Відповідно, ТОВ «Київзварювання» необхідно поповнити зазначеним сучасним зварювальним обладнанням, а саме зварювальним автоматом,

асоримент своєї продукції. Структура реалізації продукції компанії представлена на рис. 3.5.

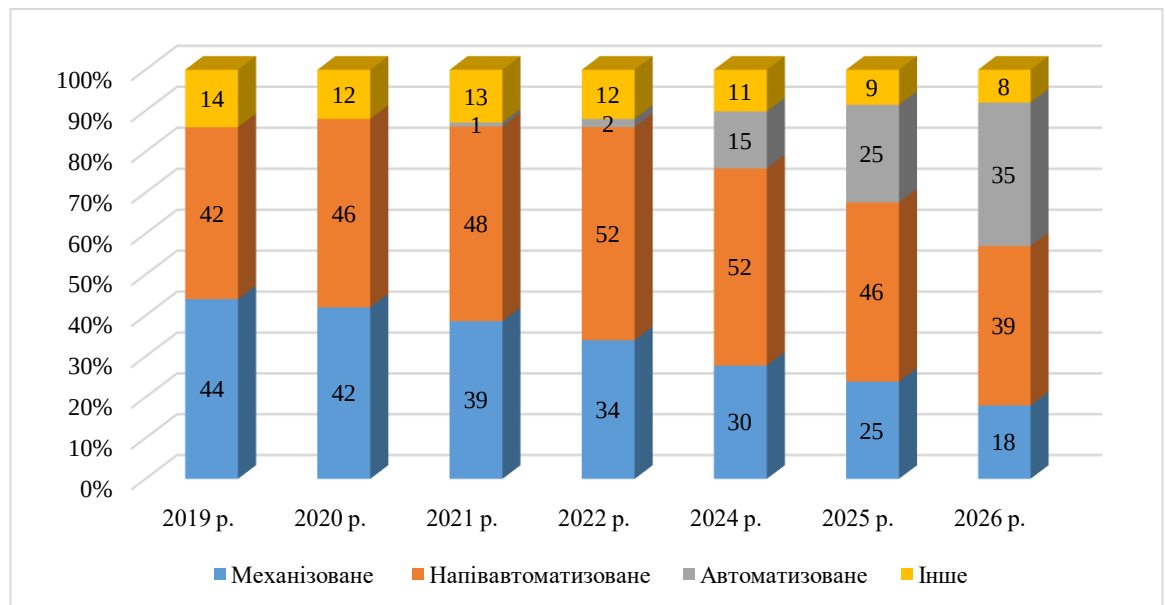


Рисунок 3.5 – Показники структури реалізації зварювального обладнання ТОВ «Київзварювання» у 2019-2026 рр.

Джерело: складено за даними управлінської звітності підприємства та прогностні розрахунки автора

За даними рис. 3.5 очікується, що у перший рік реалізації проекту (у 2024 р.) в структурі реалізованої продукції новий вид обладнання складе 15%, а у наступних роках 2025-2026 рр. – 25% та 35% відповідно до року.

Фахівці підприємства розглядають декілька варіантів розвитку подій щодо реалізації нового виду продукції – оптимістичний та реалістичний. За оптимістичним сценарієм передбачається, що кожного місяця компанія зможе реалізувати до 3 зварювальних автоматів на місяць за середньою ціною 120 тис.грн., тоді виручка від реалізації даного виду обладнання складе 2 880 тис.грн. на рік. Щодо реалістичного сценарію, то за умови реалізації автоматів раз на місяць, дохід компанії складе 1440 тис.грн. на рік.

Також, для задоволення потреб цільової аудиторії ще одним напрямком, який забезпечить підвищення ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання», є представлення сервісних послуг з ремонту автоматизованого

обладнання та навчання застосовувати його на практиці. Для реалізації цього напрямку необхідно залучити додатковий персонал, який буде складатися з керівника сервісного відділу, двох фахівців з ремонту обладнання та фахівця з навчання. Загальна кількість працівників складає 4 особи. У табл. 3.1 представлено витрати на заробітну плату додаткового персоналу підприємства.

Таблиця 3.1 – Витрати на заробітну плату додаткового персоналу ТОВ
«Київзварювання»

Вид персоналу	Кількість, осіб	Заробітна плата, грн		Нарахування на з/п (річні), грн	Загальна сума витрат на з\п, грн.
		місячна	річна		
1. Керівник сервісного відділу	1	13 000	156 000	58 500	214 500
2. Фахівці з ремонту обладнання	2	22 000	264 000	99 000	363 000
3. Фахівець по роботі з клієнтами	1	11 000	132 000	49 500	181 500
Разом	4	46 000	552 000	207 000	759 000

Джерело: розраховано автором

Для надання сервісних послуг є можливість розширити приміщення, взявши в оренду додаткові 50 м². Вартість оренди комерційної нерухомості в районі розташування магазину, складає 10 тис.грн. на місяць, відповідно річна сума витрат складе 120 тис.грн. Тож, представимо показники витрат на реалізацією заходів з підвищення ефективності функціонування ТОВ «Київзварювання» у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Показники витрат на реалізацію проєкту ТОВ
«Київзварювання» у 2024-2026 рр., тис.грн.

Стаття витрат	Разові витрати,	Щорічні витрати,
1. Витрати на заробітну плату з нарахуваннями	-	2 277
2024 р.	-	759
2025 р.	-	759
2026 р.	-	759
2. Навчання персоналу	160	-
3. Оренда приміщення	-	360
2024 р.	-	120
2025 р.	-	120
2026 р.	-	120
Разом	160	2 637

Джерело: розроблено автором

При оптимістичному прогнозі реалізація розроблених рекомендацій забезпечить для ТОВ «Київзварювання» зростання обсягів продажів у 2024 р. на 30%, у 2025 р. на 60%, у 2026 р. на 90%, а при реалістичному на 15% у 2024 р., у 2025-2026 рр. на 30% та 45% відповідно до року (рис. 3.6).

