

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

Факультет економіки та управління  
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)  
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»  
Заочна форма здобуття освіти

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

**ЦЕМОХА ОЛЕКСІЯ АНДРІЙОВИЧА**

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ  
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

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

**Науковий керівник:**

канд. екон. наук, доц.

\_\_\_\_\_ Анастасія ЛЄЗІНА

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

в.о зав. кафедри бізнес-економіки  
та підприємництва,  
докт. екон. наук, проф.

**Інна РЄПІНА**

Київ 2025

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| <b>ВСТУП</b> .....   | 3  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....   | 5  |
| 1.1 Сутність результативності діяльності підприємства та напрямки її забезпечення.....   | 5  |
| 1.2 Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємств  | 14 |
| <b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Т-СТИЛЬ»</b> .....  | 21 |
| 2.1 Характеристика господарської діяльності ТОВ «Т-Стиль» .....  | 21 |
| 2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Т-Стиль» .....  | 28 |
| 2.3 Оцінювання результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль» .....   | 40 |
| <b>РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Т-СТИЛЬ»</b> ..... | 52 |
| 3.1 Формування пропозиції щодо напрямків та резервів підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль».....                         | 52 |
| 3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації пропозиції з підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль».....             | 59 |
| <b>ВИСНОВКИ</b> .....  | 67 |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....  | 70 |
| <b>ДОДАТКИ</b>   |    |

## ВСТУП

*Актуальність теми* полягає в тому, що ключовою проблемою для власників та керівників підприємства є оцінка його ефективності, та залишається актуальною і на теперішній час. Звичайно, кожна організація має свої особливості, умови роботи, можливості та проблеми, що виникають у ході звичайної діяльності. Однак будь-яка підприємницька діяльність спрямована на досягнення певного результату, а саме – максимізацію прибутку за мінімальних витрат. А ефективність безпосередньо відображає рівень досягнення цілей підприємства з мінімальними, але необхідними для цього витратами. Іншими словами, чим менше витрат і більше величина результату діяльності організації, тим вища її ефективність.

Вагомий внесок у трактування поняття «результативність» належить таким українськими науковцями як Бутнік-Сіверському О., Іщенку М. і Нусінову В., Мочерному С., Покропивному С., Олексюку О., Турило А., Фроловій Л., Тюхтенко Н. і Гарафоновій О. та ін. Серед зарубіжних авторів, наукові праці яких присвячені даній проблематиці, є такі: Барон Р. і Тан Дж., Друкер П., Каплан Р. і Нортон Д., Танген С., Фунмілайо О., Хедоурі Ф., Скотт Сінк Д. та ін.

*Об'єктом дослідження* є процеси підвищення результативності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

*Предметом дослідження* є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів визначення та оцінювання результативності діяльності підприємства.

*Метою роботи* є формування та економічне обґрунтування напрямків та резервів підвищення результативності діяльності для ТОВ «Т-Стиль».

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

– визначити сутність результативності діяльності підприємства та напрямків її забезпечення;

- проаналізувати методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства;
- дати характеристику господарської діяльності ТОВ «Т-Стиль»;
- проаналізувати фінансово-економічний стан ТОВ «Т-Стиль»;
- оцінити результативність діяльності ТОВ «Т-Стиль»;
- сформулювати пропозиції щодо напрямків та резервів підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації пропозиції з підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль».

При виконанні завдань даної роботи було використано такі *методи дослідження*: 1) бібліографічний аналіз – при вивченні різноманітності змісту терміна «результативність»; 2) наукове узагальнення – при дослідженні методичних підходів щодо оцінювання результативності діяльності підприємства; 3) фінансовий та факторний аналізи – для оцінювання результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»; 4) причинно-наслідкові зв'язки – при визначенні напрямків та резервів підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»; 5) оцінювання ефективності реальних інвестицій – для обґрунтування доцільності реалізації запропонованої пропозиції.

*Практичне значення отриманих результатів* полягає у розробці та економічному обґрунтуванні пропозиції щодо напрямків та резервів підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль».

*Інформаційною базою дослідження* є нормативно-правові акти України в сфері агропромислового законодавства, статті в періодичних виданнях, монографії, підручники, ресурси мережі Інтернет, річна звітність ТОВ «Т-Стиль» за 2022-2024 рр.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність результативності діяльності підприємства та напрямки її забезпечення

Різноманітність підходів до поняття «ефективність» та «результативність», варіюють від мети, результату, результативності співвідношення результату та витрат, що зумовлюють дискусійність даних понять та підкреслюють актуальність дослідження даної проблематики. Саме розбіжності у теоретичних підходах до розуміння зазначених категорій наголошують на необхідності їх дослідження та застосування, відповідно до умов господарювання, що склалися.

Одним із підходів до розуміння понять «результативність» та «ефективність» є підхід, що базується на залежності даних категорій від зовнішнього середовища [1]. Для організації, яка впевнено вписалася в довкілля, стабільно почувається в такому оточенні, проблема відторгнення від нього стає не менш актуальною, ніж для нового підприємства: зовнішнє середовище може здійснювати відторгнення будь-якої організації в будь-який час, незалежно від її профілю та масштабу діяльності, ціннісних орієнтацій та історичних передумов, тобто незалежно від термінів її перебування на ринку.

Оцінюючи успіх роботи важливе розуміння різниці між ефективністю (робити правильно) і результативністю (робити правильні речі) [3]. Впливаючи на потрібні критерії можна досягти потрібних змін, стати більш продуктивними і досягати поставленої мети.

В загальному розумінні ефективність - це здатність робити справу правильно, тобто з оптимальним використанням ресурсів, за оптимальний час, з оптимальними витратами, з оптимальним залученням людей тощо. Якщо порівняти

кілька процесів, то ефективнішим буде той, що досягне того самого результату, але з більш вигідним використанням ресурсів [2; 4].

Для ефективності важливо, як організовано сам процес. На це можуть впливати як підприємство, команда, так і фахівець, а саме: як організується робоче місце, використовується їх робочий час, що вони роблять і як відбувається процес оптимізації при виконанні певних завдань. Запорукою ефективності є економія на певних видах реурсів.

Розглянемо спочатку підходи до визначення поняття «ефективність», які трактувалися різними авторами, з одночасним виділенням її морфологічної ознаки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення поняття «ефективність»

| Автор  | Морфологічна ознака | Визначення  |
|--|---------------------|---|
| Долан Е. Дж.   | Вибір               | Ефективність – це вибір правильних цілей, на яких фокусується вся енергія.  |
| Друкер П. Ф.,<br>Устенко О. Л.,<br>Маркіна І. А.   | Результат           | Ефективність – це не тільки зв'язок результату з наміченими цілями, а й результат (ефект) з точки зору оптимального використання ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових.   |
| Мескон М. Х.,<br>М. Альберт,<br>Ф. Хедоурі   | Оцінка              | Ефективність – внутрішня економічність, яка вимірює найкраще використання ресурсів.   |
| Кизим Н. А.,<br>Мазур І. І.,<br>Світлична Я. В.,<br>Ячменьова М.В.,<br>Сулима О. Й.,<br>Мочерний С. В.,<br>Кемпбелл Р.<br>Макконелл і Р. Брю | Співвідношення      | Ефективність – це завжди певне співвідношення (результату з цілями або результату з витратами на його отримання), тобто величина відносна, дана категорія носить управлінський характер і відображає, перш за все, ступінь досягнення поставлених цілей. Ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, які забезпечили цей результат. |

*Джерело: сформовано автором на основі [10; 14; 18; 20-27]*

Щодо результативності, то - це здатність робити правильні речі, яка оцінюється лише на основі отриманих результатів та досягнень. Не важливо, яким способом і як організований процес та скільки ресурсів витрачено. Важливим є лише кінцевий результат. При порівнянні декількох процесів більш

результативним буде той, що принесе кращі результати будь-якими силами і засобами [5; 8].

Результативність допомагає оцінити отриманий результат на виході в контексті того, які метрики були отримані, які цілі і в якому обсязі були досягнуті, скільки грошей було зароблено і т.д. Для результативності мають значення якість, корисність та значущість того, що отримано.

Представимо дефініції категорій «ефективність» та «результативність» у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Дефініції категорій «ефективність» та «результативність»

| Автори                                  | Сутність поняття  |
|---|---|
| В. Петті,<br>Ф. Кене                    | Ефективність розглядали як результативність управління підприємством.   |
| Д. Рікардо                              | Ефективність – категорія, що визначається як співвідношення результату до певного виду витрат.  |
| П. Друкер                               | Результативність – це наслідок певних процесів, виконання завдань та функцій, досягнення мети та цілей, а ефективність розглядається як наслідок правильності таких дій.  |
| М. Мескон,<br>Ф. Хедоурі,<br>М. Альберт | Ефективність – категорія, що визначається співвідношенням обсягу виробництва продукції і потрібними для її виготовлення ресурсами і є внутрішнім параметром функціонування підприємства.  |
| В. Андрійчук                            | Ефективність – це результативність певної дії чи процесу, яку можна виміряти співвідношенням між одержаним результатом та витратами, що були понесені для його досягнення.  |
| А.Череп                                 | Економічна ефективність – це максимальна вигода, яку можна отримати при мінімальних затратах в процесі економічної діяльності з урахуванням додаткових умов, які мають місце в момент визначення ефективності відповідного господарського заходу. |
| Стандарт ISO<br>9000:2015               | Результативність визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів.<br>Ефективність – це співвідношення (зв'язок) між досягнутим результатом і використаними ресурсами.                           |
| Енциклопедія<br>Сучасної України        | Економічна ефективність – результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів.   |

*Джерело: сформовано автором на основі [14; 16; 18; 19; 21; 28-30]*

Отже, під результативністю можемо також розуміти сукупний результат функціонування системи та накопичений нею потенціал подальшого розвитку. Залежно від виду мети, що досягається, така результативність може бути соціальною, економічною, науково-технічною, організаційною.

Тож, обидва поняття є однаково важливими. І при цьому вони дуже пов'язані один з одним. Підвищення ефективності може підвищити

результативність. Однак різке підвищення результативності може зменшити ефективність.

Якщо розглядати компанію, яка впроваджує нову систему, що, наприклад, стосується управління складом, то вона забезпечує підвищення ефективності: допомагає оптимізувати процеси, витратити менше часу виконання замовлень і скоротити навантаження співробітників. Це може також позитивно вплинути і на результативність: збільшити швидкість поставок клієнтам, знизити витрати й підвищити рівень обслуговування. А якщо та сама ж компанія вирішує просто підвищити обсяги продажів за рахунок збільшення бюджету на просування та посилення тиску робітників, що займаються реалізацією продукції, зокрема на продавців, такі дії можуть дати підвищення результативності та дійсно підвищити показники продажів, але водночас можуть призвести і до зниження ефективності: збільшення фінансових ресурсів, виснаження всіх робітників, що призводить до непродуктивності їх робочого часу [6].

Тож, важливо стежити за ефективністю та результативністю спільно та підтримувати баланс. Це дозволить досягати цілей та високих результатів з оптимальними зусиллями.

Зарубіжні автори у своїх дослідженнях визначають результативність через такі категорії як продуктивність, прибутковість та ефективність. Зокрема, дослідження С. Сінка та Т. Туттла демонструють дані критерії в якості передумови в питаннях визначення результативності діяльності компанії (рис. 1.1).

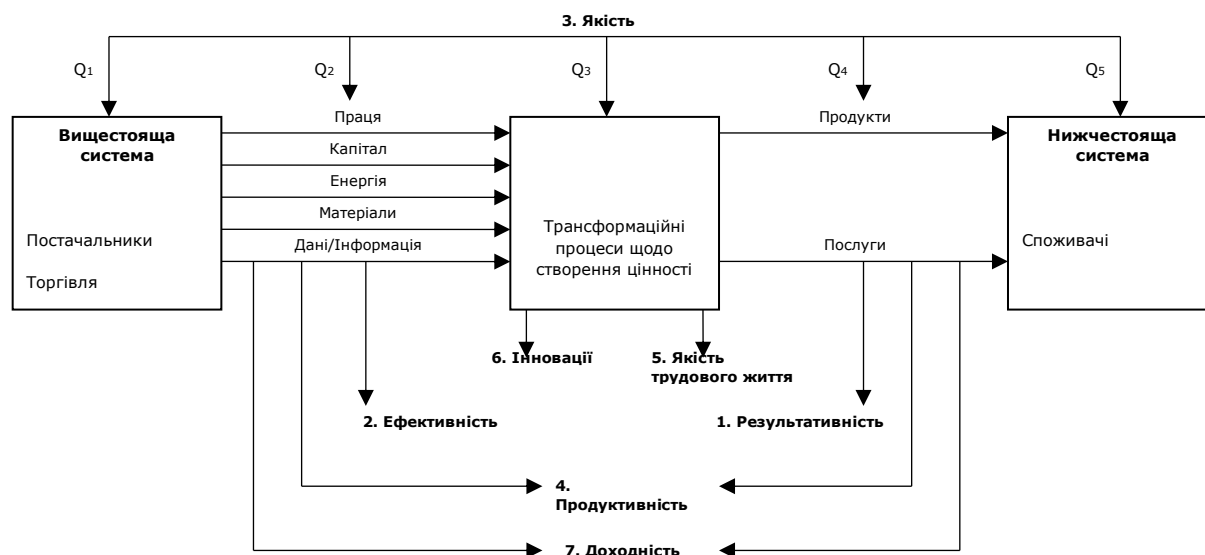


Рисунок 1.1 – Модель результативності за Ск. Сінком та Т. Туттлою [46]

Модель «Triple-P» побудована за характеристиками продуктивності, прибутковості та сукупних результатів (рис. 1.2).

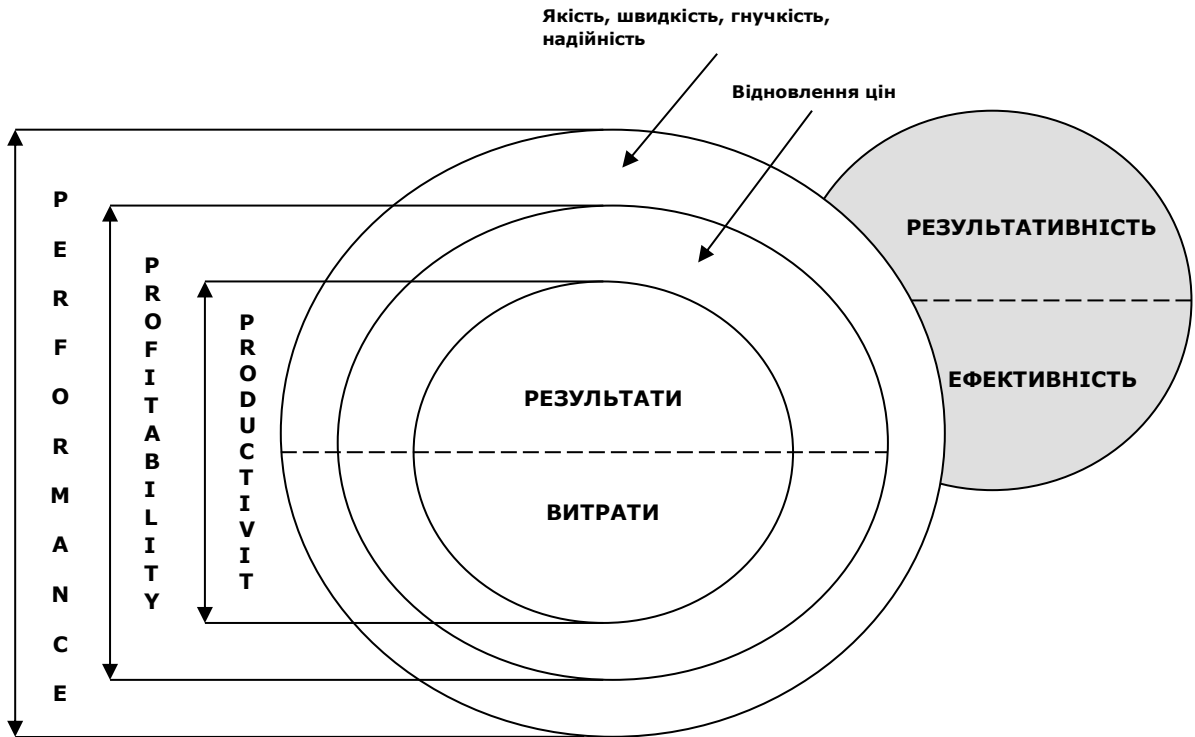


Рисунок 1.2 – Модель «Triple-P» [45]

Також на основі взаємозв'язку категорій ефективність, результативність та сукупний результат побудована модель Ф. Джеллаля та Ф. Галлоужа щодо визначення результативності (рис. 1.3).

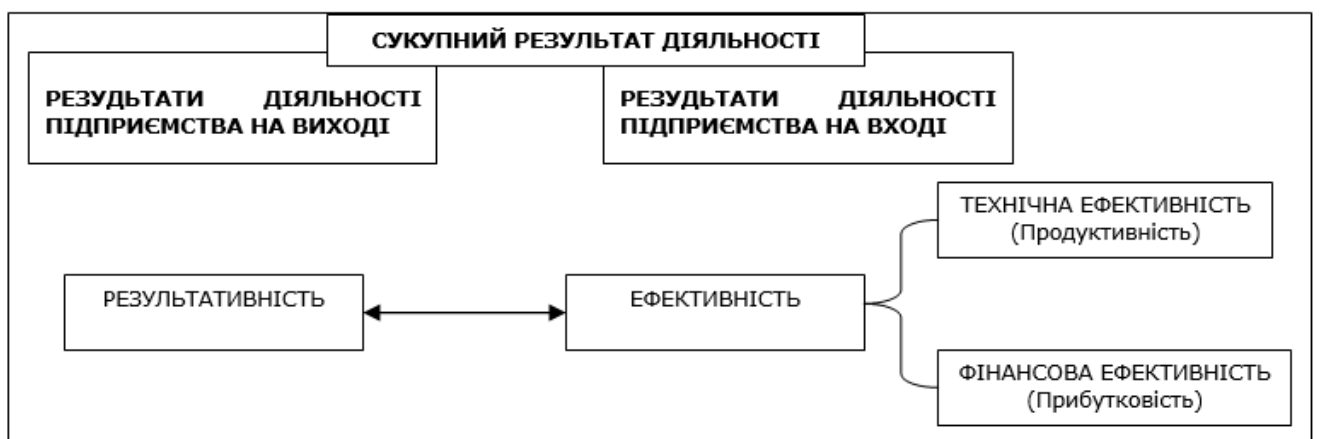


Рисунок 1.3 – Модель Ф. Джеллаля та Ф. Галлоужа [44]

Тож, висновком щодо змісту представлених моделей є те, що розвиток теорії результативності відбувається за концептуальними положеннями теорій прибутковості, ефективності, продуктивності та економічних результатів, а саме на основі їх перетину. Разом з тим, за цими моделями немає чіткого визначення категорії «результативність».

Варто також розглянути поняття економічної ефективності, яке є кількісною оцінкою співвідношення результатів та витрат за конкретних умов; економією, одержуваною з допомогою оптимізації та раціоналізації діяльності підприємства. Для продуктивного функціонування та реалізації наявного потенціалу компанія повинна мати внутрішню результативність та раціонально використовувати як матеріальні, так й нематеріальні активи, тобто усі наявні у неї види ресурсів [7].

Фундаментальним питанням у системі управління є забезпечення інформації про передбачуваний та фактичний вплив на конкретний випадок та про відносну результативність, з якою виконується те чи інше завдання. Тому, з економічної точки зору, будь-яка звітність має бути пов'язана з ефективністю та результативністю.

В результаті аналізу літературних джерел нами представлено схематично зв'язок напрямів дослідження результативності, що в кінцевому рахунку спрямовано на новий результат, відповідно до оновленої мети та подальшого розвитку підприємства (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Взаємозв'язок «результативності» та «ефективності»

*Джерело: розроблено автором на основі [6; 8; 31]*

З рис. 1.4 бачимо, що результативність на вході та результативність на виході містять елементи, що забезпечують його, зокрема спрямовані на досягнення цілі існування організації, можливостей до розвитку та ефективного функціонування. Отже, в цілому, «результативність» є багаторівневою комплексною характеристикою, що є відображенням певного результату функціонування суб'єкта господарювання (кількісного, якісного) з погляду на ресурси, види продукції, види діяльності, що сприяють як підвищенню ефективності діяльності, так і подальшому розвитку підприємства.

Щоб підвищити ефективність функціонування підприємства, розробляють заходи, які б сприяли підвищенню результативності роботи.

До факторів, що сприяють зростанню продуктивності та зниженню собівартості продукції, належать:

- досягнення науково-технічного прогресу, широке освоєння професійних технологій, автоматизація та механізація процесів;
- перебудова структури економіки, її орієнтація на виробництво товарів народного споживання, прискорений розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей;
- вдосконалення системи маркетингу, державного регулювання, господарського розрахунку та системи мотивації до праці;
- розвиток спеціалізації та кооперування, комбінування та територіальної організації виробництва, покращення організації виробництва та праці на підприємствах;
- активізація людського чинника, професійний рівень кадрів, формування певного іміджу економічного мислення, морально-психологічний клімат у трудових колективах [9].

Ефективне функціонування підприємства за умов ринкової економіки диктує необхідність використання нових підходів до організації управління. Як правило, основними критеріями підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасних умовах є використання новітніх технологій, комп'ютерної техніки, а

також формування високоефективних інформаційно-управлінських технологій (рис. 1.5).

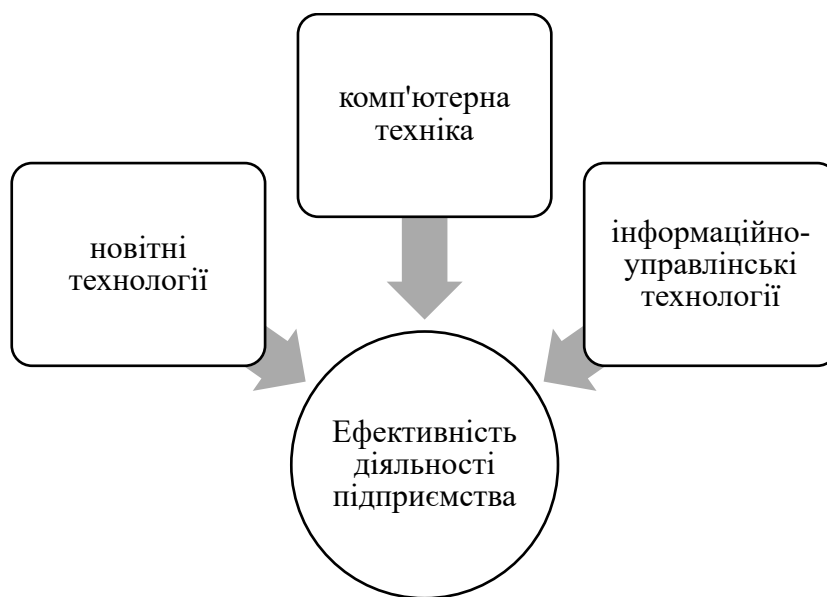


Рисунок 1.5 – Основні критерії підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасних умовах

*Джерело: розроблено автором на основі [32-34]*

Управління сучасним підприємством - складний процес, що базується на виборі та реалізації певних поточних рішень та стратегічних завдань, які допоможуть забезпечити фінансову стійкість, стабільність та соціально-економічний розвиток організації.

