

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

«До захисту допущено»

Завідувачка кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2025 р.

**Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової
активності підприємства»**

Виконала:

здобувачка вищої освіти IV курсу, групи УЕ-11

Чернецька Ілона Володимирівна _____

Керівник:

доцент кафедри економіки і підприємництва, к.е.н., доцент

Макалюк Ірина Віталіївна _____

Консультант з економіко-математичного підрозділу:

доцент кафедри економіки і підприємництва, к.е.н., доцент

Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент:

доцент кафедри промислового маркетингу, к.е.н., доцент

Стадніченко Вадим Володимирович _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань
Здобувачка _____

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри
_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА
«__» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

**на дипломну роботу здобувачці вищої освіти
Чернецькій Ілоні Володимирівні**

1. Тема роботи «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової активності підприємства», керівник роботи Макалюк Ірина Віталіївна, к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, затверджені наказом по університету від «26» травня 2025 року № 1747-с.

2. Строк подання здобувачем роботи: 10 червня 2025 року.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та навчально-методична література, фінансова звітність малого підприємства ТОВ «ДахБуд» за 2022-2024 роки (форми № 1-м «Баланс», № 2-м «Звіт про фінансові результати»), статистичні дані аналітичних служб, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства
- 1.2. Фактори впливу на ділову активність підприємства
- 1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД»

- 2.1. Загальна характеристика та господарсько-правові засади діяльності ТОВ «ДахБуд»
- 2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «ДахБуд»
- 2.3. Оцінка показників ділової активності ТОВ «ДахБуд»

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності на чистий прибуток ТОВ «ДахБуд»

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД»

3.1. Напрями підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»

3.2. Економічне обґрунтування доцільності впровадження автоматизованої системи управління запасами ТОВ «ДахБуд»

3.3. Економічне обґрунтування доцільності модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальні мережі ТОВ «ДахБуд»

3.4. Оцінка результативності пропозицій щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2.4	Кузьмінська Н. Л., к.е.н., доц.		
Нормоконтроль	Кривда О. В., к.е.н., доц.		

7. Дата видачі завдання «18» жовтня 2024 року

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми науковим керівником	21.10.2024 р.	
2.	1 розділ	27.01.2025 р.	
3.	2 розділ	17.03.2025 р.	
4.	3 розділ	12.05.2025 р.	
5.	Попередній захист дипломної роботи	12.05-18.05.2025 р.	
6.	Кінцевий термін здачі дипломної роботи	10.06.2025 р.	
7.	Захист дипломної роботи	16.06-30.06.2025 р.	

Здобувачка

_____ (підпис)

Ілона ЧЕРНЕЦЬКА

Керівник роботи

_____ (підпис)

Ірина МАКАЛЮК

Реферат

Дипломна робота Чернецької Ілони Володимирівни на тему «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової активності підприємства», спеціальність 051 «Економіка», освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства», Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, 2025 рік.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота виконана в обсязі 126 сторінок, містить 19 рисунків, 41 таблицю, 61 бібліографічне найменування та 7 додатків.

Метою дипломної роботи є економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в роботі було використано такі методи як абстрактно-логічний, систематизації та порівняння, метод класифікації, SWOT-аналіз, табличний та графічний методи, коефіцієнтний метод, економічний аналіз, вертикальний та горизонтальний аналіз та метод економіко-математичного моделювання.

У роботі запропоновано заходи з впровадження автоматизованої системи управління запасами, модернізації веб-сайту підприємства та просування продукції через соціальні мережі. Проведений аналіз підтвердив економічну доцільність впровадження даних заходів на ТОВ «ДахБуд». Як результат отримано покращення показників ділової активності та підвищення чистого прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є ділова активність підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та практичних підходів до підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».

Ключові слова: ділова активність, оборотність, прибуток, «золоте правило економіки», управління ресурсами, запаси, підприємство, імідж.

Abstract

Diploma Thesis by Ilona Volodymyrivna Chernetska on the topic "Economic Justification of Directions for Increasing Business Activity of an Enterprise", specialization 051 "Economics", educational and professional program "Economics of Business Enterprise", National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, 2025.

The diploma thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of references and appendices. The work is completed in the amount of 126 pages, contains 19 figures, 41 tables, 61 bibliographical entries and 7 appendices.

The aim of the diploma thesis is the economic justification of directions for increasing the business activity of "DakhBud" LLC.

For analytical research and development of proposals in the work, the following methods were used: abstract-logical, systematization and comparison, classification method, SWOT analysis, tabular and graphical methods, coefficient method, economic analysis, vertical and horizontal analysis and the method of economic and mathematical modeling.

The thesis proposes measures to implement an automated inventory management system, modernize the company's website, and promote products through a social network. The analysis confirmed the economic feasibility of implementing these measures at "DakhBud" LLC. As a result, the company's business activity indicators and net profit were improved.

The object of the research is the business activity of the company.

The subject of the research is a set of theoretical, methodological, and practical approaches to increasing the business activity of "DakhBud" LLC.

Keywords: business activity, turnover, profit, "golden rule of economics", resource management, inventories, company, image.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства.....	11
1.2. Фактори впливу на ділову активність підприємства.....	17
1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства..	24
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД».....	35
2.1. Загальна характеристика та господарсько-правові засади діяльності ТОВ «ДахБуд»	35
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «ДахБуд».....	41
2.3. Оцінка показників ділової активності ТОВ «ДахБуд»	59
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності на чистий прибуток ТОВ «ДахБуд».....	67
Висновки до розділу 2	75
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД».....	77
3.1. Напрями підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»	77
3.2. Економічне обґрунтування доцільності впровадження автоматизованої системи управління запасами ТОВ «ДахБуд»	80
3.3. Економічне обґрунтування доцільності модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальні мережі ТОВ «ДахБуд»	91
3.4. Оцінка результативності пропозицій щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».....	101
Висновки до розділу 3	107
ВИСНОВКИ	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	112
ДОДАТКИ.....	119

ВСТУП

Актуальність дослідження. На тлі стрімких змін економічного середовища, яке характеризується нестабільністю, високим рівнем конкуренції та інфляційним тиском, особливо важливими для підприємств є здатність до швидкої адаптації, ефективне управління ресурсами, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Проте, в основі таких рішень завжди лежить якісна та об'єктивна оцінка фінансової діяльності підприємства, ключовим елементом якої є визначення рівня ділової активності.

Ділова активність підприємства є комплексним показником діяльності суб'єкта господарювання, яка характеризує ресурсний потенціал, фінансовий стан підприємства, його імідж, адаптивність та гнучкість. Тому визначення її реального рівня дозволяє виявити слабкі сторони, тобто те, що сповільнює розвиток і визначити основні напрями покращення результативності діяльності. Отже, тема дослідження є актуальною з огляду на потребу надання практичних рекомендацій, які дозволять підвищити ділову активність, що стане передумовою до зростання прибутковості, підвищення стійкості та стратегічного розвитку підприємства.

Ступінь розробки наукової проблеми. Ділова активність є досить новим терміном в науковій літературі, який лише з ХХ століття почав активно використовуватись у працях зарубіжних вчених, а в Україні він набув поширення в 90-х роках. З огляду на це, зважаючи на новизну та багатогранність даного поняття, його проблематикою цікавляться багато науковців. Значний внесок у дослідження ділової активності зробили такі вчені, як: Т. Л. Костенко, В. С. Рижигов [7], Ю. С. Цал-Цалко [8], О. М. Анісімова [10], Р. М. Воронко, О. О. Воронко [9], Г. Г. Кірейцев [11], Л. О. Коваленко [12], Н. В. Соловей [13], Г. Ю. Ткачук [14], І. В. Макалюк [55]. Окрім цього, такі науковці як М. В. Шашина [56], С. О. Тульчинська [58], В. М. Марченко [59], А. В. Гречко [60] досліджували окремі складові ділової активності – ефективне управління різними видами ресурсів на підприємстві, його потенціал та прибутковість.

Праці зазначених авторів надають якісну теоретичну основу, що, в свою чергу, дозволяє глибоко зрозуміти сутність даного поняття та сформулювати заходи задля підвищення ділової активності підприємства.

Мета і завдання дослідження. *Метою дипломної роботи є економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».*

В ході дослідження були поставлені і вирішені такі *завдання*:

- 1) охарактеризовано економічну сутність ділової активності підприємства;
- 2) виокремлено основні фактори впливу на ділову активність підприємства;
- 3) проаналізовано основні методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства;
- 4) охарактеризовано господарсько-правові засади функціонування ТОВ «ДахБуд»;
- 5) проаналізовано фінансово-економічний стан ТОВ «ДахБуд»;
- 6) проведено оцінювання показників ділової активності ТОВ «ДахБуд»;
- 7) здійснено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності на чистий прибуток ТОВ «ДахБуд»;
- 8) систематизовано напрями підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»;
- 9) здійснено економічне обґрунтування доцільності впровадження автоматизованої системи управління запасами ТОВ «ДахБуд»;
- 10) здійснено економічне обґрунтування доцільності модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальні мережі ТОВ «ДахБуд»;
- 11) здійснено оцінку результативності пропозицій щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».

Об'єктом дослідження є ділова активність підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та практичних підходів до підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд».

Методи дослідження. У ході економічного обґрунтування напрямів підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд» були використані такі методи:

1) для визначення економічної сутності ділової активності підприємства, її рівнів, факторів впливу на неї та основних методичних підходів до її оцінювання застосовано *метод систематизації та порівняння, метод класифікації, абстрактно-логічний метод та SWOT-аналіз*;

2) для аналізу фінансово-економічного стану підприємства, визначення рівня його ділової активності та візуалізації отриманих результатів використано *табличний та графічний методи, коефіцієнтний метод, економічний аналіз, вертикальний та горизонтальний аналіз*;

3) для визначення впливу факторів ділової активності на чистий прибуток використано *метод економіко-математичного моделювання*.

Практичне значення отриманих результатів полягає у економічному обґрунтуванні напрямів підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд», а саме за рахунок впровадження автоматизованої системи управління запасами, що дає можливість уникнути надлишкових запасів та зменшити втрати від довготривалого зберігання та псування продукції, а також модернізації веб-сайту підприємства і просування продукції через соціальні мережі, що дає можливість розширити цільову аудиторію, покращити імідж, підвищити впізнаваність підприємства та наростити продажі.

Основні результати дослідження були позитивно оцінені керівництвом ТОВ «ДахБуд» та вже використовуються в його практичній діяльності (згідно з актом про впровадження пропозицій № 178 від 25 травня 2025 року).

Апробація. Основні теоретичні положення дослідження були представлені на VI Міжнародній науково-практичній конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи», яка відбулась 24 квітня 2025 року у м. Київ.

Публікації:

1) Макалюк І. В., Чернецька І. В. Цифрові бізнес-рішення як драйвер підвищення ділової активності підприємств. *Бізнес, інновації, менеджмент*:

проблеми та перспективи : зб. тез доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 24 квіт. 2025 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2025. С. 93. URL: <https://confmanagement-proc.kpi.ua/article/view/329445>.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства

Ключовим фактором успішності діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання є рівень його ділової активності, який транслює здатність суб'єктів господарювання швидко реагувати на зміни, досягати стабільних фінансових результатів та ефективно використовувати свої ресурси та можливості. Тому розуміння сутності ділової активності та системний аналіз основних методичних підходів до її визначення є важливими передумовами для підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства в умовах динамічного середовища.

Варто зазначити, що «ділова активність» є дослівним перекладом англomовного словосполучення «business activity» і тому його синонімом є вираз «бізнес-активність». Взагалі, це досить новий термін, оскільки лише з ХХ століття він почав активно використовуватись у працях зарубіжних вчених під час аналізу кризових явищ. І тільки із середини ХХ століття цей термін став досить вагомою характеристикою ефективності діяльності підприємств. Щодо України, то значного поширення він набув лише у 90-ті роки після розпаду Радянського Союзу, коли бізнес-середовище зазнало значних змін, для прикладу, відбувався перехід до ринкових відносин, з'являлась приватна власність та впроваджувались нові методи аналізу фінансової звітності [1].

Ділова активність є досить багатогранним поняттям, яке охоплює різноманітні аспекти корпоративної діяльності підприємства. Тому на сьогодні у економічній теорії та практиці не виведено єдиного та загального підходу до трактування даного терміну [2]. Проте, через комплексність та складність, протягом років багато науковців проявляло значний інтерес до його визначення, намагались охарактеризувати та розкрити основну сутність ділової активності, а також оцінити її роль у ефективному функціонуванні підприємства.

Вчені запропонували низку визначень, які стосуються різних складових та аспектів ділової активності – від ефективності використання ресурсів на підприємстві до здатності фірми адаптуватись до швидких змін на ринку та підтримувати свою конкурентоспроможність. Тому наразі вкрай важливо дослідити та вивчити погляди авторів задля створення цілісного уявлення про сутність ділової активності підприємства.

Загалом, ділову активність розглядають з трьох основних позицій: на рівні особистості, підприємства (мікрорівень) та країни (макрорівень).

Щодо первісного смислового навантаження, то ділова активність була притаманна опису людини, яка займалась якоюсь справою. Тому також в певних підручниках з психології термін «ділова активність» тлумачать як властивість людини, що полягає у ініціативності, мобільності та завзятості [3].

В аналогічному сенсі це поняття вживають А. М. Гриненко та Л. П. Керб, тобто, на їхню думку, ділова активність – це ініціативні та ефективні дії ділових людей та підприємців, які спрямовані на отримання позитивних результатів підприємницької діяльності [4].

На макрорівні дане поняття часто використовують для опису циклічності процесів економіки та для характеристики економічного стану і фаз економічного циклу. Зміни в діловій активності окремої країни, тобто зміни в споживчому попиті, виробництві торгівлі та інвестиціях, дозволяють оцінити конкретний етап економічного циклу, на якому перебуває країна чи окремий регіон. Наприклад, Світовий банк щорічно формує рейтинги «Doing Business», в якому країни розміщені за якістю та сприянням здійснення підприємницької діяльності. Тобто рейтинг відображає рівень ділової активності на міждержавному рівні [1].

Щодо мікрорівня, то також існує багато різних поглядів щодо сутності ділової активності. Наприклад, О. О. Заїкіна трактує поняття ділової активності досить загально, як комплексну характеристику діяльності фірми і вважає, що ця категорія ринково-орієнтована та вкрай важлива у сучасних умовах господарювання. У широкому розумінні це поняття означає всі зусилля, які

спрямовані на просування підприємства на ринках капіталу, праці та продукції [5].

Т. Д. Костенко та В. С. Рижиков характеризують фінансовий аспект ділової активності підприємства. Вони зазначають, що ділова активність пов'язана із ефективністю формування фінансових ресурсів на підприємстві та проявляється передусім у швидкості обороту коштів [6].

Ю. С. Цал-Цалко вважає, що ділова активність підприємства формується на основі зовнішньої та внутрішньої ефективності. Внутрішня ефективність досягається через правильно організовану роботу на підприємстві, а зовнішня через найкращий асортимент продукції, товарів чи послуг [7].

Рідше поняття ділової активності трактують в контексті маркетингової діяльності підприємства. Науковці О. О. Воронко та Р. М. Воронко стверджують, що ділова активність характеризується вибором найкращих методів реклами продукції, просуванням бренду, створенням системи зворотного зв'язку із споживачем та рівнем соціальної відповідальності. [8].

Більш детальний аналіз щодо сутності даного поняття та розгляд підходів інших науковців систематизовано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Підходи науковців до визначення поняття «ділова активність» підприємства

Автор	Сутність
О. М. Анісімова [9]	«...У широкому розумінні ділова активність означає маркетингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу із спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень..., повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей...»
Є. Ю. Антипенко [2]	«...Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності...»
О. О. Горошанська [10]	«...Ділова активність підприємства відображає ступінь його життєздатності в умовах нестабільної економіки, який залежить від застосовуваних керівництвом управлінських принципів, що виявляються через спектр реальних дій, спрямованих на динамічність розвитку суб'єкта господарювання і досягнення ним поставлених цілей та заданих програм...»

Продовження таблиці 1.1

Г. Г. Кірейцев [11]	«...Ділова активність – це процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва і різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів...»
Л. О. Коваленко [12]	«...Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність...»
Н. В. Соловей [13]	«...Ділова активність – це всі можливості підприємства, спрямовані на підвищення його конкурентоспроможності та загального стану на ринку товарів, праці та капіталу...»
Г. Ю. Ткачук [14]	«...Ділова активність відображає рівень ефективності використання, у першу чергу активів підприємства та джерел їх утворення, і в той же час характеризує якість управління ними, а також можливості функціонування та розвитку підприємства...»

Джерело: сформовано на основі [2; 9-14]

Проаналізувавши низку підходів до трактування поняття «ділова активність», можна підтвердити складність формулювання єдиного визначення. В одних науковців підхід до визначення є більш комплексним, в інших він дещо обмежений, вузький та без врахування певних складових діяльності суб'єкта господарювання. Тому, на основі узагальнених наукових поглядів, доречним буде відокремлення окремих підходів до визначення даного поняття (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Підходи до трактування сутності поняття «ділова активність» підприємства

Джерело: сформовано автором

Сутність *комплексного підходу* полягає в тому, що ділова активність трактується як загальна характеристика діяльності підприємства, яка включає всі складові та аспекти його діяльності. Зі сторони *маркетингового підходу* ділова активність – це здатність підприємства ефективно просувати свою продукцію чи послуги, а також залучати нових покупців. У межах *фінансового підходу* акцент робиться саме на ефективності залучення фінансових ресурсів на підприємстві. Щодо *ресурсного підходу*, то в цьому випадку ділову активність ототожнюють із оптимізованим використанням всіх видів ресурсного забезпечення фірми. Врешті-решт, у контексті *адаптивно-динамічного підходу* мова йде про здатність компанії бути гнучкою та виживати у непередбачуваних умовах, а також про її можливості до зростання та розвитку.

Отже, на нашу думку, найбільш повним та комплексним є трактування «ділової активності», запропоноване Л. Г. Дончак, яка вважає, що «під цією категорією слід розуміти складну характеристику бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює його платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність, а також визначає стан підприємства на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання» [15].

Варто зазначити, що існують певні взаємозв'язки між діловою активністю та іншими важливими економічними категоріями, які або наводяться безпосередньо у визначенні даного поняття, або окремо при його характеристиці. Для прикладу, поняття «ділова активність» корелює із потенціалом підприємства – виробничим, кадровим, фінансовим, ресурсним та іншими його видами. Також існує зв'язок із такими категоріями як ефективність, прибутковість, дохідність, економічне зростання, а також конкурентоспроможність підприємства [5].

Загалом ділова активність є вкрай важливим показником ефективності діяльності підприємства. Вона відображає те, наскільки реалізований потенціал підприємства, як ефективно використовуються його ресурси та чи досягають основні стратегічні цілі. Окрім цього, вона дає можливості проаналізувати фінансовий стан організації та виявити слабкі і сильні сторони її діяльності, а

також дозволяє визначити конкурентоспроможність організації. Проте, ділова активність досить непостійна та змінна, вона напряду залежить від часу та умов ринку. Коливання попиту, наявність конкурентного середовища, зміни в законодавчій базі можуть суттєво впливати на активність підприємства. Це обґрунтовує наявність різних рівнів ділової активності, які зображені на рис. 1.2.

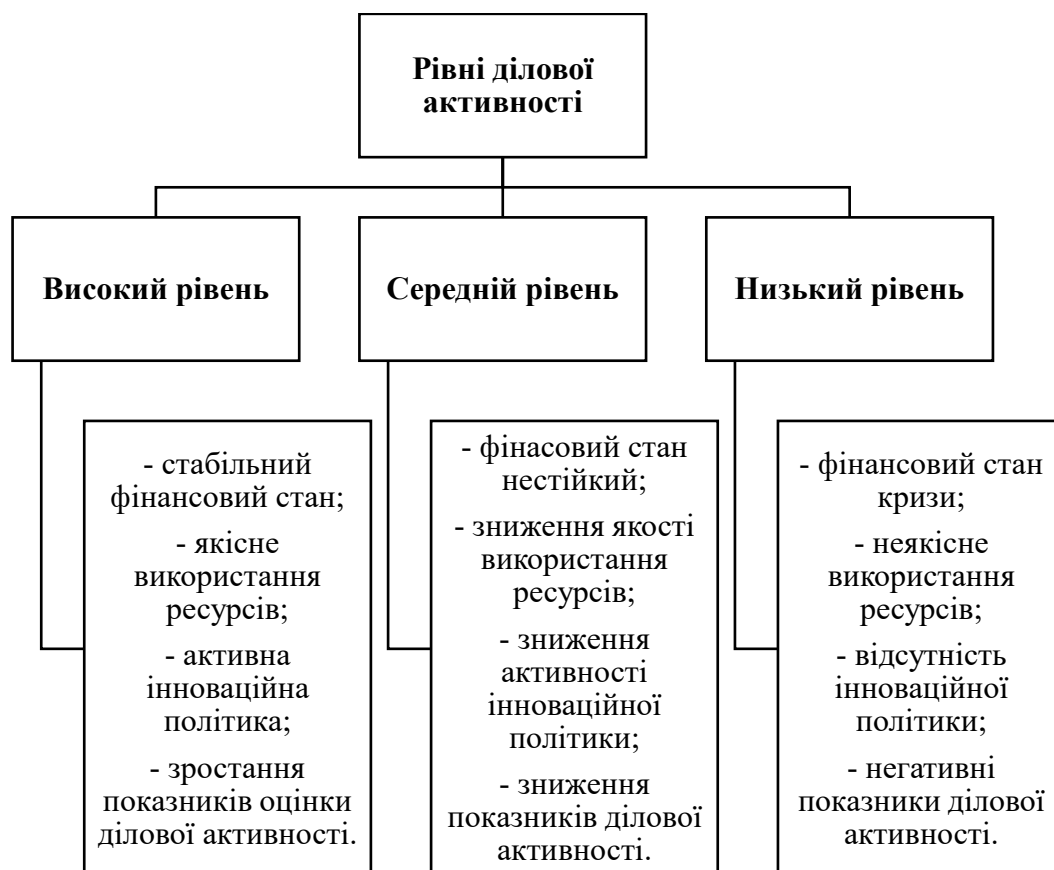


Рисунок 1.2 – Основні рівні ділової активності підприємства

Джерело: [16]

Високий рівень ділової активності характеризується стабільним зростанням підприємства, ефективним використанням ресурсів, конкурентоспроможністю та здатністю адаптуватись до швидких ринкових змін. Також таким підприємствам значно простіше отримати кредитування в банку, вони здатні ефективно використовувати запозичені кошти та покривати боргові зобов'язання. *Середній рівень* говорить про наявність проблемних ситуацій, тобто стан підприємства не є стійким, з'являються обмеження щодо розширення його діяльності, а інноваційна політика стає пасивною. Підприємство ще може бути стабільним та прибутковим, але гнучкість та швидка адаптація відсутні.