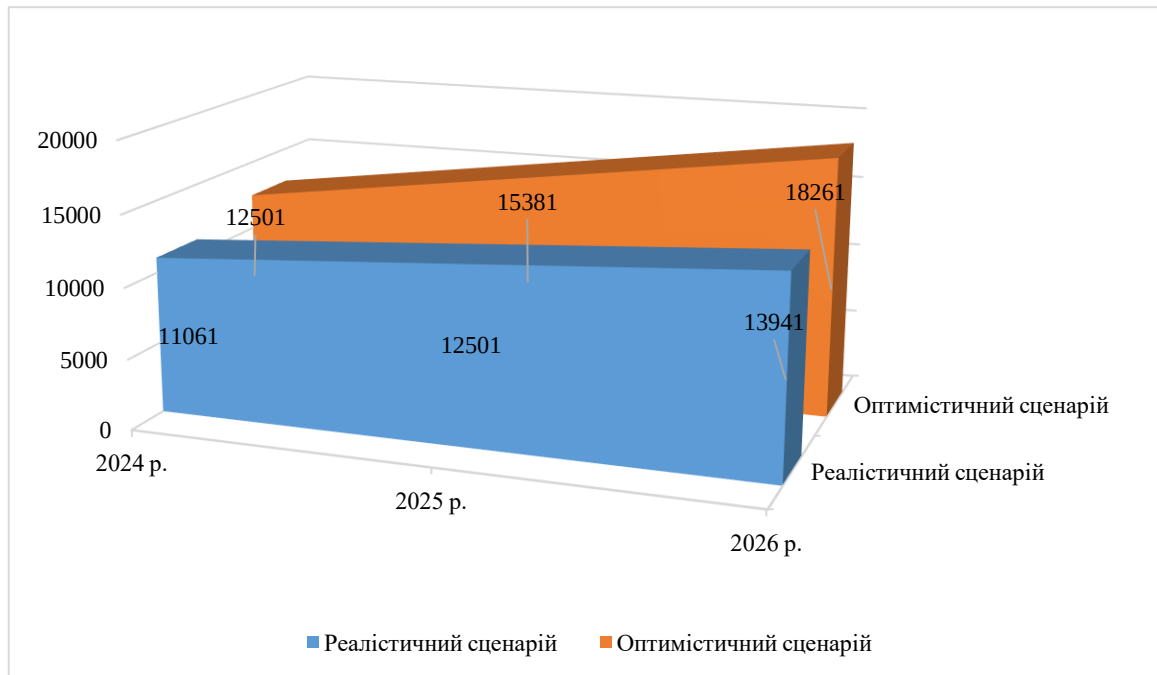


Рисунок 3.6 – Прогнозні показники зростання обсягів продажів реалізації проєкту ТОВ «Київзварювання» у 2024-2026 рр.

Джерело: прогнозні розрахунки автора

Враховуючи те, що найбільш вірогідним є реалістичний сценарій розвитку подій, подальші розрахунки будемо проводити на основі відповідних показників.

Представимо у табл. 3.3 прогнозні результати показників формування доходів та витрат підприємства. Постійні витрати компанії будуть збільшено з урахуванням середнього темпу приросту періоду, який досліджується (у порівнянні з 2022 р.), та з урахуванням витрат на навчання персоналу, заробітної плати додаткового персоналу та оренду приміщення, яке збільшиться для надання сервісних послуг.

Таблиця 3.3 – Показники формування доходів та витрат ТОВ
«Київзварювання» у 2024-2026 рр.

Показники	Роки				
	факт		прогноз		
	2022	2023 (I півріччя)	2024	2025	2026
1. Виручка від реалізації продукції, тис.грн	5125,7	4810,5	11061	12501	13941
2. Збільшення матеріальних витрат, тис.грн	-	-	2584	3027	3608
3. Збільшення постійних витрат, тис.грн	-	-	2807	2637	2637
навчання персоналу	-	-	170	0	0
заробітна плата	-	-	2277	2277	2277
оренда приміщення	-	-	360	360	360
4. Матеріальні витрати, тис.грн	3474,3	3396	5157	6364	7540
5. Постійні витрати, тис.грн	1651,4	1414,5	5904	6137	6401
6. Поточні витрати, тис.грн	5327,1	4562,8	10453	11783	13025
7. Операційний прибуток, тис.грн	-201,4	247,7	608	718	916
8. Чистий прибуток, тис.грн	-201,4	203,1	499	589	751

Джерело: розраховано автором

Отже, за результатами розрахунків видно, що за реалістичним сценарієм розвитку проєкт є вигідним, оскільки кожного року на досліджуваному підприємстві чистий фінансовий результат демонструє позитивну динаміку до зростання.

3.3 Прогнозне оцінювання показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» за умови реалізації розроблених рекомендацій

На основі розроблених рекомендацій зробимо прогнозне оцінювання показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» за

параметрами, що змінювались в процесі розрахунків. Прогнозні показники ресурсної бази досліджуваного підприємства представимо у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Прогноз показників ресурсної бази ТОВ «Київзварювання»

Показники	факт	прогноз		
	2022 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.
1. Необоротні активи				
тис.грн	241,2	241,2	241,2	241,2
2. Оборотні активи				
тис.грн	2176,9	2675,5	3264,2	4015,3
темп приросту (зменш.), % до поп. року		22,9	22,0	23,0
темп приросту (зменш.), % до 2022 р.		22,9	49,9	84,5
3. Активи				
тис.грн	2418,1	2916,7	3505,4	4256,5
темп приросту (зменш.), % до поп. року		20,6	20,2	21,4
темп приросту (зменш.), % до 2022 р.		20,6	45,0	76,0
4. Власний капітал, тис.грн	1510,0	2008,6	2597,3	3348,4
5. Позиковий капітал, тис.грн	908,1	908,1	908,1	908,1

Джерело: розраховано автором

За даними табл. 3.4 видно, що всі показники ресурсної бази демонструють тенденцію до зростання, що є позитивним.