Для покращення ефективності та стабільності на ринку будь-якому підприємству необхідно забезпечувати зростання прибутку та ринкової вартості, а також посилювати свої конкурентні позиції. Підвищення результативності діяльності підприємства забезпечується стратегічними, тактичними і операційними заходами у різних напрямках, підвищення якої може бути досягнуто через реалізацію виробничо-технологічних, організаційно-управлінських, фінансово-економічних, маркетингових, інноваційних та соціально-екологічних резервів [24; 25].

Завдяки інформаційним технологіям та розвитку у сфері технологій ефективність управління зростає. Інформаційні технології - це новітні методи обробки та аналізу економічної інформації, яка потрібна для прийняття рішень.

Обґрунтованість прийнятих рішень значною мірою визначаються ефективністю методів економічного аналізу, що використовуються при обробці інформації. Удосконалення технологій аналітичної обробки економічної інформації є одним із ключових елементів підвищення ефективності всієї технології управління.

Якщо підприємство буде використовувати інформативну систему, це дозволить організації забезпечити високу ефективність прийняття рішень, інтегрувати інформаційні процеси, удосконалювати документообіг, оскільки система автоматизує ділові процеси та організацію праці.

Система дозволить менеджменту підприємства здійснювати як внутрішній фінансовий аналіз, так і зовнішній: з позиції бюджету, контролюючих відомств, кредиторів і акціонерів. Це пов'язано з тим, що для більш поглибленого аналізу необхідно використовувати додаткову інформацію, наприклад, відомості про використання прибутку, майно та заборгованість, інші дані бухгалтерської та управлінської звітності.

Крім рішень стандартних завдань одночасно система має надавати можливість реалізації власних методик для вирішення будь-яких завдань аналізу, діагностики та моніторингу фінансового стану організації. За результатами проведеного аналізу можна отримати низку експертних висновків щодо фінансового стану. Існує можливість підготувати звіти з необхідними графіками та діаграмами, що відображають динаміку основних показників. Завдяки цьому аналізу можна оцінити поточний стан підприємства та проаналізувати показники у динаміці. Даний аналіз допоможе вчасно зреагувати на погіршення позицій підприємства та вжити всіх необхідних заходів, щоб уникнути ризиків втрати прибутку, конкурентоспроможності тощо [26].

З кожним роком для підвищення ефективності управлінням організації, підприємства впроваджують нейромережеві технології. Спочатку вони відкрили нові перспективи у сфері розпізнавання образів. Далі до нейромережі було додано методи штучного інтелекту, які допомагають у прийнятті рішень. Завдяки нейромережі можна вирішувати широкий клас економічних завдань на

підприємстві, що допомагає аналізувати ринок. За допомогою нейронних мереж в організаціях вирішуються такі завдання як: ефективність та прибутковість фінансових, економічних та інноваційних проектів, а також підвищення ефективності управління. Крім цих завдань за допомогою нейромережі можна прогнозувати та будувати моделі, які допомагають у реалізації завдань [27].

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що завдяки нейромережі організація може досягти більш високих результатів у фінансовій стійкості та ефективності підприємства, ніж лише за допомогою стратегічних методів. Це пов'язано з тим, що нейронна мережа будує неформальні моделі, яка завжди може бути виражена лише з допомогою статичних характеристик регресійних моделей. Загалом організація економічного аналізу з широким застосуванням інформаційних технологій є хорошим стимулом для подальшого розвитку підприємства.

## **1.2 Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства**

Економічні результати завжди порівнюються з цілями виробництва у майбутньому, проте вона показує результати діяльності у минулому, та її цінність проявляється у часі. Отже, сукупність результатів виробничої діяльності за окремий період часу і є ефективністю виробництва.

Розрахунки економічних показників результативності необхідні для прийняття тих чи інших оптимальних рішень.

На сьогоднішній день немає єдиного узагальнюючого показника, який визначає результативність функціонування підприємства. Багато авторів приймають точку зору, згідно з якою економічні результати діяльності організацій мають відобразитися системою показників, але загально визнаної форми вираження їх результативності поки що немає.

У теоретичних та практичних дослідженнях виділяють три основні методи оцінки фінансової результативності [37]:

1. Ресурсна або цільова ефективність (відносний показник): усі види рентабельності.

2. Прибутковий метод (абсолютні показники): метод дисконтованого грошового потоку, метод капіталізації доходів, метод терміну окупності, точка беззбитковості.

3. Прибутковий метод (відносні показники): метод індексу доходності (індекс прибутковості), метод внутрішньої норми доходності (внутрішня норма прибутку, окупність інвестицій).

Частина вчених пропонує здійснювати оцінку результативності діяльності підприємства за допомогою наступної системи показників, що характеризують:

- темпи розвитку підприємства (температурний приросту сукупних активів, температурний приросту обсягів продажів, температурний приросту прибутку, температурний приросту чистих активів тощо);

- рівень прибутковості підприємства (рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність сукупних активів (BER і ROA), прибуток на одну акцію, рентабельність продажів (обороту), коефіцієнт окупності витрат) [38].

Представимо показники, що застосовуються для оцінювання результативності діяльності промислового підприємства на рис. 1.6.

|   |   |
|---|---|
| Показники рентабельності                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Рентабельність продукції</li> <li>• Рентабельність виробництва</li> <li>• Рентабельність продажу</li> <li>• Рентабельність майна підприємства</li> </ul> |
| Показники використання основних фондів  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Фондовіддача</li> <li>• Фондомісткість</li> <li>• Фондоозброєність праці</li> <li>• Коефіцієнт оборотності оборотних коштів</li> </ul>                   |
| Показники використання оборотних коштів | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тривалість одного обороту</li> <li>• Матеріаломісткість продукції</li> </ul>   |
| Продуктивність праці                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Виріток</li> <li>• Трудомісткість</li> </ul>   |

Рисунок 1.6 – Показники оцінювання результативності діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [39]

Оцінку результативності діяльності текстильного підприємства, діагностику якого будемо проводити у наступному розділі, можна проводити за допомогою різних методів. Виділимо методи, які стосуються переважно фінансово-економічних і виробничо-технологічних аспектів діяльності компанії, та представимо їх у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Розрахункові показники результативності діяльності промислового підприємства

| № з/п  | Показник   | Порядок розрахунку   | Пояснення   |
|--|--|--|---|
| 1  | 2  | 3  | 4   |
| <b>Показники рентабельності</b>                |  |  |   |
| 1  | Рентабельність активів                           | Чистий прибуток / середня вартість активів підприємства                      | Відображає суму прибутку, як припадає на одиницю загальної величини капіталу (всіх активів незалежно від джерел їх формування), і характеризує економічну ефективність використання всієї сукупності капіталу підприємства. |
| 2  | Рентабельність власного капіталу                 | Чистий прибуток / середня величина власного капіталу                         | Відображає величину прибутку, яка приходить на одиницю капіталу власників і характеризує ефективність його використання   |
| 3  | Рентабельність витрат на продані товари, роботи. | Прибуток від продажу / Повна собівартість проданих товарів тощо.             | Відображає величину прибутку, яка припадає на одиницю повних витрат.  |
| 4  | Рентабельність продажів                          | Прибуток від продажу / Виручка від продажу товарів, продукції, робіт, послуг | Відображає величину фінансового результату, яка припадає на одиницю обсягу продажів і характеризує рівень прибутковості продажів.   |
| <b>Продуктивність праці</b>                    |  |  |   |
| 5  | Продуктивність праці (ПП)                        | $ПП = ОП / Ч$ , де ОП – обсяг продукції, а Ч – чисельність працівників       | Обсяг продукції у вартісному виразі, який припадає на одного працівника   |
| 6  | Зарплатовіддача (ЗПВ)                            | $ЗПВ = ОП / ВОС$   | Відображає випуск продукції на одну гривню витрат на оплату праці з відрахування на соц. потреби.   |
| 7  | Зарплатоемкість (ЗПЄ)                            | $ЗПЄ = ВОС / ОП$   | Відображає розмір витрат на опату праці з відрахуванням на соціальні потреби, на одну гривню вартості продукції.  |
| <b>Показники використання оборотних коштів</b> |  |  |   |

| 1                                      | 2  | 3   | 4  |
|--|--|---|--|
| 8                                      | Середня тривалість одного обороту оборотних активів (в днях) | $T_{дн} = \frac{\overline{OA} \times Д}{В}$   | Характеризує період в днях, протягом якого оборотні активи здійснюють повний оборот                                  |
| 9                                      | Коефіцієнт оборотності (Коб)                                 | $Коб = В / OA$  | Показує швидкість обороту, тобто кількість оборотів, які здійснюються оборотними активами за період, що аналізується |
| Показники використання основних фондів |  |   |  |
| 10                                     | Фондовіддача (ФВ)  | $ФВ = ОП / \overline{ОВФ}$ , де $\overline{ОВФ}$ - сер. вартість осн. виробничих фондів | Відображає обсяг продукції у вартісному виразі, вироблений на одну гривню виробничих фондів.                         |
| 11                                     | Фондомісткість продукції (ФМ)                                | $ФМ = \overline{ОВФ} / ОП$  | Відображає обсяг основних виробничих фондів, які припадають на одну гривню вартості продукції                        |

Джерело: сформовано автором на основі [39]

Безумовно, методика та послідовність аналізу та оцінки результативності діяльності визначається тим, у якій формі передбачається його проводити. Проте можна назвати низку загальних методичних моментів, які дозволяють економісту побудувати загальну схему аналізу результатів фінансово-господарську діяльність підприємства.

Представимо етапи, за якими відбувається аналіз фінансових результатів підприємства (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Етапи аналізу фінансових результатів підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [40]

Перший етап. Щоб проаналізувати фінансові результати компанії на даному етапі необхідно вивчити обсяг, структуру, склад та динаміку прибутку до

оподаткування з погляду на основні джерела його формування, а саме прибутку від продажу та прибутку від іншої діяльності. Відповідно, висновки робляться після підсумків розрахунків щодо впливу на зміну суми прибутку до оподаткування змін обсягу джерел його формування.

Знаючи, що структура прибутку до оподаткування визначає його якість, доцільним буде зосередити особливу увагу на зміні частки прибутку від продажу, що міститься у прибутку до оподаткування, зниження якого розглядається як негативне явище, що, в свою чергу, є свідченням зниження якості прибутку до оподаткування, оскільки фінансовим результатом від основної діяльності підприємства та основним джерелом коштів є саме прибуток від продажів.

Процес аналізу прибутку включає вивчення величини сукупного прибутку організації за період, що аналізується, його структури та динаміки, виконаного плану з прибутку, та рентабельності активів і продажів. При цьому також відбувається порівняння фактично отриманих показників у звітному періоді з аналогічними плановими показниками діяльності, попереднього періоду та компаній, які займаються випуском однорідної продукції [41].

Другий етап. Аналіз чистого прибутку проводиться з позиції елементів, які його визначають, а саме прибутку до оподаткування, відстрочених податкових активів, відстрочених податкових зобов'язань та поточних податків на прибуток. В процесі аналізу також досліджують обсяг, склад, структуру та динаміку прибутку. Підсумовуючи розрахунки, робляться висновки щодо впливу на відхилення суми чистого прибутку зміни величини тих елементів, що його визначають.

Третій етап. Тут робляться розрахунки показників рентабельності активів, продажу, капіталу за чистим прибутком та прибутком від реалізації. Оцінюючи прибуток організації у різних аспектах, її конкурентоспроможності і можливостей зростання недостатньо аналізувати абсолютні показники прибутку і на їх основі приймати конкретні рішення, оскільки абсолютний показник прибутку не відображає реального фінансового становища підприємства.

Більш повну інформацію можна отримати, розрахувавши відносні показники рентабельності та порівнявши їх із рентабельністю компаній-

конкурентів. Крім того, показники рентабельності у структурованому вигляді надають керівникам підприємства найбільш точну інформацію у вигляді показників, на основі яких можна оцінити фінансове становище організації та спрогнозувати її майбутній фінансовий стан, передбачати успіхи та невдачі діяльності. Одним із найважливіших інструментів в оцінці ефективності та результативності діяльності компанії є факторний аналіз показників рентабельності.

На заключному етапі виявляють наявні резерви зростання прибутку організації.

Щодо зовнішніх та внутрішніх чинників, то вони чинять вплив один на одного і цей вплив показує рівень організації господарської діяльності компанії.

До основних завдань економічного аналізу належить виявлення та вимір рівня впливу окремих факторів на результати діяльності організації, так як це дозволяє управляти цими факторами і виявляти резерви, які забезпечать зростання її ефективності діяльності [38].

Факторний аналіз необхідний для більш докладної і аргументованої оцінки показників рентабельності компанії. За допомогою використання факторних моделей рентабельності можна виявити зв'язки, які є найважливішими для показників фінансового стану підприємства та його фінансовими результатами.

Щоб дізнатися точні відомості про проблеми та перспективи розвитку компанії, необхідний факторний аналіз показників рентабельності, методологія проведення якого полягає у розкладанні вихідних формул розрахунку показника за всіма якісними та кількісними характеристиками [37].

Завдяки факторному аналізу можна:

- визначати ті фактори, які можуть впливати на результативні показники;
- встановлювати форми взаємозв'язку між факторами та результативними показниками;
- обчислювати вплив факторів та аналіз значення кожного з них у зміні результативного показника.

Факторний аналіз рентабельності слугує основою при ухваленні управлінських рішень, оскільки дозволяє отримати аналітичну інформацію щодо впливу певних факторів на результат фінансово-господарської діяльності організації, яка обґрунтована розрахунковими показниками.

Однак не всі з наявних методів оцінювання результативності діяльності можна застосувати в практиці текстильного підприємства і, звичайно, далеко не кожна методика може давати коректні результати під час її використання у сучасних реаліях функціонування українського бізнесу.

Таким чином, прибуток є одним із основних фінансових показників плану та оцінки результативності діяльності компанії. Проводити оцінку прибутку необхідно, оскільки це дозволяє виявити відхилення від планових показників та своєчасно реагувати на зовнішні виклики. На підставі аналізу керівництво підприємства здатне виробити комплекс заходів, які зможуть якісно покращити фінансовий результат, підвищивши тим самим і його результативність.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Т-СТИЛЬ»

#### 2.1 Характеристика господарської діяльності ТОВ «Т-Стиль»

Для того, щоб оцінити результативність підприємства, обраного для дослідження, яким є Товариство з обмеженою відповідальністю «Т-Стиль», необхідно спочатку надати загальну характеристику його діяльності на відповідному ринку господарювання.

Сферою діяльності ТОВ «Т-Стиль» є текстильна промисловість. Компанія була заснована 06.03.2008 року Рівненським Льонокомбінатом для здійснення виробництва та реалізації тканини різного типу, для виготовлення яких використовуються різноманітні види пряж та їх сумішей, а саме бавовняна, віскозна, акрилова, поліефірна тощо (рис. 2.1).

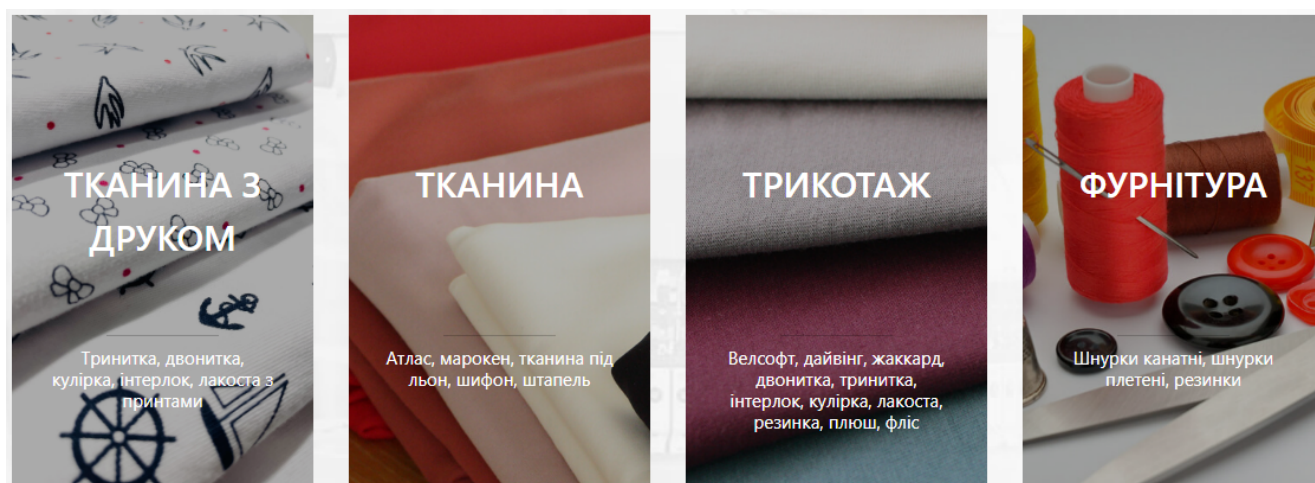


Рисунок 2.1 – Каталог продукції ТОВ «Т-СТИЛЬ»

Джерело: офіційний сайт компанії [42]

ТОВ «Т-Стиль» є вертикально інтегрованою компанією, виробничий ланцюг якої включає всі етапи виробництва, від виготовлення трикотажного полотна до реалізації готового одягу (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Етапи виробничого ланцюга ТОВ «Т-СТИЛЬ»

Джерело: розроблено автором за даними компанії [42]

Здійснюючи повний цикл виробництва, пошив готового одягу підприємства здійснюється на сучасному обладнанні від найкращих зарубіжних виробників, головною характеристикою яких є висока продуктивність, енергозбереження та енергоефективність. Також в наслідок проведеної широкомасштабної реорганізації на ТОВ «Т-СТИЛЬ» було відремонтовано більшу частину виробничих площ.

Основна інформація про ТОВ «Т-Стиль» представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Анкетні дані ТОВ «Т-Стиль»

| № з/п | Показник                           | Дані  |
|-------|------------------------------------|---|
| 1     | Повне найменування юридичної особи | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «Т-СТИЛЬ»   |
| 2     | Скорочена назва                    | ТОВ «Т-СТИЛЬ»   |
| 3     | Код ЄДРПОУ                         | 35750435  |
| 4     | Дата реєстрації                    | 06.03.2008 (17 років)   |
| 5     | Місцезнаходження юридичної особи   | Україна, 29000, Хмельницька обл., місто Хмельницький, вилиця Курчатова, будинок 6   |
| 6     | Розмір статутного капіталу         | 14 000 000,00 грн   |
| 7     | Організаційно-правова форма        | Товариство з обмеженою відповідальністю   |
| 8     | Форма власності                    | Недержавна власність  |
| 9     | Види діяльності                    | Основний:<br>13.91 Виробництво трикотажного полотна<br>Інші:<br>13.20 Ткацьке виробництво<br>13.95 Виробництво нетканих текстильних матеріалів і виробів із них, крім одягу<br>14.39 Виробництво іншого трикотажного та в'язаного одягу<br>46.41 Оптова торгівля текстильними товарами<br>46.42 Оптова торгівля одягом і взуттям<br>46.64 Оптова торгівля машинами й устаткуванням для текстильного, швейного та трикотажного виробництва |

Джерело: сформовано автором за даними [43]

У 2013 року компанія відкрила перший брендований магазин і з того часу на ринку представляє свою продукцію під ТМ Goldi. Той факт, що здійснення підприємством виробничого ланцюгу без залучення зовнішніх стейкхолдерів, забезпечуючи при цьому всі групи потенційних споживачів високоякісною продукцією і конкурентоспроможними цінами на неї та своєчасного виконання замовлень, дозволило ТОВ «Т-Стиль» на постійній основі збільшувати кількість магазинів з повним асортиментом одягу, перетворивши бренд Goldi в мережеву структуру. Охоплення торгових площ по всіх куточках країни забезпечило ТМ Goldi перетворитися в мережу національних масштабів. На сьогодні фірмова мережа – це більше 30 магазинів, які працюють во всій Україні (рис. 2.3).

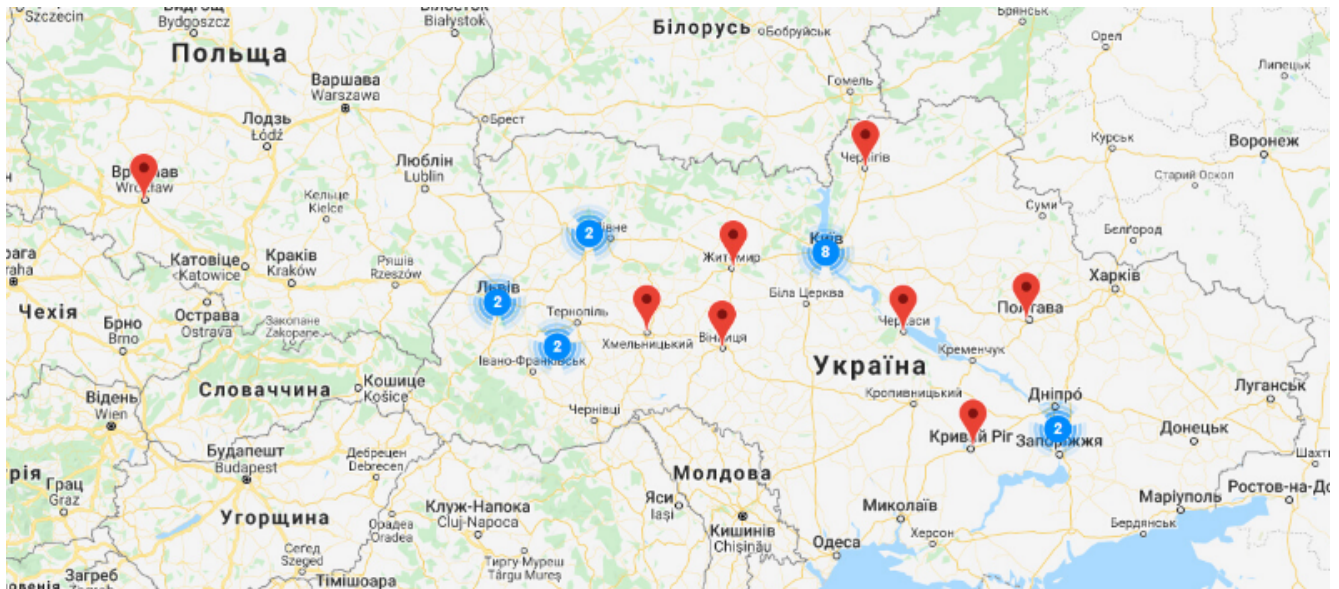


Рисунок 2.3 – Масштаб реалізації продукції ТОВ «Т-Стиль»

*Джерело: офіційний сайт компанії [42]*

Як правило, оновлення товару в магазинах під ТМ Goldi відбувається два рази на тиждень, що забезпечує наповнення полиць трендами та новинками моди.

Кожного року компанією ведеться активна діяльність, спрямована на розвиток руху зелених в Україні, результатом чого стало повне відмовлення від використання газу, що дозволило підприємству оптимізувати витрати при виготовленні трикотажного полотна шляхом зниження вартості енергоносіїв, та перехід на відновлювальні джерела енергії. Щороку компанією збільшується частка використання еко сировини та матеріалів, які розкладаються природнім

шляхом. Застосування у виробництві ТОВ «Т-Стиль» сучасної голанської системи очищення води не дозволяє страждати жодну водойму України.

Як зазначає сама компанія, мотивацією і натхненням для неї є: «Ви - вчителька зі Львова, перукар з Хмельницького, студентка з Києва, менеджер з Одеси. Купуючи наш одяг, Ви стаєте частинкою чогось більшого, ніж покупець,- Ви стаєте невід'ємним гвинтиком нашої родини Goldi» [42].