Низький рівень ділової активності – це, відповідно, кризовий стан підприємства, відсутня інноваційна діяльність і присутнє неефективне та нераціональне використання власних ресурсів. Організація не здатна досягати своїх цілей і не є конкурентоспроможною [17].

Таким чином, рівні ділової активності є необхідним індикатором розвитку підприємства, які є не лише показниками його ефективності, але й відображають його здатність реагувати на зовнішні і внутрішні виклики.

Отже, аналіз існуючих підходів до трактування поняття «ділова активність» підтвердив його багатогранність та комплексність. Різноманітність трактувань та відсутність загальноприйнятого визначення пояснюється складністю економічних процесів. Водночас усі розглянуті підходи підкреслюють ключову роль ділової активності як важливого індикатора ефективності окремого підприємства.

1.2. Фактори впливу на ділову активність підприємства

Ділова активність залежить від численних факторів, які і визначають її рівень на різних етапах існування підприємства. Вплив цих факторів визначає основні можливості фірми щодо ефективності діяльності, розширення ринків збуту, конкурентоспроможності та залучення інвестицій. Тому їх врахування є важливою складовою стабільного функціонування підприємства. Проте, під час аналізу даних факторів, варто враховувати те, що вони є динамічною величиною, складність визначення яких зумовлена саме наявністю переплетінь між ними та великою кількістю позитивних чи негативних наслідків впливу. Також через різноманітність темпів зміни факторів може спостерігатись неточність інформації для майбутнього аналізу ділової активності [18].

Таким чином, розглянемо, проаналізуємо та систематизуємо ключові фактори, які мають вплив на ділову активність підприємства.

Традиційно науковці класифікують основні фактори за джерелом походження на внутрішні та зовнішні [19].

Їх класифікація наочно продемонстрована на рис. 1.3.



Рисунок 1.3 – Класифікація факторів впливу на ділову активність підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [19]

Отже, до внутрішніх факторів належать ті, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання та знаходяться під його безпосереднім та постійним контролем. Розглянемо детальніше кожен складову даного виду факторів.

Інвестиційні фактори – це основні елементи, які характеризують якість та ефективність використання інвестиційних ресурсів, які були залучені для розвитку підприємства, використовуючи різноманітні інструменти. Наприклад, це може бути реінвестування прибутку та розвиток бізнесу, випуск цінних паперів, придбання необоротних активів, залучення партнерів або спільні інвестиції, а також диверсифікація інвестиційної стратегії. Окрім цього, залучення інвестицій сприяє оновленню основних засобів, скороченню обігу запасів та зменшенню тривалості операційного циклу.

Виробничі фактори характеризують основні аспекти виробництва продукції чи надання послуг, а також рівень активізації виробничої діяльності.

Для прикладу, ефективне використання виробничих потужностей буде значно прискорювати оборотність активів та капіталу. Дані фактори можуть оцінюватись за такими показниками, як обсяг виготовленої продукції, тривалість виробничого циклу, витрати на одиницю продукції, продуктивність праці, рівень використання основних потужностей, а також якість продукції.

Фактори менеджменту проявляються у ефективності організації діяльності суб'єкта господарювання, що реалізується через прийняття ретельно продуманих та обґрунтованих управлінських рішень. Вони аналізуються через загальний імідж компанії на ринку, політику ведення бізнесу, яка охоплює загальну стратегію компанії у відносинах з іншими суб'єктами, через якість роботи та вмотивованість працівників, через рівень знань, навичок та належність кваліфікації управлінського персоналу та керівника компанії.

Фінансові фактори характеризують здатність компанії забезпечити належне фінансування, а також вміння якісно та ефективно ним розпоряджатись. Саме ці фактори є одними з найважливіших при визначенні рівня ділової активності на підприємстві, адже саме вони забезпечують необхідні ресурси для його життєдіяльності та розвитку. Серед головних аспектів фінансових факторів можна виділити вартість та обсяг капіталу підприємства, оскільки якщо компанія має належний обсяг капіталу за низькою вартістю, то це значно полегшить їй стабільне функціонування і надасть можливість швидко реагувати на швидкозмінні умови ринку. Також суттєве значення має доцільність використання капіталу, яка означає ефективність його розподілу між різними напрямками діяльності підприємства. Варто також звернути увагу на те, що висока кредитна залежність підприємства буде уповільнювати оборотність кредиторської заборгованості, що негативно відзначатиметься на рівні ділової активності.

Маркетингові фактори включають різні способи зацікавлення потенційних споживачів у придбанні товарів чи послуг. Дані фактори визначаються сегментацією ринку, ефективністю реклами та збуту продукції, а також широтою її асортименту, оскільки її різноманітність та розвинені канали збуту

підвищують ймовірність залучення нових клієнтів та збільшення обсягів продажу. Вони впливають на пізнаваність організації та формування попиту, а від правильно організованої маркетингової стратегії залежить довгострокова успішність.

Інноваційні фактори визначаються впровадженням новітніх технологій, інноваційної продукції, а також унікальних методів виробництва, які, в свою чергу, забезпечують зниження витрат та сприяють прискоренню обігу ресурсів підприємства. Ці фактори можуть втілюватись через кількість модернізованого та оновленого обладнання на підприємстві, розробки, патенти та винаходи, через інвестиції у наукові дослідження та через впровадження автоматизованих систем управління [18].

Зовнішні фактори, в більшій мірі, характеризують саме макроекономічне середовище існування суб'єкта господарювання. Тобто це певні явища або елементи, які знаходяться за межами організації і є неконтрольованими нею, але впливають на її діяльність. Щодо складових зовнішніх факторів, то варто розглянути наступні.

Економічні фактори визначають умови діяльності підприємства в контексті економічної ситуації в країні, проведення господарської діяльності окремого суб'єкта. Рівень інфляції в країні впливає на купівельну спроможність населення і сприяє прогнозованості доходів і витрат підприємства. Також до економічних факторів відносяться державне регулювання цін та грошово-кредитна політика у країні, для прикладу, високі відсоткові ставки роблять кредити дорожчими і зменшують рівень інвестицій. Також це може бути стадія життєвого циклу економіки, амортизаційна політика, а також податкова політика, яка може посилити фінансовий тягар підприємства і послабити розвиток бізнесу чи залучення інвестицій. Для прикладу, у періоди економічного зростання компанії можуть швидше обертати свої активи завдяки зростаючому попиту на продукцію.

Сукупність політико-правових факторів є досить багатогранною. По-перше, сюди можна включити політичну обстановку в межах країни, оскільки,

соціальні конфлікти, політичні зміни можуть мати вкрай непередбачувані наслідки для підприємств. По-друге, це законодавча база та нормативно-правове регулювання діяльності підприємств, яке включає всі закони та інші акти, що стосуються функціонування організацій. Зміни в даному правовому регулюванні можуть суттєво вплинути на підприємство.

Ринкові фактори мають вплив на ділову активність підприємства зі сторони конкурентного середовища та умов ринку. Мова йде про взаємодію учасників ринку та отримані можливості чи загрози від цієї взаємодії. Наприклад, насиченість ринку або непередбачувані коливання будуть уповільнювати оборотність обігових коштів підприємства і знижувати рівень ділової активності. Тобто, зміни в попиті та пропозиції, зв'язки та взаємодія з іншими учасниками ринкових відносин, ситуація на міжнародних ринках, присутність чи відсутність бар'єрів проникнення на ринок – все це визначає ринкові фактори, які чинять вплив на ділову активність суб'єкта господарювання.

Технологічні фактори здійснюють вплив на підприємство через технологічний розвиток та науково-технологічний прогрес у країні. Наприклад, державна політика у сфері інновацій визначає умови для інновацій всередині компанії. Державні програми стимулювання інновацій можуть значно поліпшувати ділову активність підприємства. Рівень науково-технологічного прогресу визначає технологічні можливості для підприємств. Якщо в країні рівень даного розвитку низький, то і компанії не зможуть активно та якісно впроваджувати інновації, це буде збільшувати операційний цикл підприємств та погіршувати управління запасами, що матиме негативний вплив на показники оборотності. Важливою також є технологічна інфраструктура, міжнародний обмін технологічним досвідом, рівень глобалізації та індустріалізації.

Природно-кліматичні фактори визначаються наявністю природних ресурсів, станом навколишнього середовища, а також кліматичними умовами. Ключовим аспектом даної категорії факторів є стан навколишнього середовища, тобто це рівень забрудненості повітря, ґрунту, водойм. Це працює на практиці

таким чином, що підприємство може бути обтяженим додатковими витратами на екологію, наприклад, штрафами за порушення певних норм. Також природні умови, такі як географічне розташування, середньорічна температура повітря, рівень вологості, загальний клімат мають вплив на ділову активність підприємств. Попри це, в окремих випадках, територіальне розміщення природних ресурсів, якість та їх кількість, природні катастрофи та глобальні зміни клімату впливають на діяльність підприємств.

Соціально-демографічні фактори – це демографічні зміни в країні та соціальна структура підприємства. Серед ключових аспектів даного фактору можна виділити наявність кваліфікованих кадрів, які можуть забезпечити якісну та безперебійну роботу компанії. Також це соціально-демографічне середовище, в якому існує підприємство, наприклад, вікова структура населення, кількість міського та сільського населення, його сімейна структура, загальний рівень життя населення та купівельна спроможність. Умовно, переважання старого населення над молодим може змінити загальний попит на окремі товари чи послуги. Також складовими даного фактору є соціальні стереотипи суспільства, міграція робочої сили та профспілкова активність [18].

Окрім цього, наразі яскравим прикладом дії зовнішніх факторів на ділову активність компанії може бути війна. Вона має економічні наслідки для підприємств, знищена та пошкоджена інфраструктура, відбулась міграція трудових ресурсів, змінилось законодавство, окрім цього, війна вплинула на суспільні настрої і вподобання потенційних споживачів. Тобто вона є досить масштабним і потужним зовнішнім фактором, який негативно впливає на ділову активність підприємств, вимагає адаптації та значно змінює правила ведення бізнесу [20].

У 2019 році таким негативним зовнішнім фактором також була пандемія COVID-19. Оскільки, саме тоді відбувся економічний спад, значні зміни в організації праці та перехід до дистанційної зайнятості, також це спричинило порушення ланцюгів поставок, виникли інвестиційні ризики і відбулась зміна

соціальних та культурних звичок споживачів. Тобто, пандемія мала широкий спектр впливів на ділову активність.

Також вчені класифікують фактори за характером дії на інтенсивні та екстенсивні. Інтенсивні визначають саме якісні характеристики роботи підприємства. Екстенсивні, в свою чергу, мають кількісне вираження і вказують на масштаби діяльності організації. Детальна характеристика даної категоризації наведена на рис. 1.4.

Інтенсивні	Екстенсивні
• репутація компанії та її імідж; • конкурентоспроможність; • впровадження новітніх технологій; • якість продукції та наданих послуг; • інвестиційна привабливість; • ефективність грошово-кредитної, податкової, амортизаційної та рекламної політики; • якість використання ресурсів; • стратегія розвитку компанії; • кваліфікація та мотивація персоналу; • продуктивність праці та інші.	• рівень інфляції; • кількість найманих працівників; • співвідношення власного та позикового капіталу; • рівень цін; • вартість сировини та обладнання; • обсяг виручки від реалізації; • сума прибутку; • відсоткові ставки за кредитами; • вартість інвестиційного портфелю; • розмір запасів; • розмір авансованих ресурсів та інші.

Рисунок 1.4 – Характеристика факторів впливу на ділову активність за характером дії

Джерело: сформовано на основі [18]

Отже, вищенаведена класифікація факторів за джерелом походження та за характером дії дає можливість якісно оцінити умови функціонування підприємства та визначити основні важелі впливу на його ділову активність. Це дозволяє не лише дослідити внутрішні та зовнішні фактори, а й описати їх якісну чи кількісну природу. Також ці фактори можуть бути сприятливими для компанії, або стримувати її розвиток. В результаті цього, ключовою необхідністю є не лише аналіз даних факторів, а й дослідження методики оцінювання стану ділової активності на підприємстві, а також виявлення можливостей та резервів для оптимізації та покращення рівня ділової активності на підприємстві.

1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства

Забезпечення стабільного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання неможливе без ефективного та якісного оцінювання його рівня ділової активності. Оцінка ділової активності дозволяє спрогнозувати можливі ризики та прийняти правильні та аргументовані управлінські рішення. Тому актуальним є вибір таких методів оцінювання, які дозволять комплексно та всебічно оцінити рівень ділової активності на підприємстві. Оскільки від правильного вибору методології залежить можливість підприємства не лише адаптуватись до мінливого середовища, а й підвищити ефективність своєї діяльності.

Проте, результатом відсутності єдиного та систематизованого підходу серед науковців щодо визначення поняття «ділова активність» стала неоднозначність щодо загального набору показників для її оцінювання [21].

Вчені розробляють моделі оцінювання, які включають в себе абсолютно різноманітні інструменти та показники, що дозволяє більш якісно аналізувати вплив факторів на різні аспекти діяльності підприємства.

Для прикладу, Г. В. Савицька ототожнює ділову активність та оборотність активів та зобов'язань і для розрахунку рівня ділової активності застосовує коефіцієнти оборотності та рентабельності капіталу підприємства.

Ю. Брігхем ділову активність оцінює коефіцієнтами якості управління активами та робить наголос саме на порівнянні отриманих коефіцієнтів із коефіцієнтами конкурентів.

Л. І. Ушвицький для розрахунку ділової активності використовує саме якісні критерії, не беручи до уваги кількісні [2] .

Однак такі науковці як Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик та А. Г. Завгородній пропонують систему не лише якісних, а також і кількісних показників. Водночас, аналіз за кількісними критеріями вони пропонують проводити таким чином:

- через аналіз загальних показників господарської діяльності підприємства;
- через аналіз ефективності використання ресурсів [21].

Тому на основі вищерозглянутих підходів науковців, можна зробити висновок, що більшість із них оцінює ділову активність, враховуючи кількісні та/або якісні показники, спираючись саме на аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів на підприємстві. На основі цього можна сформувати узагальнену систему оцінки ділової активності на підприємстві, яка буде комплексною та всеохоплюючою (рис. 1.5).

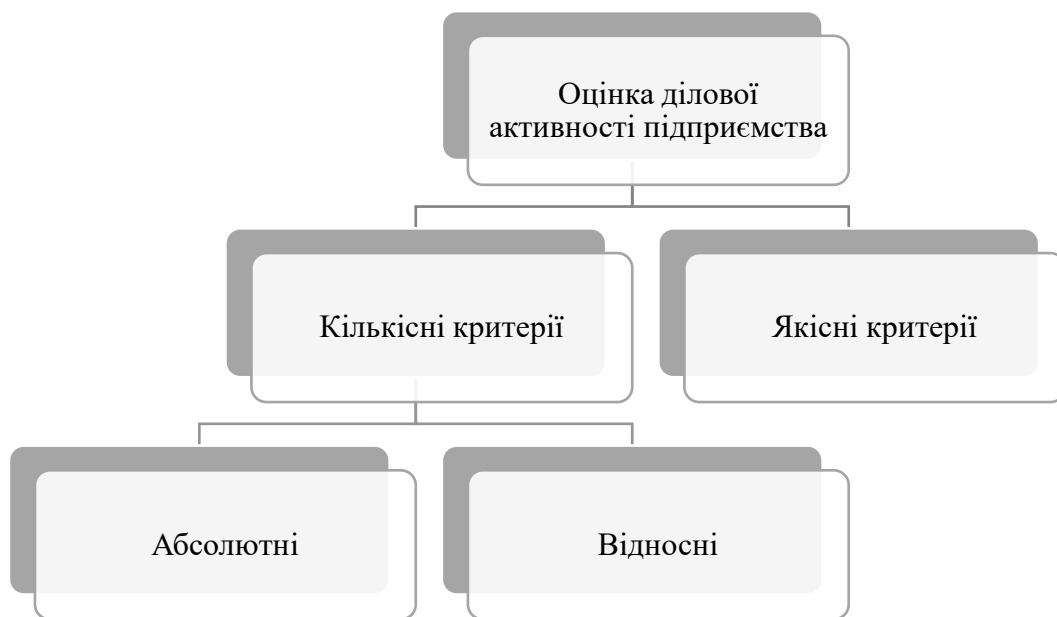


Рисунок 1.5 – Оцінка ділової активності на підприємстві

Джерело: сформовано на основі [22]

Отже, дослідження рівня ділової активності проводять, здебільшого, за якісними та кількісними показниками. Під час оцінювання якісних показників розглядають розмір ринку збуту продукції та маркетингову стратегію, імідж підприємства та його репутацію на ринку, соціальну та природоохоронну активність компанії, яка передбачає заснування екологічно чистих виробництв, наявність особливої та унікальної продукції, а також наявність продукції, робіт чи послуг, що експортуються [15].

Проте, адекватна оцінка ділової активності за якісними показниками можлива лише тоді, якщо виконаний ряд певних умов:

- результати дослідження порівняли із результатами підприємств тієї ж галузі;

- аналіз проводився у різні часові проміжки;
- була врахована стадія життєвого циклу [23].

Навіть виконавши всі умови, якісні показники мають ряд недоліків, оскільки, вони є вкрай нечіткими, не підтверджуються цифрами та конкретними висновками, тому існує певна ймовірність похибки [24].

Тому, щоб компенсувати ці недоліки, науковці виділили певні кількісні критерії, які включають у себе різноманітні економічні коефіцієнти та інші важливі показники. До складової кількісного аналізу входять абсолютні та відносні показники.

Аналізуючи абсолютні показники, використовують фінансову звітність підприємства, а найдоречнішим методом вважається метод порівняння. Крім цього, аналізуючи абсолютні показники, досліджують такі як загальна вартість майна підприємства, чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг і чистий прибуток компанії. Виконуючи дослідження, результати порівнюють із даними попередніх періодів або із плановими показниками, а також із середньогалузевими значеннями або із даними конкурентів чи підприємств-лідерів. Нерідко при аналізі абсолютних показників зважають індекс інфляції, оскільки, саме це дозволяє нівелювати вплив цінового фактору на досліджувані дані [23].

В ідеалі, зміна абсолютних показників ділової активності повинна відповідати «золотому правилу економіки підприємства»:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (1.1)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп зростання прибутку;

$T_{\text{в}}$ – темп зростання доходу (виручки від реалізації);

$T_{\text{а}}$ – темп зростання активів підприємства [14].

Дане співвідношення характеризує певні важливі зв'язки, характеристика яких наведена у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Характеристика основних співвідношень «золотого правила економіки підприємства»

Нерівність	Характеристика
$T_{\text{пр}} > T_{\text{в}}$	Свідчить про зростання рівня рентабельності, що може бути наслідком зростання прибутку або зниження собівартості. Водночас за цієї ситуації, покращується операційна та основна діяльність підприємства
$T_{\text{в}} > T_{\text{а}}$	Означає прискорення оборотності активів, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше і віддача з кожної вкладеної гривні більша.
$T_{\text{а}} > 100\%$	Важливе дотримання в довгостроковій перспективі. Означає зростання майнового потенціалу, внаслідок чого воно масштабується і стає надійнішим.

Джерело: сформовано на основі [23; 26]

Однак, важливо розуміти те, що інколи діяльність підприємства потребує значно більших вкладень, наприклад, впровадження нових технологій, активна інвестиційна діяльність. Ці вкладення можуть окупитись в більш довгостроковій перспективі, але спричинити певні відхилення від даного «золотого правила», тому не завжди його невиконання характеризує підприємство з негативної сторони [25].

Для більш глибокого аналізу, абсолютні показники доповнюються відносними, які дозволяють оцінити ефективність роботи підприємства та його динаміку змін у часі. Також дані показники надають висновок про стан господарської діяльності підприємства, незалежно від того, який його масштаб та обсяги виробництва, розмір чи галузева специфіка. Важливим є також те, що відносні показники нівелюють вплив інфляції, що є вкрай актуальним в умовах сьогодення [21].

Отже, основні відносні показники ділової активності розділяють на декілька груп: показники оборотності та швидкості обігу капіталу та засобів підприємства, а також показники стану дебіторської та кредиторської заборгованості та фінансової ефективності. Як вже зазначалось, деякі вчені також до основних показників ділової активності додають показники виробничої діяльності підприємства та рентабельності.

Розглянемо основні показники оборотності та швидкості обороту різних видів активів та капіталу на підприємстві, методика розрахунку яких наведена у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Показники оборотності та швидкості обігу капіталу та активів підприємства

Показник	Методика розрахунку
Коефіцієнт оборотності основних засобів, фондів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середньорічна вартість запасів}}$
Період обертання запасів	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт обертання запасів}}$
Коефіцієнт оборотності грошових коштів, оборотів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середній залишок ГК на рахунках і в касі}}$
Період обороту коштів у розрахунках, дні	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт оборотності ГК}}$
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість ОА}}$
Період обороту оборотних засобів, дні	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт оборотності оборотних засобів}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}$
Період окупності власного капіталу	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт оборотності власного капіталу}}$
Коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу, оборотів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Інвестований капітал}}$
Період окупності інвестованого капіталу	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт оборотності ЧРК}}$
Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Чистий робочий капітал}}$
Період обороту чистого робочого капіталу	$\frac{360 (365)}{\text{Коефіцієнт оборотності ЧРК}}$

Джерело: сформовано на основі [4; 26; 27]

Дані показники відображають те, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси, щоб генерувати дохід. З допомогою даних показників можливо оцінити не тільки загальний стан підприємства, а й те, наскільки швидко відбувається перетворення даних ресурсів, що є важливою складовою конкурентоспроможності кожного підприємства.