Про ділову активність підприємства свідчить динамічність його розвитку та цілі, які були ним досягненні. Знаючи, що основним критерієм ефективності функціонування бізнесу є результативність, проведемо аналіз як зазначеного критерію так і ділової активності підприємства, яка з боку фінансів проявляється швидкістю обороту коштів компанії та темпів її розвитку.

Зіставляючи темпи зміни основних показників функціонування бізнесу, зробимо оцінювання їхньої динаміки (рис. 3.7).

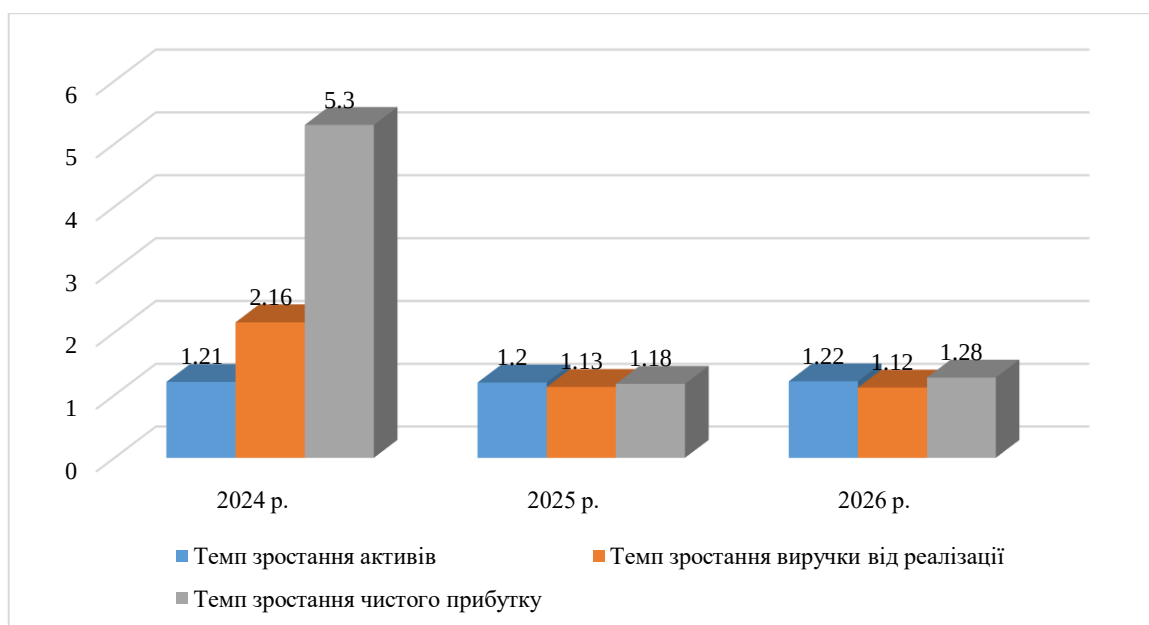


Рисунок 3.7 – Показники темпів зростання доходів та витрат ТОВ «Київзварювання» у 2024-2026 рр.

Джерело: розраховано автором

Дані рис.3.7 демонструють зростання рівня прогнозованого темпу активів у 2024 р., який становить 21%, у 2026 р. - 22%; чистого прибутку у 2024 р. становитиме 530% (з врахуванням того, що на 2022 р. через початок воєнних дій на території України компанія закінчила фінансовий рік збитково), у 2026 р. - 28%.

Як видно з рис. 3.7, перші роки реалізації проекту демонструють виконання «золотого правила економіки підприємства», а саме темпи зростання прибутку перевищують темпи зростання виручки від реалізації продукції, а темпи зростання виручки від реалізації перевищують темпи зростання активів. Найбільш високі темпи зростання прибутку в порівнянні з темпами зростання виручки від реалізації демонструє 2024 р., що свідчить про відносне зниження витрат та підтверджує підвищення економічної ефективності бізнесу компанії. Вищі темпи зростання виручки від реалізації продукції порівняно з темпами зростання активів компанії свідчать про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Не зважаючи на те, що на кінець 2026 р. темпи зростання доходів і витрат знизилися, у

цілому, якщо порівнювати з досліджуваним періодом, економічний потенціал ТОВ «Київзварювання» зростає.

В цілому за прогнозними розрахунками показники ділової активності ТОВ «Київзварювання» демонструють тенденцію до зниження (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Показники ділової активності ТОВ «Київзварювання» (прогноз)

Показники	факт	прогноз		
	2022 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	1,61	4,56	4,21	3,83
2. Продуктивність активів, грн./грн	2,12	3,79	3,57	3,28
3. Продуктивність необоротних активів, грн/грн	21,25	45,86	51,83	57,80
4. Продуктивність власного капіталу, грн/грн	3,39	5,51	4,81	4,16

Джерело: розраховано автором

Якщо пояснювати спадну динаміку показників ділової активності ТОВ «Київзварювання», то це пов'язано з тим, що темпи зростання обсягів продажу продукції в порівнянні з темпами зростання ресурсної бази підприємства є нижчими. Однак, не зважаючи на це, порівняння темпів зростання чистого фінансового результату з ресурсами ТОВ «Київзварювання», дає можливість прослідкувати зростаючу динаміку показників, результати яких демонструють прогнозні дані показників рентабельності (рис. 3.8).

За прогнозними розрахунками рентабельність продажу може збільшитись з 4,51% у 2024 р. до 5,39% у 2026 р.; рентабельність продукції з 4,77% до 5,77%; а рентабельність активів з 17,09% до 17,65%.