Виходячи із зазначеної інформації та мети ведення бізнесу на рис. 2.4 представимо концептуальну схему діяльності ТОВ «Т-Стиль», яка відповідає наступним конкурентним перевагам:



Рисунок 2.4 – Логіка діяльності ТОВ «Т-Стиль»

Джерело: офіційний сайт компанії [42]

1. Власне виробництво тканин – більше половини виторгу тканини забезпечується п'ятьма власними фабриками, при чому кольори для її фарбування також виробляються підприємством самостійно;

2. Швидкість виробництва колекцій – термін виведення продукції на ринок займає в середньому 2-4 тижні;

3. Великі обороти - низька маржа – кожного дня вироблений одяг підприємства досягає 14 000 одиниць, з яких більша половина моделей повторюється.

Щоденна потужність виробництва ТОВ «Т-Стиль» сягає 20 тон полотна і більше. Разом з тим, компанія і сьогодні спрямована на подальше розширення власних виробничих потужностей, для чого з 2018 р. було запущено власне виробництво джинсового одягу та для кращого оброблення віскозних тканин впровадження нового спеціалізованого обладнання (рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – Потужність виробництва ТОВ «Т-Стиль»

*Джерело: офіційний сайт компанії [42]*

Період, пов'язаний з втратою України контролю в східних регіонах та анексії Криму, характеризується і для ТОВ «Т-Стиль» втратою ринку збуту на цих територіях, що негативно позначилося на регіональній структурі льонокомбінату. Зазначимо, що до 2019 року продукція підприємства була представлена переважно на національному ринку, а на європейський ринок, який був представлений польським споживачем, де було відкрито два магазину у м. Вроцлав та Варшава, всього припадало 0,5% обсягу реалізованої продукції. Зупинка експорту у 2022 році була спричинена порушенням логістичних шляхів через військову агресію росії в Україні, тож у даному періоді експорт продукції компанія не здійснювала (рис. 2.6).

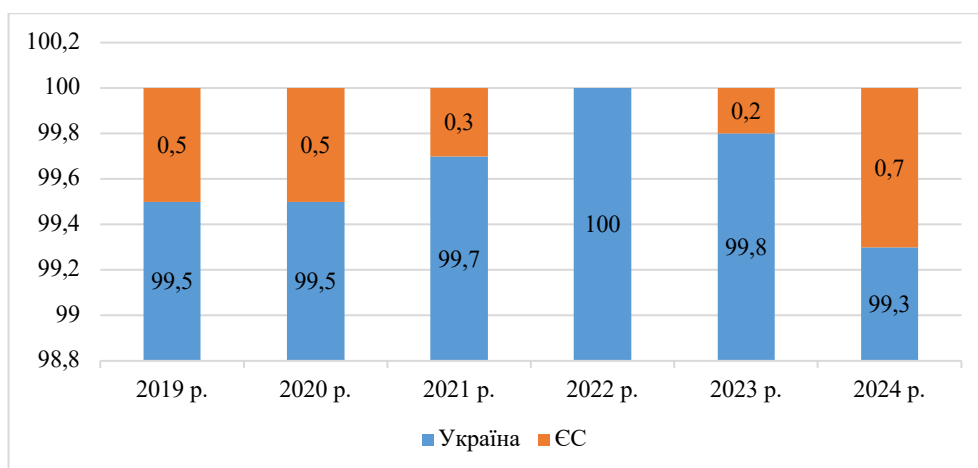


Рисунок 2.6 – Структура реалізації продукції ТОВ «Т-Стиль», %

Джерело: розроблено автором за даними компанії

Для обслуговування всіх етапів виробництва на ТОВ «Т-Стиль» задіяно близько 1,4 тис. працюючих, які є цінним ресурсом в діяльності підприємства. Весь виробничий персонал має відповідну кваліфікацію для роботи на всіх видах ткацького обладнання. Додатково для робітників проводяться навчальні тренінги, особливо під час впровадження в діяльність підприємства новітніх технологій. Організаційно структура підприємства є лінійно-функціональною, за якою кожний функціональний керівник наділений відповідними обов'язками та підпорядковується директору компанії (рис. 2.7).



Рисунок 2.7 – Організаційна структура ТОВ «Т-Стиль»

Джерело: дані управлінської звітності компанії

Висококваліфікований персонал, командний дух і задоволення від праці – все це є результатом якісної продукції ТОВ «Т-Стиль» та стильного дизайну, де для позиціонування на ринку fashion-індустрії саме якість та сучасні дизайнерські рішення стають ключовими перевагами у боротьбі за лояльність споживача.

Аналізуючи асортиментні групи ТОВ «Т-Стиль» можна зробити висновок, що найбільшу частку у 2022-2023 рр. у структурі продажу компанії займали тканина (38% у 2022 р. та 35% у 2023 р.) та трикотаж (25% у 2022 р. та 29% у 2023 р.) (рис. 2.8).

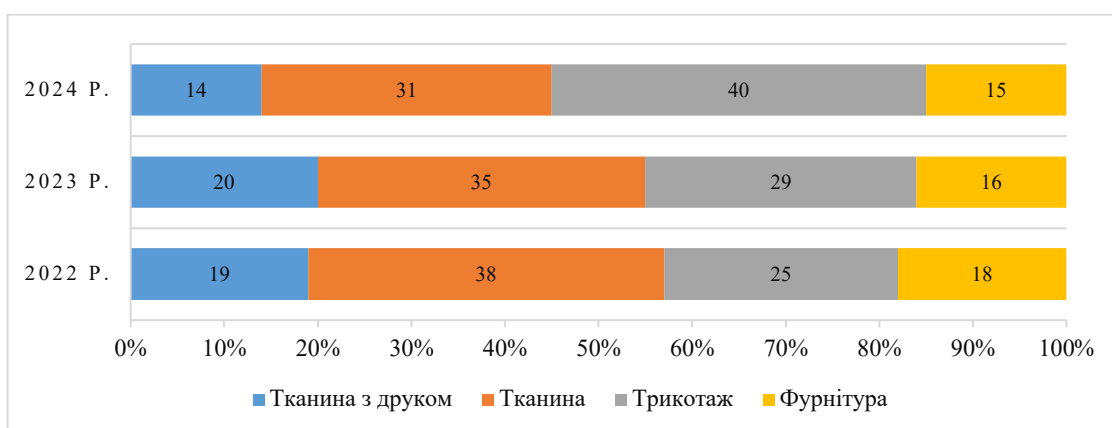


Рисунок 2.8 – Структура виручки від реалізації за асортиментними групами ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр, %

*Джерело: розраховано за даними компанії*

Варто зазначити, що 2022 рік для всіх підприємств України став важливим, з точки зору ведення господарської діяльності. Для багатьох компаній, на жаль, він став руйнівним. Багато національних виробників вимушені були або припинити свою діяльність, або перенести виробництво в більш безпечні міста, в тому числі за кордон. Оскільки фізичне розташування льонокомбінату відноситься до західного регіону країни, який найменш постраждав від військового вторгнення РФ, виробничі потужності підприємства залишалися працездатними, проте бізнесу компанії необхідна була трансформація, зокрема перегляд її асортиментної групи. Тож фокус менеджменту підприємства було спрямовано на збільшення обсягів виробництва трикотажу. Обґрунтованим рішенням керівництва щодо нарощення обсягів даної асортиментної групи було пов'язано зі зростанням попиту на спортивний та домашній одяг, який є найбільш зручним для пересування

населення, знаходячись в евакуації та рятуючись від обстрілів. Відповідно, рішення керівництва ТОВ «Т-Стиль» щодо нарощення виготовлення даної асориментної групи, знайшло відображення у структурі продажів, за якою у 2024 р. виручка від реалізації трикотажу займала найбільшу частку від загального обсягу реалізованої продукції підприємства. Тож, у структурі асориментної групи ТОВ «Т-Стиль» відбулися зміни, за якими на кінець 2024 року: тканина з друком складає 14%, тканина – 31%, трикотаж – 40%, фурнітура – 15%.

## 2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Т-Стиль»

Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Т-Стиль» будемо робити на основі фінансової звітності підприємства, до якої входять такі документи, зокрема:

- Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- Примітки до річної фінансової звітності.

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства за досліджуваний період 2022 – 2024 рр. включатиме проходження таких етапів дослідження (рис. 2.9):

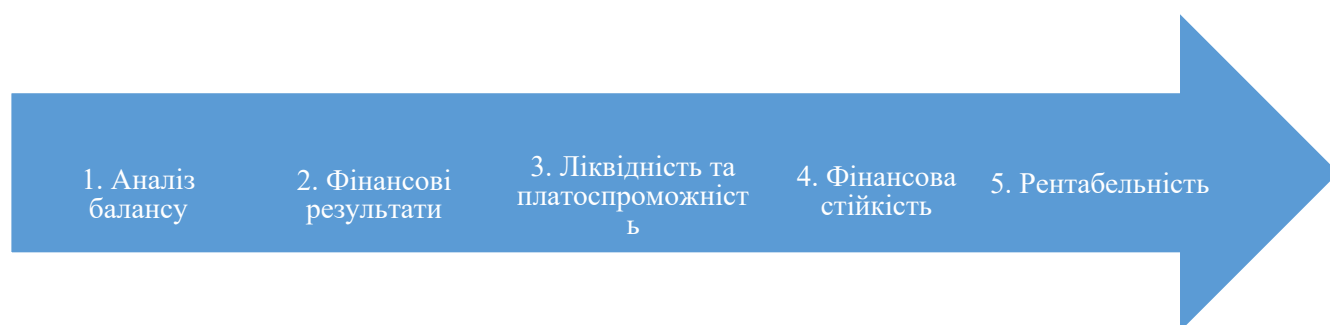


Рисунок 2.9 – Логіка оцінювання фінансово-економічного стану ТОВ «Т-Стиль» [45]

В результаті аналізу (табл. 2.2) показники балансу ТОВ «Т-Стиль», до складу яких входять активи і пасиви, – було встановлено, що якщо аналізувати валюту балансу ТОВ «Т-Стиль», то за досліджуваний період даний показник демонструє тенденцію до зростання, що є позитивним і свідчить про збільшення оборотних коштів підприємства, зокрема в цілому на 144 653 тис.грн або на 22,45%.

Розглянемо окремо показники активів, до яких входять необоротні та оборотні активи, за даними яких можемо говорити про таке:

- зменшення необоротних активів на 33 547 тис.грн або на 20,52% на кінець аналізованого періоду стало результатом проведення ремонтних робіт, пов'язаних з оновленням і розширенням виробничих площ компанії, а також проведення модернізації та придбання сучасного обладнання, через що вартість основних засобів на підприємстві збільшилася на 17 171 тис.грн. або на 15,41%;

- збільшення оборотних активів на 178 200 тис.грн. або на 37,06 % в цілому за аналізований період пов'язано з розширенням діяльності підприємства, що спричинило збільшення всіх його показників. Зокрема збільшення обсягу виробництва та продажів вплинуло на збільшення: запасів на 125 899 тис.грн або на 35,43%, дебіторської заборгованості на 25 537 тис.грн або на 21,47%, грошових коштів на 20 552 тис.грн або на 364,66%.

Елементи активів ТОВ «Т-Стиль» наочно представлено на рис. 2.10, де можна побачити нестійку динаміку змін. Явища, які спричинили такі зміни, були описані вище.

Структура активів ТОВ «Т-Стиль» є характерною майже для всіх виробничих компаній, оскільки більшу частину в них займають оборотні активи. Середня частка даного показника за період 2022-2024 рр. становить 78,2% та демонструє тенденцію до її збільшення у загальній структурі активів підприємства, поточна діяльність якого забезпечується саме за рахунок мобільних активів (рис. 2.11).

Таблиця 2.2 – Показники балансу ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| Показник                                       | На кінець року, тис.грн. |                |                | Абсолютне відхилення,<br>тис.грн. |               | Темп<br>приросту/зменшення,<br>% |             |
|--|--------------------------|----------------|----------------|-----------------------------------|---------------|----------------------------------|-------------|
|  | 2022                     | 2023           | 2024           | 2023/2022                         | 2024/2023     | 2023/2022                        | 2024/2023   |
| I. Необоротні активи                           | 163 459                  | 172 398        | 129 912        | 8 939                             | -42 486       | 5,47                             | -24,64      |
| Незавершені капітальні інвестиції              | 51 990                   | 895            | 1 269          | -51 095                           | 374           | -98,28                           | 41,79       |
| Основні засоби                                 | 111 458                  | 171 489        | 128 629        | 60 031                            | -42 860       | 53,86                            | -24,99      |
| II. Оборотні активи                            | 480 841                  | 559 267        | 659 041        | 78 426                            | 99 774        | 16,31                            | 17,84       |
| Запаси   | 355 351                  | 468 723        | 481 240        | 113 372                           | 12 517        | 31,90                            | 2,67        |
| Дебіторська заборгованість                     | 118 936                  | 78 767         | 144 473        | -40 169                           | 65 706        | -33,77                           | 83,42       |
| Гроші та їх еквіваленти                        | 5 636                    | 7 921          | 26 188         | 2 285                             | 18 267        | 40,54                            | 230,61      |
| <b>АКТИВ</b>                                   | <b>644 300</b>           | <b>731 665</b> | <b>788 953</b> | <b>87 365</b>                     | <b>57 288</b> | <b>13,56</b>                     | <b>7,83</b> |
| I. Власний капітал                             | 597 864                  | 687 735        | 692 212        | 89 871                            | 4 477         | 15,03                            | 0,65        |
| Нерозподілений прибуток<br>(непокритий збиток) | 586 864                  | 676 735        | 681 212        | 89 871                            | 4 477         | 15,31                            | 0,66        |
| II. Довгострокові зобов'язання                 | 0                        | 0              | 0              | 0                                 | 0             | -                                | -           |
| III. Поточні зобов'язання і<br>забезпечення    | 46 436                   | 43 930         | 96 741         | -2506                             | 52 811        | -5,40                            | 120,22      |
| <b>ПАСИВ</b>                                   | <b>644 300</b>           | <b>731 665</b> | <b>788 953</b> | <b>87 365</b>                     | <b>57 288</b> | <b>13,56</b>                     | <b>7,83</b> |

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

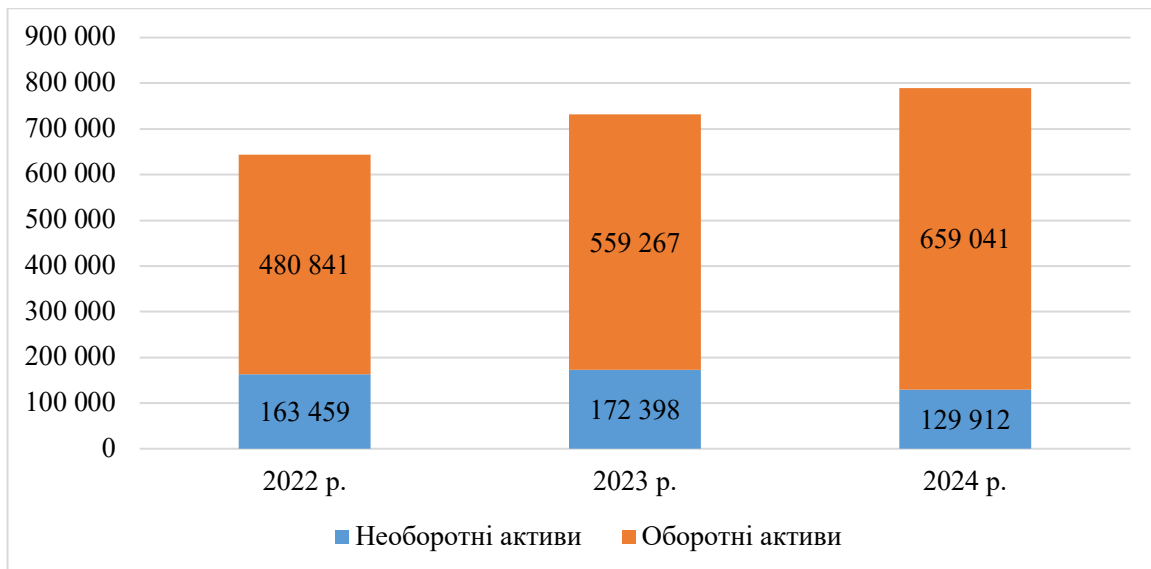


Рисунок 2.10 – Динаміка активів ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., тис.грн.

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Також позитивним моментом є те, що тенденція до зростання оборотних активів на підприємстві дає можливість стверджувати про активний розвиток його бізнесу, а саме розширення діяльності, що позначилося, як вже зазначалося, на збільшенні виробничих запасів, товарних залишків та дебіторської заборгованості.

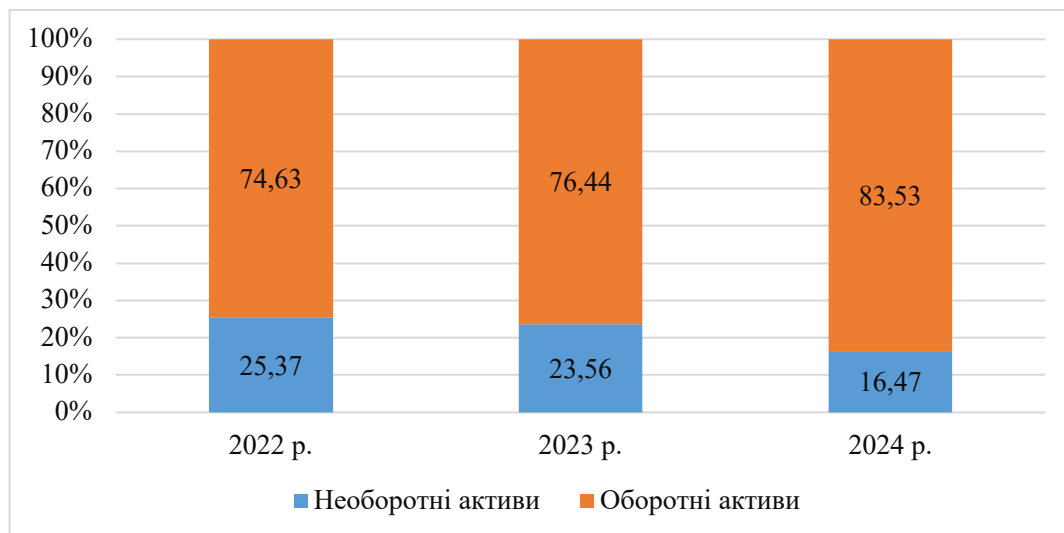


Рисунок 2.11 – Структура активів ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Аналізуючи структуру оборотних активів (рис. 2.12), можемо говорити про те, що лівову частку в них займають запаси, середнє значення якої складає майже

77%. Якщо розглядати це з позиції здійснення господарської діяльності ТОВ «Т-Стиль», то для даного виду бізнесу ситуація є цілком нормальною.

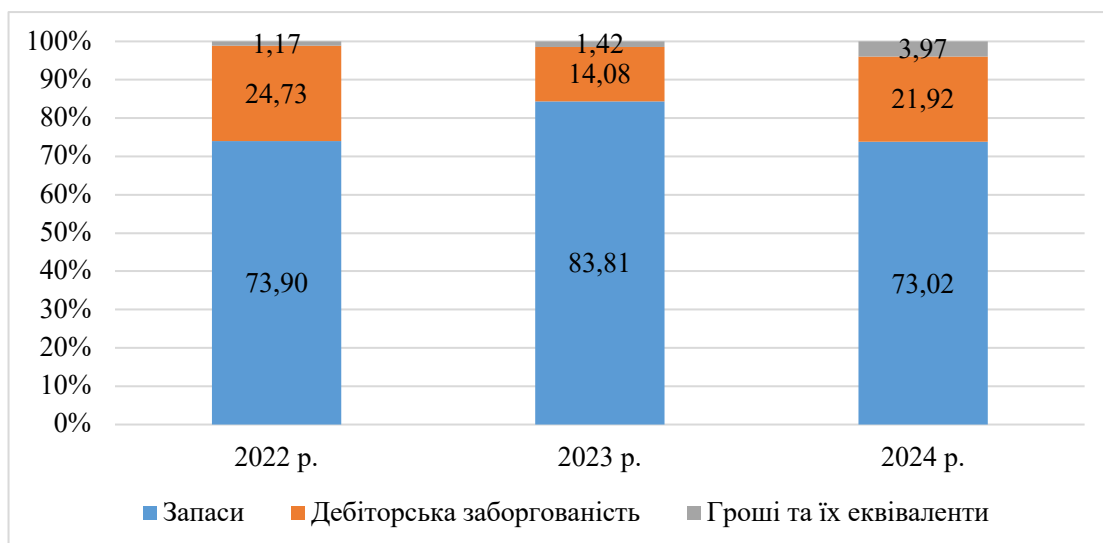


Рисунок 2.12 – Структура оборотних активів ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Щодо пасивів, то до їх складу входять власний капітал, довгострокові зобов'язання та поточні зобов'язання і забезпечення. Динаміка його елементів відображена на рис. 2.13.

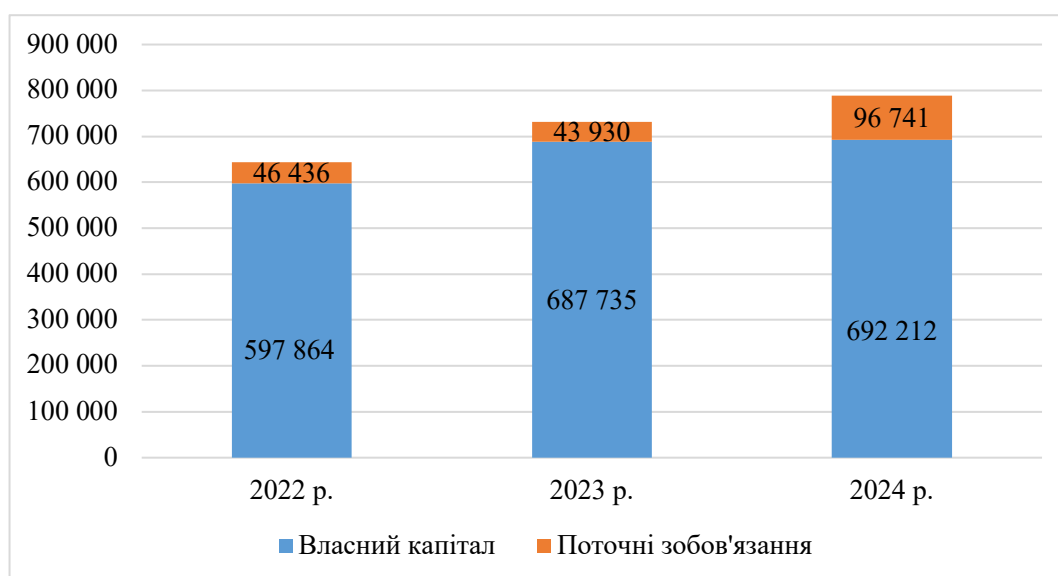


Рисунок 2.13 – Динаміка пасивів ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., тис.грн.

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Як видно з рис. 2.13, в своїй господарській діяльності підприємством зовсім не використовуються довгострокові зобов'язання. Відповідно, в діаграмі даний показник є відсутнім. Така ситуація має як позитивні, так і негативні сторони, зокрема може бути як свідченням фінансової стабільності та незалежності компанії, так і ознакою обмежених можливостей для її масштабного розвитку. Незважаючи на це, варто зауважити:

- власний капітал компанії протягом всього аналізованого періоду демонструє зростаючу тенденцію, що є позитивним. Разом з тим, у загальній структурі пасиву він займає майже 92%, що свідчить про фінансову незалежність підприємства. Однак відмова від позикового капіталу може уповільнювати розвиток компанії в порівнянні з конкурентами, які залучають його у свою діяльність. Також залучення позикових коштів може сприяти підвищенню рентабельності власного капіталу підприємства;

- поточні зобов'язання демонструють тенденцію до збільшення, але не суттєво. Зростання показника протягом аналізованого періоду відбулося на 50 305 тис.грн або на 108,33%. Зазначимо, що свою виробничу діяльність підприємство забезпечує тільки власними коштами та за рахунок кредиторської заборгованості, яка вважається найдешевшим кредитним ресурсом, оскільки отримана від постійних клієнтів та постачальників.