До того ж для аналізу ділової активності використовують і показники кредитної політики та фінансової стійкості підприємства. Їхня методика розрахунку наведена у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Показники оцінювання ділової активності за кредитною політикою та фінансовою стійкістю підприємства

Показник	Методика розрахунку
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість ДЗ}}$
Середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів	$\frac{360 \text{ (365)}}{\text{Середньорічна вартість ДЗ}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість КЗ}}$
Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів	$\frac{360 \text{ (365)}}{\text{Середньорічна вартість КЗ}}$
Частка сумнівної дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Резерв сумнівних боргів}}{\text{Середньорічна вартість ДЗ}}$
Період операційного циклу	Період обертання запасів + Середній термін обороту КЗ
Період фінансового циклу, днів	Період операційного циклу - Середній термін обороту ДЗ
Прибуток на 1 грн реалізованої продукції	$\frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Обсяг реалізації}}$
Коефіцієнт ділової активності	$\frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт використання власних коштів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$

Джерело: сформовано на основі [4; 26; 27]

Показники, наведені в даній таблиці стосуються кредиторської та дебіторської заборгованості, а також ефективністю управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Дані коефіцієнти оцінюють різні аспекти фінансової діяльності, демонструють ефективність управління грошовими потоками, а також показують наскільки якісно та вчасно проводяться взаєморозрахунки між контрагентами. Завдяки аналізу даних показників, компанія може отримати цінні відомості, які в подальшому дозволять вдосконалити систему управління фінансами та знизити фінансові ризики.

Крім того, Г. Г. Кірейцев розглядає процес оцінювання ділової активності як вибір найкращого співвідношення між використовуваними економічними ресурсами та обсягами виробництва продукції. Для оцінки цього процесу використовується коефіцієнт стійкості економічного зростання:

$$K_{\text{сез}} = \text{ЧП}_{\text{відр}} * P_{\text{пр}} * K_{\text{об}_{\text{вок}}} * K_{\text{з}_{\text{па}}} * K_{\text{зл}} * K_{\text{з}}, \quad (1.2)$$

де $\text{ЧП}_{\text{відр}}$ – частка чистого прибутку, реінвестована на розвиток виробництва;

$P_{\text{пр}}$ – коефіцієнт рентабельності продажу;

$K_{\text{об}_{\text{вок}}}$ – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

$K_{\text{з}_{\text{па}}}$ – коефіцієнт забезпеченості поточних активів власним оборотним капіталом;

$K_{\text{з}}$ – коефіцієнт заборгованості [21].

Також Л.Г. Дончак та О.М. Ціхановська для оцінювання рівня ділової активності пропонують розраховувати загальний та комплексний коефіцієнт ділової активності, який розраховується за формулою:

$$K_{\text{д.а.}} = \frac{\text{ЧД}}{A + OA + KZ + DZ + MZ + BK + OZ}, \quad (1.3)$$

де A – середньорічна сума активів підприємства, грн;

OA – середньорічна сума оборотних активів, грн;

KZ – середньорічна сума кредиторської заборгованості, грн;

DZ – середньорічна сума дебіторської заборгованості, грн;

MZ – середньорічна сума матеріальних запасів, грн;

BK – середньорічна сума власного капіталу, грн;

OZ – середньорічна сума основних засобів, грн [15].

Проте, на наш погляд, економічна сутність даного показника є доволі дискусійною. У знаменнику присутнє структурне дублювання. Для прикладу, оборотні активи та основні засоби, які вже включені до середньорічної вартості активів, додаються окремо. Дебіторська заборгованість та матеріальні запаси, відповідно, є частиною оборотних активів, які вже двічі включені в формулу. Певні сумніви викликає і підсумовування загальної величини активів із пасивами

балансу, які є джерелами покриття тих же активів. Тобто значення даного коефіцієнта штучно занижується, що спотворює висновки щодо ефективності діяльності.

Отже, використання цієї формули у подальших розрахунках не вважаємо доцільним. А узагальнений висновок щодо ділової активності підприємства можна зробити на основі коефіцієнта, який обчислюється шляхом ділення чистого доходу на валюту балансу.

В свою чергу, науковці Є. Ю. Антипенко та С. М. Ногіна пропонують оцінювати та аналізувати ділову активність підприємства ще й у виробничому аспекті. Цей аспект включає в себе показники, які характеризують стан виробничої діяльності на підприємстві. Він поділяється на два ключових напрями: продуктивність праці та виконання робочого плану. Для прикладу, до складових продуктивності праці належать технологічна трудомісткість праці, виробнича трудомісткість та повна трудомісткість. А виконання робочого плану відображає відповідність показників фактичних до планових і його основним критерієм є обсяг товарної продукції [2].

В доповнення до охарактеризованих вище підходів до оцінювання ділової активності, виділяють також загальновідомі методи, які є доречними та актуальними при аналізі рівня ділової активності підприємства. Дані методи систематизовані та охарактеризовані у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Основні методи оцінки ділової активності підприємства

Метод	Характеристика
Матричні методи	До матричних методів належать: матриця Бостонської консалтингової групи (BCG), Дженерал Електрик/МакКінзі (GE/McKinsey), Хофера/Шендела (Hofer/Schendel) тощо. Також сюди можна віднести SWOT-аналіз, PEST-аналіз, LOTS-аналіз, SPACE-аналіз, GAP-аналіз. Використання даних методів дозволяє здійснити більш ґрунтовний аналіз та оцінити внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства.
Метод експертних оцінок	Даний метод використовуються в тих випадках, коли потрібно отримати інформацію щодо оцінки кількісного впливу факторів на ділову активність. Тобто суть полягає в залученні фахівців, які інтуїтивно-логічним способом аналізують і формалізують отримані дані.

Продовження таблиці 1.5

Агрегатний метод	Основна концепція методу базується на забезпеченні балансу між активами та пасивами. Абсолютні показники отримують шляхом перегруповання балансу, що створює два методичні підходи: оцінка надлишку чи дефіциту фінансових ресурсів для покриття витрат і аналіз власного капіталу для фінансування активів.
Метод рейтингової оцінки	Дозволяє оцінити показники ділової активності відповідно до нормативних значень та відносно конкурентів.
Індексний метод	Метод, який ґрунтується на відносних показниках і формується на основі оціночних показників, які потрібні для аналізу ділової активності та їхніх вагових коефіцієнтів. Основною проблемою методу є відбір найважливіших показників.
Математичні методи	Методи базуються на використанні факторних моделей аналізу. Вони забезпечують високу точність але вимагають складних розрахунків.
Метод аналізу порівняльних переваг	Метод ґрунтується на принципах міжнародного розподілу праці та оцінці конкурентоспроможності підприємства. Для оцінки ділової активності порівнюються не лише витрати на виробництво, а й прибуток, обсяги продажу та частка ринку. Чим вищі показники, тим успішніше підприємство.
Інтегральний метод	З допомогою даного методу надається загальна (інтегрована) оцінка рівня ділової активності підприємства.
Аналіз рядів динаміки	Аналіз дає можливість оцінити особливості розвитку того чи іншого показника. Обчислюється середнє значення показника, його абсолютний приріст, темп зростання та темп приросту.
Коефіцієнтний метод	Сутність методу полягає в розрахунку різних коефіцієнтів, які враховують внутрішні та зовнішні фактори впливу.

Джерело: сформовано на основі [28]

Велика кількість методів дозволяє аналізувати ділову активність підприємства з абсолютно різних підходів та залежно від того, які поставлені цілі аналізу та які дані доступні для дослідження. Для прикладу, такі методи як математичні, індексні та інтегральні надають кількісну основу інформації та чіткі результати. А з допомогою методу експертних оцінок або ж аналізу порівняльних переваг стає можливим врахування суб'єктивних тверджень фахівців та формулювання висновків.

В результаті дослідження було охарактеризовано основні методологічні підходи до оцінювання ділової активності на підприємстві. Основний аналіз базується на використанні кількісних та якісних показників, поєднання яких дозволяє отримати загальну картину рівня ділової активності та визначити ключові фактори впливу на неї. Оскільки, самотійно жодна методика не є

універсальною і може містити ряд недоліків, то саме використання різних підходів сприятиме глибокому аналізу та дозволить приймати правильні рішення на користь підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки до розділу 1

В результаті виконання першого розділу дипломної роботи було розкрито сутність поняття «ділова активність» підприємства. Виявлено те, що ділова активність – це досить багатогранне поняття, яке стосується багатьох аспектів діяльності окремого суб'єкта господарювання. Проте, проаналізувавши підходи науковців до трактування даного поняття, було обрано комплексне визначення ділової активності, як характеристики стану суб'єкта господарювання, яка визначає результати його діяльності. Окрім цього, було обґрунтовано основні рівні ділової активності – високий, середній та низький, які є необхідними індикаторами розвитку підприємства.

Також в ході дослідження, систематизовано фактори впливу на ділову активність підприємства. Виділено класифікацію факторів за джерелом походження (внутрішні та зовнішні), а також за характером дії (інтенсивні та екстенсивні). У свою чергу, внутрішні фактори поділяються на інвестиційні, виробничі, фактори менеджменту, маркетингові та інноваційні фактори. А зовнішні фактори включають в себе економічні, політико-правові, ринкові, технологічні, природно-кліматичні та соціально-демографічні. Окрім цього, було охарактеризовано додаткові сучасні фактори впливу на ділову активність, такі як повномасштабна війна та пандемія.

Було проаналізовано методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства. На основі аналізу підходів різних науковців до оцінювання даної складової, було виявлено, що здійснювати оцінювання ділової активності варто за кількісними та якісними критеріями. Було обґрунтовано «золоте правило економіки підприємства», наведено основні показники оборотності, комплексний коефіцієнт стійкості економічного зростання, а також коефіцієнт

ділової активності. Також охарактеризовано методи, які можуть бути використані для оцінки ділової активності підприємства.

Дослідження теоретико-методологічних основ ділової активності є підґрунтям для подальшої роботи, спрямованої на проведення комплексного аналізу ділової активності конкретного виробничого підприємства та надання практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня з метою покращення фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД»

2.1. Загальна характеристика та господарсько-правові засади діяльності ТОВ «ДахБуд»

Ефективне функціонування суб'єктів господарювання є каталізатором розвитку економіки кожної країни. Оскільки саме підприємницька діяльність створює робочі місця, наповнює бюджети, стимулює інноваційний процес, а також забезпечує конкурентоспроможність економіки країни. В свою чергу, діяльність кожного підприємства ґрунтується на господарсько-правових засадах, які регулюють його функціонування, сприяють захисту прав та інтересів усіх учасників також визначають межі їх відповідальності.

Для подальшого дослідження та формування аналітичних висновків варто надати загальну характеристику ТОВ «ДахБуд» та проаналізувати господарсько-правові засади функціонування.

ТОВ «ДахБуд» є одним із провідних підприємств, яке спеціалізується на виробництві та реалізації металопластикових вікон і дверей, металочерепиці, металопрофілю та всіх необхідних комплектуючих. У своїй діяльності підприємство орієнтується на сучасні технології та актуальні тенденції ринку. Підприємство постійно слідкує за новітніми розробками галузі та швидко адаптується до змінних умов ринку та побажань споживачів [29].

Детальна інформація про підприємство та його загальна характеристика наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основна інформація про ТОВ «ДахБуд»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ДАХБУД"
Скорочена назва	ТОВ "ДахБуд"
Статус юридичної особи	Зареєстровано
Статус з ЄДР	Зареєстровано
Код ЄДРПОУ	36950398
Дата реєстрації	28.09.2010 (14 років 5 місяців)
Уповноважені особи	Чернецький Володимир Віталійович - 16.03.2023, керівник (Згідно статуту)

Продовження таблиці 2.1

Розмір статутного капіталу	3 765 000,00 грн
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Види діяльності	Основний: 24.33 Холодне штампування та гнуття Інші: 25.12 Виробництво металевих дверей і вікон 43.91 Покрівельні роботи 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням 47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах 43.32 Установлення столярних виробів 22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 34600, Рівненська обл., Рівненський р-н, місто Березне, вул. Андріївська, будинок **
Частка держави в підприємстві згідно з реєстром Фонду держмайна України	0
Перелік засновників/учасників юридичної особи	Юсенко Людмила Леонідівна (частка - 100%)
Контакти	380673645139
Офіційний сайт	https://dahbud.rv.ua/html/about_us.html

Джерело: [30]

Підприємство засноване 28 вересня 2010 року та з того часу успішно функціонує на ринку будівельних матеріалів. На початку своєї діяльності товариство перепродавало товар українських постачальників та мала лише одну точку збуту. В той час для продажу були доступні лише металопластикові вікна, двері та підвіконня різних виробників. Через зростання попиту асортимент було розширено до металевих дверей, металопрофілю, водостічних систем, а також ролетів. Згодом ТОВ «ДахБуд» змогло запустити власну першу лінію виробництва металочерепиці та металопрофілю. Вже у 2016 році підприємство розширило свою діяльність та відкрило точки збуту у Сарнах, Костополі, Рівному, Олевську, Рокитному, Володимирці, Ірпені та Дубному.

За більше ніж 14 років своєї діяльності ТОВ «ДахБуд» активно та неодноразово оновлювало свої виробничі потужності, впроваджуючи нові технології. Підприємство регулярно додає нові виробничі лінії для виготовлення металопрофілю та металочерепиці, а засновники активно слідкують за нововведеннями на світовому ринку задля перейняття досвіду та купівлі сучасного обладнання.

Виготовлення металочерепиці здійснюється за допомогою профілюючих ліній провідної польської компанії PMP DACHROLL, що забезпечує високу точність та якість продукції. Металопрофільна продукція також виготовляється на якісному обладнанні від Dahpoll. Виробництво вікон та дверей виконується за допомогою високотехнологічного обладнання, сучасних верстатів та з використанням автоматизованих виробничих процесів. Вся продукція відповідає європейським стандартам та має велику кількість сертифікатів відповідності якості.

ТОВ «ДахБуд» має широкий асортимент продукції, який виготовляє та реалізує по всій Україні (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Асортимент продукції ТОВ «ДахБуд»

Водостічні системи	– РИНВА “Bryza” – Муфта(з'єднувач) ринви – Лійка – Тримач труби металевий довгий – Тримач ринви ПВХ – Заглушка ринви ліва/права – Кут зовнішній 90 градусів – Кут зовнішній регульований – Труба водостічна – Муфта(з'єднувач) водостічної труби – Коліно – Хомут(тримач труби) металевий зі шпилькою – Хомут(тримач труби) ПВХ зі шпилькою
Металочерепиця	– Металочерепиця "Преміум" – Металочерепиця "Ретро" – Металочерепиця "Венеція" – Металочерепиця "Монтерей"

Продовження таблиці 2.2

Металопрофіль	– T-8 – T-15(покрівельний) – T-15(фасадний) – T-18 – T-18 Еко – T-35 – Фальц-настил
Пластикові вікна	– WDS – Salamander – Windoff's
Алюмінієві вікна	– Framex – Hoffmann
Металевий сайдинг	– Блок-хаус (Дошка) – Блок-хаус (Брус) – Софіт з перфорацією – Софіт не перфорований
Двері	– Металопластикові двері – Міжкімнатні двері – Вхідні металеві двері – Алюмінієві двері
Розсувні системи	– WDS SL60 – Salamander HST
Гаражні ворота та захисні ролети	– Секційні ворота – Захисні ролети

Джерело: сформовано автором на основі [31]

Вхідні двері та вікна мають високу стійкість до корозії, звуко- та теплоізоляцію високого рівня, а сама конструкція міцна та довговічна. Також підприємство дає можливість споживачам створити сучасний та індивідуальний дизайн вхідних броньованих дверей.

Щодо металопродукції, то її основою є сталь від європейських заводів-постачальників. Вона не змінює своїх властивостей та якостей під впливом ультрафіолету, опадів, механічних пошкоджень, має довготривалий термін експлуатації, а також має широку кольорову гаму з різним видом покриття [32].

Профнастил також має високі антикорозійні властивості, різноманітну кольорову гаму та широкий спектр застосування.

Окрім товарів власного виробництва на підприємстві можна придбати та замовити продукцію вітчизняних та іноземних виробників, таких як ТМ «Новий

стиль», «Ваш стиль» (Україна), ТМ «Kronopol» (Польща), «Lieben Floor» (Китай), ТМ DoorHan, ТМ Bryza та FAKRO [32].

У 2024 році підприємство значно розширило свій асортимент, додавши нову лінію для виробництва вентилязованих фасадів, що включає технологію виробництва дошки «фальш-брус». Ця інноваційна продукція імітує натуральну деревину, але виготовляється з високоякісного металу, що забезпечує довговічність, стійкість до погодних умов і вогнетривкість.

Щодо організаційної структури підприємства, то ТОВ «ДахБуд» має ієрархічну структуру з чітко визначеними рівнями управління (рис. 2.1).

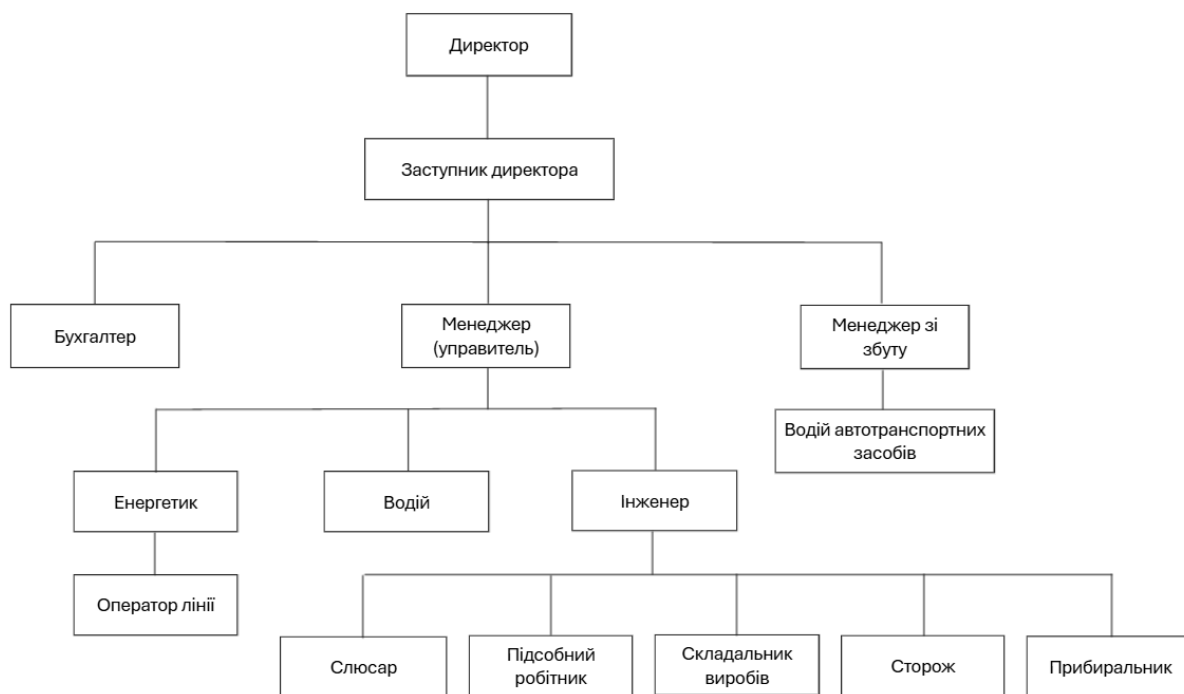


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором

Підприємство має три рівні управління, де на верхньому рівні директор, який відповідає за загальне керівництво та його заступник, на другому рівні бухгалтер, менеджер з виробництва та менеджер зі збуту. Третій рівень включає в себе працівників, які виконують виробничі, допоміжні, технічні та сервісні функції, тобто це інженер, енергетик, водій та особи, які знаходяться у їх безпосередньому підпорядкуванні. Наприклад, інженер керує складальниками, підсобними працівниками, прибиральниками та сторожем, а енергетик оператором лінії. При організації праці підприємство керується такими

принципами як ефективність, безпека, відповідальність, командна робота та адаптивність.

На основі загальної інформації про діяльність ТОВ «ДахБуд» та для ефективного планування подальшого розвитку здійснимо SWOT-аналіз, який допоможе оцінити сильні та слабкі сторони, а також виокремити певні можливості та загрози (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – SWOT-аналіз ТОВ «ДахБуд»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- більше 15 років існує в своїй галузі, має належний досвід та експертизу; - налагоджена робота з перевіреними постачальниками якісних матеріалів; - гнучкість у виконанні замовлень; - наявність задоволених клієнтів та великої кількості позитивних відгуків; - розширена клієнтська база (приватні клієнти, великі забудовники, комерційні організації); - наявність високотехнологічного обладнання, яке відповідає світовим стандартам.	- коливання цін на матеріали впливає на дохідність підприємства; - високий рівень конкуренції у даній сфері; - значний спад кількості замовлень взимку (присутня сезонність продукції); - обмежені маркетингові можливості.
Перспективи	Загрози
- можливості для розширення асортименту продукції; - розвиток онлайн-продажів та платних консультацій; - збільшення частки ринку та виготовлення продукції на експорт; - оптимізація внутрішніх процесів (облік матеріалів, готової продукції, управління кадрами).	- економічна нестабільність, яка супроводжується зміною у вартості матеріалів, інфляцією; - активні військові дії; - зменшення платоспроможності населення; - зміни у законодавстві (зміна будівельних норм); - відсутність ребрендингу (сучасні конкуренти можуть своєю інноваційністю перетягувати клієнтів).

Джерело: сформовано автором

На основі аналізу можна зробити висновок, що підприємство має сильні позиції на ринку завдяки її досвіду та професійному підходу. Для подальшого успішного функціонування ТОВ «ДахБуд» необхідно враховувати свої слабкі сторони та загрози, які пов'язані з економічною нестабільністю, сезонністю та високою конкуренцією. Впровадження нових технологій, інноваційна діяльність, розширення частки ринку – це все допоможе нівелювати ризики та підвищити прибутковість.

Отже, основна ціль ТОВ «ДахБуд» полягає у тому, щоб забезпечити клієнтів продукцією найвищої якості, яка відповідатиме сучасним технологічним стандартам та вимогам ринку. Основним пріоритетом є задоволені замовники, які в майбутньому порекомендують підприємство та продовжать довгострокову співпрацю. Тому ТОВ «ДахБуд» орієнтується на деталізоване виконання замовлень, постійне вдосконалення та професійний підхід.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «ДахБуд»

Важливим етапом визначення рівня ділової активності підприємства є оцінювання його фінансово-економічного стану. Даний аналіз дозволяє з'ясувати поточний етап розвитку підприємства на основі визначення фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності, ліквідності, ефективності використання основних засобів та оцінювання трудового потенціалу. Економічний аналіз дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства, оцінити потенційні ризики його діяльності, а також виявити резерви для покращення результатів. В результаті, це надає змогу спрогнозувати майбутнє фінансове становище підприємства розробити заходи для забезпечення стабільного розвитку.