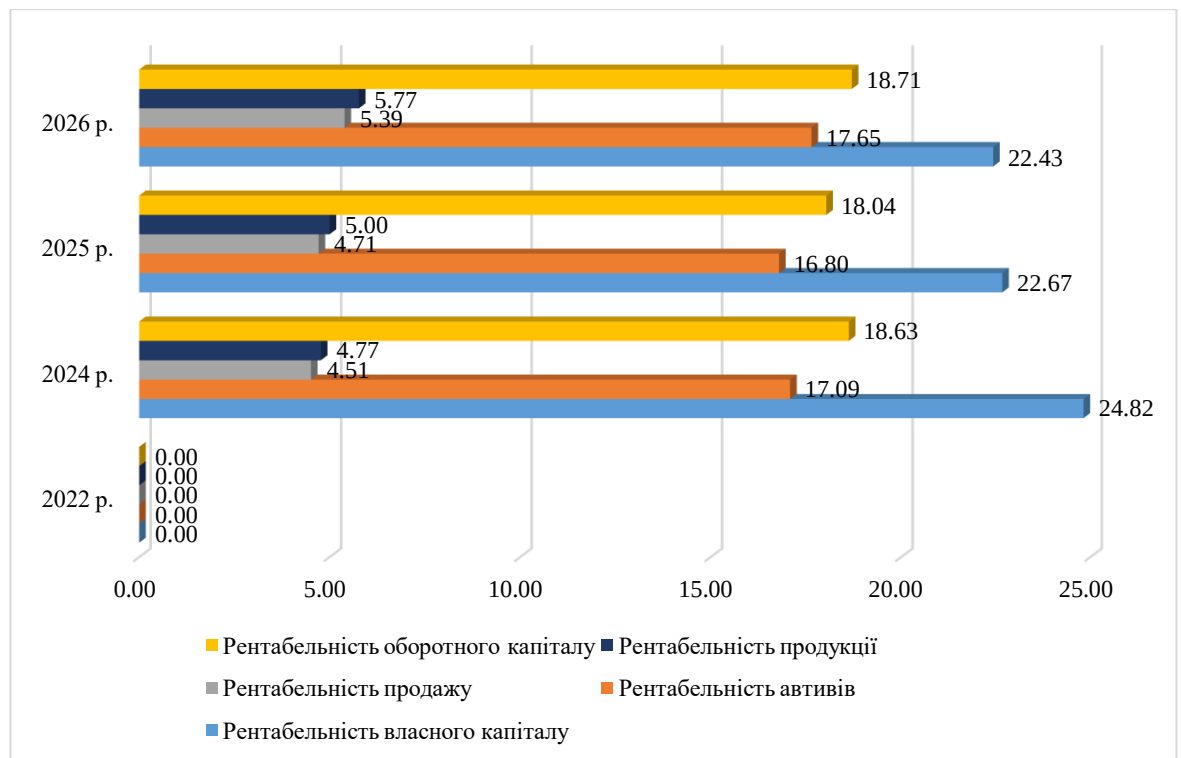


Рисунок 3.8 – Прогнозні показники рентабельності бізнесу

ТОВ «Київзварювання» у 2024-2026 рр., %

Джерело: розраховано автором

Виконана оцінка даних стану ТОВ «Київзварювання» показала, що фінансове становище стабілізовано і свідчить про ефективне функціонування його бізнесу. Отже, мету магістерської дипломної роботи виконано.

ВИСНОВКИ

Узагальнення результатів дослідження теоретико-методичного базису визначення та оцінювання ефективності функціонування бізнесу та використання їх у практиці діяльності ТОВ «Київзварювання» дозволяє зробити наступні висновки:

1. Ефективність бізнесу описує, наскільки ефективно компанія створює продукти та послуги залежно від кількості часу та грошей, необхідних для їх виробництва. Ефективні компанії максимально використовують свої ресурси, перетворюючи працю, матеріали та капітал у продукти та послуги, які створюють прибуток для компанії. З іншого боку, неефективним компаніям не вистачає організації, що може уповільнити їх роботу, втрачати час і гроші та вплинути на прибутковість.

2. Для оцінювання ефективності функціонування бізнесу підприємства найчастіше застосовують такі методики фінансового аналізу підприємства, як вертикальний, горизонтальний, порівняльний, трендовий, факторний та відносних показників. Фінансовий аналіз діяльності підприємства є ефективним інструментом для аналізу обмежень. Розуміння обмежень допоможе скласти план дій зі збільшення ефективності будь-якого бізнесу. Аналіз діяльності підприємства допомагає виявити найбільш вразливі сегменти діяльності, планомірна робота з якими призводить до позитивної динаміки його діяльності.

3. Найбільш дієвими шляхами збільшення прибутку для спеціалізованих магазинів загалом та з одиниці торгової площі є: вибір місця розташування магазину, глибина та оновлюваність асортименту, наявність супутніх товарів, створення унікальної торгової пропозиції, скорочення неперспективних напрямків, гнучке реагування на зміну факторів зовнішнього середовища, розуміння потреб та запитів цільових покупців, впровадження мерчандайзингових заходів.

4. ТОВ «Київзварювання» є офіційним дистриб'ютором концерну ESAB, що підтверджено відповідним Сертифікатом, та здійснює торгівельну діяльність на основі професійно технічного оснащення для проведення зварювальних робіт будь-якого типу. Також в тандемі з національними виробниками компанією ведеться активна діяльність щодо розробки і виробництва зварювальних матеріалів. Основними споживачами досліджуваного підприємства є промислові підприємства. Підприємство має низький рівень ринкової потужності, оскільки відсутньою є його ринкова частка у межах сукупної виручки сектору основної його діяльності - неспеціалізованої оптової торгівлі, що вказує на мінімальний масштаб його діяльності та низький рівень впливу на економіку країни в цілому. Кінець досліджуваного періоду компанія завершила діяльність зі збитком, обсяг якого склав 201,4 тис.грн.

5. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «Київзварювання» дозволяє зробити висновок, що збільшення кредиторської заборгованості ТОВ «Київзварювання» у періоді 2019-2021 рр. говорить про нормальну ситуацію, яка є характерною для підприємства, що розвивається, оскільки залучення позикових коштів є фактом підвищення обсягів закупівель продукції. Ліквідність балансу та коефіцієнт поточної ліквідності компанії демонструє хорошу платоспроможність, оскільки всіх поточних активів достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, і для успішного функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» варто залучити сторонніх кредиторів, зобов'язання перед якими підприємство в змозі погасити в термін.