Оцінювання фінансових результатів ТОВ «Т-Стиль» проведемо за показниками чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції та чистого прибутку. Сформуємо табл. 2.3 та представимо необхідну інформацію.

Проаналізувавши дані табл. 2.3 можемо зробити висновок щодо спадної динаміки чистого фінансового результату ТОВ «Т-Стиль» в цілому за аналізований період. Причинами такого результату є перевищення темпів приросту собівартості реалізованої продукції над темпами приросту чистого доходу компанії (рис. 2.14).

Таблиця 2.3 – Фінансові результати ТОВ «Т-Стиль»  
у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник   | На кінець року, тис.грн. |         |           | Абсолютні зміни, тис.грн. |           | Темп приросту/зменшення, % |           |
|-------|--|--------------------------|---------|-----------|---------------------------|-----------|----------------------------|-----------|
|       |  | 2022                     | 2023    | 2024      | 2023/2022                 | 2024/2023 | 2023/2022                  | 2024/2023 |
| 1     | Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 735 495                  | 874 316 | 1 024 776 | 138 821                   | 150 460   | 18,87                      | 17,21     |
| 2     | Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 388 030                  | 449 591 | 639 441   | 61 561                    | 189 850   | 15,87                      | 42,23     |
| 3     | Чистий фінансовий результат: прибуток/збиток                   | 200 037                  | 141 337 | 63 817    | -58 700                   | -77 520   | -29,34                     | -54,85    |

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Якщо порівнювати зміни у 2023 р. з попереднім 2022 р., то бачимо, що виручка від реалізації продукції збільшилася на 18,87% або на 138 821 тис.грн, а собівартість реалізованої продукції на 15,87% або на 61 561 тис.грн, тоді, як у 2024 р. відбулося випередження темпів приросту останнього, а саме збільшення собівартості реалізованої продукції відбулося вже на 42,23% або на 189 850 тис.грн, тоді як чистий дохід збільшився лише на 17,21% або на 150 460 тис.грн. Відповідно, така динаміка спричинила поступове зменшення обсягів чистого прибутку, який з 200 037 тис. грн. у 2022 р. скоротився до 63 817 тис.грн у 2024 р. В цілому за період 2022-2024 рр. скорочення чистого фінансового результату на ТОВ «Т-Стиль» відбулося на 68%.

Якщо підсумовувати отримані результати, то можемо говорити про нефективне управління діяльністю підприємства в цілому, зокрема збутовими процесами, оскільки половину витрат у собівартості реалізованої продукції ТОВ «Т-Стиль» займають саме витрати, пов'язані з її збутом.

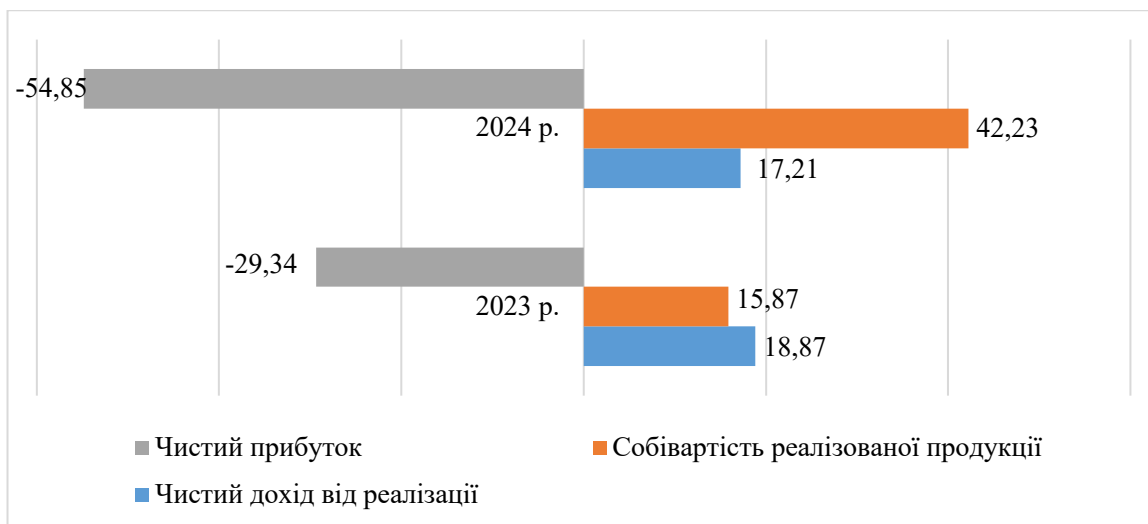


Рисунок 2.14 – Темп приросту/зменшення фінансових результатів  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Для аналізу ліквідності досліджуваної компанії проведимо розрахуни таких показників, як абсолютна, проміжна та поточна ліквідності, а також показника платоспроможності.

Отримані результати наочно представимо у вигляді діаграми (рис. 2.15).

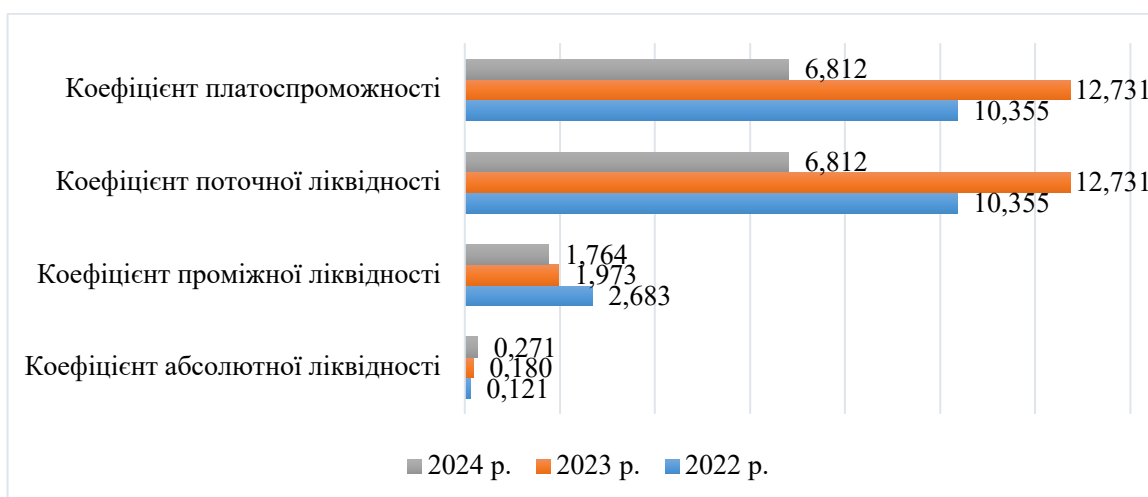


Рисунок 2.15 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Результати аналізу (рис. 2.15) свідчать, що в цілому ТОВ «Т-Стиль» є високо ліквідним, має достатньо ліквідних активів для покриття своїх поточних

зобов'язань, що, в свою чергу, слугує позитивним сигналом для кредиторів та інвесторів. Разом з тим, надлишок проміжної і поточної ліквідностей свідчить про великий обсяг ліквідованих активів на підприємстві, які не приносять дохід. Отже, наявність надлишку ліквідності на ТОВ «Т-Стиль», дозволяє зробити висновок щодо неефективного використання ресурсів підприємства, хоча в цілому у періоді 2022-2024 рр. спостерігається динаміка до зниження відповідних показників, що вважається позитивним.

Знаючи, що на ліквідність і платоспроможність компанії впливає кредиторська та дебіторська заборгованість, вважаємо за доцільне доповнити дослідження фінансово-економічного стану на ТОВ «Т-Стиль» аналізом відповідності даного показника, результати розрахунків якого наочно представлено на рис. 2.16.

Дані рис. 2.16 демонструють суттєве перевищення дебіторської заборгованості підприємства над кредиторською зі стійкою тенденцією до скорочення розриву між ними.

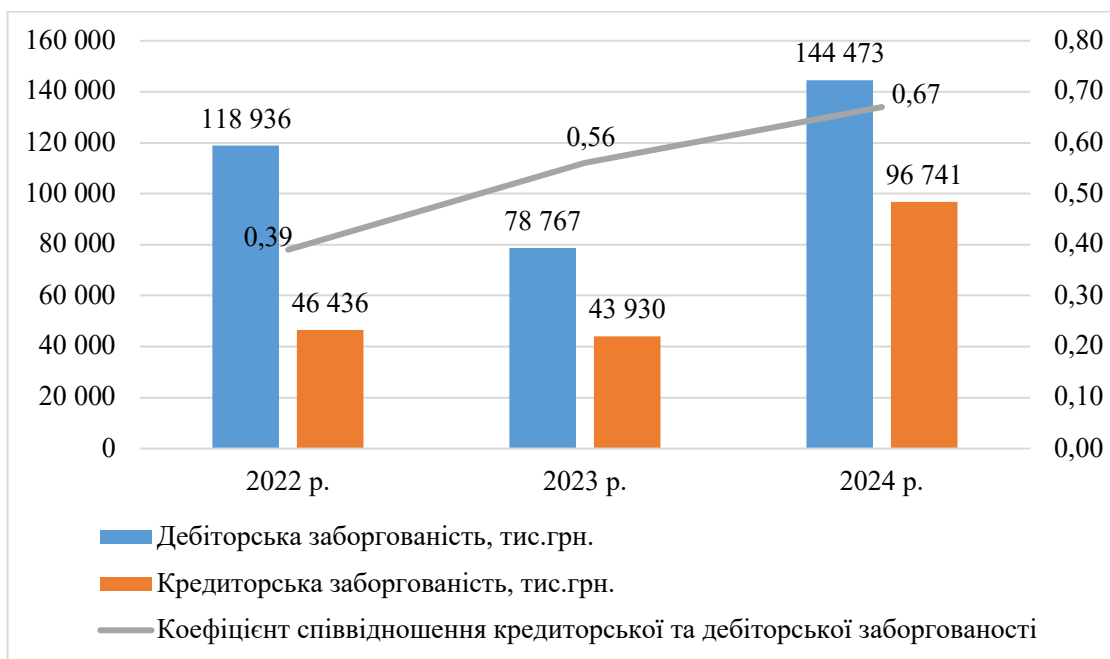


Рисунок 2.16 – Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Однак, оскільки дане співвідношення є якісним показником, характеризуючим політику комерційного кредитування підприємства, і дані розрахунків свідчать про невідповідність оптимальному значенню, яке має можемо говорити про неефективність на ТОВ «Т-Стиль» політики комерційного кредитування. Разом з тим, як зазначалося вище, такий розрив скорочується з роками. Так, у 2022 р. за отримані товари та послуги на кожну гривню дебіторської заборгованості компанії припадало 0,39 грн кредиторської, а на кінець 2024 р. вже 0,67 грн, що вважається позитивним. Тож, для ТОВ «Т-Стиль» необхідно буде вирішити питання щодо удосконалення поточної політики формування виробничих запасів, оскільки на підприємстві вони мають занадто великий розмір.

Для того, щоб визначити майновий потенціал підприємства, оцінити правильність підбору джерел фінансування діяльності необхідно на постійній основі проводити оцінку його фінансової стійкості, на основі чого здійснювати відповідні заходи щодо її покращення та зміцнення. Тож, проведемо необхідні розрахунки, для чого визначимо достатність коштів на ТОВ «Т-Стиль» для формування запасів (табл. 2.4)

Таблиця 2.4 – Показники достатності коштів для формування запасів  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| № з/п              | Показник  | На кінець року, тис.грн. |           |           |
|--------------------|---|--------------------------|-----------|-----------|
|                    |   | 2022                     | 2023      | 2024      |
| 1                  | Власні оборотні кошти                               | 434 405                  | 515 337   | 562 300   |
| 2                  | Власні оборотні та довгострокові кошти підприємства | 434 405                  | 515 337   | 562 300   |
| 3                  | Загальні кошти для формування запасів підприємства  | 480 841                  | 559 267   | 659 041   |
| 4                  | Запаси (матеріальні оборотні активи)                | 355351                   | 468 723   | 481 240   |
| Дефіцит / надлишок |   |                          |           |           |
| 5                  | Власних оборотних коштів                            | 79 054                   | 46 614    | 81 060    |
| 6                  | Власних та довгостро-кових оборотних коштів         | 79 054                   | 46 614    | 81 060    |
| 7                  | Загальних коштів для формування запасів             | 125 490                  | 90 544    | 177 801   |
| 8                  | Тип фінансової стійкості                            | абсолютна                | абсолютна | абсолютна |

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Розрахунки табл. 2.4, свідчать про високий рівень незалежності ТОВ «Т-Стиль» від зовнішніх стейкхолдерів протягом всього аналізованого періоду, оскільки має абсолютну фінансову стійкість, і демонструють повну відсутність

фінансового ризику, що говорить про можливість підприємства самостійно фінансувати свою діяльність.

Про абсолютну фінансову стійкість свідчать також і дані табл. 2.5. Всі розраховані показники демонструють повне забезпечення діяльності власними силами компанії, а саме без залучення зовнішніх ресурсів.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Т-Стиль»  
у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник   | На кінець року |         |         | Абсолютне відхилення 2024/2022 рр. | Відносне відхилення 2024/2022 рр, % |
|-------|--|----------------|---------|---------|------------------------------------|-------------------------------------|
|       |  | 2022           | 2023    | 2024    |                                    |                                     |
| 1     | Коефіцієнт автономії   | 0,928          | 0,940   | 0,877   | -0,051                             | -5,45                               |
| 2     | Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу             | 0,078          | 0,064   | 0,140   | +0,062                             | +79,94                              |
| 3     | Власний оборотний капітал, тис.грн.                                  | 434 405        | 515 337 | 562 300 | +127 895                           | +29,44                              |
| 4     | Коефіцієнт забезпеченості власними матеріальними оборотними активами | 1,222          | 1,099   | 1,168   | -0,054                             | -4,42                               |
| 5     | Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами               | 0,903          | 0,921   | 0,853   | -0,050                             | -5,56                               |
| 6     | Коефіцієнт фінансової залежності                                     | 0,928          | 0,940   | 0,877   | -0,051                             | -5,45                               |
| 7     | Чисті активи, тис.грн.   | 597 864        | 687 735 | 692 212 | +94 348                            | +15,78                              |

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Отже, аналіз фінансової стійкості ТОВ «Т-Стиль» дозволяє зробити висновок щодо високого ступеня незалежності підприємства від зовнішніх стейкхолдерів протягом періоду 2022-2024 рр., оскільки має абсолютну фінансову стійкість. Разом з тим, можемо констатувати факт проведення менеджментом компанії неефективної політики управління запасами, що, в свою чергу, обмежує можливості її розвитку.

Ефективність фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства вимірюється показниками рентабельності. Тож, зробимо відповідні розрахунки і згрупуємо результати у табл. 2.6.

За даними табл. 2.6 бачимо, що діяльність ТОВ «Т-Стиль» протягом всього аналізованого періоду була прибутковою, але з тенденцією до зниження всіх показників рентабельності, що є негативним. Найбільш прибутковим для компанії

був 2022 р. з найвищими показниками рівня рентабельності продукції (51,55%) та оборотного капіталу (41,60%).

Таблиця 2.6 – Показники рентабельності діяльності ТОВ «Т-Стиль»  
у 2022-2024 рр., %

| № з/п | Показник                           | На кінець року |       |      | Абсолютне відхилення 2024/2022 рр. |
|-------|------------------------------------|----------------|-------|------|------------------------------------|
|       |                                    | 2022           | 2023  | 2024 |                                    |
| 1     | Рентабельність активів             | 31,05          | 19,32 | 8,09 | -22,96                             |
| 2     | Рентабельність оборотного капіталу | 41,60          | 25,27 | 9,68 | -31,92                             |
| 3     | Рентабельність продажу             | 27,20          | 16,17 | 6,23 | -20,97                             |
| 4     | Рентабельність продукції           | 51,55          | 31,44 | 9,98 | -41,57                             |

*Джерело розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Однак, на кінець 2024 р. зменшення чистого прибутку, за яким проводились всі розрахунки даних показників, вплинуло на зниження рівня рентабельності за всіма її видами, зокрема:

- рентабельності активів на 22,96%
- рентабельності оборотного капіталу на 31,92%
- рентабельності продажу на 20,97%
- рентабельності продукції на 41,57%.

Тож, в цілому зниження рівня рентабельності ТОВ «Т-Стиль» дозволяє робити висновок щодо неефективності діяльності підприємства, що з боку керівництва вимагає застосування певних управлінських рішень.

Отже, підсумовуючи результати комплексного аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр. можемо говорити, що підприємство є фінансово незалежним від зовнішніх стейкхолдерів і здійснює самофінансування своєї діяльності. Разом з тим, наявність великого обсягу запасів значно обмежує можливості компанії щодо її розвитку. Підприємство характеризується як прибуткове, але зниження рівня рентабельності за всіма її видами пов'язано із поступовим зменшенням обсягу чистого прибутку на кінець досліджуваного періоду.

### 2.3 Оцінювання результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»

Оцінювання результативності діяльності підприємства дозволяє забезпечити ефективність його функціонування, фінансовий стан та перспективи розвитку. Основні підходи до аналізу включають фінансові, економічні, виробничі, соціальні та багато інших показників, тобто всі складові потенціалу компанії, які забезпечують її конкурентоспроможність. Оскільки частково такий аналіз було проведено у попередньому розділі, в даному розділі доцільно буде проаналізувати ринковий, фінансовий, техніко-технологічний, кадровий та організаційно-управлінський показники.

Виявлення ринкових можливостей ТОВ «Т-Стиль» вимагає проведення відповідного аналізу. Ринкові результати виражаються в ринкових позиціях підприємства та інших показниках, які згруповані в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники ринкових результатів ТОВ «Т-Стиль»  
у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник                                   | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Абсолютне відхилення 2024/2022 | Відносне відхилення 2024/2022 |
|-------|--|---------|---------|---------|--------------------------------|-------------------------------|
| 1     | Індекс MarketScore                         | В/3.1   | В/3.1   | В/3.1   | -                              | -                             |
| 2     | Частка у секторі, %                        | 0,02    | 0,04    | 0,04    | +0,02                          | 100,0                         |
| 3     | Частка ринку, %                            | 3,97    | 4,58    | 4,83    | +0,86                          | 21,66                         |
| 4     | Частка на субринку, %                      | 49,86   | 41,51   | 47,35   | -2,51                          | -5,03                         |
| 5     | Місце в секторі, ранг                      | 546     | 396     | 432     | -114                           | -20,88                        |
| 6     | Місце на ринку, ранг                       | 4       | 4       | 3       | -1                             | -25,0                         |
| 7     | Абсолютний приріст виручки за рік, млн.грн | -6,6    | 133,6   | 138,8   | +145,4                         | -                             |
| 8     | Відносний приріст виручки за рік, %        | -1,1    | 22,2    | 18,9    | +20,0                          | -                             |

*Джерело: розроблено автором на основі [43]*

За обсягами виробництва і темпами розвитку на даний момент ТОВ «Т-Стиль» є лідером галузі легкої промисловості України, що визнано також і провідними девелоперами країни, які відзначають його як одного з найуспішніших

вітчизняних ритейлерів кількох останніх років. Як видно з табл. 2.7 в цілому на аналізований період приріст виручки в абсолютному вираженні склав 145,4 тис.грн, а відносний 20%. Компанія постійно утримує високу динаміку розвитку, впроваджує сучасні технології у виробництві й торгівлі за останніми інноваційними рішеннями та залишається улюбленою торговою маркою українців, що забезпечило підприємству на кінець 2024 р. третє місце на ринку та 432 місце в секторі економіки. Скоринговий індекс MarketScore, розрахований за методикою маркетингової агенції YouControl, зберігається протягом всього періоду 2022-2024 рр. та дорівнює В/3.1 при його максимальному значення 4. Це дозволяє зробити висновок, що ТОВ «Т-Стиль» має достатньо високі позиції щодо його ринкового потенціалу.

Стан засобів праці, якість, та ступень їх використання відображає техніко-технологічна база підприємства. Результати оцінювання результативності її використання на ТОВ «Т-Стиль» представлено в табл. 2.8, отримані за допомогою різних показників ефективності використання основних засобів компанії.

Таблиця 2.8 – Показники ефективності використання основних засобів  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник                             | На кінець року |       |        | Абсолютне відхилення |           | Темп приросту/ зменшення, % |           |
|-------|--------------------------------------|----------------|-------|--------|----------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
|       |                                      | 2022           | 2023  | 2024   | 2023/2022            | 2024/2023 | 2023/2022                   | 2024/2023 |
| 1     | Частка основних засобів в активах, % | 17,30          | 23,44 | 16,30  | 6,14                 | -7,13     | 35,49                       | -30,44    |
| 2     | Фондовіддача, грн/грн                | 6,08           | 6,18  | 6,83   | 0,10                 | 0,65      | 1,62                        | 10,50     |
| 3     | Фондомісткість, грн/грн              | 0,16           | 0,16  | 0,15   | 0,00                 | -0,02     | -1,59                       | -9,50     |
| 4     | Фондоозброєність праці, гон/осіб     | 86,39          | 97,57 | 100,04 | 11,18                | 2,47      | 12,94                       | 2,53      |

*Джерело розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

За результатами табл. 2.8 можемо говорити про ефективне використання основних засобів на ТОВ «Т-Стиль» протягом всього аналізованого періоду, оскільки всі розрахункові показники демонструють позитивні тенденції змін, зокрема:

- зменшення фондомісткості сприяє зростанню ефективності

виробництва та зменшенню капіталовкладень на одиницю продукції. Так, у 2022 р. для отримання однієї гривні виручки вартість основних засобів складала 0,16 грн, а на кінець 2024 р. – 0,15 грн, що на майже 11% менше. Причинами зменшення даного показника стало залучення у виробництво підприємства нових есо-friendly технологій, що відповідним чином позначилося на збільшенні виручки від реалізації;

- збільшення фондівіддачі на ТОВ «Т-Стиль» на 12,3% в цілому за період вказує на зростання ефективності виробництва та використання активів підприємства. Так, у 2022 р. на кожен грн. вкладених основних засобів припадало 6,06 грн виручки від реалізації, а у 2024 р. – 6,83 грн;

- збільшення фондоозброєності праці на 15,8% в цілому за аналізований період свідчить про високий рівень технологічного розвитку підприємства, оскільки у 2022 р. на одного працівника припадало 86,39 грн вартості основних засобів, а у 2024 р. вже 100,04 грн.

Отже, в цілому можемо зазначити, що ТОВ «Т-Стиль» має високу ступень результативності техніко-технологічної бази, досягнення якої було забезпечено шляхом впровадження у виробництво підприємства енергоефективних технологій, що позначилося на всіх показниках ефективності використання основних засобів компанії.

Стратегічним ресурсом будь-якого підприємства є його кадровий склад, завдяки якому компанії можуть виходити на нові рівні свого розвитку. Відповідно, в умовах жорсткої конкуренції саме досягнення високих результатів персоналу підприємства, як рушійної сили сталого розвитку, спроможне забезпечити його ефективне функціонування. Ефективність управління кадрами на ТОВ «Т-Стиль» будемо оцінювати за показниками зарплатомісткості продукції та продуктивності персоналу (рис. 2.17).