Отже, перейдемо до аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «ДахБуд». Першим етапом буде *проведення горизонтального та вертикального аналізу балансу*. Горизонтальний аналіз здійснюється шляхом дослідження динаміки статей балансу, тобто він дозволяє визначити темпи зростання або зниження вартості активів, зобов'язань та власного капіталу. Вертикальний аналіз передбачає визначення структури активів та пасивів до валюти балансу. Результати дозволять виявити зміни у структурі майна підприємства та джерел його формування, а також виявити потенційні проблеми, які потребують подальшого аналізу. Результати горизонтального та вертикального аналізів представлені у табл. 2.4 та 2.5 відповідно.

Продовження таблиці 2.4

Короткострокові кредити банків	0	11 328,50	27 494,40	11 328,50	16 165,90	-	142,70
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	0	0	34 500,00	0,00	34 500,00	-	-
товари, роботи, послуги	2 082,50	4 216,60	11 410,30	2 134,10	7 193,70	102,48	170,60
розрахунками з бюджетом	447	913,8	1 951,30	466,80	1 037,50	104,43	113,54
у тому числі з податку на прибуток	447	913,8	1 756,00	466,80	842,20	104,43	92,16
розрахунками з оплати праці	1,20	37,5	101,6	36,30	64,10	3025,00	170,93
Усього за розділом III	2 530,70	16 496,40	75 457,60	13 965,70	58 961,20	551,85	357,42
Баланс	9 441,50	27 569,80	97 785,70	18 128,30	70 215,90	192,01	254,68

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Таблиця 2.5 – Вертикальний аналіз балансу ТОВ «ДахБуд»

Назва рядка	Роки						Абсолютне відхилення, тис. грн		Відносне відхилення, %	
	2022		2023		2024		2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %				
Актив										
I. Необоротні активи										
Основні засоби:	3 506,60	37,14	4 672,70	16,95	9 890,50	10,11	-20,19	-6,83	-54,37	-40,32
первісна вартість	5 993,40	63,48	8 400,00	30,47	15 971,60	16,33	-33,01	-14,13	-52,00	-46,39
знос	2 486,80	26,34	3 727,30	13,52	6 081,10	6,22	-12,82	-7,30	-48,67	-54,00
Усього за розділом I	3 506,60	37,14	4 672,70	16,95	9 890,50	10,11	-20,19	-6,83	-54,37	-40,32
II. Оборотні активи										
Запаси	5 112,90	54,15	15 086,20	54,72	13 647,70	13,96	0,57	-40,76	1,05	-74,49
у тому числі готова продукція	1 048,40	11,10	1 142,10	4,14	5 369,30	5,49	-6,96	1,35	-62,69	32,55

Продовження таблиці 2.5

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	427,6	4,53	5 085,30	18,45	73 092,60	74,75	13,92	56,30	307,27	305,24
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0,00	1 417,40	5,14	0	0,00	5,14	-5,14	-	-100,00
Гроші та їх еквіваленти	12,4	0,13	1 308,20	4,75	1 154,90	1,18	4,61	-3,56	3512,93	-75,11
Інші оборотні активи	382	4,05	0	0,00	0	0,00	-4,05	0,00	-100,00	-
Усього за розділом II	5 934,90	62,86	22 897,10	83,05	87 895,20	89,89	20,19	6,83	32,12	8,23
Баланс	9 441,50	100,00	27 569,80	100,00	97 785,70	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пасив										
I. Власний капітал										
Зареєстрований (пайовий) капітал	510	5,40	510	1,85	3 765,00	3,85	-3,55	2,00	-65,75	108,14
Додатковий капітал	269,9	2,86	269,9	0,98	269,9	0,28	-1,88	-0,70	-65,75	-71,81
Резервний капітал	3 300,50	34,96	3 300,50	11,97	8 300,50	8,49	-22,99	-3,48	-65,75	-29,09
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2 830,40	29,98	6 993,00	25,36	9 992,70	10,22	-4,61	-15,15	-15,39	-59,71
Усього за розділом I	6 910,80	73,20	11 073,40	40,16	22 328,10	22,83	-33,03	-17,33	-45,13	-43,15
II, Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення										
Усього за розділом II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III. Поточні зобов'язання										
Короткострокові кредити банків	0	0	11 328,50	41,09	27 494,40	28,12	41,09	-12,97	-	-31,57
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	0	0	0	0,00	34 500,00	35,28	0,00	35,28	-	-
товари, роботи, послуги	2 082,50	22,06	4 216,60	15,29	11 410,30	11,67	-6,76	-3,63	-30,66	-23,71
розрахунками з бюджетом	447	4,73	913,8	3,31	1 951,30	2,00	-1,42	-1,32	-29,99	-39,80
у тому числі з податку на прибуток	447	4,73	913,8	3,31	1 756,00	1,80	-1,42	-1,52	-29,99	-45,82
розрахунками з оплати праці	1,20	0,01	37,5	0,14	101,6	0,10	0,12	-0,03	970,18	-23,61
Усього за розділом III	2 530,70	26,80	16 496,40	59,84	75 457,60	77,17	33,03	17,33	123,23	28,97
Баланс	9 441,50	100,00	27 569,80	100,00	97 785,70	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, на основі проведеного вертикального та горизонтального аналізу статей балансу ТОВ «ДахБуд» можна зробити такі висновки.

Активи балансу: необоротні активи, які представлені основними засобами стабільно зростали протягом років, спостерігаємо відносне відхилення 33,25% та 111,67% у 2023 та 2024 роках відповідно, що може свідчити про значні капіталовкладення у виробничі потужності. Проте питома вага основних засобів у загальній сумі активів щорічно зменшувалась і це пояснюється тим, що інші статті балансу зростали ще швидшими темпами.

Також щорічно відбувається значне зростання оборотних активів підприємства на 254,68% у 2024 році та на 192,01% у 2023 році. Це спричинено, здебільшого, колосальним щорічним зростанням дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги (1089,27% та 1337,33% у 2023 та 2024 роках відповідно). На противагу необоротним активам, частка оборотних активів у валюті балансу щорічно збільшується (на 32,12% у 2023 році та на 8,23% у 2024 році). Тобто товариство активно надає товарний кредит покупцям, що з одного боку, збільшує обсяги продажів, а з іншого створює фінансові ризики. Особливо, таке стрімке зростання дебіторської заборгованості потребує контролю та уваги, щоб уникнути подальших потенційних фінансових проблем.

Вартість запасів також зазнала значного зростання у 2023 році, коли відносне відхилення становило 195,06%, проте у 2024 році бачимо незначне зниження – 9,54% відносно попереднього року. Таке зростання запасів у 2023 році відбулось через значну закупівлю сировини для майбутнього виробництва, оскільки вартість готової продукції у складі запасів залишалась майже незмінною, порівняно з попереднім роком. Проте у 2024 році ситуація дещо змінилась і попри зниження вартості запасів, спостерігаємо стрімке зростання готової продукції на 370,13% відносно попереднього періоду.

Щодо пасивів балансу, то власний капітал щорічно стабільно зростає, спостерігаємо відносне відхилення 60,23% у 2023 році та 101,64% у 2024 році. У 2023 році дане зростання було спричинене збільшенням суми нерозподіленого прибутку, проте у 2024 році засновник вніс до статутного капіталу нерухомість

та землю, що значно збільшило суму власного капіталу. Проте у структурі балансу частка власного капіталу щорічно зменшується (із 73,2% у 2022 році до 22,8% у 2024 році), оскільки темпи зростання решти пасивів випереджають зростання власного капіталу.

Окрім цього, протягом років відбувається значне зростання поточних зобов'язань, відносно відхилення у 2023 році до 2022 року становить 551,85% та у 2024 році до 2023 року 357,42%. Причиною такого зростання є активне залучення кредитних коштів підприємством та зростання кредиторської заборгованості. Короткострокові кредити банків зросли на 142,7% у 2024 році відносно 2023 року. Тобто, ТОВ «ДахБуд» значною мірою покриває свої фінансові потреби саме за рахунок позикового капіталу. Також у 2024 році з'явилась значна сума поточної кредиторської заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями (34 500 тис. грн), можливою причиною є реструктуризація боргу. Щорічно зростає поточна заборгованість за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом та за розрахунками з оплати праці. Це все може свідчити про те, що підприємство активно нарощує обсяги діяльності.

Отже, щорічне зростання оборотних та необоротних активів свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства. Проте дане зростання супроводжується певними викликами. Для прикладу, у ТОВ «ДахБуд» спостерігається висока дебіторська заборгованість, яка спричиняє ризики неповернення коштів або надання ще триваліших відтермінувань. Власний капітал збільшився, але темпи зростання значно поступаються зростанню зобов'язань підприємства. Для товариства впродовж аналізованого періоду основним джерелом фінансування виступають саме короткострокові кредити банків, що також певною мірою створює ризики для подальшої діяльності. Тобто аналіз балансу свідчить про активне зростання та активізацію роботи підприємства, але з високою часткою позикового капіталу. Потрібно контролювати ліквідність, дебіторську заборгованість, а також ефективність використання залучених кредитних коштів.

Наступним кроком є *оцінювання якості та ефективності використання основних засобів на підприємстві*. Адже дані, отримані в результаті цих розрахунків, допоможуть оцінити рівень залучення основних засобів, оптимізувати їх використання та визначити технічний стан активів. Результати даного аналізу представлені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники забезпечення, стану та ефективності використання основних засобів

Показник	Формула для розрахунку	Роки			Відхилення: +,-	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Показники забезпечення підприємства ОЗ						
Фондомісткість	Середньорічна вартість ОЗ / Чистий дохід	0,131	0,045	0,030	-0,086	-0,015
Фондоозброєність	Середньорічна вартість ОЗ / Чисельність працівників	157,438	215,245	520,114	57,807	304,870
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	ОЗ / Валюта балансу	0,371	0,169	0,101	-0,202	-0,068
Показники стану ОЗ						
Коефіцієнт зносу ОЗ	Знос / Первісна вартість	0,415	0,444	0,381	0,029	-0,063
Коефіцієнт придатності ОЗ	1-К _з	0,585	0,556	0,619	-0,029	0,063
Показники ефективності використання ОЗ						
Фондовіддача	1 / Фондомісткість	7,625	22,277	33,131	14,651	10,854
Рентабельність ОЗ	Чистий прибуток / Середньорічна вартість ОЗ *100%	53,89%	101,78%	109,86%	47,89%	8,08%

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Зниження показника фондомісткості вказує на зменшення величини вартості основних засобів у кожній грошовій одиниці реалізованої продукції. Оберненим показником до фондомісткості є фондовіддача, зростання якої є позитивним моментом, тобто у 2022 році було вироблено продукції на суму 7,623 грн на кожному використану гривню основних засобів, проте вже у 2024 році цей показник зріс до 33,131 грн. Це може бути зумовлено оптимізацією структури основних засобів або ж підвищенням обсягів продажів. Проте, варто враховувати

те, що спричинити зростання фондівіддачі може також і ціновий фактор. Отже, на даному етапі відслідковуємо динаміку зміни цін на певні види продукції ТОВ «ДахБуд» задля підтвердження або ж спростування впливу даного фактору (табл. 2.7). Для аналізу обрано покриття преміум класу ArcelorMittal (Польща), товщина металу 0,5 мм.

Таблиця 2.7 – Зміна цін на продукцію ТОВ «ДахБуд»

Тип покриття	Ширина	Роки			Абсолютна зміна, грн		Відносна зміна, %	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Металочерепиця «Преміум» 27 мм	1,14-1,02	356	303	315	-53	12	85,11	103,96
Металочерепиця «Ретро» 20 мм	1,20-1,10	332	279	291	-53	12	84,04	104,30
Металочерепиця «Монтерей» 20 мм	1,20-1,13	330	277	289	-53	12	83,94	104,33
Металочерепиця «Венеція» 25 мм	1,21-1,14	332	275	287	-57	12	82,83	104,36
Т-15	1,14-1,09	326	268	280	-58	12	82,21	104,48
Блокхаус «Дошка»	0,37-0,345	357	304	315	-53	11	85,15	103,62
Блокхаус «БРУС»	0,35-0,33	359	304	315	-55	11	84,68	103,62
Лист плоский	2,00*1,25	805	625	648	-180	23	77,64	103,68

Джерело: сформовано автором

Отже, ціни на продукцію не зростали суттєво – після значного підняття цін у 2022 році, що було спричинено впровадженням військового стану та високою інфляцією, підприємство значно знизило ціни на продукцію у 2023 році – орієнтовно на 15-18%. У 2024 році спостерігаємо зростання, проте воно незначне – на 3-4% і до того ж ціни не повернулись до значень 2022 року.

Можна зробити висновок, що щорічне зростання фондівіддачі не є лише наслідком підвищення цін, оскільки у 2023 році ціни навіть знижувались. Тому таке стрімке покращення даного коефіцієнту спричинено саме реальним зростанням чистого доходу, а також оптимізацією використання основних засобів на підприємстві.

Проте в період військового стану та нестабільної економіки, який супроводжується значними інфляційними процесами в країні, врахування даного фактору є вкрай важливим.

Повернемось до аналізу показників забезпечення, стану та ефективності використання основних засобів на підприємстві. Щодо фондоозброєності, то вона також щорічно зростає значними темпами (на 57,807 тис. грн у 2023 році та 304,870 тис. грн у 2024 році). Тобто спостерігається високий рівень оснащення праці основними засобами.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства показує, яку частин у загальні валюти балансу займають основні засоби. У 2022 році він становив 0,371, а вже у 2024 році знизився до 0,169, що говорить про значне зменшення частки основних засобів. В умовах зростаючого обсягу виробництва, дана тенденція є позитивною.

Коефіцієнт зносу основних засобів має певну нестабільність із незначним зростанням показника на 0,029 у 2023 році та зменшенням на 0,063 у 2024 році. Дана тенденція є позитивною, оскільки це вказує на те, що стан активів поліпшився, а процеси оновлення стали більш інтенсивними і це підвищуватиме конкурентоспроможність підприємства в майбутньому. Відповідно, значення коефіцієнта придатності основних засобів також свідчать про певні поліпшення у 2024 році.

Рентабельність основних засобів щорічно зростає, тобто підприємство з кожним роком стає все більш прибутковим та має високий рівень дохідності активів.

Отже, спостерігається значне зниження вартості основних засобів у відношенні до загального доходу та валюти балансу підприємства, що свідчить про зростання фондовіддачі. А отже, стан основних засобів та ефективність їх використання щорічно суттєво зростає. Тобто підприємство може ефективно керувати активами та утримувати високий рівень дохідності.

Також не менш важливим є *аналіз рентабельності на підприємстві*. Саме завдяки даним показникам можна оцінити ефективність використання ресурсів підприємством та зрозуміти, чи здатне воно генерувати дохід для покриття витрат. Результати розрахунку показників рентабельності представлені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники рентабельності ТОВ «ДахБуд»

Показник	Формула розрахунку	Роки			Відхилення: +,-	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності/Витрати операційної діяльності	0,077	0,049	0,035	-0,029	-0,014
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	0,212	0,225	0,128	0,013	-0,097
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	0,346	0,463	0,479	0,117	0,016
Коефіцієнт рентабельності реалізації	Чистий прибуток / Чистий дохід	0,071	0,046	0,033	-0,025	-0,013
Коефіцієнт валової рентабельності продукції за виробничими витратами	Валовий прибуток / Загальновиробнича собівартість	0,095	0,068	0,052	-0,027	-0,016

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Для наочності відобразимо результати проведеного аналізу на діаграмі (рис. 2.2).

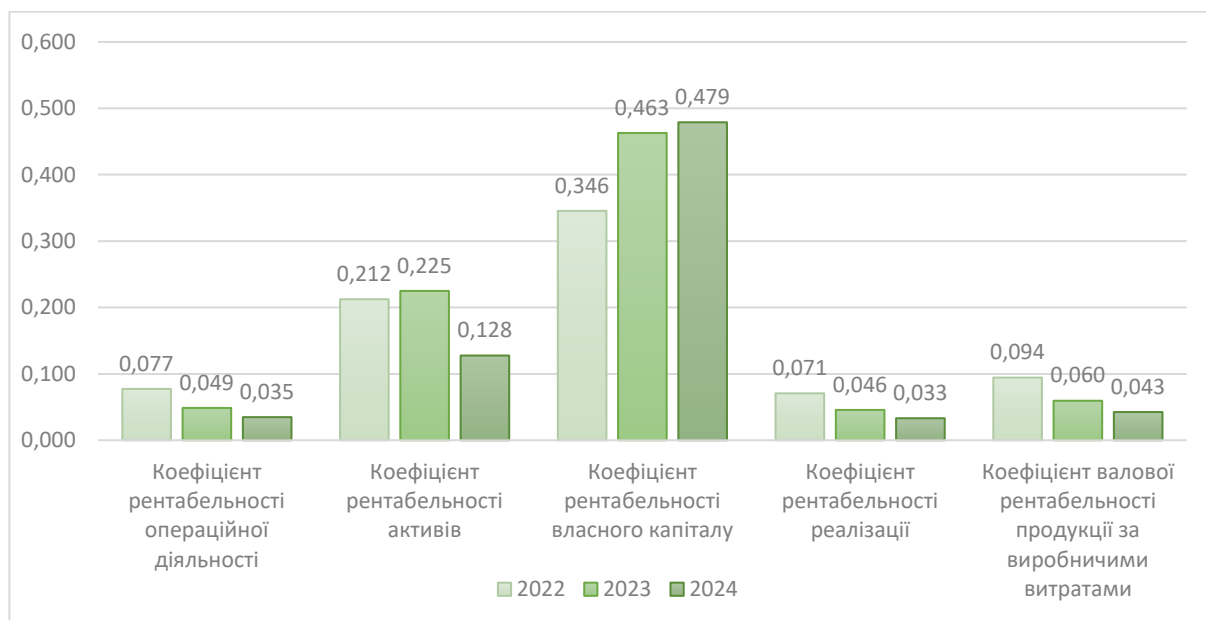


Рисунок 2.2 – Показники рентабельності ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності підприємства щорічно знижується – на 0,029 у 2023 році, порівняно з 2022 та на 0,014 у 2024, порівняно з 2023. Це зумовлено щорічним зростанням операційних витрат підприємства.

Коефіцієнт рентабельності активів зазнав зростання у 2023 році на 0,013 відносно 2022 року, проте у 2024 році відбулось значне зменшення на 0,097. Це вказує на зниження ефективності використання активів задля отримання прибутку. Така тенденція не зумовлена ціновим фактором, який був проаналізований раніше, але може свідчити про зростання витрат підприємства.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу має чітку зростаючу тенденцію протягом досліджуваних років, тобто ефективність використання власного капіталу поліпшується.

Коефіцієнт рентабельності реалізації спадає впродовж аналізованого періоду. На 0,025 у 2023 році відносно 2022 року та на 0,013 у 2024 році. Тобто дохідність основної діяльності підприємства знижується.

Коефіцієнт валової рентабельності продукції за виробничими витратами показує, скільки на кожну гривню виробничих витрат було отримано прибутку. Даний показник також щорічно спадає, відповідно на 0,027 у 2023 році та на 0,016 у 2024 році.

Варто підсумувати, що попри зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу, в цілому спостерігається тенденція до зниження показників рентабельності, тобто ефективності використання активів та витрат підприємства, що пов'язано із зниженням ефективності використання активів на підприємстві та зростанням собівартості.

Наступним етапом є *аналіз платоспроможності*, який є одним із ключових аспектів фінансового управління підприємством з точки зору його стійкості та здатності виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно. Проведення цього аналізу допомагає підприємству виявити можливі проблеми зі сплатою зобов'язань та уникнути неплатоспроможності або банкрутства. Результати аналізу подані в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники платоспроможності підприємства

Показник	Формула розрахунку	Роки			Відхилення: +,-	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Сума пасивів	0,732	0,402	0,228	-0,330	-0,173
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	Власний капітал / (Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання)	2,731	0,671	0,296	-2,060	-0,375
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання / Сума пасивів	0,732	0,402	0,228	-0,330	-0,173
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	0,574	0,280	0,142	-0,294	-0,138
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні (обігові) кошти / Власний капітал	0,493	0,578	0,557	0,085	-0,021

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Результати розрахунків показників платоспроможності ТОВ «ДахБуд» відображено на рис. 2.3.

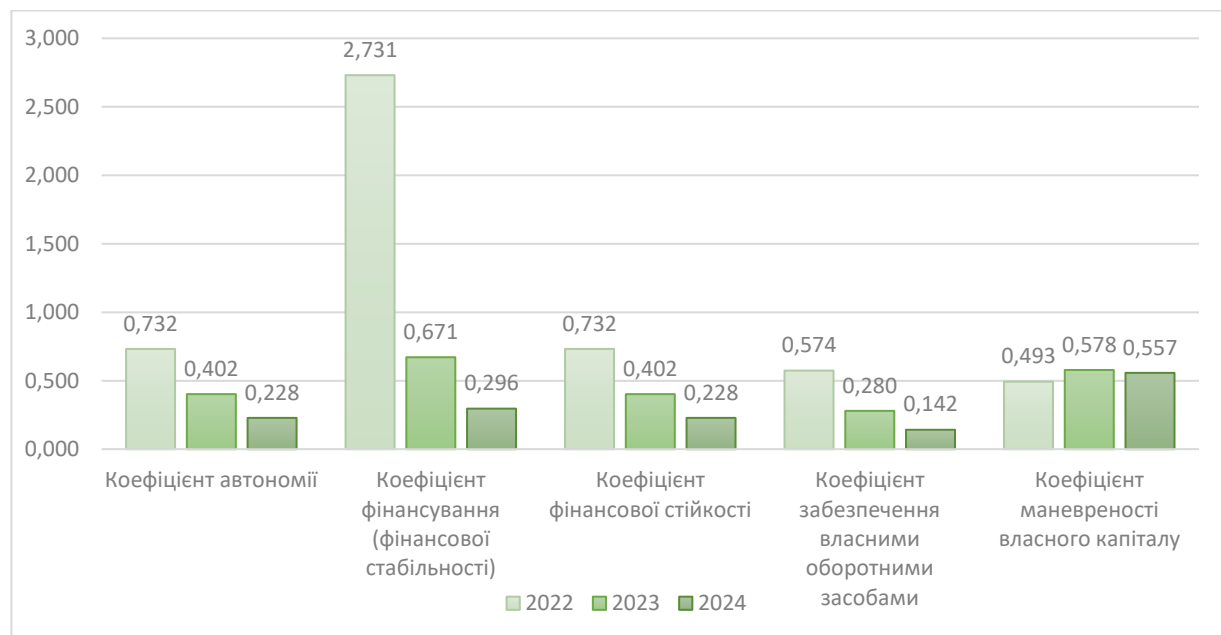


Рисунок 2.3 – Показники платоспроможності ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

На основі розрахунків коефіцієнта автономії можна зробити висновок, що у 2022 значення становило 0,732 і свідчило про слабку фінансову незалежність. У наступному 2023 році воно покращило ситуацію і саме тоді показник досягав свого оптимального значення – 0,402. Проте у 2024 році значення показника значно знизилось до 0,228 і це вказує на високий рівень фінансових ризиків, оскільки ТОВ «ДахБуд» здатне лише 22,8% активів фінансувати за власний кошт.