В цілому рівень доходів на ТОВ «Київзварювання» перевищує рівень його витрат. Також компанія демонструє налагоджений механізм постійного продажу товарів, що дозволяє говорити про її фінансову стійкість.

6. Продуктивність активів на досліджуваному підприємстві протягом всього періоду 2019-2022 рр. демонструє спадну динаміку, на результати якої впливають темпи зростання активів, які перевищують темпи зростання виручки від реалізації. Проведений аналіз ефективності використання ресурсів підприємства свідчить, що в

цілому на результативність роботи компанії впливали такі кризові явища як наслідки пандемії COVID-19 у 2020 р. та воєнна агресія з боку росії у 2022 р., що негативно позначилося на всіх показниках досліджуваного підприємства. За всіма показниками прибутковості у періоді 2019-2021 рр. прослідковується зростаюча динаміка, що є позитивним, тоді як у 2022 р. рентабельність по всіх видах ресурсів є збитковою.

За результатами проведеного факторного аналізу чистої рентабельності активів ТОВ «Київзварювання» дозволяє зробити висновки про те, що загрозу стійкості бізнесу компанії створює безконтрольне нарощування її кредиторської заборгованості. Для вирішення даної проблеми менеджменту підприємства необхідно виконати серію заходів, які вплинуть на оптимальність як балансу кредиторської і дебіторської заборгованостей та періоду їх оборотності, так і структури балансу в цілому, а також переглянути його витратну політику.

7. Визначені проблеми у діяльності ТОВ «Київзварювання», що безпосередньо впливають на ефективність функціонування його бізнесу дозволили сформулювати напрямки, які стосуються розширення асортименту продукції, яка відповідає останнім тенденціям сучасного зварювання і може зацікавити покупців, та забезпечення необхідним сервісним обслуговуванням. Очікуваними ефектами від досягнення поставлених цілей можуть бути: збільшення частки ринку; підвищення конкурентоспроможності підприємства; задоволення потреб цільової аудиторії; розширення позиціонування.

8. При реалістичному прогнозі реалізація розроблених рекомендацій забезпечить для ТОВ «Київзварювання» зростання обсягів продажів у 2024 р. на 15%, у 2025-2026 рр. на 30% та 45% відповідно до року. За результатами розрахунків щодо формування доходів та витрат підприємства доведено, що за реалістичним сценарієм розвитку проєкт є вигідним, оскільки кожного року на досліджуваному підприємстві чистий фінансовий результат демонструє позитивну динаміку до зростання.

9. Оцінювання прогнозних показників ефективності функціонування бізнесу ТОВ «Київзварювання» за умови реалізації розробленого проєкту дозволяє

говорити про те, що темпи зростання активів у 2024 р. прогножуються на рівні 21%, у 2026 р. - 22%; чистого прибутку у 2024 р. становитиме 530% (з врахуванням того, що на 2022 р. через початок воєнних дій на території України компанія закінчила фінансовий рік збитково), у 2026 р. - 28%. За прогнозними розрахунками рентабельність продажу може збільшитись з 4,51% у 2024 р. до 5,39% у 2026 р.; рентабельність продукції з 4,77% до 5,77%; а рентабельність активів з 17,09% до 17,65%.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Porter M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. 1947. New York: Free Press. 1980 p.
2. Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство (бачення постпандемічного розвитку у 2020-2024 рр. очима експертів та молоді). 2020. №52. URL: file:///C:/Users/Natalia/Desktop/Concensus_2020_ukr_52_Aug.pdf. (Дата звернення: 05.06.2023).
3. Yao X., Almatooq N., Askin R. G., Gruber G. Capacity planning and production scheduling integration: improving operational efficiency via detailed modelling. *International Journal of Production Research*. 2022.
4. Grant R.M. Contemporary Strategy Analysis: Text and Cases Edition. John Wiley & Sons, Hoboken. 2016.
5. Collis, David J., and Cynthia A. Montgomery. Corporate Strategy: A Resource-Based Approach. 2nd ed. Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2005. URL: <https://id.lib.harvard.edu/alma/990105876640203941/catalog>. (Дата звернення: 06.06.2023).
6. Chu H.-L., Yeh S.-L., Yang T.-W. Competitive strategy and cost stickiness: The moderating role of managerial overconfidence. *Journal of Accounting Review*. 2021. №72(3). P. 83–117.
7. Grabiszewski K., Minor D. Economic espionage. *Defence and Peace Economics*. 2019. №30(3). P. 269–277.
8. Крилова І. Г., Данилов М. В. Ефективність праці як важливий фактор людського розвитку. *Modern Economics*. 2021. № 30. С. 109-115.
9. Управління ресурсами підприємства : монографія / за заг. ред. к.е.н., проф. Г. О. Швиданенко. К. : КНЕУ, 2020. 418 с.

10. Тульчинський Р. В., Тульчинська С. О., Ружицький А. В. Стратегії конкурентоспроможності підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021, № 6. С. 5-9.

11. Тюха І.В. Особливості управління маркетингом на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2020, № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4725>. (Дата звернення: 08.06.2023).

12. Данкеєва О. М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 6, Ч. 1. С.81-87.

13. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства / кол. монографія за ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: Економічна думка, Тернопільський національний економічний університет, 2019. 400 с.

14. Крпельницька С.О., Борушок І.І. Прогнозування прибутку підприємства як елемент моделі управління ним. URL: <https://pnu.edu.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2015-1/7.pdf>. (Дата звернення: 10.06.2023).

15. Дудкало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. № 3, 2019. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>. (Дата звернення 11.07.2023).

16. Рибачук Н.В. Аналіз кількісних та якісних методів оцінки ефективності маркетингової діяльності. *Агросвіт*. 2018. №6. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/8.pdf. (Дата звернення 20.07.2023).

17. Гречко А.В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4744>. (Дата звернення 18.07.2023).

18. Яковенко Я. Ю. Формування та реалізація стратегії стійкого розвитку промислових підприємств. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 –

Економіка. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Кременчук, 2020.