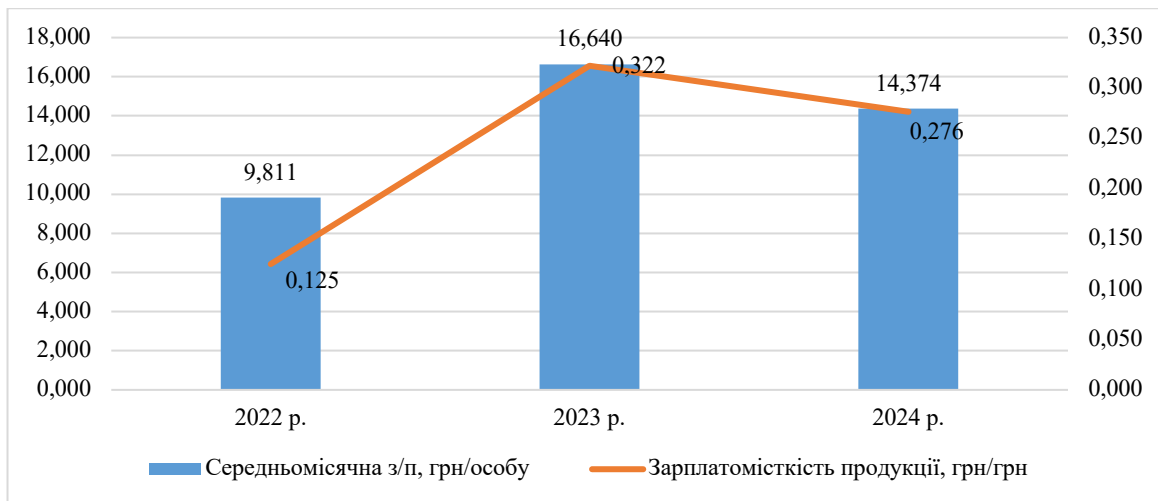


Рисунок 2.17 – Показники заробітної плати та зарплатомісткості продукції ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Як демонструють дані рис. 2.17, в цілому за 2022-2024 рр. всі досліджувані показники на підприємстві мають не стійку динаміку до змін, зокрема:

- у періоді 2022-2023 рр. середньомісячна заробітна плата зросла з 9,811 тис.грн. до 16,640 тис.грн. на кінець періоду. Разом з тим, зниження ефективності діяльності компанії демонструє показник зарплатомісткості, за яким матеріально-фінансові витрати зросли з 0,125 грн у 2022 р. до 0,322 грн. у 2023 р.;
- у періоді 2023-2024 рр. зарплатомісткість компанії вже знизилась до рівня 0,276 грн на кінець досліджуваного, що є позитивною тенденцією, і було досягнуто за рахунок незначного скорочення штату персоналу та більш ефективного виробництва.

Зростаючу тенденцію демонструє показник продуктивності персоналу, що вважається позитивним (рис. 2.18). За даними рисунку видно, що даний показник має стійку динаміку до зростання, зокрема:

- у 2022 р. на кожного працівника припадало 525,35 тис.грн виробленої продукції, а у 2023 р., незважаючи на проблеми фінансового управління підприємства, які вплинули на зростання зарплатомісткості, збільшення обсягів реалізації компанії позначилося на продуктивність праці, яка зросла до 602,98 тис.грн/особу;

- на кінець 2024 р. продуктивність персоналу збільшилась до 683,18 тис.грн/особу. Зазначимо, що збільшення показника відбулося на фоні зменшення зарплатомісткості, досягнутого ефективністю виробництва на підприємстві.

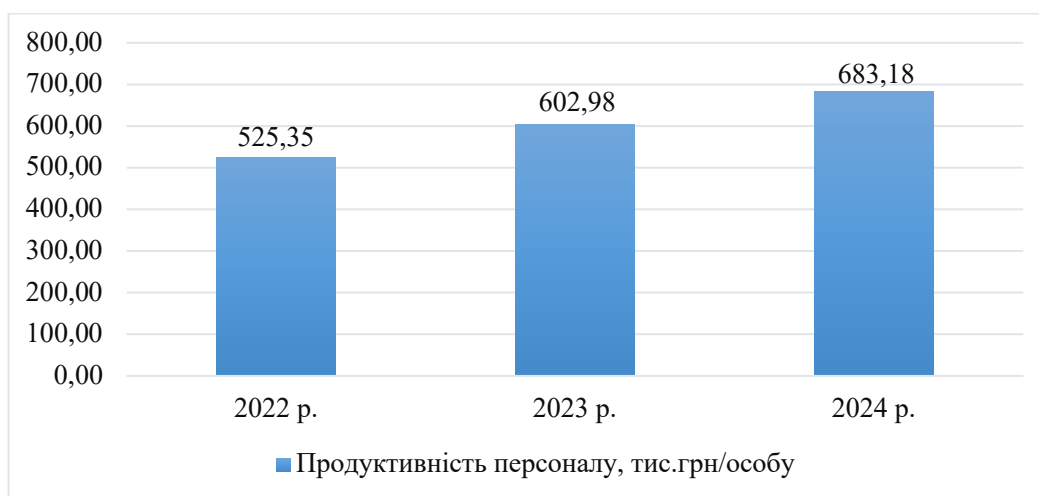


Рисунок 2.18 – Показники змін продуктивності персоналу ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

*Джерело розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Для оцінювання результатів організаційно-управлінської складової підприємства проаналізуємо показники операційних витрат, і результати розрахунків представимо у табл. 2.9.

За даними табл. 2.9 можемо зробити наступні висновки:

- підвищення ефективності виробництва на ТОВ «Т-Стиль», досягнуте залученням до цього процесу нових есо-friendly технологій, враховуючи матеріаломісткий характер діяльності підприємства, вплинуло на несуттєве збільшення його матеріальних витрат за аналізований період, які в цілому зросли на 93 907 тис.грн. або на 56,98%. Якщо розглядати по роках, то у 2022 р. витрати підприємства склали 164 818 тис.грн., у 2023 р. вони збільшилися на 124 716 тис.грн або на 75,67%, а вже у 2024 р. активне використання енергозберігаючих технологій позитивним чином відобразилось на зниженні відповідних витрат на 30 809 тис.грн. або на 10,64%. Спадну динаміку також наочно демонструє структура операційних витрат на ТОВ «Т-Стиль», де у їх загальному обсязі матеріальні витрати з 41,58% у 2022 р. зменшилися до рівня 26,31% на кінець 2024 р. (рис.2 19);

- не стійку динаміку змін демонструють витрати на оплату праці, що пов'язано із зниженням ефективності діяльності підприємства в цілому. Загалом витрати на заробітну плату у 2022-2024 рр. зросли на 191 093 тис.грн або на 208,44%;

- розширення виробничих потужностей та впровадження у діяльність компанії нового обладнання відповідним чином позначилося на амортизаційних відрахуваннях, які в цілому на аналізований період зросли більше ніж у три рази (на 220%), зокрема з 20 891 тис.грн. у 2022 р. до 66 679 тис.грн. у 2024 р.;

- зростаючу динаміку демонструють інші операційні витрати підприємства, які з 99 076 тис.грн на початок аналізованого періоду збільшилися до 316 141 тис.грн на кінець 2024 р., динамічне зростання яких в цілому за весь період 2022-2024 рр. відбулося на 217 065 тис.грн. або 219%, що зумовлено неефективною збутовою політикою компанії.

Отже, підсумовуючи можемо зазначити, що на збільшення загальної суми операційних витрат ТОВ «Т-Стиль», яке відбулося на 587 165 тис.грн або на 148,14%, вплинула неефективність діяльності підприємства в цілому, зокрема слабкістю збутової та фінансової політики.

За логікою, наступним кроком зробимо аналіз результативності виробничих та збутових процесів на ТОВ «Т-Стиль», для чого сформуємо табл. 2.9, де згрупуємо отримані розрахунки.

Таблиця 2.9 – Показники ефективності виробництва і збуту  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник                            | На кінець року,<br>грн/грн |       |       | Абсолютне<br>відхилення,<br>грн/грн |               | Темп приросту /<br>зменшення, % |               |               |
|-------|-------------------------------------|----------------------------|-------|-------|-------------------------------------|---------------|---------------------------------|---------------|---------------|
|       |                                     | 2022                       | 2023  | 2024  | 2023/<br>2022                       | 2024/<br>2023 | 2023/<br>2022                   | 2024/<br>2023 | 2024/<br>2022 |
| 1     | Операційні витрати в собівартості   | 1,021                      | 2,043 | 1,538 | +1,021                              | -0,505        | +99,99                          | -24,71        | +50,58        |
| 2     | Операційні витрати на 1 грн. доходу | 0,539                      | 1,050 | 0,960 | +0,512                              | -0,091        | +94,93                          | -8,63         | +78,10        |
| 3     | Виручка до собівартості             | 1,895                      | 1,945 | 1,603 | +0,049                              | -0,342        | +2,60                           | -17,59        | -15,45        |

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Таблиця 2.9 – Динаміка показників операційних витрат ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник                         | На кінець року, тис.грн |         |         | Абсолютне відхилення, тис.грн |           | Темп приросту/зменшення, % |           |
|-------|----------------------------------|-------------------------|---------|---------|-------------------------------|-----------|----------------------------|-----------|
|       |                                  | 2022                    | 2023    | 2024    | 2023/2022                     | 2024/2023 | 2023/2022                  | 2024/2023 |
| 1     | Матеріальні витрати              | 164 818                 | 289 534 | 258 725 | 124 716                       | -30 809   | 75,67                      | -10,64    |
| 2     | Витрати на оплату праці          | 91 678                  | 281 206 | 282 771 | 189 528                       | 1 565     | 206,73                     | 0,56      |
| 3     | Відрахування на соціальні заходи | 19 884                  | 43 652  | 59 196  | 23 768                        | 15 544    | 119,53                     | 35,61     |
| 4     | Амортизація                      | 20 891                  | 50 717  | 66 679  | 29 826                        | 15 962    | 142,77                     | 31,47     |
| 5     | Інші операційні витрати          | 99 076                  | 253 292 | 316 141 | 154 216                       | 62 849    | 155,65                     | 24,81     |
| 6     | Разом                            | 396 347                 | 918 401 | 983 512 | 522 054                       | 65 111    | 131,72                     | 7,09      |

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

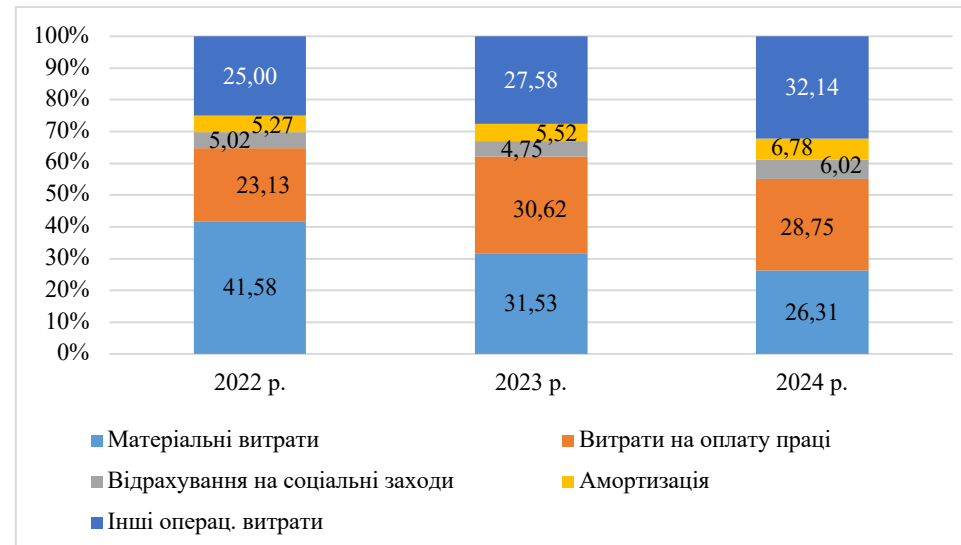


Рисунок 2.19 – Структура операційних витрат ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Як видно з даних табл. 2.9 та рис. 2.20 результативність виробничих та збутових процесів на ТОВ «Т-Стиль» протягом 2022-2024 рр. має нестійку динаміку до змін, зокрема:

- інтенсивність виробничих процесів на підприємстві протягом всього аналізованого періоду позначилось на збільшенні його операційних витрат, які в загальному обсязі собівартості реалізованої продукції зросли з 1,021 грн у 2022 р. до 1,538 грн. у 2024 р., темп приросту яких загалом складає 50,58%;

- про зниження ефективності виробничих процесів в компанії свідчать зростання обсягу операційних витрат, які припадають на кожну гривню чистого доходу від реалізації її продукції, а саме на 78,10% протягом всього аналізованого

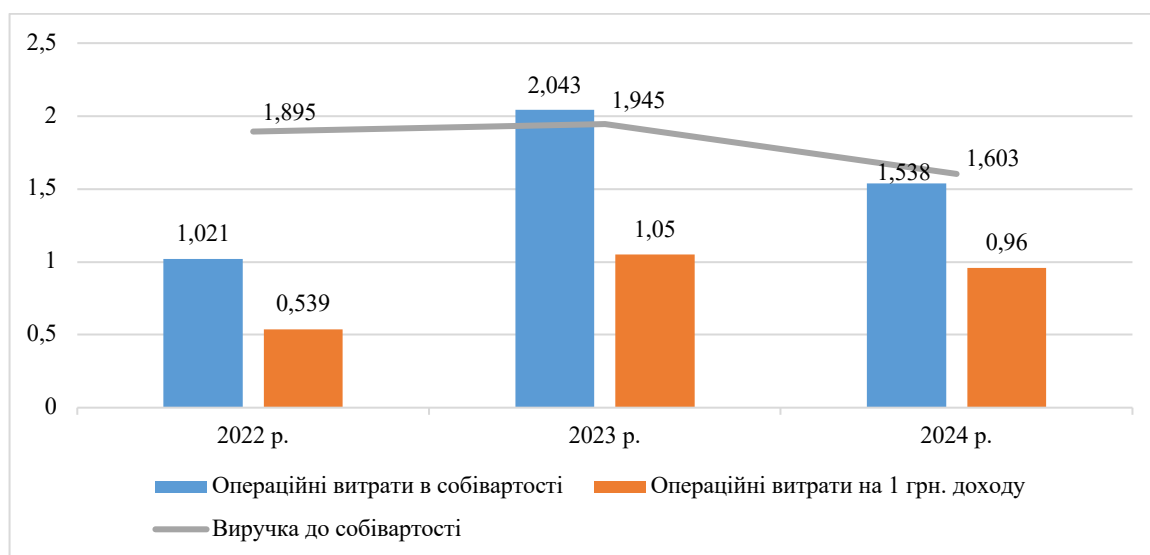


Рисунок 2.20 – Динаміка показників ефективності управління витратами на ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., грн/грн

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

періоду. Так, у 2022 р. на кожну гривню чистого доходу підприємства припадало 0,539 грн операційних витрат, а вже на кінець 2024 р. – 0,960 грн;

- зростаюча динаміка витрат в компанії, які за темпами зростання випереджують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції, негативним

чином позначилося на відповідних показника, що й призвело до зниження прибутковості (рис. 2.21). Так, на кінець аналізованого періоду обсяг виручки від реалізації продукції, який припадає на кожну гривню її собівартості, скоротився в цілому на 15,45%, зокрема з 1,895 грн у 2022 р. до 1,603 грн. у 2024 р., що свідчить про погіршення збутової діяльності підприємства.

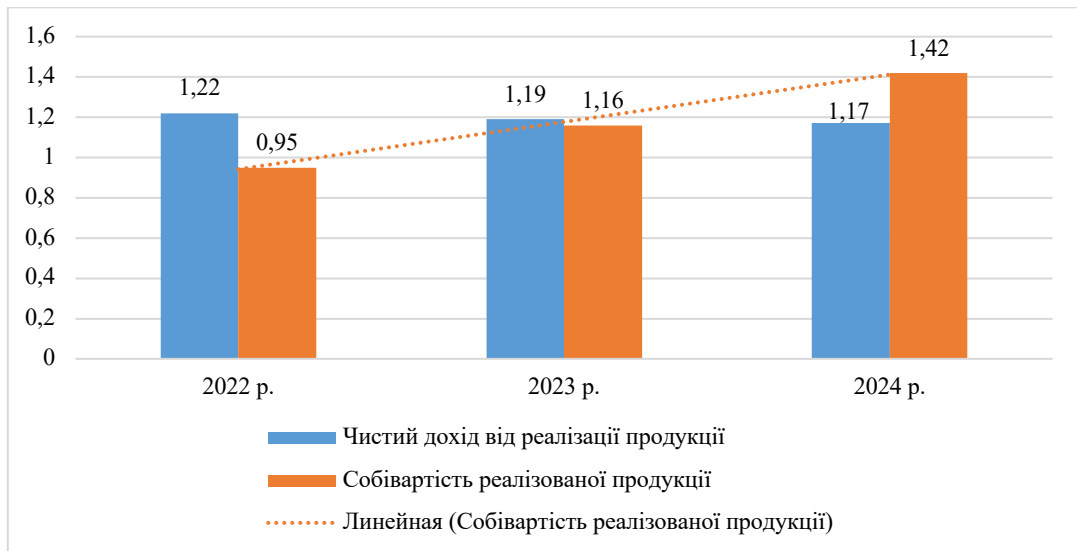


Рисунок 2.21 – Темпи зростання доходів і витрат на ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр., грн/грн

Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]

Для відображення результатів розрахункових показників щодо оцінки результативності використання оботного капіталу ТОВ «Т-Стиль» сформуємо табл. 2.10.

На основі даних табл. 2.10 та рис. 2.21 можемо зробити висновок щодо нестійкої тенденції до змін всіх показників ділової активності підприємства.

Позитивним моментом на ТОВ «Т-Стиль» є проведення ефективної політики щодо кредитування його клієнтів, а саме роботи з дебіторами підприємства, термін розрахунків яких у періоді 2022-2024 рр. за надані продукцію і послуги компанії скоротився на 21,5 добу, тобто пришвидшився на 0,273 обороти.

Таблиця 2.10 – Показники результативності використання ресурсів

ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

| № з/п | Показник  | На кінець року |         |         | Абсолютна зміна | Відносна зміна, % |
|-------|---|----------------|---------|---------|-----------------|-------------------|
|       |   | 2022           | 2023    | 2024    |                 |                   |
| 1     | Робочий капітал, тис.грн                            | 434 405        | 515 337 | 562 300 | +127 895        | +29,44            |
| 2     | Коефіцієнт маневреності робочого капіталу           | 0,727          | 0,749   | 0,812   | +0,086          | ++11,80           |
| 3     | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості  | 2,022          | 2,211   | 2,295   | +0,273          | 13,51             |
| 4     | Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні | 180,52         | 165,07  | 159,03  | -21,5           | -11,91            |
| 5     | Коефіцієнт оборотності запасів                      | 0,573          | 0,530   | 0,539   | -0,033          | -5,83             |
| 6     | Тривалість обороту запасів, дні                     | 637,28         | 678,63  | 667,44  | +30,2           | +4,73             |
| 7     | Частка запасів у оборотних активах, %               | 73,9           | 83,8    | 73,0    | - 0,9           | -1,19             |
| 8     | Коефіцієнт оборотності оборотних активів            | 0,434          | 0,420   | 0,421   | -0,014          | -3,18             |
| 9     | Тривалість обороту оборотних активів, дні           | 840,25         | 868,43  | 867,86  | +27,6           | 3,29              |

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Щодо швидкості обороту запасів та оборотних активів, то навпаки спостерігається їх уповільнення, зокрема оборотності запасів на 0,033, а оборотності оборотних активів на 0,014, що свідчить про неефективність їх управління.

Тож, дії менеджменту ТОВ «Т-Стиль» повинні бути спрямовані на вирішення виявлених проблем, оскільки пасивність керівництва компанії щодо зазначених вище питань може призвести до подальшого зниження її прибутковості, негативні наслідки якої, можуть призвести до втрати конкурентоспроможності та фінансової стабільності підприємства.

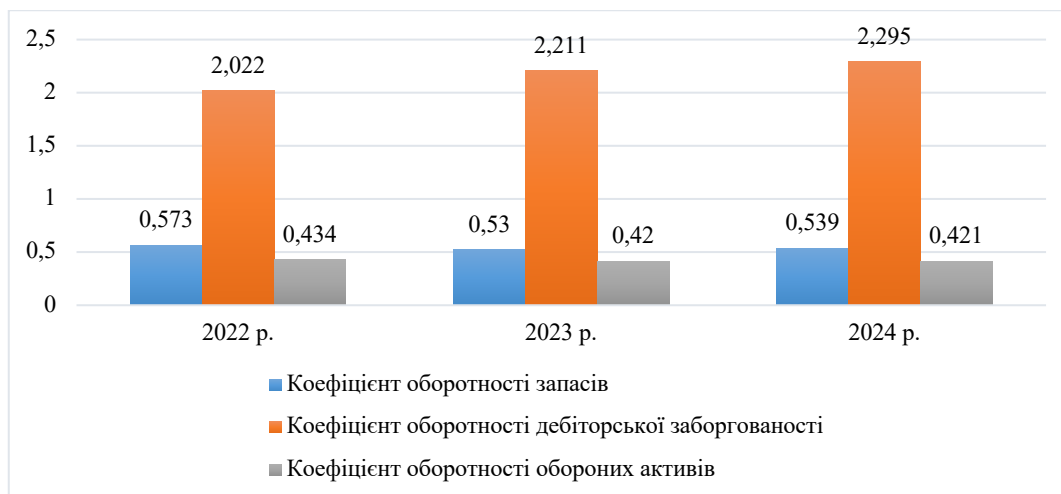


Рисунок 2.22 – Динаміка показників швидкості обороту ресурсів  
ТОВ «Т-Стиль» у 2022-2024 рр.

*Джерело: розраховано автором за даними [Додаток А1, Додаток А2]*

Отже, проведений аналіз результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль» дозволяє зробити висновок щодо загалом достатньо високого його потенціалу протягом всього періоду 2022-2024 рр., разом з тим, окремі напрямки господарської діяльності потребують їх ретельного перегляду.