Коефіцієнт фінансування щорічно знижується і таке падіння вказує на погіршення фінансової стабільності підприємства. У 2023 році відбулось зниження даного показника на 2,06, а у 2024 році ще на 0,375. Дана ситуація вказує на високий фінансовий ризик та велику суму зобов'язань. Тому власникам потрібно залучати власні кошти чи кошти інвесторів, або ж продовжувати активно нарощувати обсяги реінвестування прибутку.

Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає значенням коефіцієнта автономії, оскільки довгострокові зобов'язання на підприємстві відсутні.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами знаходиться у межах норми, проте щорічно спадає (на 0,294 у 2023 році та на 0,138 у 2024 році). Дане зниження свідчить про значну та наростаючу фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів.

Показник маневреності власного капіталу впродовж аналізованого періоду досить стабільний (від 0,493 до 0,578), тобто власних фінансових ресурсів достатньо для фінансування необоротних та частини оборотних засобів.

Отже, після 2022 року, який характеризувався нормативними значеннями аналізованих показників, підприємство зазнало серйозного погіршення фінансової стабільності. ТОВ «ДахБуд» зіштовхується з проблемами управління власними оборотними коштами та стрімким зростанням залежності від зовнішніх зобов'язань. Підприємству варто вжити заходів для зниження фінансових ризиків, шляхом залучення власних коштів та довгострокових зобов'язань.

Аналіз ліквідності є наступним етапом оцінювання фінансово-економічного стану підприємства. Результати показують, наскільки швидко підприємство може обернути свої активи на грошові кошти для сплати поточних зобов'язань. Розраховані основні показники ліквідності відображені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники ліквідності ТОВ «ДахБуд»

Показник	Формула розрахунку	Роки			Відхилення: +,-	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	2,345	1,388	1,165	-0,957	-0,223
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Сума оборотних активів - Сума запасів) / Поточні зобов'язання	2,345	1,388	1,165	-0,957	-0,223
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	0,005	0,079	0,015	0,074	-0,064
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Поточна кредиторська заборгованість за товари і послуги / Поточна дебіторська заборгованість за товари та послуги	4,870	0,829	0,156	-4,041	-0,673

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Відобразимо результати проведених розрахунків на діаграмі (рис. 2.4).

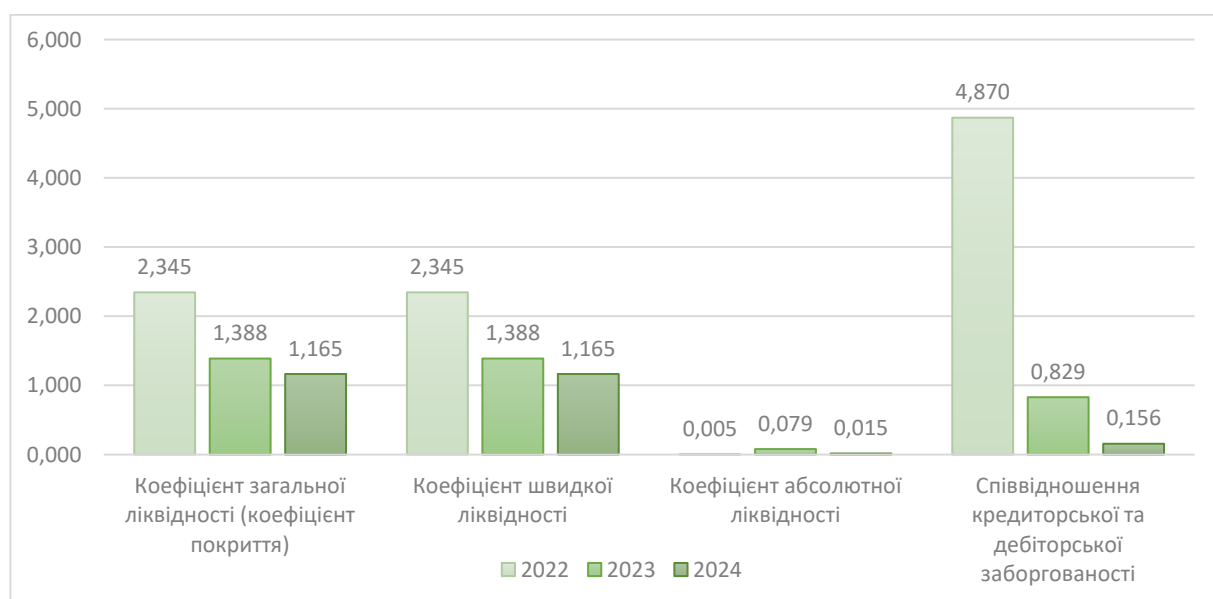


Рисунок 2.4 – Показники ліквідності ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Значення коефіцієнта загальної ліквідності знаходиться в межах нормативних значень (1-3), проте впродовж аналізованого періоду спостерігається тенденція до зниження. У 2024 році отримано було значення 1,165, яке знаходиться на межі нормативу, тобто можуть бути певні проблеми з покриттям зобов'язань у разі термінової необхідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності теж щорічно знижується, проте його значення є досить високими – 2,345 у 2022 році та 1,165 у 2024 році. Це вказує на те, що підприємство має достатньо коштів для швидкого розрахунку за зобов'язаннями, попри щорічне зниження цієї здатності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності досягає вкрай низький значень – 0,015 у 2024 році. Тобто підприємство нездатне швидко покрити зобов'язання за рахунок наявних грошових коштів, також це може вказувати на неефективну фінансову стратегію на підприємстві.

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2023 та 2024 році – 0,829 та 0,156 відповідно, свідчить про те, що дебітори заборгували коштів більше, ніж підприємству вдалось отримати у кредиторів. Підвищення обсягу дебіторської заборгованості, значною мірою, зумовлене зростанням обсягу реалізації продукції підприємства у грошовому вираженні. Так, чистий дохід від реалізації продукції у 2024 році відносно 2022 року зріс у 8,4 рази. Проте, у той же час, значна сума дебіторської заборгованості впливає на зменшення обсягів грошових коштів та призводить до зниження абсолютної ліквідності.

Загалом, більшість показників ліквідності знаходяться у межах нормативних значень попри те, що простежується щорічна тенденція до їх зниження. Тому, зважаючи на високий рівень дебіторської заборгованості, підприємству лише варто вжити заходів щодо покращення абсолютної ліквідності та у перспективі переглянути політику комерційного кредитування. Проте варто зважати на умови військового стану та на загальне зниження платоспроможності населення. Оскільки, якщо встановлювати жорсткі умови повернення коштів та штрафні санкції, то є ймовірність втрати лояльності

клієнтів. Тому в таких умовах важливо мати гнучку політику з можливістю адаптуватись до платоспроможності окремих контрагентів. Для прикладу, варто створити стандартний уніфікований договір, встановити індивідуальні терміни оплати з можливістю перегляду, запровадити програму лояльності, а також можливість скористатись «оплатою частинами».

Наступним кроком буде *аналіз трудового потенціалу* на ТОВ «ДахБуд», який дозволяє оцінити ефективність управління персоналом, виявити можливості для оптимізації витрат на працю, а також для управління трудовими ресурсами. Результати аналізу подані у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз трудового потенціалу ТОВ «ДахБуд»

Показник	Формула розрахунку	Роки			Відхилення: +,-	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Середньообліков а чисельність працівників, осіб	Чисельність працівників	41	39	34	-2	-5
Фонд оплати праці, грн	Фонд оплати праці	3237600	3368400	3242400	130800	-126000
Середньорічна заробітна плата одного працівника, грн	Фонд оплати праці / Чисельність працівників	78965,85	86369,23	95364,71	7403,38	8995,48
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн	(Фонд оплати праці / Чисельність працівників) /12	6580,49	7197,44	7947,06	616,95	749,62
Вартісний показник продуктивності праці, грн	Чистий дохід / Чисельність працівників	702,75	2335,99	7095,41	1633,25	4759,41
Коефіцієнт обороту по прийому	Кількість прийнятих працівників / Чисельність працівників	0,049	0,051	0,059	0,003	0,008
Коефіцієнт обороту вибуття	Кількість звільнених працівників / Чисельність працівників	0,073	0,103	0,206	0,029	0,103

Продовження таблиці 2.11

Коефіцієнт постійності кадрів	Кількість постійних працівників / Чисельність працівників	0,878	0,846	0,735	-0,032	-0,111
-------------------------------	---	-------	-------	-------	--------	--------

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Результати розрахунків наведено на діаграмі нижче (рис. 2.5).

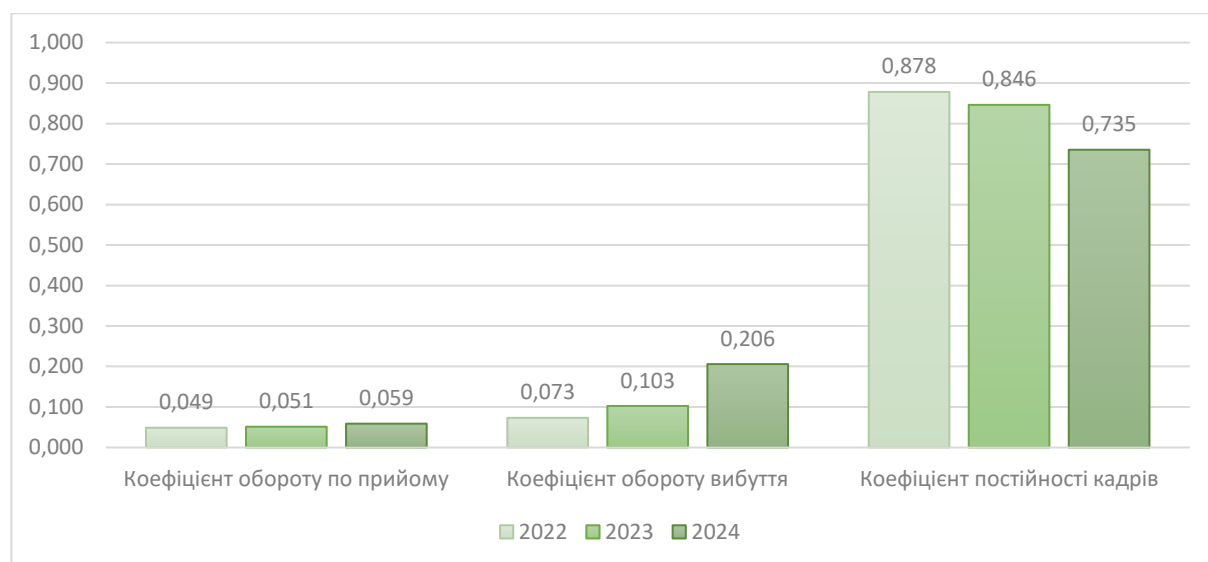


Рисунок 2.5 – Показники кадрової стабільності ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Щорічно чисельність працівників на ТОВ «ДахБуд» знижується – у 2023 році на 2 особи менше ніж у 2022 та на 5 осіб менше у 2024 порівняно з 2023 роком. Тобто на підприємстві відбувається зменшення персоналу.

Попри щорічне зменшення кількості персоналу середня заробітна плата одного працівника має тенденцію до зростання і це може бути спричинено зростанням мінімальної заробітної плати в країні, проведенням індексації доходів, або ж на підприємстві змінювалась структура персоналу, тобто залишались більш кваліфіковані працівники, які потребують вищої оплати праці. Варто зазначити, що у 2024 році середньомісячна заробітна плата одного працівника становила 7947,06 грн, що зумовлено наявністю працівників, які працюють на підприємстві на умовах неповного робочого часу.

Продуктивність праці суттєво зростає – на 1633,25 грн порівняно з 2022 роком та на 4759,41 тис. грн порівняно з 2023 роком. Це може бути зумовлено

автоматизацією на виробництві або ж ефективністю управління трудовими ресурсами.

Щодо кадрової стабільності на підприємстві, то коефіцієнт обороту по прийому має досить низькі значення та незначну тенденцію до зростання – від 0,049 у 2022 році до 0,059 у 2024 році. Коефіцієнт вибуття також щорічно зростає, у 2022 році даний показник становив 0,073, а вже у 2024 – 0,206. Коефіцієнт постійності кадрів має тенденцію до зниження, хоча має досить високі значення, тобто на підприємстві присутня наростаюча нестабільність колективу.

Отже, на ТОВ «ДахБуд» щорічно зменшується кількість працівників, що може бути пов'язано з певними внутрішніми процесами на підприємстві, тобто зміною кадрової політики, або ж це може бути спричинено військовим станом, який супроводжується виїздом працівників за кордон та мобілізацією. Середньомісячна заробітна плата працівників щорічно зростає, проте це зумовлено, більшою мірою, індексацією доходів населення, а не політикою стимулювання праці на підприємства. Також зростання продуктивності праці може бути наслідком не реального підвищення ефективності праці, а інфляційними процесами та відповідним зростанням цін на продукцію. Окрім цього, високий коефіцієнт вибуття, низький коефіцієнт прийому та зниження коефіцієнта стабільності може стати ризиком, який вплине на зниження трудового потенціалу компанії.

Таким чином, аналіз фінансових показників ТОВ «ДахБуд» за 2022-2024 роки свідчить про те, що підприємство активно розвивається, проте його діяльність супроводжується значними фінансовими ризиками. Щорічно підприємство стає все більш залежним від позикового капіталу, а джерелом фінансування є короткострокові кредити, що створює значні загрози для фінансової стабільності. Також спостерігається високий рівень дебіторської заборгованості та неефективна політика товарного кредитування. А висока плинність кадрів створює ризик нестачі кадрів у майбутньому. Тому для забезпечення фінансової стійкості, підприємству варто покращити управління

трудовими ресурсами на підприємстві, удосконалити політику кредитування та створити чіткі умови повернення дебіторської заборгованості.

2.3. Оцінка показників ділової активності ТОВ «ДахБуд»

ТОВ «ДахБуд» – це підприємство, яке активно працює та розвивається у своїй галузі, а його успіх напряду залежить від рівня ділової активності. Тому її оцінювання дозволяє визначити ефективність використання ресурсів та стабільність функціонування підприємства на ринку. Отже, метою даного підрозділу є комплексний аналіз показників ділової активності задля забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Розпочати оцінювання ділової активності варто із абсолютних показників, які безпосередньо її характеризують. На цьому етапі доречним буде використання методу порівняння показників.

Загалом, досліджуються такі абсолютні показники ділової активності:

- середньорічна вартість активів підприємства;
- чистий дохід від реалізації;
- чистий прибуток.

Для відстеження динаміки сформуємо таблицю абсолютних показників ділової активності ТОВ «ДахБуд» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Аналіз абсолютних показників ділової активності ТОВ «ДахБуд»

Показники, тис. грн	Роки			Відхилення (тис. грн)	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Середньорічна вартість активів	9 586,25	18 505,65	62 677,75	8 919,40	44 172,10
Чистий дохід від реалізації продукції	28 812,70	91 103,80	241 243,80	62 291,10	150 140,00
Чистий прибуток	2 036,20	4 162,60	7 999,70	2 126,40	3 837,10

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності

На основі проведених розрахунків простежується значне зростання активів підприємства, особливо у 2024 році. Це може свідчити про розширення

підприємства та про нарощування виробничих потужностей. Окрім цього, щорічно зростає чистий дохід та чистий прибуток. Попри те, що темпи зростання у 2024 році знизились, зміна показників вказує на розвиток компанії, збільшення попиту на продукцію та розширення ринків збуту.

Отже, значне зростання активів підприємства, чистого доходу та прибутку говорить про ефективне функціонування компанії, проте, водночас, існують певні ризики із потенційним збільшенням витрат на виробництво та операційну діяльність. Тому, окрім формування висновків щодо динаміки даних абсолютних показників, варто перевірити виконання «Золотого правила економіки підприємства». Тобто зміна абсолютних показників ділової активності повинна відповідати даній нерівності:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (2.1)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп зростання прибутку;

$T_{\text{в}}$ – темп зростання доходу (виручки від реалізації);

$T_{\text{а}}$ – темп зростання активів підприємства [15].

Тож внесемо дані, необхідні для перевірки правила, до табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Дані для «Золотого правила економіки» ТОВ «ДахБуд»

Показник	2023 до 2022	2024 до 2023
Темп зростання середньорічної вартості активів (%)	193,04	338,70
Темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (%)	316,19	264,80
Темп зростання чистого прибутку (%)	204,43	192,18

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Впродовж 2023-2024 років «Золоте правило економіки» компанією ТОВ «ДахБуд» не виконується. У 2023 році воно виконано лише частково, тобто темп зростання середньорічної вартості активів перевищує 100% ($193,04\% > 100\%$), тобто розширюються масштаби діяльності компанії, а також темп зростання чистого доходу випереджає зростання активів ($316,19\% > 193,04\%$), що вказує на високу ефективність використання ресурсів компанією. Проте чистий прибуток не перевищує темпи зростання ($204,43\% < 316,43\%$), тобто собівартість продукції збільшується.

У 2024 році лише темпи зростання активів перевищують 100% (338,7% > 100%), решта умов не виконується – темпи зростання чистого доходу нижчі за темпи зростання активів (264,80% < 338,70%), а темп зростання чистого прибутку менший за темп зростання чистого доходу (192,18% < 264,80%). Тобто майнові ресурси підприємства використовуються менш ефективно ніж у попередньому році, а витрати продовжують зростати.

Оскільки підприємство не впроваджувало нових технологій, не проводило технічного переоснащення та не займалась інвестиційною діяльністю, то можна зробити висновок, що ділова активність впродовж аналізованих років знижується.

Важливим аспектом аналізу ділової активності та визначення її рівня є дослідження не лише абсолютних показників підприємства, а також і відносних. Оскільки ділова активність здебільшого характеризується показниками оборотності, то наступним доцільним етапом є розгляд динаміки даних показників та визначення їх впливу на функціонування підприємства.

Для початку обчислимо та проаналізуємо показники оборотності та швидкості обігу капіталу та активів підприємства (табл. 2.14)

Таблиця 2.14 – Показники оборотності та швидкості обігу капіталу та активів підприємства

Показник	Рік			Відхилення: +,-	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт оборотності основних засобів, фондівдача, оборотів	7,625	22,277	33,131	14,651	10,854
Період обороту основних засобів, днів	47,866	16,385	11,017	-31,481	-5,368
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	6,561	8,446	15,968	1,884	7,522
Період обертання запасів, днів	55,628	43,217	22,859	-12,411	-20,358
Коефіцієнт оборотності грошових коштів, оборотів	86,021	137,973	195,886	51,952	57,913
Період обороту коштів у розрахунках, дні	4,243	2,645	1,863	-1,598	-0,782
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	4,961	6,320	4,355	1,359	-1,965
Період обороту оборотних засобів, днів	73,573	57,757	83,814	-15,816	26,057

Продовження таблиці 2.14

Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	5,529	10,132	14,445	4,603	4,314
Період окупності власного капіталу, днів	66,018	36,026	25,268	-29,992	-10,758
Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу, оборотів	8,464	14,233	19,396	5,770	5,163
Період обороту чистого робочого капіталу, днів	43,124	25,644	18,818	-17,481	-6,826

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності основних засобів визначає співвідношення чистого доходу та середньорічної вартості основних засобів підприємства. Тобто даний показник відображає те, наскільки прибутковими є інвестиції, вкладені у виробництво. Впродовж років спостерігається значне зростання показника – на 14,651 у 2023 році та на 10,854 у 2024 році, що є позитивною тенденцією. Відповідно, період обороту основних засобів має тенденцію до зниження.

Оборотність запасів вказує на те, наскільки ефективно підприємство керує запасами. У 2022 році даний показник становив 6,561, проте вже у 2024 році було отримане значення 15,968. Період обертання запасів, відповідно, скорочується. Отримані результати говорять про те, що перебування запасів на складі не є тривалим, а управління запасами продумане.

Коефіцієнт оборотності грошових коштів показує, на яку суму підприємством було реалізовано продукції при наявній величині грошових коштів. Впродовж років простежується позитивна тенденція – зростання на 51,952 у 2023 році та на 57,913 у 2024 році. Дане збільшення вказує на оптимізацію руху грошових коштів на підприємстві.

Оборотність оборотних засобів транслює швидкість обороту коштів, які інвестовані у оборотні засоби підприємства. У 2023 році спостерігалось зростання даного показника на 1,359, що свідчило про підвищення ефективності використання ресурсів. Проте вже у 2024 році значення впало на 1,965 і це означає певне сповільнення в роботі підприємства. Окрім цього, саме значення даного показника є низьким протягом аналізованих років, тобто на кожен

гривню оборотних засобів продано товарів на суму лише 4,961 грн у 2022 році та на 4,355 грн у 2024 році.

Щодо коефіцієнта власного капіталу, то спостерігається стабільне зростання – на 4,603 у 2023 році та на 4,314 у 2024 році. Зростання даного показника є позитивною тенденцією і вказує на оптимізацію роботи компанії. Також, внаслідок цього щорічно знижується період окупності власного капіталу.

Зростання коефіцієнту оборотності чистого робочого капіталу на 5,770 у 2023 році та на 5,163 і відповідне зменшення періоду обороту вказує на те, що ефективність використання чистого робочого капіталу зростає.

Отже, ТОВ «ДахБуд» демонструє позитивну динаміку в більшості показників оборотності капіталу та активів. Воно ефективно використовує ресурси для генерації доходу. Необхідно лише оптимізувати оборотні засоби на підприємстві та звернути увагу на ефективність використання власного капіталу для подальшого зростання аналізованих коефіцієнтів.