19. Корінєв В.Л., Кірик В.В. Вплив цінових змін на поведінку споживачів при стратегічному ціноутворенні на генеричні товари. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2019, № 1. С.11-20.

20. Кузьомко В.М. Стратегія підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Економіка і суспільство*. №5. 2020. С.170-174. (Дата звернення 18.06.2023).

21. Савицька О.М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf. (Дата звернення 20.07.2023).

22. Матюх С.А. Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій. *Економічний аналіз*. 2019. Том 15. №3. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/414/510>. (Дата звернення 28.07.2023).

23. Горобець Т.А. Методичний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Проблеми системного підходу в економіці*. Випуск №5. (73). 2019. С.77-86. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/5_73_1_2019_ukr/12.pdf. (Дата звернення 30.07.2023).

24. Джеджула В.В. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств молочної галузі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 11. С.12-14.

25. Андрусь О.І. Напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2018. Випуск 14. С.231-236.

26. Farrell, M.J. The Measurement of Productive Efficiency. *J. R. Stat. Soc. Ser. A* 1957, 120, 253–290.

27. Kaźmierczyk, J.; Chinalska, A. Flexible forms of Employment, an Opportunity or a Curse for the Modern Economy? Case Study: Banks in Poland. *Entrep. Sustain. Issues* 2018, 6, 782–798.
28. Bulinska-Stangrecka, H.; Bagieńska, A. Investigating the Links of Interpersonal Trust in Telecommunications Companies. *Sustainability* 2018, 10, 2555.
29. Sopiah, S.; Kurniawa, D.T.; Nora, E.; Narmaditya, B.S. Does Talent Management Affect Employee Performance: The Moderating Role of Work Engagement. *J. Asian Financ. Econ. Bus.* 2020, 7, 335–341.
30. Pritchard, R.D. *Measuring and Improving Organizational Productivity: A Practical Guide*; Greenwood Publishing Group: New York, NY, USA, 1990; pp. 43–74.
31. Azimi, N.A.; Welch, H.G. The Effectiveness of Cost-effectiveness Analysis in Containing Costs. *J. Gen. Intern. Med.* 1998, 13, 664–669.
32. Bulinska-Stangrecka, H.; Bagieńska, A. HR Practices for Supporting Interpersonal Trust and Its Consequences for Team Collaboration and Innovation. *Sustainability* 2019, 11, 4423.
33. Ivančík, R.; Nečas, P. Towards Enhanced Security: Defence Expenditures in the Member States of the European Union. *J. Secur. Sustain. Issues* 2017, 6, 373–382.
34. Trivedi, M.L. *Managerial Economics: Theory and Applications*; Tata McGraw-Hill: New Delhi, India, 2002; pp. 34–66.
35. Callender, G. *Efficiency and Management*; Taylor & Francis Group: Abingdon, ON, Canada, 2012; pp. 82–101.
36. Repnikova, V.M.; Bykova, O.N.; Skryabin, O.O.; Morkovkin, D.E.; Novak, L.V. Strategic Aspects of Innovative Development of Entrepreneurial Entities in Modern Conditions. *Int. J. Eng. Adv. Technol.* 2019, 8, 32–35.
37. Nikonorova, A.V.; Stroev, P.V.; Morkovkin, D.E.; Bykova, O.N.; Isaichikova, N.I.; Kvak, A.A.; Skryabin, O.O. Development of Innovations Monitoring System and its Implementation in Practice of Commercial Companies. *AD ALTA J. Interdiscip. Res.* 2019, 9, 233–236.

38. Dlouhý, M.; Jablonský, J.; Zýková, P. *Analýza Obalu Dat*; Professional Publishing: Praha, Czech Republic, 2018; pp. 33–58.
39. Ko, K.; Chang, M.; Bae, E.; Kim, D. Efficiency Analysis of Retail Chain Stores in Korea. *Sustainability* 2017, 9, 1629.
40. Zhang, J.; Wang, S.; Yang, P.; Fan, F.; Wang, X. Analysis of Scale Factors on China's Sustainable Development Efficiency Based on Three-Stage DEA and a Double Threshold Test. *Sustainability* 2020, 12, 2225.
41. Pakhnenko, O.; Liuta, O.; Pihul, N. Methodological Approaches to Assessment of the Efficiency of Business Entities Activity. *Bus. Econ. Horiz.* 2018, 14, 143–151.
42. Міністерство розвитку громад та територій України. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2021 р. № 366-р «Про схвалення Національної стратегії із створення безбар'єрного простору в Україні на період до 2030 року». Офіційний веб-сайт. URL: https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/bezbaryernist/naczionalna-strategiya-zi-stvorenniya-bezbaryernogo-prostoru-v-ukrayini/nacstrategy_bb/rozporyadzhennya-kabinetu-ministriv-ukrayiny-vid-14-kvitnya-2021-r-%E2%84%96-366-r-pro-shvalennya-naczionalnoyi-strategiyi-iz-stvorenniya-bezbaryernogo-prostoru-v-ukrayini-na-period-do/ (Дата звернення: 08.08.2023).
43. Григораш О.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 6 (11). 2018. С.154-158.
44. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). *Digital technologies for a new future (LC/TS.2021/43)*. Santiago, 2021. URL: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/46817/S2000960_en.pdf (Дата звернення: 10.09.2023).
45. Preston M. R. Introduction to economic analysis. Preston McAfee R., Stanley Johnson J. California Institute of Technology, 2006. 322 p.
46. EUROPEAN WELDING EQUIPMENT MARKET: GROWTH, TRENDS, COVID-19 IMPACT AND FORECASTS (2023-2028). Mordor Intelligence.

Retrieved September 8, 2023. URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/europe-welding-equipment-market-growth>. (Дата звернення: 08.09.2023).

47. International Federation of Robotics. URL: <https://ifr.org/>. (Дата звернення: 09.09.2023).

48. IFR International Federation of Robotics. World Robotics 2022. URL: https://ifr.org/downloads/press2018/2022_WR_extended_version.pdf. (Дата звернення: 09.09.2023).