**РОЗДІЛ 3**  
**РОЗРОБКА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА**  
**РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ**  
**ТОВ «Т-Стиль»**

**3.1 Формування пропозиції щодо напрямків та резервів підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»**

В ході дослідження діяльності ТОВ «Т-Стиль» щодо питань його результативності було виявлено, що компанія на ринку текстильної промисловості займає лідируючі позиції, є конкурентоспроможною та має високу споживацьку лояльність. Однак, на фоні абсолютної фінансової стійкості та в цілому високого потенціалу до забезпечення результативності підприємства, керівництвом компанії неефективно здійснюються заходи для вирішення надмірного накопичення її запасів, що, в свою чергу, відповідним чином позначилося на зниженні обсягів чистого фінансового результату підприємства, спричинивши тим самим падіння прибутковості за всіма її видами. Відповідно, здійснення неефективної фінансової політики на ТОВ «Т-Стиль» обмежує можливості щодо його розвитку. З цього приводу, з метою визначення напрямків та резервів підвищення результативності діяльності досліджуваного підприємства за результатами проведеного аналізу у попередньому розділі, вважаємо за доцільне представити SWOT-матрицю його результативності, в якій представлено виявлені як можливості вирішення даного питання, так і потенційні загрози щодо його функціонування в цілому (рис. 3.1).

| <i>Сильні сторони</i>  | <i>Слабкі сторони</i>   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність сучасної технологічної бази;</li> <li>- повний цикл виробництва;</li> <li>- унікальний дизайн, який відрізняється від інших виробників;</li> <li>- швидкість виробництва колекцій та великі обороти;</li> <li>- високий рівень репутації компанії;</li> <li>- наявність брендіу;</li> <li>- мотивований персонал;</li> <li>- наявність власних фінансових ресурсів;</li> <li>- високий рівень інвестиційної привабливості;</li> <li>- наявність стратегічного бачення компанії (перехід від ринку до ТРЦ);</li> <li>- високий рівень лояльності клієнтів;</li> <li>- висока кваліфікація персоналу</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень ділової активності;</li> <li>- великі розміри компанії потребують більш швидкого оновлення системи менеджменту управління всіма напрямками діяльності</li> </ul>  |
| <i>Можливості</i>  | <i>Загрози</i>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- зменшення пропозиції з боку іноземних виробників на fashion-ринку;</li> <li>- зростання попиту на якісні вироби та вироби з екологічно чистої сировини;</li> <li>- поява сучасних модних трендів;</li> <li>- цифровізація бізнес-процесів.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- загроза фізичної втрати активів внаслідок агресії рф;</li> <li>- падіння платоспроможного попиту;</li> <li>- дефіцитність та здорожчення кредитних ресурсів;</li> <li>- нестійкість валютного курсу;</li> <li>- еміграція суттєвої частини робочої сили;</li> <li>- здорожчання виробничих процесів;</li> <li>- погіршення логістики.</li> </ul> |

Рисунок 3.1 – SWOT-матриця результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»

*Джерело: сформовано автором за даними підприємства*

Так, з рис. 3.1 видно, що в цілому на фоні достатнього рівня прибутковості діяльності ТОВ «Т-Стиль», найбільшими факторами впливу на його результативність є низький рівень ділової активності підприємства та слабкий рівень його організаційно-управлінської складової. Тож, враховуючи можливості, які здатні забезпечити вирішення зазначених проблем в компанії, сформуємо відповідну пропозицію.

Проблеми, які були виявлені на ТОВ «Т-Стиль», в основному пов'язані із збутом продукції, яка накопичується на складах компанії, зокрема готової продукції, товарів, які у періоді 2022-2024 рр. збільшилися в два рази. Зазначимо, що одним із каналів збуту готових товарів підприємства є інтернет-магазин компанії, в якому

продукція реалізується під ТМ Goldi. Незважаючи на те, що керівництвом підприємства протягом аналізованого періоду були впроваджені в діяльність маркетинговий та SMM відділи, а також проводилися заходи щодо розширення співпраці з партнерами із медіасередовища, очікуваних значних результатів в цьому питанні компанія не досягла.

З метою коректного формування пропозиції для ТОВ «Т-Стиль» вважаємо за доцільне провести дослідження стану відповідної галузі та тенденцій її розвитку.

Останні кілька років галузі легкої промисловості, як однієї з важливих частин економіки країни, характеризуються значними ускладненнями, пов'язаними з військовою агресією, що спричинило проблеми постачання енергетики та зміни на зовнішніх ринках. Війна в Україні змусила відчути серйозні зміни для всіх виробників національної промисловості. В регіонах проходження активних бойових дій, підприємства даної галузі змушені були призупинити свою діяльність або перенести її до більш безпечних районів. Також проблемою багатьох підприємств стала мобілізація робочої сили, де на теперішній час більш ніж 90% працівників становлять жінки [47].

Для легкої промисловості України 2023 рік характеризувався зростанням кількості її виробників, а у 2024 році ситуація в галузі вже погіршилася. Так, у другому кварталі 2024 року наявність певних факторів вплинуло на скорочення виробництва 33% підприємств, які зокрема пов'язані з перебоями електроенергії, браком робочої сили та високою вартістю сировини (рис. 3.2). Таким чином зазначені труднощі стали перешкодою для компаній щодо нарощення обсягів виробництва та змусили їх адаптуватися до нових умов.

Щодо стану зовнішньої торгівлі та експорту, то період 2022-2023 рр. для України відзначається періодом значних змін, зокрема у 2023 р. - скорочення експорту текстильного одягу на 63%, домашнього текстилю на 40%, взуття на 60%. Водночас сильна залежність галузі від імпортової сировини спричинила значне зростання імпорту. Серйозна втрата позицій українських виробників на зовнішньому ринку

призвело до зростання імпорту з \$13 млн. у 2022 р. до \$35 млн. на початок 2024 р. [47].

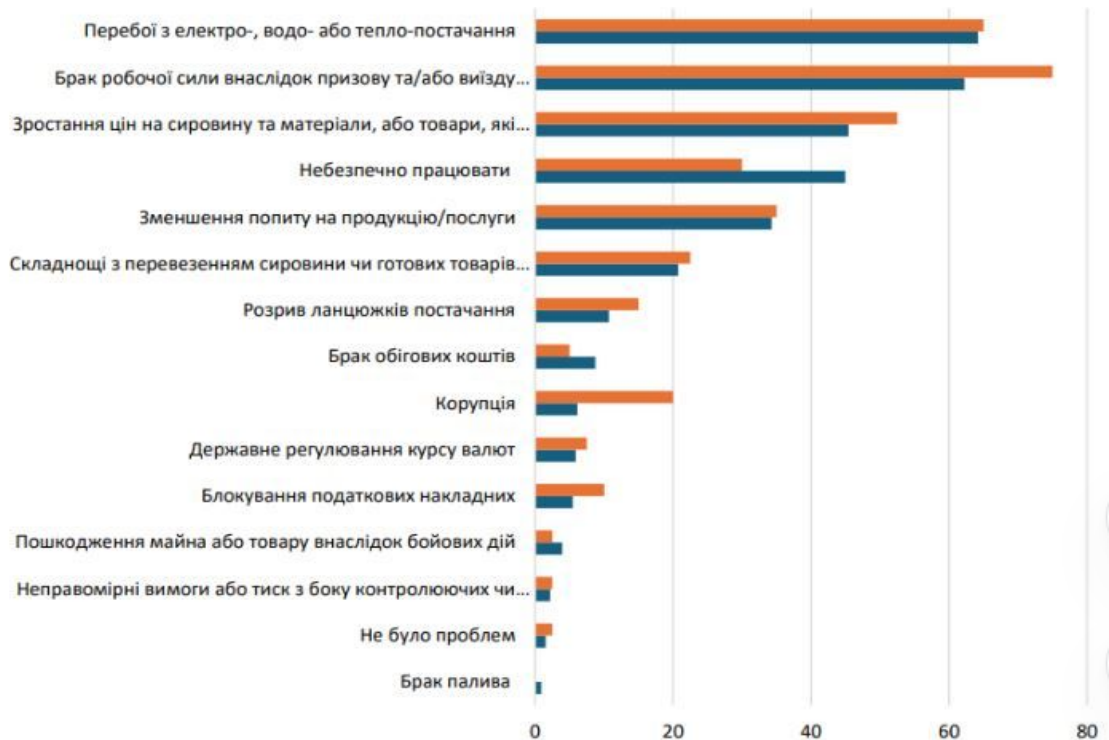


Рисунок 3.2 – Найважливіші проблеми бізнесу у легкій промисловості у 2023-2024 рр. [48]

Враховуючи умови ведення бізнесу в Україні та стан легкої промисловості, підприємства галузі потребують її трансформації.

Сплеск світового попиту на технології штучного інтелекту (ШІ) та активного впровадження інструментів, заснованих на цих технологіях припав на 2024 р. Вже 82% корпоративних організацій світу (з кількістю працівників понад 1000 осіб) на початку 2024 р. активно впроваджують ШІ у своєму бізнесі або експериментують з ним чи вивчають його [51]. Частка компаній по всьому світу, які використовують ШІ для реалізації щонайменше однієї бізнес-функції, зросла до 72%.

Особливо стрімке зростання у 2024 р. демонструє попит на генеративний штучний інтелект (GenAI). Після відкриття у 2023 р. можливостей генеративного ШІ для бізнесу, компанії почали реально використовувати нову технологію й отримувати з того позитивні результати [50]. Кількість компаній у світі, які регулярно

використовують генеративний ШІ, зросла у 2024 році вдвічі (рис. 3.3).



Рисунок 3.3 – Частка компаній, які регулярно використовують генеративний ШІ у 2024 р., за функціями, % [50]

Вражаючою є також й динаміка залученості персоналу до використання ШІ (рис. 3.4). Сьогодні 75% працівників вже працюють з GenAI.

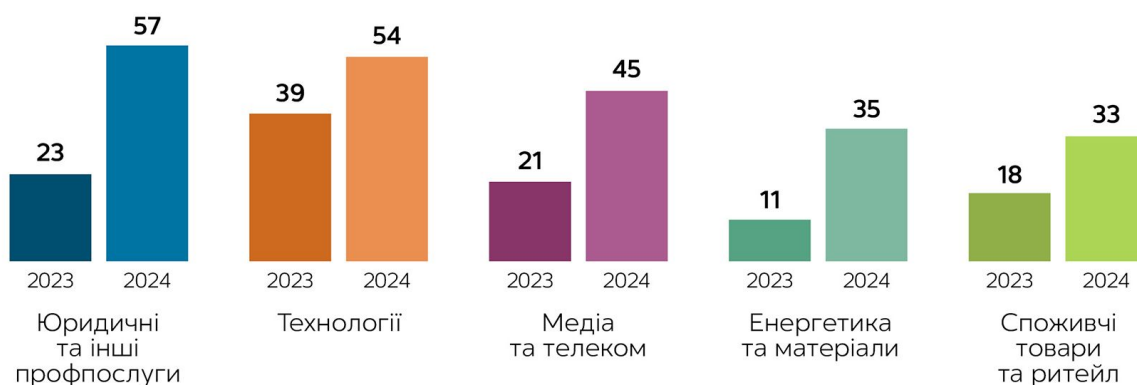


Рисунок 3.4 – Частка користувачів ШІ в компаніях, за галузями, % [50]

ШІ став справжнім помічником, доступним навіть малому бізнесу. В Україні ШІ впровадили 21% підприємців. Найчастіше ШІ використовується для маркетингових та SMM-стратегій, перекладу, генерації контенту та комунікації з клієнтами.

Вплив ШІ в реальному маркетингу поки не надто суттєвий. Але на кінець 2024 р. інтеграція ШІ у робочі процеси зріс на рівні кожного учасника ринку. Створення креативів та контенту, оголошень, обробка даних за підсумками кампаній, чат-ботів для покращення ефективності вирви продажів.

Попри війну та економічні виклики український ринок digital-маркетингу демонструє стійкість та зростання. Бізнес адаптувався та перейшов до короткострокового планування, а фокус змістився на performance-маркетинг та CRM-дослідження. Сучасні виклики формують високий рівень конкуренції, але одночасно відкривають нові можливості адаптації та розвитку.

Першим напрямком, за яким у кризу бізнес скорочує бюджети є маркетинг. Digital-маркетинг також не є винятком. Незважаючи на російське вторгнення у 2022 р., бізнес почав обережно відновлювати інвестиції в digital [52]. За прогнозами фахівців у 2024 році обсяг інвестицій у digital в Україні зросте на 27% порівняно з 2023 р. і становитиме понад \$950 млн. [53].

Одним із трендів останніх років, за яким ринок підлаштовується під актуальні потреби клієнтів, є CRM-система та штучний інтелект. Це поєднання дозволяє не тільки автоматизувати рутинні завдання, але й привносити глибоке розуміння потреб та поведінки клієнтів, що у свою чергу покращує якість обслуговування та підвищує лояльність споживачів.

Функціонал сучасних CRM систем включає автоматизацію продажів, маркетинг, обслуговування клієнтів і бізнес-аналітику. Однак справжнім проривом стало впровадження ШІ, тобто інтеграція ШІ у CRM-системи, яка дозволила: автоматизувати та персоналізувати комунікацію з клієнтами; прогнозувати поведінку та потреби клієнтів, основою в якому виступає аналіз великих обсягів даних; оптимізувати процеси продажу та маркетингу для підвищення ефективності.

Тож, на основі приведених аргументів, можемо запропонувати для ТОВ «Т-Стиль» на базі вже існуючого ІТ-департаменту відкрити machine learning (ML) відділ (відділ машинного навчання), метою якого є застосування аналітичного та

генеративного інструментів ШІ, зокрема впровадження аналітичного ШІ у CRM-стратегію підприємства та використання GenAI для генерації контенту інтернет-магазину компанії (рис. 3.5).

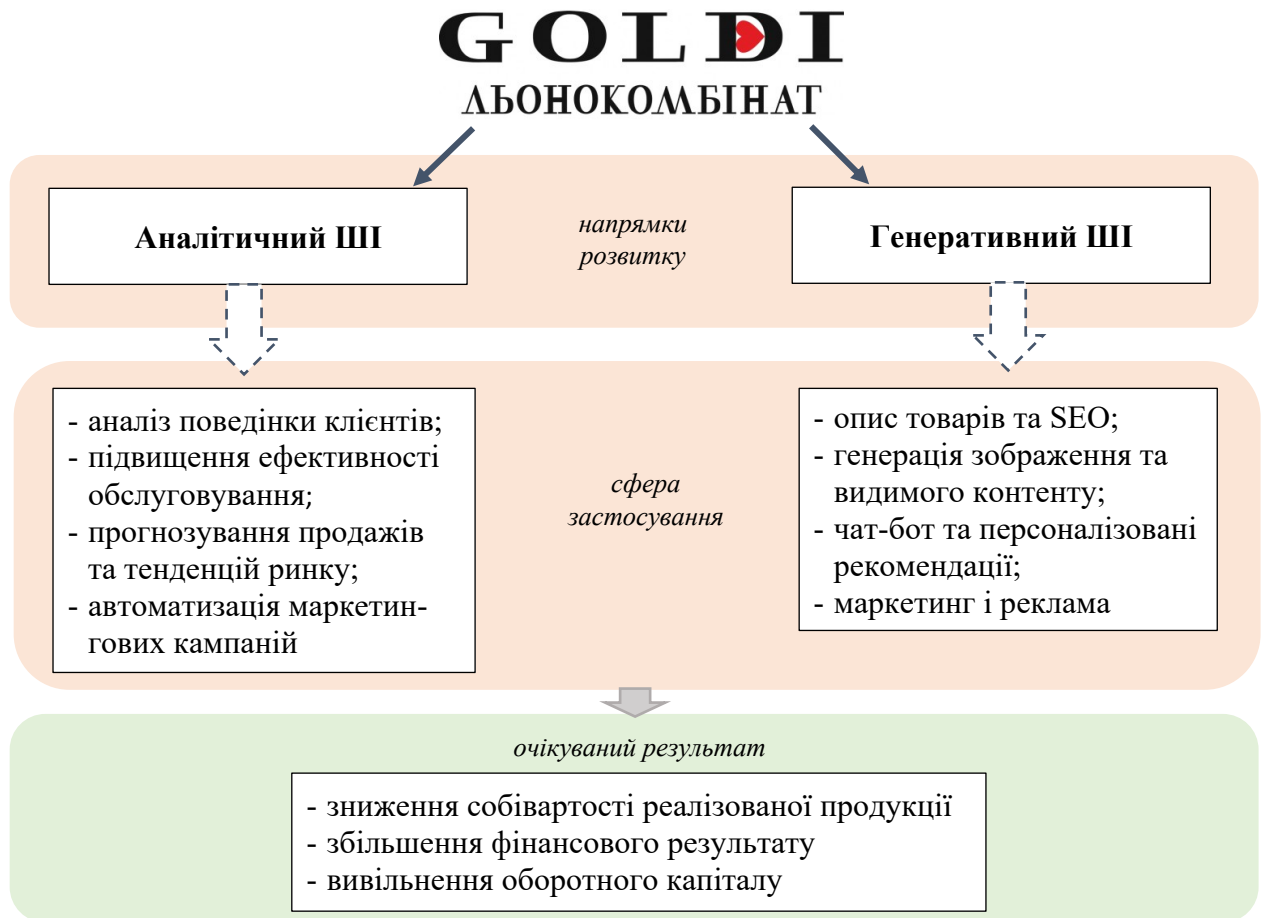


Рисунок 3.5 – Напрямки та резерви підвищення результативності діяльності  
ТОВ «Т-Стиль»

*Джерело: розроблено автором*

Традиційна CRM, яка зараз використовується на підприємстві, має обмеження щодо збору даних та управління зовнішніми робочими процесами та надає інформацію на основі даних, яка інтегрується вручну та часто коригується. CRM-системи на базі ШІ працюють швидше та надають дієві ідеї на основі даних у реальному часі. Зібрані дані є найбільш точними, що призводить до кращої інформації про клієнтів. На операційному фронті це дозволить компанії демократизувати дані та забезпечити управління ними.

Щодо генеративного ШІ, який планується використовувати для інтернет-магазину ТМ Goldi, то використання інструменту GenAI може значно спростити його роботу, зокрема:

1) Описувати товари та пошукову оптимізацію (SEO): автоматичне створення унікальних описів одягу (матеріал, стиль, сезон), додавання ключових слів для SEO та підвищення видимості при пошуку, переклади описів для міжнародного ринку;

2) Генерувати зображення та видимий контент: ШІ-редагування фото (видалення фону, корекція кольорів, стилізація), віртуальна примірка (створення ШІ-аватарів або моделей у різних луках), генерація банерів/ креативів для соцмереж;

3) Чат-бот та персоналізовані рекомендації: рекомендації товарів для стилів, кольорів, попередніх покупок, відповіді на запитання клієнтів (розміри, догляд, доставка), підбір луків (ШІ може створювати стилістичні поєднання одягу);

4) Маркетинг і реклама: генерація постів у соцмережах (описи, хештеги, заклики до дії (СТА)), написання email-розсилок з персоналізованими пропозиціями, створення текстів для рекламних оголошень.

Очікуваними результатами від впровадження технологій ШІ у CRM-систему ТОВ «Т-Стиль» є зменшення собівартості продукції, збільшення фінансового результату та вивільнення його оборотного капіталу.

### **3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації пропозиції з підвищення результативності діяльності ТОВ «Т-Стиль»**

Для реалізації сформованої пропозиції для ТОВ «Т-Стиль» вимагаються інвестиційні вкладення, до переліку статей яких відносяться:

- 1) витрати на підтримку інтегрованої CRM-системи;
- 2) інфраструктурні витрати;

### 3) витрати на навчання персоналу.

Для підтримки інтегрованої CRM-системи на ТОВ «Т-Стиль», як зазначалося раніше, передбачається відкрити ML-відділ на базі вже існуючого IT-відділу підприємства, для чого додатково будуть залучені ML спеціалісти. Фахівці машинного навчання будуть працювати з алгоритмами ШІ, які навчаються на даних і можуть прогнозувати або автоматизувати процеси, основними завданнями, яких є збір і обробка даних, розробка та навчання ML-моделей, деплой (впровадження) та оптимізація моделей, аналіз і прогнозування, автоматизація бізнес-процесів тощо. Для роботи в данному відділі достатньо буде трьох фахівців.

Проаналізувавши ринок праці IT-фахівців було виявлено, що середня заробітна плата ML-спеціаліста на сьогоднішній час складає 3 000 \$ на місяць [54]. Розрахуємо річну суму витрат на оплату праці одного працівника даної категорії :

$$126\ 000 * 12 = 1\ 512\ 000 \text{ грн/рік}$$

Відповідно щорічна сума заробітної плати трьох працівників складатиме 4 536 тис.грн.

$$1\ 512\ 000 * 3 = 4\ 536\ 000 \text{ грн/рік}$$

Для оптимізації витрат компанії та підвищення її продуктивності оптимальним шляхом у вирішенні цього питання є хмарні технології. Одним з ключових інструментів для бізнесу виступає платформа Microsoft Azure, яку пропонується використовувати в якості інфраструктурної платформи. За допомогою Azure можна створювати, налаштовувати та розміщувати у хмарі віртуальні машини Windows і Linux. Це дає змогу вибудовувати складну віртуальну інфраструктуру та безпечно зберігати дані і додатки в будь-якій точці світу. Віртуальні машини не відрізняються від фізичних комп'ютерів або серверів та існують у вигляді коду. Вони мають пам'ять, диски для зберігання файлів і можуть підключатися до мережі інтернет. Віртість користування такою платформою складає орієнтовно 1000 \$ на місяць. За даними НБУ, станом на 01.04.2025 р. курс 1 \$ складає 42 грн. Відповідно, інфраструктурні витрати складатиме:

$$42 * 1000 = 42\,000 \text{ грн/місяць}$$

Також, після впровадження ШІ в CRM для швидкої адаптації персоналу до нових інструментів, зменшення помилок при використанні функцій ШІ та підвищення ефективності роботи, отримуючи при цьому максимальну допомогу від ШІ для співробітників компанії потрібно проводити навчальні тренінги, які допоможуть їм працювати з новою системою, яка постійно змінюється, формулювати запити, аналізувати відповіді, використовувати ШІ-аналітику для продажів та маркетингу і ще багато іншого. Рекомендована частота навчальних тренінгів два рази на рік.

Отже, можемо сформувати інвестиційний бюджет, який необхідний підприємству для реалізації даної пропозиції, статті витрат якого згруповано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Бюджет витрат ТОВ «Т-СТИЛЬ» на реалізацію пропозиції з відкриття ML-відділу

| № з/п | Стаття витрат  | Сума, тис.грн |        |
|-------|--|---------------|--------|
|       |  | на місяць     | на рік |
| 1     | Інфраструктурні витрати  | 42            | 504    |
| 2     | Загальна сума заробітної плати ML спеціаліста (3 особи), у тому числі: | 378           | 4 536  |
|       | - заробітна плата  | 291           | 3 492  |
|       | - нарахування на з/п   | 87            | 1 044  |
| 3     | Навчання персоналу   | -             | 190    |
|       | Разом  | 420           | 5 230  |

*Джерело: розраховано автором*

З таблиці 3.1 видно, що загальний інвестиційний бюджет для реалізації пропозиції з відкриття ML-відділу складатиме 5 230 тис.грн щорічно.

За даними планово-економічного відділу підприємства в обсяг виручки від реалізації продукції ТОВ «Т-СТИЛЬ» на 2025 р. за планом закладено її зростання на рівні 10%. Після відповідного розрахунку отримаємо наступне:

$$1\,024\,776 \times 1,10 = 1\,127\,254 \text{ тис.грн.}$$

Отже, плановий обсяг виручки від реалізації продукції ТОВ «Т-Стиль» у 2025 році складе 1 178 492 тис.грн.

Впровадження ІІІ в CRM-систему підприємства автоматизує багато рутинних процесів, що, в свою чергу, може зменшити потребу в певних спеціалістах. Відповідно, на підприємстві передбачається скорочення штату таких сервісів як оператори контакт-центру та відділу підтримки, аналітичного відділу, відділів маркетингу та ціноутворення. Тож, планується вивільнення таких фіхівців:

- Менеджери з обробки заявок та підтримки клієнтів -1 особа;
- Менеджери з введення та аналізу даних – 1 особа;
- Фахівці з e-mail маркетингу та SMS-розсилок – 1 особа;
- Менеджери з реклами та таргетингу - 1 особа.

Загальна сума вивільнених коштів через поступове скорочення персоналу у 2025 р. складе 372 тис.грн (скорочено 2 особи у другому півріччі), а на початок 2026 р. ще 696 тис.грн. Тож, постійні витрати підприємства у зазначений період було зменшено на відповідні суми.