Наступним буде аналіз групи показників оборотності, які характеризують фінансову та кредитну складову діяльності підприємства (табл. 2.15)

Таблиця 2.15 – Показники оцінювання ділової активності ТОВ «ДахБуд» за кредитною політикою та фінансовою стійкістю

Показник	Рік			Відхилення: +,-	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	22,645	26,291	6,062	3,646	-20,230
Середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів	16,118	13,883	60,214	-2,235	46,331
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	0,541	3,029	1,982	2,487	-1,047
Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів	674,073	120,518	184,203	-553,555	63,685
Період операційного циклу, днів	729,701	163,735	207,062	-565,966	43,327
Період фінансового циклу, днів	745,819	177,618	267,275	-568,201	89,658
Прибуток на 1 грн реалізованої продукції	0,071	0,046	0,033	-0,025	-0,013
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	0,216	0,151	0,082	-0,065	-0,069
Коефіцієнт використання власних коштів	0,295	0,376	0,358	0,081	-0,018

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує те, наскільки швидко обертаються кошти, що знаходяться у складі дебіторської заборгованості. Значення даного показника зростало у 2023 році порівняно із 2022 роком на 3,646, проте, вже у 2024 році відбулось критичне зниження на 20,230. Це вказує на те, що на підприємстві збільшується обсяг продукції, яка відвантажена на умовах наступної оплати. Окрім цього, у 2024 році саме значення даного показника є дуже низьким і це, знову ж таки, спричинено політикою відтермінування оплати, яка зумовлена нестабільною економічною ситуацією в країні.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості та період обігу вказують про те, наскільки ефективно залучається та використовується кредиторська заборгованість. Зростання показника у 2023 році на 2,487 з точки зору ділової активності є позитивною тенденцією, оскільки пришвидшився розрахунок з кредиторами, а зниження у 2024 до 1,982 є негативним моментом. Проте через вкрай низьке значення коефіцієнтів сам період погашення кредиторської досягає надвисоких значень (647,073 у 2022 році та 184,203 у 2024 році), що нівелює позитивний аспект зростання коефіцієнта у 2023 році та спричиняє ризик погіршення ділової репутації серед постачальників та впровадження певних санкцій з боку держави через непогашення заборгованості.

Період операційного циклу показує термін перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти. Значення даного показника є високим, особливо, у 2022 році – 729,70 днів. У 2023 році відбулось зниження на 565,966 днів, проте у 2024 році значення знову зросло на 43,327 днів, що спричинено зростанням суми дебіторської заборгованості. Тому оптимізація управління товарним кредитуванням дозволить знизити період операційного циклу.

Динаміка періоду фінансового циклу аналогічна до попередньо аналізованого показника, оскільки даний показник розраховується як різниця між операційним циклом та середнім періодом погашення кредиторської заборгованості. Період фінансового циклу досить значний і його зростання у

2024 році на 89,658 зумовлено підвищення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, а також зростанням виробничого циклу.

Прибуток на 1 гривню реалізованої продукції має негативну тенденцію до зниження – на 0,025 тис. грн у 2023 та 0,013 тис. грн у 2024 році. Окрім цього, самі значення аналізованого показника є досить низькими, для прикладу, у 2024 році прибуток на одну гривню реалізації становить лише 0,033 тис. грн. Це може бути зумовлено неоптимізованими витратами та ціновою політикою підприємства.

Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів досягав свого оптимального значення лише у 2022 році і становив 0,216, впродовж наступних років спостерігалась тенденція до зниження і у 2024 році він сягнув позначки 0,082. Тобто це означає зниження ефективності використання фінансових ресурсів задля генерації прибутку підприємства.

Коефіцієнт використання власних коштів впродовж аналізованих років не досягає оптимального значення (більше 0,5). Простежується нестабільна тенденція зі зростанням у 2023 році (+0,081), та зниженням у 2024 році (-0,018). Тобто підприємству варто оптимізувати загальну структуру капіталу.

Тож варто зазначити, що у 2024 році відбулось значне погіршення фінансових показників оборотності ТОВ «ДахБуд». Це пов'язано із уповільненням обігу заборгованості на підприємстві, зниженням ліквідності та платоспроможності.

На завершальному етапі аналізу доцільно провести розрахунок коефіцієнта ділової активності. Для цього скористаємось даною формулою:

$$K_{д.а.} = \frac{ЧД}{\text{Валюта балансу}}, \quad (2.2)$$

де ЧД – чистий дохід підприємства.

Нормативне значення даного коефіцієнта: більше 0,1.

Розрахований показник дозволяє оцінити співвідношення між чистим доходом та загальною сумою активів підприємства. Він показує, скільки гривень

доходу дає кожна гривня вкладена у активи. Зростання даного показника свідчитиме про підвищення ефективності господарської діяльності.

Необхідні дані для розрахунку показника наведені у табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Дані для розрахунку коефіцієнта ділової активності підприємства ТОВ «ДахБуд»

Показник	Рік		
	2022	2023	2024
Чистий дохід, тис. грн	28 812,70	91 103,80	241 243,80
Валюта балансу, тис. грн	9 441,50	27 569,80	97 785,70

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Підставимо дані у формулу:

- коефіцієнт ділової активності за 2022 рік:

$$K_{\text{д.а.},2022} = \frac{28\,812,7}{9\,441,50} = 3,052$$

- коефіцієнт ділової активності за 2023 рік:

$$K_{\text{д.а.},2023} = \frac{91\,103,80}{27\,569,80} = 3,304$$

- коефіцієнт ділової активності за 2024 рік:

$$K_{\text{д.а.},2024} = \frac{241\,243,80}{97\,785,70} = 2,467$$

Отже, отримані результати свідчать про те, що коефіцієнт впродовж аналізованих років є досить високим та значно перевищує нижню межу нормативу. Проте у 2024 році спостерігається значне зниження показника ділової активності порівняно з 2023 роком і це вказує на можливе нагромадження активів підприємства.

На основі проведеного аналізу ділової активності ТОВ «ДахБуд» можна зробити такі висновки, що підприємство має позитивні результати у показниках оборотності активів та капіталу, тобто, здебільшого, ресурси використовуються ефективно для генерації доходів. Проте оцінка ділової активності підтвердила проблеми із заборгованістю на підприємстві – висока як кредиторська, так і дебіторська заборгованість. Окрім цього, не було виконане «Золоте правило економіки», тобто позитивна зміна абсолютних показників не відповідає вимогам для забезпечення стабільного зростання. Підтверджує наявність певних

ризиків діяльності і коефіцієнт ділової активності, який зазнав значного спаду у 2024 році. Тому наразі основними завданнями є формування адекватної кредитної політики, оптимізація дебіторської заборгованості та покращення показників фінансової стійкості.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності на чистий прибуток ТОВ «ДахБуд»

Кореляційно-регресійний аналіз є важливим інструментом у дослідженні взаємозв'язків між різноманітними показниками. Він дозволяє оцінити залежність між змінними, що допомагає виявляти певні закономірності без наявного причинно-наслідкового зв'язку.

Метою даного аналізу є виявлення зв'язку між основними показниками ділової активності та чистим прибутком підприємства. Аналіз допоможе визначити, які ж саме індикатори ділової активності найбільше впливають на фінансовий результат, а також це дозволить кількісно оцінити силу та характер цього впливу. На основі отриманих результатів можна зробити висновок щодо ефективності управління діловою активністю та розробити рекомендації для підприємства.

Першим етапом дослідження є кореляція, яка характеризує силу взаємозв'язку між ознаками. Зв'язок між результативною та факторними ознаками характеризується наступним рівнянням лінійної багатофакторної регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5,$$

де y – чистий прибуток (тис. грн);

x_1 – коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів);

x_2 – коефіцієнт оборотності запасів (оборотів);

x_3 – період обороту коштів у розрахунках (днів);

x_4 – період обороту власного капіталу (днів);

x_5 – період обороту чистого робочого капіталу (днів);

a_0 – вільний член рівняння регресії;

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результативний показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = \overline{1,5}$).

Дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу відображено у табл. 2.17.

Таблиця 2.17 – Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Показник	Роки				
	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий прибуток (тис. грн)	1019,00	1362,10	2036,20	4162,60	7999,70
Коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів)	10,0248	9,76749	7,62543	22,2767	33,1306
Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	11,694	9,521	6,561	8,446	15,968
Період обороту коштів у розрахунках (днів)	0,661	8,179	4,243	2,645	1,863
Період обороту власного капіталу (днів)	10,875	6,344	6,461	2,043	3,234
Період обороту чистого робочого капіталу (днів)	33,136	10,252	43,124	25,644	18,818

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Кореляційний аналіз здійснюється з допомогою MS Excel. Для цього потрібно скористатись надбудовою «Аналіз даних» і обрати «Кореляція». Результати аналізу наведено в табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Результати кореляційного аналізу для ТОВ «ДахБуд»

	Чистий прибуток (тис. грн)	Коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів)	Коефіцієнт оборотності і запасів (оборотів)	Період обороту коштів у розрахунках (днів)	Період обороту власного капіталу (днів)	Період обороту чистого робочого капіталу (днів)
Чистий прибуток (тис. грн)	1					
Коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів)	0,969185	1				

Продовження таблиці 2.18

Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	0,673992	0,717687	1			
Період обороту коштів у розрахунках (днів)	-0,355483	-0,408325	-0,430746	1		
Період обороту власного капіталу (днів)	-0,724723	-0,712407	-0,068439	-0,099037	1	
Період обороту чистого робочого капіталу (днів)	-0,282936	-0,386120	-0,448118	-0,468202	0,337052	1

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

На основі отриманих результатів та, використовуючи шкалу Чеддока, можна охарактеризувати тісноту зв'язку між результативною та факторними ознаками (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 – Характеристика типу зв'язку чистого прибутку із факторними ознаками

	Коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів)	Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	Період обороту коштів у розрахунках (днів)	Період обороту власного капіталу (днів)	Період обороту чистого робочого капіталу (днів)
Чистий прибуток (тис. грн)	Дуже сильний (дуже тісний)	Помітний	Слабкий	Сильний (тісний)	Практично відсутній

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Отже, кореляційний аналіз показує дуже сильний прямий зв'язок між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності основних засобів (0,969185), тобто при збільшенні коефіцієнта оборотності основних засобів збільшується чистий прибуток підприємства. Також сильний обернений зв'язок є між чистим прибутком та періодом обороту власного капіталу (-0,724723), тобто при зростанні періоду обороту чистий прибуток знижується. Помітний прямий зв'язок встановлений між коефіцієнтом оборотності запасів (0,673992) та чистим

прибутком. Проте, з періодом обороту коштів у розрахунках та періодом обороту чистого робочого капіталу зв'язок або слабкий, або практично відсутній.

Тобто вагомими факторами впливу на чистий прибуток підприємства є коефіцієнт оборотності основних засобів, період обороту власного капіталу та коефіцієнт оборотності запасів. Тому саме ці фактори будуть надалі використовуватись у регресійному аналізі. Використання факторів, які показали слабкий або практично відсутній зв'язок з результативною ознакою, не має сенсу.

Проте, варто також зазначити, що між показниками оборотності основних засобів та оборотності запасів простежується мультиколінеарність. Тому, щоб уникнути цього явища, розглянемо декілька парних регресійних моделей:

- чистий дохід та коефіцієнт оборотності основних засобів;
- чистий дохід та період обороту власного капіталу;
- чистий дохід та коефіцієнт оборотності запасів.

Отже, перейдемо до регресійного аналізу, який дозволяє встановити значимість зв'язків та відобразити аналітичний вигляд залежності. Для проведення даного аналізу, знову ж таки, використовуються функції MS Excel. Для цього варто скористатись надбудовою Аналіз даних – Регресія.

Результати проведеного регресійного аналізу відображені в табл. 2.20, 2.21 та 2.22.

Таблиця 2.20 – Регресійна статистика

Показник	Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності основних засобів (1)	Залежність між чистим прибутком та періодом обороту власного капіталу (2)	Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності запасів (3)
Множинний R	0,96918	0,72472	0,67399
R- квадрат	0,93932	0,52522	0,45426
Нормований R-квадрат	0,91909	0,36696	0,27235
Стандартна помилка	821,76271	2298,60100	2464,39344

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Отже, значення нормованого R-квадрату вказує на те, що зміна чистого прибутку на 91,91% спричинена зміною коефіцієнта оборотності основних

засобів, на 36,67% зміною періоду обороту власного капіталу та на 27,26% зміною коефіцієнта оборотності запасів.

Таблиця 2.21 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значущість F
Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності основних засобів					
Регресія	1	31359717,607	31359717,607	46,43862	0,00646
Залишок	3	2025881,861	675293,954		
Разом	4	33385599,468			
Залежність між чистим прибутком та періодом обороту власного капіталу					
Регресія	1	17534899,735	17534899,735	3,31876	0,16603
Залишок	3	15850699,733	5283566,578		
Разом	4	33385599,468			
Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності запасів					
Регресія	1	15165894,35	15165894,35	2,49717	0,21218
Залишок	3	18219705,11	6073235,038		
Разом	4	33385599,47			

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

Тож, результати отриманого аналізу вказують на надійність моделей:

- залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності основних засобів – за критерієм Фішера $f^* = 46,43862 > f_{\text{табл.}} = 0,00646$;
- залежність між чистим прибутком та періодом обороту власного капіталу – за критерієм Фішера $f^* = 3,31876 > f_{\text{табл.}} = 0,16603$;
- залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності запасів – за критерієм Фішера $f^* = 2,49717 > f_{\text{табл.}} = 0,21218$.

Тобто рівняння регресії значиме (на 95%) та вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.22 – Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності основних засобів					
Чистий прибуток	724,15169	-1,29278	0,28665	-3240,74352	1368,40422
Коефіцієнт оборотності основних засобів (оборотів)	37,66788	6,81459	0,00646	136,81509	376,56709
Залежність між чистим прибутком та періодом обороту власного капіталу					
Чистий прибуток	2193,72623	3,12090	0,05243	-135,00795	13827,82396

Продовження таблиці 2.22

Період обороту власного капіталу (днів)	334,63200	-1,82175	0,16603	-1674,56319	455,33355
<i>Залежність між чистим прибутком та коефіцієнтом оборотності запасів</i>					
Чистий прибуток	3733,77556	-0,62175	0,57816	-14204,00031	9561,08018
Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	341,77228	1,58024	0,21218	-547,58856	1627,75530

Джерело: сформовано автором на основі розрахунків

На основі проведеного аналізу, а саме за результатами t-статистики, можна зробити висновок, що статистичний характер факторних ознак не є випадковими і їх можна вважати статистично значущими, оскільки значення t-критерія перевищує $t_{\text{табл}}(0,95; n-m-1) = 0,087$.

Отже, надійними інтервалами для параметрів парної лінійної регресії є:

$$136,81509 \leq a_1^* \leq 376,56709$$

$$-1674,56319 \leq a_2^* \leq 455,33355$$

$$-547,58856 \leq a_3^* \leq 1627,75530$$

Також виведемо рівняння парної регресії:

$$\widehat{y}_1 = -936,17 + 256,69\widehat{x}_1$$

$$\widehat{y}_2 = 6846,4 - 609,61\widehat{x}_2$$

$$\widehat{y}_3 = -2321,5 + 540,08\widehat{x}_3$$

Залежність між результативною та факторними ознаками графічно відображена на рис. 2.6, рис. 2.7, рис. 2.8.

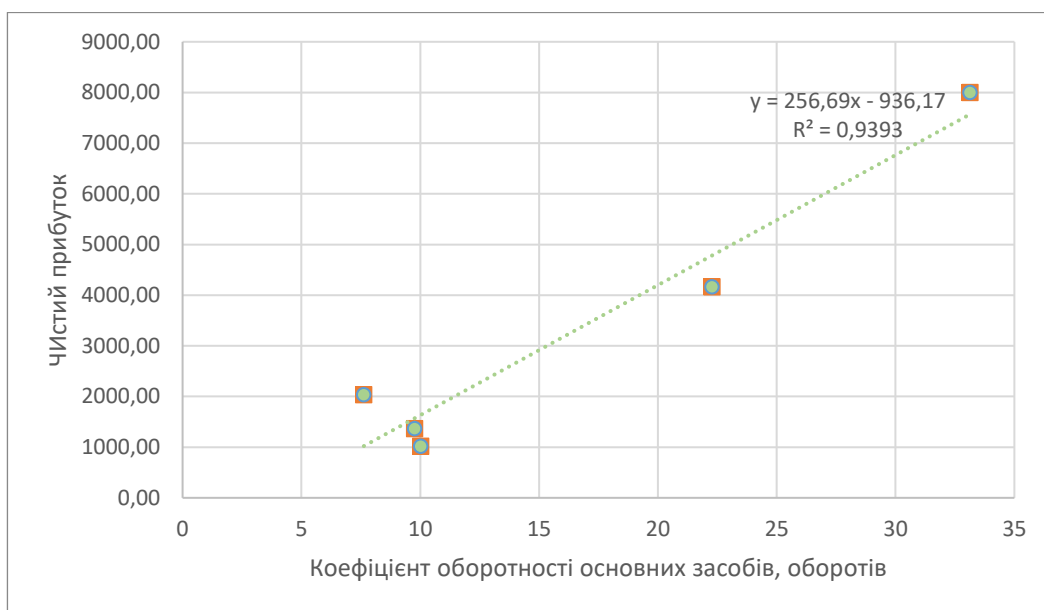


Рисунок 2.6 – Вплив коефіцієнта оборотності основних засобів на чистий прибуток

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Отже, попередні розрахунки та графічне відображення свідчать про те, що в разі зростання коефіцієнта оборотності основних засобів на одиницю, відбудеться зростання чистого прибутку. Зв'язок дуже сильний та прямий.

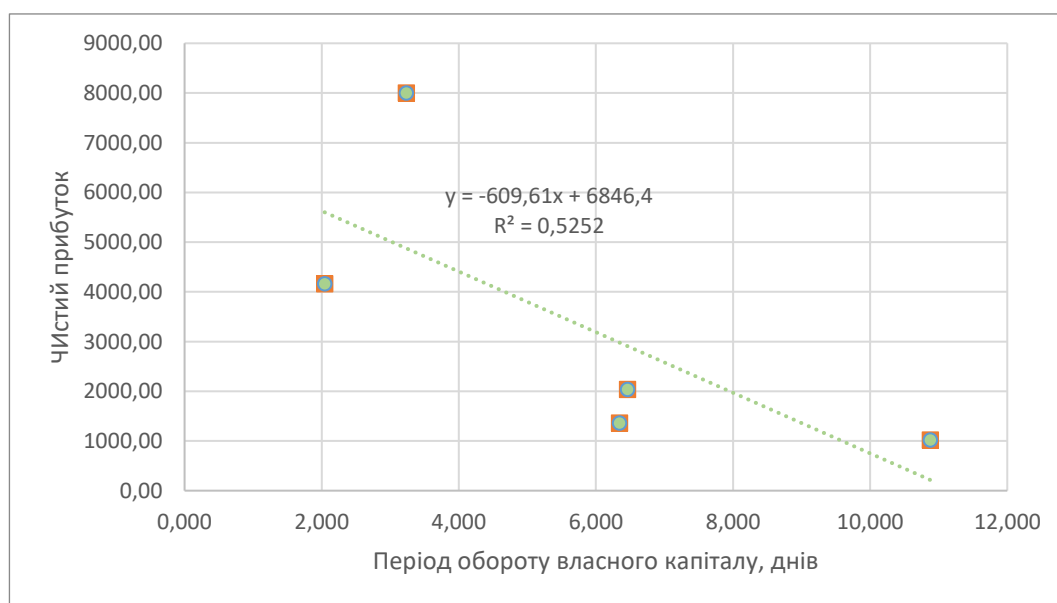


Рисунок 2.7 – Вплив періоду обороту власного капіталу на чистий прибуток

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

На основі рис. 2.7 можна зробити висновок, що при зростанні періоду обороту на одиницю, чистий прибуток знижується. Зв'язок помітний і обернений.

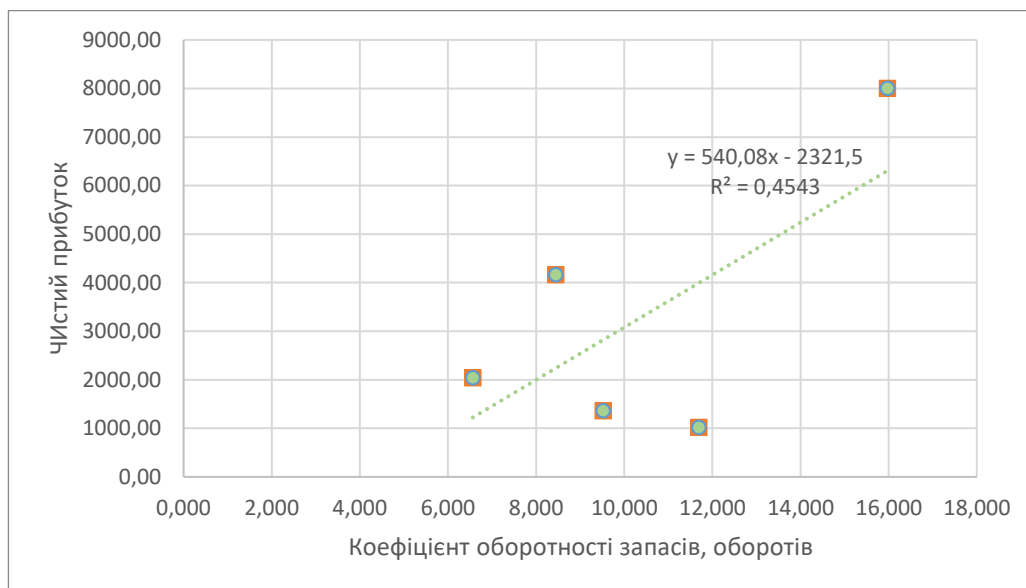


Рисунок 2.8 – Вплив коефіцієнта оборотності запасів на чистий прибуток

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

І рис. 2 показує такий взаємозв'язок – якщо коефіцієнт оборотності запасів зросте на одиницю, то чистий прибуток, відповідно, також збільшиться. Зв'язок помітний і прямий.