49. Офіційний сайт ТОВ «Київзварювання». URL: <https://kievsvarka.com.ua/ua/>. (Дата звернення: 09.09.2023).

50. Transport. BLV-pro: Війна в Україні ставить під загрозу ланцюги поставок. URL: <https://transport-online.de/news/blv-pro-angriff-auf-ukraine-gefaehrdet-lieferketten-64954.html>. (Дата звернення 09.10.2023).

51. Офіційний сайт YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua>. (Дата звернення 09.08.2023).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

*Опубліковані тези за результатами
Назва конференції (дата проведення.)*

ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
PROBLEMS OF DIGITALIZATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT

Анотація. Розглянуто різновиди цифрових технологій та їх класифікація. Визначено виклики та перешкоди цифрових технологій, що гальмують розвиток підприємства.

Abstract. Types of digital technologies and their classification are considered. The challenges and obstacles of digital technologies that inhibit the development of the enterprise are identified.

За останні роки роль цифрових технологій у підприємництві значно зросла у сучасному світі. Цифрові технології вже не є новинкою для підвищення конкурентоспроможності, а стали затребуваним елементом її досягнення. До того ж наразі цифрові технології зазнали великих модифікацій та за їх кількістю і поширеністю досягли суттєвих масштабів. Проте все ще існують питання щодо їх класифікації, вибору, впровадженні управління на підприємстві. Усе це доводить актуальність обраної теми та необхідність у подальшому вивченні та дослідженні цифрових технологій на підприємстві.

Цифрові технології - це технології, що використовуються для обробки та передачі цифрової інформації, такі як комп'ютери, інтернет, програмне забезпечення, хмарні технології, штучний інтелект та багато іншого. У підприємництві цифрові технології стали важливим інструментом для покращення ефективності та продуктивності бізнесу. Вони дозволяють підприємствам збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних, що допомагає приймати кращі рішення та прогнозувати розвиток ситуації. Крім того, цифрові технології забезпечують зручність та швидкість комунікації між співробітниками та клієнтами, а також дозволяють виробляти та розповсюджувати продукцію та послуги у більш широкому колі клієнтів. Також, цифрові технології можуть допомогти підприємствам зберегти кошти на рекламу та маркетинг, використовуючи цифрові канали для реклами та продажу продуктів. Цифрові технології в залежності від їх видів направлені на різні типи завдань. Одним із таких типів є технології збору та аналізу даних на підприємстві, а саме системи управління відносинами з клієнтами (CRM) та бізнес-аналітика і інші інструменти аналітики даних. Також можна виділити такий напрямок як електронна комерція та інтернет-маркетинг: онлайн-магазини та майданчики електронної комерції та рекламні платформи та інструменти інтернет-маркетингу. Додатково варто зазначити окремим типом хмарні технології та інформаційну безпеку: хмарні сервіси та зберігання даних та захист від кібератак та інших загроз. Види цифрових технологій та їх характеристики представлено у табл.1.

Таблиця 1 – Різновиди цифрових технологій

Вид	Сутність	Завдання
-----	----------	----------

1. Системи управління відносинами з клієнтами (CRM)	програмне забезпечення для керування взаємодією з клієнтами	- збирають, зберігають та аналізують дані про клієнтів для кращого розуміння їхніх потреб та бажань; - зберігання інформації щодо контактних даних клієнтів, історії взаємодії з ними, інформації щодо придбаних ними продуктів та послуг тощо.
2. Бізнес-аналітика	збирання, аналіз та інтерпретація даних для прийняття рішень на їх основі.	- аналіз тенденції діяльності; - оптимізація процесів, підвищення ефективності та прибутковості
3. Інструменти аналітики даних	програмні засоби- наприклад інструменти для візуалізації даних, машинного навчання, статистичних аналізів тощо	- збирають, обробляють та аналізують дані для підтримки прийняття рішень в бізнесі
4. Електронна комерція (e-commerce)	процес купівлі та продажу товарів та послуг через Інтернет	- здійснення купівлі та продажу через Інтернет
5. Інтернет-маркетинг	комплекс заходів для просування товарів та послуг в Інтернеті	- залучення нових клієнтів - підвищення обізнаності бренду - підтримка взаємодії з клієнтами
6. Хмарні технології	технології, для користування обчислювальними ресурсами через мережу Інтернет, наприклад хмарні сервіси	- доступ до програмного забезпечення та обчислювальних ресурсів - зменшення витрат на технічне обладнання та програмне забезпечення
7. Захист від кібератак та інших загроз	методи та технології, такі як брандмауери, антивірусне програмне забезпечення, системи виявлення вторгнень тощо	- запобігання та знешкодження кібератак та інших загроз. Кібератаки можуть мати різний характер, включаючи віруси, троянські програми, DDoS-атаки та інші

Джерело: складено на основі [1, 2, 3]

З метою використання на підприємстві цифрових технологій вкрай важливим є врахування їх можливостей та переваг, серед яких варто виокремити таке:

- оптимізація бізнес-процесів та збільшення продуктивності: впровадження цифрових технологій дозволяє автоматизувати та оптимізувати бізнес-процеси, що зменшує час на їх виконання та кількість помилок, підвищує ефективність роботи та знижує витрати на управління підприємством;
- підвищення ефективності маркетингових кампаній та збільшення продажів: використання цифрових технологій, таких як соціальні медіа, електронна комерція, контекстна реклама, дозволяє більш ефективно залучати нових клієнтів, збільшувати свідомість про бренд, покращувати інтерактивність та персоналізацію комунікації з клієнтами;
- покращення взаємодії з клієнтами та збільшення їхньої лояльності: застосування цифрових технологій дозволяє створювати більш зручні та доступні канали взаємодії з клієнтами, наприклад, онлайн-чати, мобільні додатки, електронна пошта тощо. Це дозволяє забезпечувати швидку відповідь на запитання клієнтів та розв'язання їхніх проблем, що підвищує рівень задоволення та лояльності клієнтів.[4]

Незважаючи на суттєві переваги, використання цифрових технологій на підприємстві може мати певні виклики та перешкоди, зокрема: високі витрати на впровадження та підтримку технологій (впровадження цифрових технологій може бути досить затратним, що спричинено закупівлею обладнання та програмного забезпечення, оплатою послуг професіоналів зі створення та підтримки технологій тощо), недостатня кваліфікація персоналу та недостатнє їхнє розуміння цифрових

технологій, а також ризики пов'язані із безпекою даних та конфіденційності клієнтів (відсутність відповідних заходів щодо захисту безпеки даних та конфіденційності клієнтів, зокрема, ризик зламу систем безпеки, втрати або крадіжки даних, витоків інформації тощо), інтеграція та сумісність технологій (складність та затратність процесів інтеграції цифрових технологій з існуючими системами та програмним забезпеченням, а також з сумісністю інших технологій, що може знизити ефективність їхнього використання) [5].