Зазначимо, що ІІІ також допомагає ефективно розподіляти товари між складами та магазинами, враховуючи регіональні особливості попиту, це, в свою чергу, знижує витрати на логістику та утримання зайвих запасів. Тож, в наслідок оптимізації логістики та розподілу товарів постійні витрати компанії можуть бути знижено до 3%. Відповідно, в табл. 3.2, де представлено зміни фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Т-Стиль», при розрахунку постійних витрат у 2026 р. ефект від впливу технології ІІІ на логістичні процеси було враховано.

Таблиця 3.2 – Зміни фінансово-економічних результатів діяльності  
ТОВ «Т-Стиль» у 2025-2026 рр.

|   | Показник            | На кінець року, тис.грн |           |           | Абсолют-<br>на зміна<br>2026/2024 | Відносна<br>зміна<br>2026/2024 |
|---|---------------------|-------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------|--------------------------------|
|   |                     | 2024                    | 2025      | 2026      |                                   |                                |
| 1 | 2                   | 3                       | 4         | 5         | 6                                 | 7                              |
| 1 | Чистий дохід        | 1 024 776               | 1 106 758 | 1 106 758 | 81 982                            | 8,00                           |
| 2 | Матеріальні витрати | 389 415                 | 420 568   | 420 568   | 31 153                            | 8,00                           |
| 3 | Постійні витрати    | 558 822                 | 591 621   | 578 407   | 19 584                            | 3,50                           |

Закінчення табл. 3.2

| 1 | 2   | 3       | 4         | 5       | 6      | 7     |
|---|---|---------|-----------|---------|--------|-------|
| 4 | Постійні витрати, пов'язані з реалізацією пропозиції, у тому числі: | -       | 5 230     | 5 230   | -      | -     |
|   | - інфраструктурні витрати   | -       | 504       | 504     | -      | -     |
|   | - з/п з нарахуваннями   | -       | 4 536     | 4 536   | -      | -     |
|   | - навчання персоналу  | -       | 190       | 190     | -      | -     |
| 5 | Поточні витрати   | 948 237 | 1 012 189 | 998 975 | 50 738 | 5,35  |
| 6 | Операційний прибуток  | 76 539  | 94 569    | 107 783 | 31 244 | 40,82 |
| 7 | Чистий прибуток   | 63 817  | 77 546    | 88 382  | 24 565 | 38,49 |

Джерело: розраховано автором

Отже, результат від використання ІІІ на ТОВ «Т-Стиль» є таким:

- 1) собівартість реалізованої продукції знизилася на 50 738 тис.грн;
- 2) чистий прибуток збільшився на 24 565 тис.грн.

Оскільки розрахунки проводилися за плановими даними компанії, за умови щорічного зростання виручки від реалізації підприємства ефект від використання ІІІ може бути більшим.

Представимо зміни показників прибутковості діяльності ТОВ «Т-Стиль» на рис. 3.6, розрахунки яких було проведено за чистим прибутком.

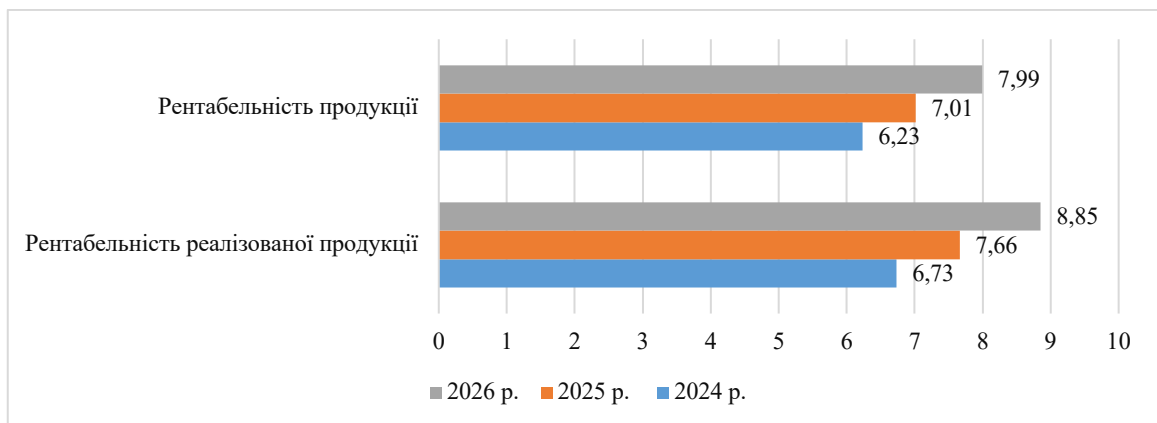


Рисунок 3.6 – Зміни показників чистої рентабельності ТОВ «Т-Стиль» у 2025-2026 рр., % (за видами)

Джерело: розроблено автором

Як було вже зазначено, низький рівень ділової активності підприємства призвів до накопичення надлишкових обсягів запасів. І в цьому сенсі, застосування ІІІ у CRM-системі підприємства може суттєво їх знизити за рахунок точного прогнозування попиту, автоматизації процесів управління запасами та оптимізації логістики, а саме:

1. Прогнозувати попит - ІІІ аналізує історичні дані продажів, сезонність, поведінку клієнтів, тренди та зовнішні фактори, що дозволяє зменшити надлишкові запаси, прогножуючи, які товари будуть найбільш затребуваними та мінімізувати дефіцит продукції, забезпечуючи своєчасне поповнення.

2. Автоматизувати замовлення - ІІІ може автоматично генерувати замовлення постачальникам, виходячи з поточного рівня запасів та очікуваного попиту, що скорочує потребу в зберіганні великої кількості товарів та допомагає уникати закупівлі надлишкових товарів.

3. Оптимізувати асортимент - CRM із ІІІ аналізує, які товари продаються краще, а які лежать на складах без руху. На основі цього можна зменшити кількість низьколіквідних товарів та сконцентруватися на продукції, яка приносить більше прибутку.

4. Надавати індивідуальні рекомендації клієнтам - ІІІ-алгоритми допомагають пропонувати покупцям персоналізовані товари, що сприяє швидшому продажу та скороченню залишків на складі.

5. Знижувати повернення - аналізуючи причини повернень (наприклад, невідповідність розміру або низька якість), ІІІ допомагає покращити закупівельну політику та мінімізувати ризики накопичення нереалізованих товарів.

Отже, в результаті впровадження ІІІ у CRM-систему ТОВ «Т-Стиль» дозволить не тільки зменшити обсяги його запасів, а й покращити оборотність товарів, зменшити витрати на зберігання та підвищити загальну ефективність бізнесу.

Проведемо відповідні розрахунки, де покажемо вивільнення оборотного

капіталу, який компанія може отримати в результаті інтеграції у свою діяльність технології ШІ. Для цього скористаємось такою формулою:

$$E_{\text{ОбК}} = \text{ВР}_{\text{плановий}} / 365 \times (\text{T}_{\text{плановий}} - \text{T}_{\text{звітний}})$$

Враховуючи можливості нової технології, за прогнозами фіхівців використання ШІ у діяльності підприємства дозволить скоротити йому період обороту запасів на 10%. Тож, економія оборотного капіталу ТОВ «Т-Стиль» складе:

- у 2025 р.

$$E_{\text{ОбК}} = 1\,106\,758 / 365 \times (667,44 \times 0,9 - 667,44) = - 202\,381,2 \text{ тис.грн}$$

- у 2026 р.

$$E_{\text{ОбК}} = 1\,106\,758 / 365 \times (600,69 \times 0,9 - 600,69) = - 182\,143,04 \text{ тис.грн}$$

Тож, в наслідок вивільнення коштів, які були задіяні для формування запасів компанії, у 2025 р. підприємство може вкласти 202 381,2 тис.грн в інтенсифікацію своєї діяльності, а у 2026 р. – 182 143,04 тис.грн. Ефект від впровадження технологій ШІ у діяльність ТОВ «Т-Стиль» наочно представлено на рис. 3.6.

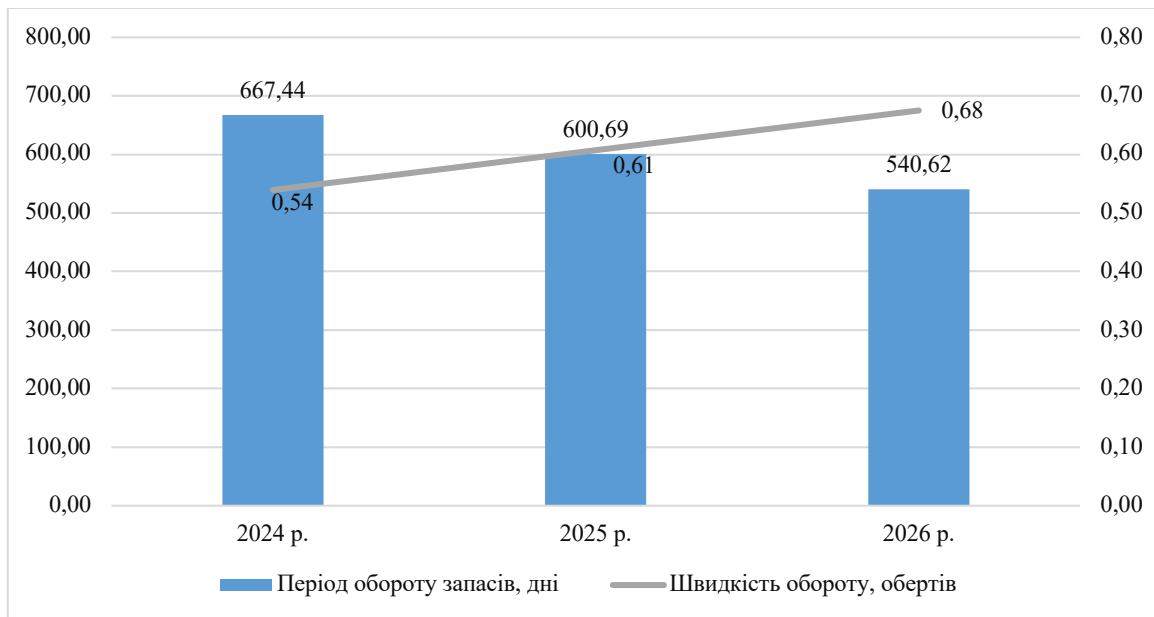


Рисунок 3.6 – Ефект від впровадження ШІ у CRM-систему ТОВ «Т-Стиль»

Джерело: розроблено автором

Отже, підсумовуючи отримані практичні результати, можемо зробити

висновок про доцільність запропонованої пропозиції, оскільки позитивні зрушення в діяльності ТОВ «Т-Стиль» свідчать про підвищення його результативності, яке стало можливим через впровадження ІІІ у наявну на підприємстві CRM-систему. Результатом використання ІІІ-технологій є: зниження собівартості реалізованої продукції на 50 738 тис.грн, збільшення чистого фінансового результату на 24 565 тис.грн та вивільнення оборотного капіталу в цілому за прогнозований період на суму 384 524,24 тис.грн. Зазначимо, що вивільнені кошти компанія може використати для подальшого розвитку. Тож, мету бакалаврської кваліфікаційної роботи виконано.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження кваліфікаційної бакалаврської роботи можна зробити такі висновки:

1. Результативність є багаторівневою комплексною характеристикою, що є відображенням певного результату функціонування суб'єкта господарювання (кількісного, якісного) з погляду на ресурси, види продукції, види діяльності, що сприяють як підвищенню ефективності діяльності, так і подальшому розвитку підприємства. Завдяки нейромережі організація може досягти більш високих результатів у фінансовій стійкості та ефективності підприємства, ніж лише за допомогою стратегічних методів. Це пов'язано з тим, що нейронна мережа будує неформальні моделі, яка завжди може бути виражена лише з допомогою статичних характеристик регресійних моделей. Загалом організація економічного аналізу з широким застосуванням інформаційних технологій є хорошим стимулом для подальшого розвитку підприємства.

2. На сьогоднішній день немає єдиного узагальнюючого показника, який визначає результативність функціонування підприємства. Багато авторів приймають точку зору, згідно з якою економічні результати діяльності організацій мають відображатися системою показників, але загально визнаної форми вираження їх результативності поки що немає. У теоретичних та практичних дослідженнях виділяють три основні методи оцінки фінансової результативності: 1) ресурсна або цільова ефективність (відносний показник) - усі види рентабельності; 2) прибутковий метод (абсолютні показники) - метод дисконтованого грошового потоку, метод капіталізації доходів, метод терміну окупності, точка беззбитковості; 3) прибутковий метод (відносні показники) - метод індексу доходності (індекс прибутковості), метод внутрішньої норми доходності (внутрішня норма прибутку, окупність інвестицій).

3. Сфера діяльності ТОВ «Т-Стиль» - текстильна промисловість. Компанія була заснована 06.03.2008 року Рівненським Льонокомбінатом для здійснення виробництва та реалізації тканини різного типу, для виготовлення яких використовуються різноманітні види пряж та їх сумішей, а саме бавовняна, віскозна, акрилова, поліефірна. Компанія здійснює повний цикл виробництва, пошив готового одягу підприємства відбувається на сучасному обладнанні від найкращих зарубіжних виробників, головною характеристикою яких є висока продуктивність, енергозбереження та енергоефективність. Потужність виробництва ТОВ «Т-Стиль» складає 20 тон полотна і більше. Для обслуговування всіх етапів виробництва на підприємстві задіяно близько 1,4 тис. працюючих, які мають відповідну кваліфікацію для роботи на всіх видах ткацького обладнання.

4. Підприємство є фінансово незалежним від зовнішніх стейкхолдерів і здійснює самофінансування своєї діяльності, має абсолютну фінансову стійкість. Разом з тим, наявність великого обсягу запасів значно обмежує можливості компанії щодо її розвитку. Підприємство характеризується як прибуткове, але з тенденцією до зниження всіх показників рентабельності. Найбільш прибутковим для компанії був 2022 рік з найвищими показниками рівня рентабельності продукції (51,55%) та оборотного капіталу (41,60%). Однак, на кінець 2024 р. зменшення чистого прибутку, вплинуло на зниження рівня рентабельності за всіма її видами.

5. ТОВ «Т-Стиль» загалом має достатньо високий рівень результативності діяльності протягом всього періоду 2022-2024 рр., разом з тим, окремі напрямки господарської діяльності потребують ретельного перегляду, зокрема: 1) неефективність управління оборотним капіталом, тобто низький рівень ділової активності, через що швидкість обороту запасів та оборотних активів демонструють уповільнення; 2) зростання витрат, пов'язаних з погіршенням збутової діяльності підприємства, призвело до зниження прибутковості, де на кінець аналізованого періоду обсяг виручки від реалізації продукції, який припадає на кожну гривню її

собівартості, скоротився в цілому на 15,45%, зокрема з 1,895 грн у 2022 р. до 1,603 грн. у 2024 р.

6. Для ТОВ «Т-Стиль» було запропоновано на базі вже існуючого ІТ-департаменту відкрити machine learning відділ (відділ машинного навчання), метою якого є застосування аналітичного та генеративного інструментів ШІ, зокрема впровадження аналітичного ШІ у CRM-стратегію підприємства та використання GenAI для генерації контенту інтернет-магазину компанії. CRM-системи на базі ШІ працюють швидше та надають дієві ідеї на основі даних у реальному часі. Зібрані дані є найбільш точними, що призводить до кращої інформації про клієнтів. На операційному фронті це дозволить компанії демократизувати дані та забезпечити управління ними. Натомість генеративний ШІ, який планується використовувати для інтернет-магазину ТМ Goldi, може значно спростити його роботу.

7. Для реалізації сформованої пропозиції для ТОВ «Т-Стиль» вимагаються інвестиційні вкладення, до переліку статей яких відносяться: витрати на підтримку інтегрованої CRM-системи; інфраструктурні витрати; витрати на навчання персоналу. Загальний інвестиційний бюджет для реалізації пропозиції з відкриття ML-відділу складатиме 5 230 тис.грн щорічно. Результатом впровадження ШІ у наявну на підприємстві CRM-систему є: зниження собівартості реалізованої продукції на 50 738 тис.грн, збільшення чистого фінансового результату на 24 565 тис.грн та вивільнення оборотного капіталу в цілому за прогнозований період на суму 384 524,24 тис.грн. Вивільнені кошти компанія може використати для подальшого розвитку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутнік-Сіверський О.Б., Коткова Н.С. Економетрична оцінка результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу в харчовій промисловості України. 2020. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ea010583-6147-46b5-a5d6-3244961f2029/content>. (Дата звернення: 10.01.2025).
2. Іщенко М., Нусінов В. Обґрунтування вибору показників фінансово-економічних результатів діяльності підприємств при оцінці результативності. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. Випуск 35 (2). С.5-10.
3. Мочерний С. Основи економічних знань / С. Мочерний. К. : Академія, 2000. 214 с.
4. Покропивний С. Економіка підприємства : [підручник] / С. Покропивний. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2011. 528 с.
5. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства Збірник наукових праць ЧДТУ. Сер.: Економічні науки Черкаси: ЧДТУ, 2009. Вип 22, т.2. С.169-173 .
6. Турило А.М., Турило А.А., Короленко Р.В. Ефективність і прибутковість у системі банківського менеджменту. *Вісник Криворізького національного університету*. 2022. Вип. 55. С.30-34.
7. Фролова Л.В., Носова Т.І. Система ключових індикаторів оцінки ефективності маркетингових заходів в електронній комерції. *Маркетинг і цифрові технології*. 2019. Том 3, № 2. С.84-97.
8. Тюхтенко Н.А., Худолей В.Ю., Гарафонова О.І. Методологія управління ефективністю діяльності бізнес-організацій в контексті стратегічної цифровізації. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*, 2023. №21(2(51), С.161–176.

9. Baron R. A., & Tang J. Entrepreneurs' social skills and new venture performance: Mediating mechanisms and cultural generality. *Journal of Management*, 2009. 35(2), P.282–306.
10. Drucker P. *Management Challenges for the 21st Century*. Harper Business; 1st edition. 1999. 224 p.
11. Kaplan R. S. & Norton D. The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 1992. №70(1), P.71-79.
12. Tangen S. Demystifying Productivity and Performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 2005. №54, P.34-46.
13. Funmilayo O. Team and Group Dynamics in Organizations: Effect on Productivity and Performance. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*. 2022. Vol.10, P.111-122.
14. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. *Management*. Harper & Row, 1988. 777 p.
15. Scott Sink D. *Productivity Management: Planning, Evaluation, Control, and Improvement*. Wiley; 1st edition. 1985. 518 p.
16. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Андрійчук. К. : КНЕУ, 2005. 292 с.
17. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 5. С. 177–184.
18. Dolan E. *Introduction to Economics (Combined)*. 6th, Sixth Edition. 2010. 701 p.
19. John D. Martin and J. William Petty. An Analysis of the Performance of Publicly Traded Venture Capital Companies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1983, vol. 18, issue 3, p. 401-410.
20. *Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / редкол. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Вид. центр „Академія”, 2000. 864 с.*

21. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. Dover Publications; 5.12.2004 edition. 2004. 320 p.
22. Campbell R. McConnell, Stanley L., Brue R. Economics: Principles, Problems, and Policies. McGraw-Hill College; Subsequent edition. 1995. 825 p.
23. Світлична Я. В. Оцінка та забезпечення економічної результативності функціонування дорожньобудівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступня канд. екон. наук: / Я. В. Світлична . Х., 2002. 16 с.
24. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятия: монография / А. Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догайдайло. Х.: ИНЖЭК, 2005. 144 с.
25. Ячменьова В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз: монографія / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О. Й. Сулима. Сімферополь: ВД АРІАЛ, 2010. 472 с.
26. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. *Фінанси України*. 2020. № 6. С.24- 32.
27. Мазур І.І. Ефективність застосування інструментів інтернет-реклами в електронній комерції. *Ефективна економіка*. 2023. №2. URL: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.2.18>. (Дата звернення: 11.01.2025).
28. Череп А.В, Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>. (Дата звернення: 11.01.2025).
29. Енциклопедія Сучасної України. Економічна ефективність. URL: <https://esu.com.ua/article-18769>. (Дата звернення: 10.01.2025).
30. Національний стандарт України. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT). Київ: ДП «УкрНДНЦ». 45 с. URL: <https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf//> (Дата звернення: 11.01.2025).

31. Куліш Н. В., Орлова К. Є., Ідентифікація сутності й ролі понять «Ефективність» і «Результативність» у діяльності підприємства. 2021. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/143.pdf>. (Дата звернення: 12.01.2025).

32. Лункіна І.Ю. Теоретичні аспекти антикризового управління підприємством в умовах турбулентності зовнішнього середовища. *Бізнес-Інформ*. 2024. №1. С.22-28.

33. Пілецька С. Т., Копча Ю. Ю., Камишна С. Ю. Контролінг в системі антикризового управління. *Економічний вісник Донбасу*. 2022. № 1. С. 52–58.

34. Економіка підприємства : підручник : у 3 т. / Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т ; за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2024. Т. 1. 537 с.

35. Гарафонова О. І., Купчевський П. О., Ященко І. В. Стратегічний базис управління ефективністю діяльності бізнес-організації в умовах воєнного часу. *Economic Synergy*. 2022. №4. С.65–81.

36. Демченко А. О., Момот О. І. Про сутність понять „ефективність” та „результативність” в економіці. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3 (33). С.207-210.

37. Правдюк Н.Л. Рентабельність операційної діяльності підприємств: обліково-аналітичний аспект. *ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики*, 2018, № 12. С.124-141.

38. Приймак С.В. Аналіз господарської діяльності. Практикум: [навчальний посібник]. Львів, 2022. 277 с.

39. Химич І., Різник Н. Фінансово-економічний аналіз підприємства: основа прогнозування позитивних результатів за кризових умов. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2024. 3(1). С.62-71.

40. Проскуріна Н., Гнідкова А. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. *Економіка та суспільство*, 2022. №43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-74>. (Дата звернення: 14.01.2025).

41. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА. *Молодий вчений*, 2023. №9 (121), С.18-21.

42. Офіційний сайт ТОВ «Т-Стиль». URL: <https://rv-tstyle.com.ua/uk>. (Дата звернення: 10.03.2025).

43. Офіційний сайт «You Control». URL: [https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/35750435/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/35750435/). (Дата звернення: 10.03.2025).

44. Djellal F. Measuring and improving productivity in services: issues, strategies and challenges. UK.: Edward Elgar, 2008. 286 p.

45. Tangen S. Evaluation and Revision of Performance Measurement Systems. Doctoral Thesis. Stockholm: Royal Institute of Technology, 2004. 234 p.

46. Scott D. Sink, Thomas C. Tuttle Planning and Measurement in Your Organization of the Future. Industrial Engineering and Management Press, 1989. 331.

47. Офіційний сайт «Українське радіо». З 2022 року експорт легкої промисловості України впав в кілька разів. URL: <https://ukr.radio/news.html?newsID=105682>. (Дата звернення: 13.04.2025).

48. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Секторальний аналіз: легка промисловість. 2024. URL: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2024/CEP/Sectoral\\_report\\_light\\_industry.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2024/CEP/Sectoral_report_light_industry.pdf). (Дата звернення: 06.04.2025).

49. ІАВ Україна. Барометр стану цифрової індустрії у період бойових дій. №5. URL: [https://iab.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/IAB\\_Ukrayina\\_War\\_Barometer\\_5\\_ua.pdf](https://iab.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/IAB_Ukrayina_War_Barometer_5_ua.pdf). (Дата звернення: 12.04.2025).