Отже, на основі кореляційно-регресійного аналізу можна зробити висновок, що фактори ділової активності мають певний вплив на фінансовий результат підприємства. Найбільший вплив має коефіцієнт оборотності основних засобів, дуже сильна кореляція та високий коефіцієнт детермінації. Коефіцієнт оборотності запасів має помітний вплив, проте коефіцієнт детермінації показав дещо слабший зв'язок. Період обороту власного капіталу має сильний обернений взаємозв'язок із чистим прибутком та середнє значення коефіцієнта детермінації. В свою чергу, період обороту грошових коштів та період роботи чистого робочого капіталу показали майже відсутній або слабкий вплив.

Висновки до розділу 2

Отже, в даному розділі було надано загальну характеристику діяльності ТОВ «ДахБуд», оцінено його фінансово-економічний стан, здійснено комплексний аналіз ділової активності та проведено кореляційно-регресійний аналіз ділової активності підприємства.

В першому підрозділі був визначено основні дані про підприємство, його правову форму, сферу діяльності та основні види діяльності. Також досліджено історію розвитку компанії, асортимент продукції, наявність виробничих потужностей та проілюстровано організаційну структуру на підприємстві. Виявлено, що основною ціллю ТОВ «ДахБуд» є забезпечення клієнтів продукцією найвищої якості, яка відповідатиме сучасним технологічним стандартам та вимогам ринку.

У другому підрозділі було проаналізовано основні фінансові показники підприємства. Здійснено горизонтальний та вертикальний аналіз балансу, оцінювання якості та ефективності використання основних засобів на, аналіз ліквідності та платоспроможності, аналіз рентабельності, а також аналіз трудового потенціалу. З'ясовано, що ТОВ «ДахБуд» – це підприємство, яке розвивається, проте зіштовхується з певними фінансовими труднощами. Головною проблемою є неякісне управління кредиторською заборгованістю, яке супроводжується значними боргами, а також неефективна політика товарного кредитування, яка супроводжується високою дебіторською заборгованістю.

Третій підрозділ супроводжувався аналізом ділової активності. Було проаналізовано абсолютні показники та перевірено відповідність темпів зростання даних показників до «золотого правила економіки». З'ясовано, що ні в 2024 році, ні в 2023 дане правило не було виконано повноцінно. Також були оцінені загальні показники оборотності активів та капіталу і фінансові показники оборотності. Даний аналіз підтвердив вагому проблему підприємства із кредиторською та дебіторською заборгованістю.

У четвертому розділі було проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності та чистий прибуток ТОВ «ДахБуд». Результати підтвердили наявність взаємозв'язку між окремими факторами ділової активності та фінансовим результатом підприємства. Найбільший вплив має коефіцієнт оборотності основних засобів, помітний вплив має коефіцієнт оборотності запасів, а період обороту власного капіталу має сильний обернений взаємозв'язок із чистим прибутком.

Отже, підприємство активно розвивається та успішно функціонує на ринку, проте має певні фінансові ризики в контексті ділової активності, які потребують комплексного підходу та впровадження ефективних заходів для їх мінімізації.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «ДАХБУД»

3.1. Напрями підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»

В сучасних економічних умовах ділова активність є одним із ключових показників життєздатності, стійкості та ефективності діяльності підприємства. Вона характеризує те, наскільки ефективно використовуються ресурси, як швидко обертається капітал та відображає реальний стан підприємства і його здатність генерувати прибуток. Для ТОВ «ДахБуд» підтримка належного та високого рівня ділової активності є надзвичайно актуальною, особливою, зважаючи на складну економічну ситуацію в країні, військовий стан, зростаючу конкуренцію та зниження купівельної спроможності населення.

Проаналізувавши господарську діяльність ТОВ «ДахБуд» було виявлено ряд проблемних аспектів, які стримують розвиток підприємства та негативно впливають на його діяльність. Серед них:

- порушення «Золотого правила економіки», оскільки у 2023 році темп зростання чистого прибутку не перевищив темп зростання чистого доходу, а в 2024, окрім цього, ще й темп зростання чистого доходу виявився нижчим за темп зростання активів;
- високий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, що супроводжується низькими показниками оборотності та, відповідно, значним періодом обороту;
- висока тривалість операційного циклу та, відповідно, фінансового циклу;
- низьке значення чистого прибутку у розрахунку на 1 грн реалізації;
- відсутність інноваційної діяльності;
- політика управління персоналом на підприємстві характеризується високою плинністю кадрів;
- відсутність маркетингової стратегії та просування продукції в соціальних мережах.

Враховуючи вищенаведені проблеми, постає необхідність у формуванні комплексу заходів, який буде спрямований на підвищення рівня ділової активності та оптимізацію фінансового стану на підприємстві. Пропонується розділити напрями на п'ять основних категорій (рис. 3.1)



Рисунок 3.1 – Напрями підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»

Джерело: сформовано автором

До фінансово-економічної складової належать ті заходи, які будуть спрямовані на оптимізацію показників оборотності дебіторської, кредиторської заборгованостей та на зниження періоду операційного та фінансового циклів. Щодо дебіторської заборгованості, то, як зазначалось у попередньому розділі, умови роботи зі споживачами не повинні бути жорсткими, а мають відповідати реаліям сьогодення, тобто враховувати наявність військового стану та високу конкуренцію на ринку. Тому доцільно створити чіткий стандартизований договір, систему знижок за дострокові розрахунки та вести якісний контроль, щоб запобігати накопиченню протермінованої заборгованості. Якщо ж цього уникнути не вдається, то варто використовувати інструменти факторингу для прискорення платежів.

Окрім цього, для збереження репутації надійного контрагента, важливо раціонально управляти кредиторською заборгованістю – вести контроль за боргами, сформувати платіжний календар, уникати протермінувань, проводити перемовини щодо розширення термінів оплати, а також використовувати реструктуризацію боргу.

Ресурсний напрям пов'язаний із раціональним використанням активів на підприємстві та з оптимальним використанням матеріальних ресурсів.

Важливою складовою даного напрямку є проведення контролю над запасами для того, аби не допускати їх надмірного накопичення чи дефіциту. Варто аналізувати потреби в сировині та використовувати сучасні методи контролю (ABC-аналіз, XYZ-аналіз, система JIT).

Управління витратами є важливим чинником підвищення ділової активності на підприємстві. Варто здійснювати постійний контроль над витратами, скорочувати непродуктивні витрати, нормувати важливі статі витрат. Цікавим інструментом для оптимізації виробництва та зниження витрат є lean-підхід, метою якого є запровадження ощадливого виробництва та скорочення тривалості процесів на підприємстві.

Також підвищенню рівня ділової активності ТОВ «ДахБуд» сприятиме ефективне управління кадровим потенціалом. Тому необхідно мотивувати працівників, вкладати ресурси у їх навчання, створити кар'єрну карту розвитку для кожного працівника, відповідно до професії, а також запровадити систему KPI.

Останнім та не менш важливим напрямом є інноваційно-маркетинговий. Для підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд» цей напрям є необхідним, оскільки підприємство не є новим, воно вже досить давно існує на ринку, тому йому варто адаптуватись до сучасних умов та «йти в ногу з часом». Тому корисним є запровадження певних цифрових рішень. Наприклад, це може бути автоматизована ERP-система, яка допоможе оптимізувати всі процеси на підприємстві. Вона дозволить оптимізувати облік, запаси, логістику, фінанси та збільшить прозорість проведення операцій. Також важливим кроком є оптимізація власного веб-сайту, який дозволить значно розширити канали збуту та стане інструментом, який підвищить впізнаваність бренду. До цього ж варто розвивати соціальні мережі для залучення нових покупців та задля швидкої комунікації з ними.

Серед комплексу наданих рекомендацій, зважаючи на обмеженість ресурсів підприємства, доцільно зосередитись на двох найбільш доступних та

можливих заходах для реалізації, які забезпечать швидкий та відчутний позитивний ефект:

- 1) Оптимізація управління запасами на ТОВ «ДахБуд» через впровадження автоматизованої системи.
- 2) Оновлення веб-сайту підприємства з фокусом на онлайн-продажі та просування продукції через соціальну мережу.

3.2. Економічне обґрунтування доцільності впровадження автоматизованої системи управління запасами ТОВ «ДахБуд»

Підвищення рівня ділової активності характеризується покращенням показників оборотності на підприємстві. Тому одним із ключових напрямів є оптимізація системи управління запасами, що в результаті підвищить оборотність запасів на підприємстві, знизить період обороту та допоможе наростити чистий прибуток.

Оптимізація управління запасами є ключовим чинником ефективної діяльності будь-якого підприємства. Оскільки надмірні запаси призводять до того, що оборотний капітал «заморожується» і це значно зменшує можливості для інвестування та уповільнює фінансовий обіг. В свою чергу, недостатній рівень запасів на підприємстві може призвести до простоїв виробництва чи незадоволення існуючого попиту від споживачів. Якщо підприємство здійснює якісне та правильне управління запасами, то це допомагає значно знизити витрати на зберігання продукції, забезпечити вчасне виконання всіх замовлень та запобігає псуванню й старінню матеріалів чи готової продукції.

Враховуючи розраховані коефіцієнти оборотності запасів, ТОВ «ДахБуд» демонструє досить задовільні значення даних показників, де коефіцієнт оборотності зростає, а період обороту зменшується. Проте, в сучасних умовах господарювання, які характеризуються високим рівнем конкуренції, цього недостатньо. Також за результатами внутрішнього опитування та спостережень персоналу підприємства неодноразово фіксувались випадки надмірного накопичення запасів сировини на складі, що з часом призводило до втрати якості.

Для прикладу, працівники повідомляли про те, що рулони металу через тривале перебування на складі часто покривалися корозією, що не лише збільшувало витрати, а й ускладнювало процес виробництва. Отже, на основі даної інформації, попри щорічне зростання оборотності, стає очевидним те, що існує резерв для підвищення ефективності управління запасами на підприємстві.

Конкретною пропозицією задля оптимізації управління запасами на підприємстві є впровадження автоматизованої системи. Для підвищення ефективності управління запасами на ТОВ «ДахБуд» для початку було розглянуто такі варіанти систем:

- класичні ERP-системи;
- WMS-системи.

Під час аналізу пропозицій програмного забезпечення було з'ясовано, що класичні ERP-системи мають надлишковий функціонал для підприємства, вони включають в себе не лише модуль управління запасами та складом, а також і управління фінансами, персоналом, торгівлею та бізнес-аналітику. Така багатомодульність спричинила б високі витрати на впровадження та обслуговування. Зважаючи на те, що підприємству необхідно лише оптимізувати запаси, дана система не є доречною.

Наступним варіантом стала WMS-система, яка часто використовується бізнесами для оптимізації запасів. Проте вона орієнтована більшою мірою на логістику та роботу з досить великими складськими обсягами. А оскільки на підприємстві переважає саме виробнича діяльність, а запаси формуються, здебільшого, саме сировиною, то впровадження даної системи не буде виправданим.

На основі проведеного дослідження, яке підтвердило недоцільність впровадження ERP- та WMS- систем, з'явилась потреба у пошуку програмного продукту, який би забезпечував достатню функціональність для управління запасами без надлишкових модулів та високої вартості. Таким оптимальним рішенням для ТОВ «ДахБуд» є впровадження light ERP-системи Katana, яка є спрощеною версією класичних ERP, тобто позбавлена багатомодульності та

орієнтована саме на виробничі підприємства та оптимізацію управління запасами.

Для підтвердження даного вибору, порівняємо Katana із класичною ERP- та WMS- системами (табл. 3.1)

Таблиця 3.1 – Порівняння програмного забезпечення для управління запасами на ТОВ «ДахБуд»

Критерій	Класична ERP-система	WMS-система	Light ERP Katana
Основне призначення	Управління всіма бізнес-процесами на підприємстві	Управління великими складами та логістикою	Управління виробництвом та запасами
Складність та термін впровадження	Висока, до 0,5-2 років	Середня, декілька місяців	Низька, 6 тижнів
Вартість придбання	Висока	Середня	Середня
Орієнтація на виробництво	Частково (окремий модуль)	Лише склад	Так
Управління запасами	Є	Є	Є
Актуальність для підприємства	Недостатня	Низька	Висока

Джерело: сформовано автором

Отже, вибір даної системи є виправданим і її впровадження надасть можливість підприємству автоматизувати процеси закупівлі, зберігання, обліку та відвантаження матеріалів та готової продукції за допомогою єдиної цифрової платформи, що значно підвищить ефективність та знизить ймовірність похибок, які спричинені людським фактором. Katana є потужним інструментом, який дозволяє в реальному часі відслідковувати рівень запасів на підприємстві і передбачати майбутні потреби. Основною метою системи є забезпечення інтеграції даних про запаси із виробничим процесом на підприємстві, умовно створюючи цілісний логічний ланцюжок.

Підсумуємо основні переваги автоматизованої системи Katana для ТОВ «ДахБуд»:

- зменшення витрат через скорочення рівня надлишкових запасів, а також зниження простою металу та інших матеріалів, схильних до зниження якості;

- накопичення основних аналітичних даних, фінансових показників та тенденцій на підприємстві, що сприяє точному прогнозуванню майбутнього попиту;
- інтеграція з іншими суміжними модулями, такими як закупівля, виробництво та продажі;
- швидка обробка даних;
- моніторинг та управління запасами в реальному часі;
- підвищення точності прийняття рішень, нівелюючи людський фактор;
- створення конкурентної переваги.

Тому впровадження такої системи допоможе не лише оптимізувати запаси на підприємстві, а й сприятиме в майбутньому зниженню собівартості та мінімізації простоїв виробництва. Завдяки автоматизації та плануванню процесів підприємство отримає економію ресурсів і поліпшенню фінансових показників.

Наступним етапом є розрахунок витрат на впровадження даної системи на підприємстві. Katana працює за підпискою, оскільки сама платформа є хмарною. Підписка, а не купівля програмного забезпечення, є актуальною для підприємства, оскільки це надає можливість протестувати продукт, спробувати попрацювати із спрощеною версією ERP, щоб згодом перейти на повноцінну ERP-систему задля управління всіма бізнес-процесами.

Тож, станом на квітень 2025 року діють тарифи, відображені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Типи підписок на Katana

Тарифний план	Місячна плата (розрахунок щоквартально)		Місячна плата (розрахунок щорічно)		Тип підприємства відповідно до плану
	дол. США	грн (за курсом 1 USD = 41,25 грн)	дол. США	грн (за курсом 1 USD = 41,25 грн)	
Starter	199	8208,75	179	7383,75	Для малих підприємств
Standard	399	16458,75	359	14808,8	Для середніх та великих підприємств
Professional	799	32958,75	699	28833,8	Для масштабних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Враховуючи масштаби виробництва ТОВ «ДахБуд», доцільно буде оформити підписку на тарифний план Starter зі щорічною оплатою, оскільки дана підписка надає всі можливості для управління запасами та детальну аналітику щодо продажів, а також дозволяє формувати якісні висновки та планувати майбутню діяльність.

Дана підписка коштуватиме $\$179 * 12 = \2148 на рік, тобто 88605 грн (за курсом 1 USD = 41,25 грн).

Оскільки підприємство не купує програмне забезпечення, а отримує право користування ним шляхом доступу до обладнання провайдера через Інтернет, то доступ до ПЗ надається на підставі ліцензії (оферти) на право користування за схемою передплати. Така ліцензія надає можливість не лише використовувати ПЗ за його призначенням, а також включає послуги з технічної підтримки, оновлення та захисту даних.

В даному випадку, коли придбавається тільки доступ до результату інтелектуальної вартості, то періодичні платежі, тобто в нашому випадку 88605 грн на рік, включаються користувачем саме до витрат періоду. Якщо передплата річна, то на дату договору (дату оплати) виконавець формує акт приймання-передачі права користування. Замовник, тобто ТОВ «ДахБуд» обліковує суму передплати на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів». Протягом року дана сума буде списуватись рівномірно та пропорційно кожному місяцю. Конкретно дані витрати будуть списуватись на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», оскільки дане ПЗ стосується безпосередньо виробництва і задіяне буде там. Тому витрати будемо відносити безпосередньо до собівартості продукції [34].

Необхідно також навчити персонал працювати із системою та правильно імплементувати її в роботу. Виробник програмного забезпечення Katana пропонує додатково купівлю програми «Onboarding». Оскільки підприємство не має досвіду впровадження програмного забезпечення, то купівля даного сервісу допоможе максимально швидко впровадити ПЗ на підприємстві та індивідуально налаштувати під потреби бізнесу й інтегрувати з іншими існуючими програмами на підприємстві. Також експерти нададуть поради щодо максимально

ефективного впровадження. Вартість такого сервісу становить \$999 або ж 41208,75 грн (за курсом 1 USD = 41,25 грн) і сплачується одноразово [35]. Оскільки дані витрати одноразові та не пов'язані із тривалим використанням, то вони будуть списані через рахунок 92 «Адміністративні витрати».

Варто зазначити, що ТОВ «ДахБуд» за критеріями Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» відноситься до категорії малих підприємств, оскільки чистий дохід не перевищує 8 мільйонів євро, балансова вартість активів менша за 4 мільйони євро, а також середня кількість працівників не перевищує 50 осіб. У зв'язку з цим, ТОВ «ДахБуд» подає звітність «малого підприємства» за формами 1-м, 2-м, тому адміністративні витрати, а також витрати на збут підприємство відображає у рядку 2180 «Інші операційні витрати».

Окрім цього, запровадження будь-якої автоматизованої системи вимагає додаткової інфраструктури. Для прикладу, необхідно закупити термінали збору даних зі вбудованими сканерами штрих-кодів, які будуть забезпечувати збір даних про запаси на підприємстві без необхідності ручного введення. Вартість такого терміналу становить приблизно 15000 грн, на підприємство необхідно закупити 2 термінали [36].

Термінал збору даних класифікується як основний засіб та буде амортизуватись. Амортизація здійснюватиметься прямолінійним методом протягом 3 років помісячно. Дані термінали безпосередньо використовуються на виробництві, тому витрати будуть віднесені до собівартості продукції.

Розрахуємо місячну амортизацію, маючи такі дані:

- первісна вартість активу: 30000 грн
- строк корисного використання: 3 роки (36 місяців)

Місячна сума амортизації становить: $30000 / 36 = 833,33$ грн.

Отже, наведемо таблицю з усіма витратами на впровадження даного заходу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Загальна річна собівартість впровадження автоматизованої системи управління запасами на ТОВ «ДахБуд»

Найменування витрат	Ціна	
	дол. США	грн (за курсом 1 USD = 41,25 грн)
Вартість річної ліцензії на користування сервісом Katana	2148	88605
Витрати на процес впровадження системи	999	41208,75
Річні амортизаційні відрахування з використання терміналів збору даних зі вбудованими сканерами штрих-кодів	-	$833,33 \times 12 \text{ міс.} = 10000$
Загальні річні витрати на впровадження	-	139813,75

Джерело: сформовано автором

Як вже зазначалось, дані витрати будуть розподілені між різними категоріями витрат у фінансових звітах.

Зазвичай, після впровадження автоматизованої системи управління запасами на підприємствах сума запасів зменшується на 20-30% [37]. На офіційному сайті Katana є відгуки від компаній, які впровадили дану систему на власному виробництві. Проаналізувавши успішні кейси, можна зробити висновок, що після використання даного програмного забезпечення у наведених підприємств сума запасів знизилась на 30-66% [38]. Якщо орієнтуватись на більш консервативний підхід, то вважаємо, що вартість запасів на ТОВ «ДахБуд» знизиться на 30%.

Крім того, зниження рівня запасів безпосередньо впливає на структуру витрат підприємства, оскільки надмірний обсяг запасів спричиняє нарощення витрат на їх зберігання. Зазвичай, до витрат на зберігання відносять амортизаційні відрахування складських приміщень, зарплати з нарахуванням працівників складу, витрати на страхування запасів та експлуатаційні витрати (електро-, теплоенергія тощо) [39]. В свою чергу, впровадження автоматизованої системи передбачає якісне планування потреб у сировині та матеріалах, а також аналіз попиту, що дозволить зменшити частину даних витрат.

Для прикладу, наразі на підприємстві є працівник, діяльність якого напряму пов'язана із запасами – це комірник. Також на ТОВ «ДахБуд» поширена практика сезонної зайнятості і навесні та влітку підприємство додатково наймає працівника для роботи на складі, оскільки кількість замовлень і, відповідно,

сировини та матеріалів в цю пору значно зростає. Заробітна плата такого працівника становить 13000 грн на місяць, тобто 78000 грн за 6 місяців. Відповідно нарахування ЄСВ становить 17160 грн. Загальна сума витрат на оплату праці комірника – 95160 грн. Завдяки впровадженню системи з'явиться можливість не наймати такого працівника, оскільки попит буде прогнозуватись, процеси приймання, зберігання та обліку матеріалів стануть автоматизованими. Тобто більшість операцій, які виконувались вручну, будуть оптимізовані.

Також впровадження системи дозволить зменшити ресурсоемність складських операцій, зокрема споживання електроенергії. Зменшення кількості запасів дає змогу зменшити потребу в освітленні та роботі складської техніки оскільки інтенсивність використання електричного обладнання зменшується, а також автоматизовані процеси, які раніше виконували вручну, зменшують час перебування персоналу на складі, що позитивно вплине на споживання електроенергії. Взагалі, для зберігання металу підприємство використовує склад площею 1500 м², на якому річні витрати на електроенергію, за наданою інформацією від бухгалтера підприємства, становлять орієнтовно 226800 грн. Керівництво прогнозує зниження витрат на електроенергію орієнтовно пропорційно зниженню запасів, тобто на 25-30%, а отже, вартість електроенергії дорівнюватиме 170100 грн, а економія в даному випадку становитиме 56700 грн.

Економія витрат на оплату праці та на електроенергію буде відображатись у складі собівартості, оскільки витрати на зберігання запасів є складовою загальновиробничих витрат підприємств [40].

Попри це, як зазначалось, працівники підприємства неодноразово наголошували, що через надлишкову кількість та значну тривалість зберігання, метал покривається корозією і у 2024 році сума втрат становила близько 300000 грн. Така ситуація не є одноразовою для підприємства. Завдяки впровадженню автоматизованої системи вдасться уникнути необґрунтованого накопичення металу, що запобігатиме псуванню. Тому очікувана економія становить 300000 грн. Варто також зазначити, що економія на втратах від знецінення та псування виробничих запасів зменшить саме інші операційні витрати підприємства [41].