Отже, цифровізація є необхідною умовою успішного розвитку підприємств у сучасних умовах, проте виклики та перешкоди, які створюють цифрові технології досить сильно можуть вплинути на підприємство. Найкращим рішенням буде підготовка підприємства до зазначених викликів. Загалом, використання цифрових технологій може призвести до значного покращення ефективності та результативності роботи підприємства, але вимагає достатньої підготовки та обачності в процесі їх впровадження. Тому, для успішної цифровізації підприємства, необхідно забезпечувати належний розвиток цифрової інфраструктури, підвищення кваліфікації персоналу та вивчення і застосування кращих практик з кібербезпеки.

Література

1. Карнаух, Т. (2019). Цифрові технології в економіці: питання впровадження та перспективи розвитку. Економічний часопис-XXI, 173(3-4), 29-34.
2. Aral, S., & Walker, D. (2017). Identifying influential and susceptible members of social networks. *Science*, 337(6092), 337-341.
3. Костюк, Н. (2018). Застосування цифрових технологій в сучасному бізнесі. Стратегічні пріоритети, 2(40), 48-53.
4. Сергеева, О., & Кіптенко, О. (2016). Вплив цифрових технологій на розвиток маркетингу в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2(12), 49-60.
5. Sarwar, M., Soomro, T. R., & Shah, M. (2021). Challenges and Barriers in Digital Transformation: A Systematic Literature Review. *IEEE Access*, 9, 31145-31159.

References

1. Karnauch, T. (2019). Digital technologies in the economy: implementation issues and development prospects. *Economic Journal-XXI*, 173(3-4), 29-34.
2. Aral, S., & Walker, D. (2017). Identifying influential and susceptible members of social networks. *Science*, 337(6092), 337-341.
3. Kostyuk, N. (2018). Application of digital technologies in modern business. *Strategic priorities*, 2(40), 48-53.
4. Sergeeva, O., & Kiptenko, O. (2016). The influence of digital technologies on the development of marketing in Ukraine. *Marketing and Innovation Management*, 2(12), 49-60.
5. Sarwar, M., Soomro, T. R., & Shah, M. (2021). Challenges and Barriers in Digital Transformation: A Systematic Literature Review. *IEEE Access*, 9, 31145-31159.

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу І)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КІЇВЗВАРЮВАННЯ"	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Територія	Святошинський	за ЄДРПОУ	40110828		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8038600000		
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	6	за КВЕД	46.90		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вул. Академіка Туполева, буд. 17ж, Святошинський р-н, м. КИЇВ, 04128				2237124

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	-	-	
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	171,5	106,6	
первісна вартість	1011	431,1	474,5	
знос	1012	(259,6)	(367,9)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	171,5	106,6	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	1 093,6	1 457,6	
у тому числі готова продукція	1103	1 081,0	1 446,5	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	456,0	744,5	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1,0	0,5	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14,9	18,5	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	50,3	-	
Витрати майбутніх періодів	1170	7,6	11,1	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
Усього за розділом II	1195	1 623,4	2 232,2	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	1 794,9	2 338,8	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 015,5	1 088,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 115,5	1 188,3
II. Довгострокові зобов'язання, пільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	121,6
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	590,5	668,8
розрахунками з бюджетом	1620	88,9	90,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	70,1	59,9
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	269,8
Усього за розділом III	1695	679,4	1 150,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 794,9	2 338,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7 401,1	8 602,8	
Інші операційні доходи	2120	6,0	53,1	
Інші доходи	2240	-	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	7 407,1	8 655,9	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 021,3)	(7 277,9)	
Інші операційні витрати	2180	(-)	(988,4)	
Інші витрати	2270	(1 053,1)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(7 074,4)	(8 266,3)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	332,7	389,6	
Податок на прибуток	2300	(59,9)	(70,1)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	272,8	319,5	

ЕП Коваленко

Олексій

Олександрович

Коваленко Олексій Олександрович

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 611,4	1 410,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 711,4	1 510,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	260,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 478,7	480,5
товари, роботи, послуги	1615	1 168,5	151,2
розрахунками з бюджетом	1620	137,0	16,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	136,8	-
розрахунками зі страхування	1625	0,8	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	2 785,0	908,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	4 496,4	2 418,1

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття		Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
I	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 125,7	12 469,7
Інші операційні доходи	2120	7,3	20,0
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	5 133,0	12 489,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 026,6)	(9 740,7)
Інші операційні витрати	2180	(1 307,8)	(1 989,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(5 334,4)	(11 729,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(201,4)	759,9
Податок на прибуток	2300	(-)	(136,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(201,4)	623,1

ЕГТ Коваленко

Олександр

Олександрович

Коваленко Олександр Олександрович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Згідно з оригіналом
Директор
Коваленко О.О.
Коваленко



Короткий звіт подібності

ПРОТОКОЛ АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПОДІБНОСТІ НАУКОВИМ КЕРІВНИКОМ

Заявляю, що я ознайомилась з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи Тичинського Д.Д. на тему «ОБґРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ».

Науковий керівник: к.е.н., доцент, Чухраєва Н.М.

Підрозділ: кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Коефіцієнт подібності: %

Після аналізу Звіту подібності 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:

_____ Чухраєва Н.М.