50. McKinsey. Global Survey on AI. 2025. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai#/>. (Дата звернення: 15.04.2025).
51. IBM Global AI Adoption Index 2023. URL: [https://newsroom.ibm.com/2024-01-10-Data-Suggests-Growth-in-Enterprise-Adoption-of-AI-is-Due-to-Widespread-Deployment-by-Early-Adopters?utm\\_campaign=startupblink&utm\\_medium=startupblink&utm\\_source=startupblink](https://newsroom.ibm.com/2024-01-10-Data-Suggests-Growth-in-Enterprise-Adoption-of-AI-is-Due-to-Widespread-Deployment-by-Early-Adopters?utm_campaign=startupblink&utm_medium=startupblink&utm_source=startupblink). (Дата звернення: 15.04.2025).
52. Офіційний сайт «Журнал Forbes Ukraine». Короткострокове планування та швидкі рекламні кампанії. Сім трендів діджитал-маркетингу у 2025 році. URL: <https://forbes.ua/ru/leadership/gnuchkist-planuvannya-ta-shvidki-reklamni-kampanii-sim-trendiv-didzhital-marketingu-u-2025-rotsi-vid-yuriya-kopishinskogo-17012025-26389>. (Дата звернення: 13.04.2025).
53. Офіційний сайт «Всеукраїнська рекламна коаліція». Оновлені прогнози розвитку рекламно-комунікаційного ринку України 2024. URL: <https://vrk.org.ua/news-events/2024/updated-forecasts2024.html>. (Дата звернення: 12.04.2025).
54. Зарплати розробників, тестувальників і менеджерів 2025. DOU.ua. URL: <https://jobs.dou.ua/salaries/?period=2024-12&position=Software%20Engineer>. (Дата звернення: 17.04.2025).
55. Офіційний сайт «Національний банк України». Інфляція почне знижуватися з середини року, а зростання економіки пришвидшиться – Інфляційний звіт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-pochne-znijuvatisya-z-seredini-roku-a-zrostannya-ekonomiki-prishvidshitsya--inflyatsiyiy-zvit>. (Дата звернення: 19.04.2025).

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А 1

## Фінансово-майновий стан за 2022 рік\*

## Актив

| Необоротні активи   | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Нематеріальні активи                                      | 1000 | 13                        | 11                       |
| первісна вартість   | 1001 | 422                       | 422                      |
| накопичена амортизація                                    | 1002 | 409                       | 411                      |
| Незавершені капітальні інвестиції                         | 1005 | -                         | 51 990                   |
| Основні засоби  | 1010 | 130 421                   | 111 458                  |
| первісна вартість   | 1011 | 420 142                   | 421 302                  |
| знос  | 1012 | 289 721                   | 309 844                  |
| Інвестиційна нерухомість                                  | 1015 | -                         | -                        |
| первісна вартість інвестиційної нерухомості               | 1016 | -                         | -                        |
| знос інвестиційної нерухомості                            | 1017 | -                         | -                        |
| Довгострокові біологічні активи                           | 1020 | -                         | -                        |
| первісна вартість довгострокових біологічних активів      | 1021 | -                         | -                        |
| накопичена амортизація довгострокових біологічних активів | 1022 | -                         | -                        |
| Довгострокові фінансові інвестиції:                       |      |                           |                          |

|  |            |                                  |                                 |
|--|------------|----------------------------------|---------------------------------|
| які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030       | -                                | -                               |
| інші фінансові інвестиції  | 1035       | -                                | -                               |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                         | 1040       | -                                | -                               |
| Відстрочені податкові активи                                     | 1045       | -                                | -                               |
| Гудвіл   | 1050       | -                                | -                               |
| Відстрочені авіаційні витрати                                    | 1060       | -                                | -                               |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах      | 1065       | -                                | -                               |
| Інші необоротні активи   | 1090       | -                                | -                               |
| Усього   | 1095       | 130 434                          | 163 459                         |
| <b>Оборотні активи</b>   | <b>Код</b> | <b>На початок року, тис.грн.</b> | <b>На кінець року, тис.грн.</b> |
| Запаси   | 1100       | 286 729                          | 355 351                         |
| виробничі запаси   | 1101       | 145 895                          | 191 806                         |
| незавершене виробництво  | 1102       | 7 087                            | 10 297                          |
| готова продукція   | 1103       | 53 459                           | 54 035                          |
| товари   | 1104       | 80 288                           | 99 213                          |
| Поточні біологічні активи  | 1110       | -                                | -                               |
| Депозити перестраховання   | 1115       | -                                | -                               |
| Векселі одержані   | 1120       | -                                | -                               |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125       | 6 789                            | 5 163                           |
| <b>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</b>               |            |                                  |                                 |
| за виданими авансами   | 1130       | -                                | -                               |
| з бюджетом   | 1135       | 214                              | 12                              |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 1136       | -                                | -                               |

|  |      |         |         |
|--|------|---------|---------|
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів     | 1140 | -       | -       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | -       | -       |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                              | 1155 | 55 936  | 113 761 |
| Поточні фінансові інвестиції   | 1160 | -       | -       |
| Гроші та їх еквіваленти  | 1165 | 14 423  | 5 636   |
| готівка  | 1166 | 698     | 1 967   |
| рахунки в банках   | 1167 | 13 725  | 3 669   |
| Витрати майбутніх періодів   | 1170 | 805     | 581     |
| Частка перестраховика у страхових резервах                           | 1180 | -       | -       |
| у тому числі:  |      |         |         |
| резервах довгострокових зобов'язань                                  | 1181 | -       | -       |
| резервах збитків або резервах належних виплат                        | 1182 | -       | -       |
| резервах незароблених премій   | 1183 | -       | -       |
| інших страхових резервах   | 1184 | -       | -       |
| Інші оборотні активи   | 1190 | 836     | 337     |
| Усього   | 1195 | 365 732 | 480 841 |
| Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття          | 1200 | -       | -       |
| Фінансово-майновий стан  | 1300 | 496 166 | 644 300 |

#### Пасив

| Власний капітал                  | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|----------------------------------|------|---------------------------|--------------------------|
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 11 000                    | 11 000                   |

|   |      |                           |                          |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Капітал у дооцінках                         | 1405 | -                         | -                        |
| Додатковий капітал                          | 1410 | -                         | -                        |
| емісійний дохід                             | 1411 | -                         | -                        |
| накопичені курсові різниці                  | 1412 | -                         | -                        |
| Резервний капітал                           | 1415 | -                         | -                        |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 437 856                   | 586 854                  |
| Неоплачений капітал                         | 1425 | -                         | -                        |
| Вилучений капітал                           | 1430 | -                         | -                        |
| Інші резерви                                | 1435 | -                         | -                        |
| Усього                                      | 1495 | 448 856                   | 597 854                  |
| <hr/>                                       |      |                           |                          |
| Довгострокові зобов'язання і забезпечення   | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
| Відстрочені податкові зобов'язання          | 1500 | -                         | -                        |
| Пенсійні зобов'язання                       | 1505 | -                         | -                        |
| Довгострокові кредити банків                | 1510 | -                         | -                        |
| Інші довгострокові зобов'язання             | 1515 | -                         | -                        |
| Довгострокові забезпечення                  | 1520 | -                         | -                        |
| довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | -                         | -                        |
| Цільове фінансування                        | 1525 | -                         | -                        |
| благодійна допомога                         | 1526 | -                         | -                        |
| Страхові резерви                            | 1530 | -                         | -                        |
| у тому числі:                               |      |                           |                          |
| резерв довгострокових зобов'язань           | 1531 | -                         | -                        |
| резерв збитків або резерв належних виплат   | 1532 | -                         | -                        |
| резерв незароблених премій                  | 1533 | -                         | -                        |
| інші страхові резерви                       | 1534 | -                         | -                        |

|                             |      |   |   |
|-----------------------------|------|---|---|
| Інвестиційні контракти      | 1535 | - | - |
| Привокій фонд               | 1540 | - | - |
| Резерв на виплату джек-поту | 1545 | - | - |
| Усього                      | 1595 | 0 | 0 |

| Поточні зобов'язання і забезпечення                              | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|--|------|---------------------------|--------------------------|
| Короткострокові кредити банків                                   | 1600 | -                         | -                        |
| Векселі видані   | 1605 | -                         | -                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                          |      |                           |                          |
| довгостроковими зобов'язаннями                                   | 1610 | -                         | -                        |
| товари, роботи, послуги  | 1615 | 9 367                     | 6 266                    |
| розрахунками з бюджетом  | 1620 | 3 126                     | 2 204                    |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 1621 | 19                        | -                        |
| розрахунками зі страхування                                      | 1625 | 1 875                     | 2 441                    |
| розрахунками з оплати праці                                      | 1630 | 6 013                     | 5 067                    |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами       | 1635 | -                         | -                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | -                         | -                        |
| Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків    | 1645 | -                         | -                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю      | 1650 | -                         | -                        |
| Поточні забезпечення   | 1660 | -                         | -                        |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665 | -                         | -                        |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків                 | 1670 | -                         | -                        |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690 | 26 929                    | 30 458                   |
| Усього   | 1695 | 47 310                    | 46 436                   |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | -       | -       |
| V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду                                       | 1800 | -       | -       |
| Фінансово-майновий стан   | 1900 | 496 166 | 644 300 |

### Інформація про фінансові результати за 2022 рік\*

| Фінансові результати  | Код  | За поточний рік, тис.грн. | За попередній рік, тис.грн. |
|---|------|---------------------------|-----------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)  | 2000 | 735 496                   | 601 944                     |
| Чисті зароблені страхові премії                                 | 2010 | -                         | -                           |
| премії підписані, валова сума                                   | 2011 | -                         | -                           |
| премії, передані у перестрахування                              | 2012 | -                         | -                           |
| зміна резерву незароблених премій, валова сума                  | 2013 | -                         | -                           |
| зміна частки перестраховиків у резерві незароблених             | 2014 | -                         | -                           |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)    | 2050 | 388 030                   | 408 644                     |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами                   | 2070 | -                         | -                           |
| <b>Валовий:</b>   |      |                           |                             |
| прибуток  | 2090 | 347 466                   | 193 300                     |
| збиток  | 2095 | -                         | -                           |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | -                         | -                           |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів              | 2110 | -                         | -                           |
| зміна інших страхових резервів, валова сума                     | 2111 | -                         | -                           |
| зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах         | 2112 | -                         | -                           |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| Інші операційні доходи  | 2120 | 4 847   | 4 124   |
| у тому числі:   |      |         |         |
| дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю             | 2121 | -       | -       |
| дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції   | 2122 | -       | -       |
| дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування                           | 2123 | -       | -       |
| Адміністративні витрати   | 2130 | 33 900  | 32 131  |
| Витрати на збут   | 2150 | 116 572 | 125 334 |
| Інші операційні витрати   | 2180 | 4 647   | 3 656   |
| у тому числі:   |      |         |         |
| витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю           | 2181 | -       | -       |
| витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | -       | -       |
| <b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>                               |      |         |         |
| прибуток  | 2190 | 197 193 | 36 303  |
| збиток  | 2195 | -       | -       |
| Дохід від участі в капіталі   | 2200 | -       | -       |
| Інші фінансові доходи   | 2220 | 2 191   | 988     |
| Інші доходи   | 2240 | 653     | 67      |
| у тому числі:   |      |         |         |
| дохід від благодійної допомоги  | 2241 | -       | -       |
| Фінансові витрати   | 2250 | -       | -       |
| Втрати від участі в капіталі  | 2255 | -       | -       |
| Інші витрати  | 2270 | -       | -       |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті                             | 2275 | -       | -       |
| <b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>   |      |         |         |

|   |      |         |        |
|---|------|---------|--------|
| прибуток  | 2290 | 200 037 | 37 358 |
| збиток  | 2295 | -       | -      |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300 | -       | -6 724 |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | -       | -      |
| Чистий фінансовий результат:                                    |      |         |        |
| прибуток  | 2350 | 200 037 | 30 634 |
| збиток  | 2355 | -       | -      |

## Фінансово-майновий стан за 2024 рік\*

## Актив

| Необоротні активи   | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Нематеріальні активи                                      | 1000 | 14                        | 14                       |
| первісна вартість   | 1001 | 424                       | 424                      |
| накопичена амортизація                                    | 1002 | 410                       | 410                      |
| Незавершені капітальні інвестиції                         | 1005 | 895                       | 1 269                    |
| Основні засоби  | 1010 | 171 489                   | 128 629                  |
| первісна вартість   | 1011 | 526 222                   | 548 764                  |
| знос  | 1012 | 354 733                   | 420 135                  |
| Інвестиційна нерухомість                                  | 1015 | -                         | -                        |
| первісна вартість інвестиційної нерухомості               | 1016 | -                         | -                        |
| знос інвестиційної нерухомості                            | 1017 | -                         | -                        |
| Довгострокові біологічні активи                           | 1020 | -                         | -                        |
| первісна вартість довгострокових біологічних активів      | 1021 | -                         | -                        |
| накопичена амортизація довгострокових біологічних активів | 1022 | -                         | -                        |
| Довгострокові фінансові інвестиції:                       |      |                           |                          |

|  |      |                           |                          |
|--|------|---------------------------|--------------------------|
| які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | -                         | -                        |
| інші фінансові інвестиції  | 1035 | -                         | -                        |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                         | 1040 | -                         | -                        |
| Відстрочені податкові активи                                     | 1045 | -                         | -                        |
| Гудвіл   | 1050 | -                         | -                        |
| Відстрочені аквізиційні витрати                                  | 1060 | -                         | -                        |
| Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах      | 1065 | -                         | -                        |
| Інші необоротні активи   | 1090 | -                         | -                        |
| Усього   | 1095 | 172 398                   | 129 912                  |
| <hr/>  |      |                           |                          |
| Оборотні активи  | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
| Запаси   | 1100 | 468 723                   | 481 240                  |
| виробничі запаси   | 1101 | 220 020                   | 209 172                  |
| незавершене виробництво  | 1102 | 19 877                    | 25 463                   |
| готова продукція   | 1103 | 80 431                    | 109 856                  |
| товари   | 1104 | 148 395                   | 136 749                  |
| Поточні біологічні активи  | 1110 | -                         | -                        |

|  |      |       |       |
|--|------|-------|-------|
| Депозити перестраховання   | 1115 | -     | -     |
| Векселі одержані   | 1120 | -     | -     |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 5 276 | 5 725 |
| <b>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</b>               |      |       |       |
| за виданими авансами   | 1130 | -     | 0     |
| з бюджетом   | 1135 | 1 724 | 21    |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 1136 | 1 466 | -     |

|  |      |        |         |
|--|------|--------|---------|
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів     | 1140 | -      | -       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | -      | -       |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                              | 1155 | 71 767 | 138 727 |
| Поточні фінансові інвестиції   | 1160 | -      | -       |
| Гроші та їх еквіваленти  | 1165 | 7 921  | 26 188  |
| готівка  | 1166 | 987    | 3 186   |
| рахунки в банках   | 1167 | 6 934  | 23 001  |
| Витрати майбутніх періодів   | 1170 | 395    | 287     |
| Частка перестраховика у страхових резервах                           | 1180 | -      | -       |
| у тому числі:  |      |        |         |
| резервах довгострокових зобов'язань                                  | 1181 | -      | -       |
| резервах збитків або резервах належних виплат                        | 1182 | -      | -       |
| резервах незароблених премій   | 1183 | -      | -       |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| інших страхових резервах                                    | 1184 | -       | -       |
| Інші оборотні активи  | 1190 | 3 461   | 6 853   |
| Усього  | 1195 | 559 267 | 659 041 |
| Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | -       | -       |
| Фінансово-майновий стан                                     | 1300 | 731 665 | 788 953 |

## Пасив

| Власний капітал                                 | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Зареєстрований (пайовий) капітал                | 1400 | 11 000                    | 11 000                   |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | -                         | -                        |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| Капітал у дооцінках                         | 1405 | -       | -       |
| Додатковий капітал                          | 1410 | -       | -       |
| емісійний дохід                             | 1411 | -       | -       |
| накопичені курсові різниці                  | 1412 | -       | -       |
| Резервний капітал                           | 1415 | -       | -       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 676 735 | 681 212 |
| Неоплачений капітал                         | 1425 | -       | -       |
| Вилучений капітал                           | 1430 | -       | -       |
| Інші резерви                                | 1435 | -       | -       |
| Усього                                      | 1485 | 687 735 | 692 212 |

| Довгострокові зобов'язання і забезпечення | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Відстрочені податкові зобов'язання        | 1500 | -                         | -                        |
| Пенсійні зобов'язання                     | 1505 | -                         | -                        |
| Довгострокові кредити банків              | 1510 | -                         | -                        |
| Інші довгострокові зобов'язання           | 1515 | -                         | -                        |

|   |      |                           |                          |
|---|------|---------------------------|--------------------------|
| Довгострокові забезпечення                  | 1520 | -                         | -                        |
| довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | -                         | -                        |
| Цільове фінансування                        | 1525 | -                         | -                        |
| благодійна допомога                         | 1526 | -                         | -                        |
| Страхові резерви                            | 1530 | -                         | -                        |
| у тому числі:                               |      |                           |                          |
| резерв довгострокових зобов'язань           | 1531 | -                         | -                        |
| резерв збитків або резерв належних виплат   | 1532 | -                         | -                        |
| резерв незароблених премій                  | 1533 | -                         | -                        |
| інші страхові резерви                       | 1534 | -                         | -                        |
| Інвестиційні контракти                      | 1535 | -                         | -                        |
| Призовий фонд                               | 1540 | -                         | -                        |
| Резерв на виплату джек-поту                 | 1545 | -                         | -                        |
| Усього                                      | 1595 | 0                         | 0                        |
| <hr/>                                       |      |                           |                          |
| Поточні зобов'язання і забезпечення         | Код  | На початок року, тис.грн. | На кінець року, тис.грн. |
| Короткострокові кредити банків              | 1600 | -                         | -                        |
| Векселі видані                              | 1605 | -                         | -                        |
| Поточна кредиторська заборгованість за:     |      |                           |                          |
| довгостроковими зобов'язаннями              | 1610 | -                         | -                        |
| товари, роботи, послуги                     | 1615 | 20 653                    | 16 528                   |

|  |      |        |        |
|--|------|--------|--------|
| розрахунками з бюджетом  | 1620 | 7 566  | 16 017 |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 1621 | -      | 3 762  |
| розрахунками зі страхування                                      | 1625 | 1 761  | 3 933  |
| розрахунками з оплати праці                                      | 1630 | 2 678  | 9 635  |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами       | 1635 | -      | -      |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | -      | -      |
| Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків    | 1645 | -      | -      |
| Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю      | 1650 | -      | -      |
| Поточні забезпечення   | 1660 | -      | -      |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665 | -      | -      |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків                 | 1670 | -      | -      |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690 | 11 272 | 50 628 |
| Усього   | 1695 | 43 930 | 96 741 |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | -       | -       |
| V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду                                       | 1800 | -       | -       |
| Фінансово-майновий стан   | 1900 | 731 665 | 788 953 |

### Інформація про фінансові результати за 2024 рік\*

| Фінансові результати   | Код  | За поточний рік, тис.грн. | За попередній рік, тис.грн. |
|--|------|---------------------------|-----------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 1 024 776                 | 874 316                     |
| Чисті зароблені страхові премії                                | 2010 | -                         | -                           |
| премії підписані, валова сума                                  | 2011 | -                         | -                           |
| премії, передані у перестраховання                             | 2012 | -                         | -                           |
| змiна резерву незароблених премій, валова сума                 | 2013 | -                         | -                           |
| змiна частки перестраховикiв у резерві незароблених            | 2014 | -                         | -                           |

|   |      |         |         |
|---|------|---------|---------|
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)                        | 2050 | 639 441 | 449 591 |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами                                       | 2070 | -       | -       |
| <b>Валовий:</b>   |      |         |         |
| прибуток  | 2090 | 385 335 | 424 725 |
| збиток  | 2095 | -       | -       |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань                     | 2105 | -       | -       |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів                                  | 2110 | -       | -       |
| зміна інших страхових резервів, валова сума   | 2111 | -       | -       |
| зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах                             | 2112 | -       | -       |
| Інші операційні доходи  | 2120 | 9 233   | 11 163  |
| у тому числі:   |      |         |         |
| дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю           | 2121 | -       | -       |
| дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | -       | -       |
| дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування                        | 2123 | -       | -       |
| Адміністративні витрати   | 2130 | 18 976  | 39 712  |
| Витрати на збут   | 2150 | 286 598 | 209 903 |

|   |      |        |         |
|---|------|--------|---------|
| Інші операційні витрати   | 2180 | 10 366 | 125 295 |
| у тому числі:   |      |        |         |
| витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю           | 2181 | -      | -       |
| витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | -      | -       |
| <b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>                               |      |        |         |
| прибуток  | 2190 | 78 628 | 60 978  |
| збиток  | 2195 | -      | -       |
| Дохід від участі в капіталі   | 2200 | -      | -       |
| Інші фінансові доходи   | 2220 | -      | 2 180   |
| Інші доходи   | 2240 | 36     | 78 179  |
| у тому числі:   |      |        |         |
| дохід від благодійної допомоги  | 2241 | -      | -       |
| Фінансові витрати   | 2250 | 0      | -       |
| Втрати від участі в капіталі  | 2255 | -      | -       |
| Інші витрати  | 2270 | 2 125  | -       |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті                             | 2275 | -      | -       |
| <b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>   |      |        |         |

|   |      |                           |                             |
|---|------|---------------------------|-----------------------------|
| прибуток  | 2290 | 76 539                    | 141 337                     |
| збиток  | 2295 | -                         | -                           |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                               | 2300 | -12 722                   | -                           |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування     | 2305 | -                         | -                           |
| <b>Чистий фінансовий результат:</b>                                 |      |                           |                             |
| прибуток  | 2350 | 63 817                    | 141 337                     |
| збиток  | 2355 | -                         | -                           |
| Сукупний дохід  | Код  | За поточний рік, тис.грн. | За попередній рік, тис.грн. |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів                               | 2400 | -                         | -                           |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів                           | 2405 | -                         | -                           |
| Накопичені курсові різниці  | 2410 | -                         | -                           |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | -                         | -                           |
| Інший сукупний дохід  | 2445 | -                         | -                           |
| Інший сукупний дохід до оподаткування                               | 2450 | 0                         | 0                           |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455 | -                         | -                           |
| Інший сукупний дохід після оподаткування                            | 2460 | 0                         | 0                           |
| Сукупний дохід  | 2465 | 63 817                    | 141 337                     |

| Елементи операційних витрат      | Код  | За поточний рік, тис.грн. | За попередній рік, тис.грн. |
|----------------------------------|------|---------------------------|-----------------------------|
| Матеріальні затрати              | 2500 | 268 725                   | 289 534                     |
| Витрати на оплату праці          | 2505 | 282 771                   | 281 208                     |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 59 196                    | 43 652                      |
| Амортизація                      | 2515 | 66 679                    | 50 717                      |
| Інші операційні витрати          | 2520 | 316 141                   | 253 292                     |
| Разом                            | 2550 | 983 512                   | 918 401                     |

| Розрахунок показників прибутковості акцій                  | Код  | За поточний рік, тис.грн. | За попередній рік, тис.грн. |
|--|------|---------------------------|-----------------------------|
| Середньорічна кількість простих акцій                      | 2600 | -                         | -                           |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій          | 2605 | -                         | -                           |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію              | 2610 | -                         | -                           |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615 | -                         | -                           |
| Дивіденди на одну просту акцію                             | 2650 | -                         | -                           |