Відобразимо загальну економію витрат від впровадження автоматизованої системи (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Економія витрат від впровадження системи Katana

Стаття витрат	Сума, грн
Заробітна плата сезонного працівника	78000
ЄСВ	17160
Витрати на електроенергію	56700
Економія витрат на зберігання запасів	151860
Економія на втратах від псування	300000
Загальна економія витрат	451860

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Тобто загальна економія витрат становить 451860 грн, з них 151860 грн буде відображатись у собівартості, а 300000 грн у інших операційних витратах.

Розрахуємо також вплив даного заходу на фінансовий результат ТОВ «ДахБуд» (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Зміна фінансового результату після впровадження автоматизованої системи управління запасами

Назва рядка	Код рядка	За звітний період (2024 рік), тис. грн	Після впровадження першого заходу, тис. грн.	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	241 243,80	241 243,80	0,00	0,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	229 407,00	229 363,75	-43,25	-0,02
Інші операційні доходи	2120	111,20	111,20	0,00	0,00
Інші операційні витрати	2180	433,70	174,91	-258,79	-59,67
Інші доходи	2240	-	-	-	-
Інші витрати	2270	1 758,60	1 758,60	0,00	0,00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	241 355,00	241 355,00	0,00	0,00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	231 599,30	231 297,25	-302,05	-0,13
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	9 755,70	10 057,75	302,05	3,10

Продовження таблиці 3.5

Податок на прибуток	2300	1 756,00	1 810,39	54,39	3,10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	7 999,70	8 247,35	247,65	3,10

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, спостерігаємо зниження собівартості реалізованої продукції на 0,02%, а також зменшення суми інших операційних витрат на 59,67% внаслідок економії витрат на зберігання запасів та уникнення втрат матеріалів. Проте до інших операційних витрат на підприємстві також були віднесені витрати на навчання співробітників. Як результат, бачимо зростання чистого прибутку на 3,1% або ж на 247,65 тис. грн, порівняно з минулим роком.

На основі вищенаведеної інформації проаналізуємо зміну основних показників для розрахунку коефіцієнтів оборотності (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Вихідні дані для розрахунку зміни показників оборотності запасів

Показник	2022	2023	2024	2025 (прогноз)	Абсолютна зміна, тис. грн	Відносна зміна, %
					2025 до 2024	2025 до 2024
Сума матеріальних запасів (на кінець року)	5 112,90	15 086,20	13 647,70	9 553,39	-4 094,31	-30,00
Середньорічна сума матеріальних запасів	4009,45	10099,55	14366,95	11600,55	-2 766,41	-19,26
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	26 307,90	85 298,50	229 407,00	229363,75	-43,25	-0,02

Джерело: сформовано автором

Отже, сума матеріальних запасів знизиться на 30% і становитиме 9553,39 тис. грн, середньорічна вартість запасів, відповідно, зменшиться на 2766,41 тис. грн. Щодо собівартості реалізованої продукції, то вона також знизиться на 0,02%

за рахунок економії витрат, попри віднесення вартості ліцензії Katana та амортизації терміналів до її складу.

Проаналізуємо зміну основних показників (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Зміна коефіцієнта оборотності запасів та періоду обороту запасів ТОВ «ДахБуд»

Показник	2022	2023	2024	2025 (прогноз)	Абсолютна зміна, тис грн.	Відносна зміна, %
					2025 до 2024	2025 до 2024
Коефіцієнт оборотності запасів	6,561	8,446	15,968	19,772	3,80	23,82
Період обертання запасів, дн.	55,628	43,217	22,859	18,461	-4,40	-19,24

Джерело: сформовано автором

На основі розрахунків бачимо зростання коефіцієнта оборотності запасів на 3,8 та зниження періоду обертання запасів на підприємстві на 4,4 дні. Прогнозовані значення є хорошим результатом для підприємства, що свідчить про зменшення запасів і покращення управління ними.

За допомогою математичної моделі підтвердимо позитивний вплив впровадження автоматизованої системи. У п. 2.4 дипломної роботи було здійснено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів ділової активності на чистий прибуток протягом 5 років. Одним із таких факторів був коефіцієнт оборотності запасів. Кореляційний аналіз показав наявність помітного зв'язку між даним коефіцієнтом та чистим прибутком. В результаті досліджень, було виведено лінійну залежність між коефіцієнтом оборотності запасів та чистим прибутком, яка характеризується таким рівнянням:

$$y = 540,08x - 2321,5, \quad (3.1)$$

де y – чистий прибуток, тис. грн;

x – коефіцієнт оборотності запасів.

Розрахуємо чистий прибуток, отриманий в результаті підвищення оборотності запасів.

$$y = 540,08 * 19,772 - 2321,5 = 8\,356,86$$

Отже, при зростанні коефіцієнта оборотності до 19,772, значення чистого прибутку становитиме 8356,86 тис. грн.

Динаміку зміни чистого прибутку відображено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Динаміка зміни чистого прибутку ТОВ «ДахБуд» (за результатами кореляційно-регресійного моделювання)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (про- гноз)	Абсо- лютна зміна, тис. грн	Від- носна зміна, %
							2025 до 2024	2025 до 2024
Чистий прибуток	1 019,3	1 362,1	2 036,2	4 162,6	7 999,7	8 356,86	357,16	4,46

Джерело: сформовано автором

Застосування математичної моделі дозволяє провести паралель між двома підходами до оцінки ефекту від впровадження системи Katana. Розрахована сума економії витрат забезпечує зростання чистого прибутку на 247,65 тис. грн, що знаходиться в межах, які підтверджуються результатами кореляційно-регресійного аналізу, де внаслідок скорочення суми запасів отриманий чистий прибуток зріс на 357,16 тис. грн. Проте більш коректним та економічно обґрунтованим вважаємо саме деталізоване елементне прогнозування змін витрат, оскільки воно враховує загальну структуру витрат підприємства та дозволяє отримати достовірні результати ефективності впровадження заходу.

3.3. Економічне обґрунтування доцільності модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальні мережі ТОВ «ДахБуд»

Сучасний ринок постійно змінюється і онлайн-комунікація та електронна комерція стають невід'ємною частиною будь-якого успішного бізнесу. В час, коли покупці все більше надають перевагу онлайн-шопінгу, підприємства повинні адаптуватись до даних умов цифровізації. Одним із важливих чинників формування конкурентних переваг на ринку є наявність зручного,

інформативного та функціонального веб-сайту, який дозволить з легкістю здійснювати покупки, не виходячи з дому, а також активне використання соціальних мереж, як каналу комунікації із потенційними покупцями.

За даними статистичних досліджень більше ніж 80% українців хоча б один раз замовляли послуги чи купували товари онлайн. В свою чергу, 45% опитаних робить це регулярно [42]. Окрім цього, аналітичною компанією YouGov було проведено опитування серед 18000 споживачів щодо того, що саме спонукає людей здійснювати покупки онлайн. Майже половина респондентів зазначили, що їм простіше купувати і порівнювати товари в Інтернеті. Результати опитування наведені на рис. 3.2.

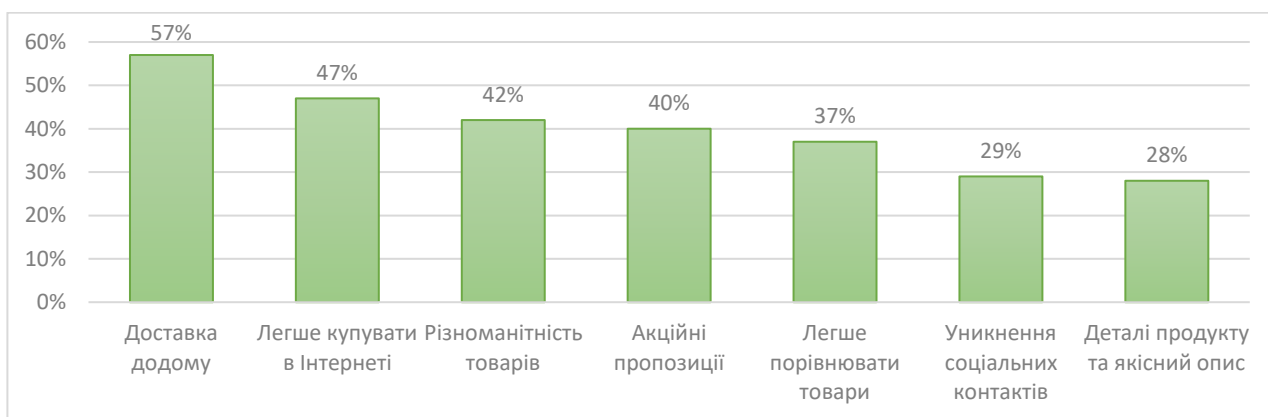


Рисунок 3.2 – Результати опитування щодо основних причин здійснення покупок онлайн

Джерело: [43]

Окрім цього, важливо додати те, що ділова активність характеризується не лише кількісними показниками, а й якісними – зокрема, успішною маркетинговою стратегією, репутацією підприємства та його іміджем. Оскільки ТОВ «ДахБуд» вже більше 15 років функціонує на ринку, йому вкрай важливо підтримувати позитивний імідж та вчасно реагувати на потреби споживачів. Для підтвердження цього у п. 2.1 було здійснено SWOT-аналіз та виявлено, що загрозами для діяльності товариства є обмежені маркетингові можливості, відсутність інноваційності та ребрендингу.

Тому, зважаючи на існуючі загрози діяльності ТОВ «ДахБуд» та на високу конкуренцію на ринку будівельних товарів, підприємству варто оптимізувати

роботу сайту з фокусом на онлайн-продажі та займатись просуванням своєї продукції через соціальні мережі.

Враховуючи сучасні цифрові тенденції, це все сприятиме підвищенню впізнаваності бренду, поліпшенню репутації та залученню нових споживачів. Сайт дозволить охопити не лише локальний та регіональний ринок, а й вийти на національний. Також онлайн-продажі дають можливість працювати з новими категоріями споживачів, наприклад, з приватними забудовниками, а також із більшою кількістю фізичних осіб. В результаті, можна очікувати нарощення обсягів реалізації, що збільшить чистий дохід та прибуток підприємства, підвищить імідж та репутацію, що безпосередньо вплине на загальний рівень ділової активності ТОВ «ДахБуд».

На даний момент підприємство має свій сайт, який був створений у 2017 році і носить суто інформативний характер. Тобто на цьому сайті ми бачимо базову інформацію про товариство, контакти для зв'язку, адресу та каталог продукції (рис. 3.3). Окрім цього, керівництво ТОВ «ДахБуд» наголошує на тому, що наразі вони не оновлюють сайт та він не приносить відчутної вигоди для підприємства, не сприяє зростанню продажів і не використовується як джерело для залучення нових покупців. Відповідно, це зумовлює потребу у модернізації даного ресурсу.

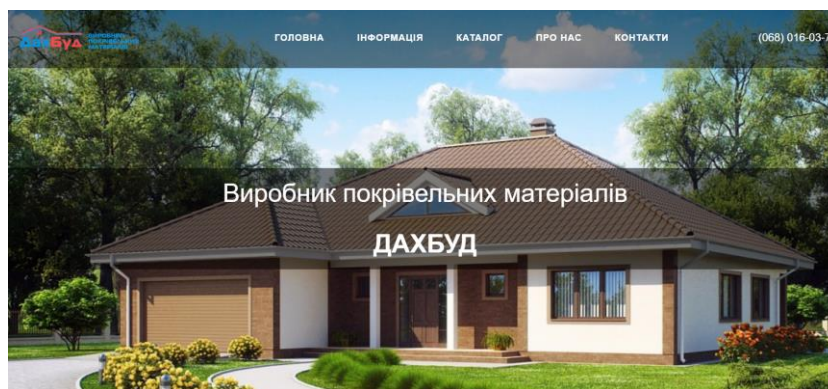


Рисунок 3.3 – Наявний веб-сайт ТОВ «ДахБуд»

Джерело: [29]

Отже, пропонується втілити такі заходи задля покращення функціонування сайту:

- змінити дизайн сайту, відповідно до актуальних та сучасних вимог, тобто зробити сайт зручним для споживача;
- додати мобільну адаптивність для можливості перегляду сайту на мобільних пристроях;
- запровадити можливість здійснення замовлень онлайн зі зручною формою та кошиком;
- урізноманітнити функціонал сайту, а саме шляхом інтеграції калькулятора покрівлі та візуалізатора для зручності здійснення онлайн-замовлень;
- створити розділ «часті запитання» задля зменшення навантаження на менеджерів підприємства та покращення клієнтського сервісу;
- впровадити окрему сторінку із відгуками клієнтів та фото- й відео-результати діяльності.

На сьогодні вартість створення стандартного сайту з можливістю онлайн-продажів (Інтернет-магазину) становить орієнтовно від 25000 грн без SEO просування та до 100000 грн з просуванням та підтримкою [44; 45] .

Проаналізувавши пропозиції на ринку, було обрано веб-студію «Абордаж» та план розробки «Професійний», який включає в себе не лише створення веб-сайту, а й розширене просування, гарантію перебування в ТОП 1-30 по середньочастотних запитах, відповідно опису товарів підприємства. Також студія налаштовує контекстну рекламу та надає технічну підтримку протягом 6 місяців [44]. Це все дозволить підприємству зекономити на власному просуванні продукції через Інтернет. Основні витрати на оптимізацію сайту відображені у табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Витрати на модернізацію сайту ТОВ «ДахБуд»

Стаття витрат	Вартість	Опис
Складання технічного завдання	12000	Формування детального ТЗ з урахуванням потреб та архітектури сайту
Розробка нового дизайну сайту	21000	Створення унікального та сучасного макету сайту
Верстання сайту	15000	HTML/CSS/JS-адаптація під браузері та мобільні пристрої
Програмування сайту	10250	Розробка базового функціоналу

Продовження таблиці 3.9

Наповнення контентом	10000	Завантаження товару, інформації про компанію, контактів
Пошукова оптимізація (SEO)	5000	Підбір ключових пошукових слів, просування
Інтеграція з платіжними системами	7000	Підключення Wayforpay
Налаштування контекстної реклами та технічна підтримка	5000	Технічна підтримка за умовами плану протягом 6 місяців
Всього	85250	
Вартість хостингу та домену	1400 підприємство вже оплачує	Витрати вже покриваються підприємством за дійсним контрактом

Джерело: сформовано автором на основі [44; 45]

Отже, вартість хостингу та домену підприємство сплачує на постійній основі, оскільки сайт вже існує. Відображає дані витрати підприємство у складі інших операційних витрат.

Оскільки веб-сайт створюється для отримання майбутніх економічних вигод, буде використовуватись більше одного року, належатиме безпосередньо підприємству і не має матеріальної форми, то витрати на його створення будуть враховані як нематеріальні активи (НМА). У бухгалтерському обліку їх буде зараховано до рахунку 125 «Інші нематеріальні активи» [46]. Згідно з обліковою політикою підприємства, амортизація сайту буде здійснюватися прямолінійним методом протягом 5 років помісячно.

Розрахуємо місячну амортизацію, маючи такі дані:

- первісна вартість активу, до складу якої включені всі витрати на створення сайту: 85 250 грн
- строк корисного використання: 5 років (60 місяців)

Місячна сума амортизації становить: $85\,250 / 60 = 1420,83$ грн.

Отже, після завершення робіт сайт буде введений у експлуатацію з щомісячною амортизацією протягом 5 років, що відповідає мінімально встановленому терміну корисного використання активів.

Для підвищення ефективності прийому замовлень необхідно залучити ще одного менеджера. Оскільки в його обов'язки буде входити лише комунікація з покупцями на сайті та обробка замовлень, доцільно здійснити найм на умовах

неповного робочого часу (0,5 ставки). Тому оклад менеджера з онлайн-продажів буде становити 12000 грн на місяць, так як він працюватиме на пів ставки, то фактичний розмір оплати праці становитиме 6000 грн на місяць. ЄСВ буде становити: $8000 \times 22\% = 1760$ грн, як мінімальна сума внеску, незалежно від ставки працівника. Загальні витрати – 7760 грн на місяць та 93120 на рік.

Амортизація веб-сайту та зарплата менеджера з онлайн-продажів буде віднесена до витрат на збут підприємства, які відображаються в складі інших операційних витратах, як зазначалось вище.

Розрахуємо річну собівартість створення веб-сайту для онлайн-продажу товарів (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Річна собівартість створення веб-сайту для онлайн продажу товарів ТОВ «ДахБуд»

Найменування витрат	Вартість, грн
Річні амортизаційні відрахування з використання веб-сайту	$1420,83 \times 12 \text{ міс.} = 17050$
Оплата праці	72000
ЄСВ	21120
Загальні витрати на впровадження	110170

Джерело: сформовано автором

Окрім створення сайту, підприємству доречно буде виокремити одну соціальну мережу та займатись просуванням бренду та, зокрема, новоствореного сайту в ній. Пропонується обрати ТікТок, оскільки зараз це один із найпопулярніших застосунків. Даною соціальною мережею користуються орієнтовно півмільярда користувачів на місяць, вона охоплює більшість вікових груп: 69% становлять люди віком від 18 до 34 років, 25% – від 36 до 54 років, а понад 6% регулярно користуються ТікТок у віці 55 та більше [47].

Також дослідження показують, що користувачі проводять у застосунку в середньому 95 хвилин на день, а рівень залученості на 150% перевищує залученість в застосунку Instagram. В свою чергу, 70% користувачів вказують на те, що саме в ТікТок вони відкрили для себе нові бренди [48]. Тобто зараз мережа є потужним інструментом для підвищення продажів та просування брендів.

Варто також зазначити, що керівництво підприємства зацікавлене у веденні даної соціальної мережі та просуванні продукції саме через TikTok. Це підтверджується тим, що підприємство має акаунт на якому активно публікуються відео із виробництва. Подекуди під відео користувачі залишають коментарі з питаннями щодо вартості продукції, що свідчить про певну зацікавленість аудиторії та перетворення переглядів у замовлення.

Однак активність підприємства наразі обмежена і воно не використовує можливості даної платформи повною мірою. У підприємства відсутній системний підхід до створення контенту та взаємодії з підписниками. Тому просування через TikTok потребує певної оптимізації.

На даній платформі важливо, щоб відео виходили стабільно, як мінімум 3-4 рази на тиждень, використовуючи різні формати:

- відео з виробництва для демонстрації технологій та якості виробництва;
- ціни та характеристики товарів;
- поради щодо вибору матеріалів;
- готові об'єкти та відео формату «було/стало»;
- відгуки клієнтів;
- відповіді на часті запитання;
- контент від експертів.

Для прикладу, підприємство-конкурент ТОВ «БУДМАТ» активно просуває свою продукцію у даній соціальній мережі (рис. 3.4), демонструючи абсолютно різний контент: від експертного з короткими порадами до демонстраційних відео. Такий підхід дозволяє не тільки підвищувати пізнаваність, а й залучати нову аудиторію. Тобто, порівнюючи ТОВ «ДахБуд» з досвідом конкурентів, бачимо значний нереалізований потенціал у сфері цифрового маркетингу.

Обґрунтувавши важливість даного заходу, варто розрахувати основні витрати на його впровадження. Оскільки TikTok потребує наявності постійного контенту, варто найняти контент-менеджера, який буде займатись просуванням бренду. Найбільш доцільним буде найм спеціаліста на пів ставки.

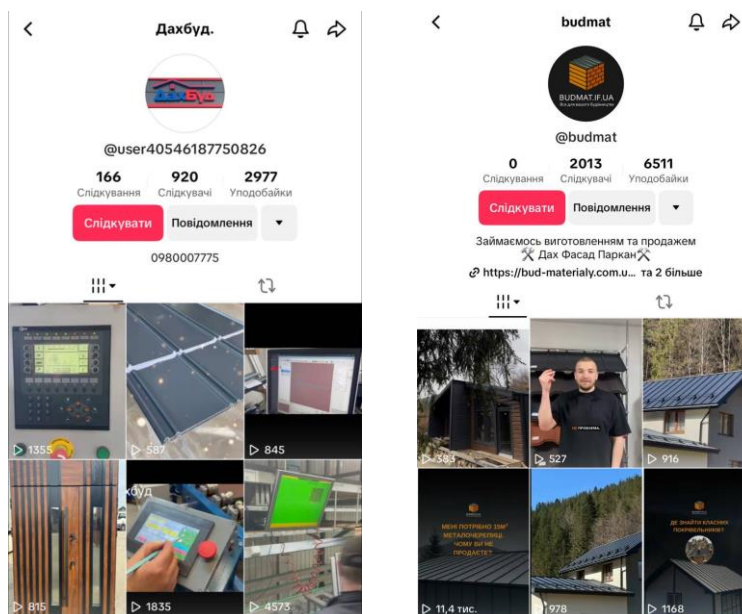


Рисунок 3.4 – Порівняння TikTok-акаунтів ТОВ «ДахБуд» та ТОВ «БУДМАТ»

Джерело: соціальна мережа TikTok

Отже, оклад контент-менеджера буде становити 14000 грн на місяць, так як він працюватиме на пів ставки, то фактичний розмір оплати праці становитиме 7000 грн на місяць. ЄСВ становить 22% від мінімальної заробітної плати, тобто 1760 грн. Загальні витрати – 8760 грн на місяць та 105120 грн на рік.

Окрім цього, спеціаліст потребує якісного обладнання для зйомки. Товариство повинне забезпечити його телефоном та штативом з LED-світлом (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Витрати на основні засоби для контент-менеджера ТОВ «ДахБуд»

Назва активу	Вартість, грн
Телефон	30000
Штатив з лампою	1300
Всього	31300

Джерело: [49]

Оскільки мобільний телефон коштує більше ніж 6000 грн, то його варто обліковувати як основний засіб на рахунку 104 «Машини та обладнання». Амортизація буде здійснюватися прямолінійним методом протягом 3 років помісячно.

Розрахуємо місячну амортизацію, маючи такі дані:

- первісна вартість активу: 30000 грн

- строк корисного використання: 5 років (60 місяців)

Отже, місячна сума амортизації становить: $30000 / 60 = 500$ грн.

Штатив буде класифікуватись як малоцінний необоротний матеріальний актив (МНМА), оскільки його вартість нижча за 6000 грн. Тому амортизація штативу буде проводитись протягом одного року.

Розрахуємо місячну амортизацію, маючи такі дані:

- первісна вартість активу: 1300 грн
- строк корисного використання: 1 рік (12 місяців)

Отже, місячна сума амортизації становить: $1300 / 12 = 108,33$ грн.

Річна сума амортизації телефону та штативу, а також заробітна плата контент-менеджера в результаті буде відноситись до витрат на збут підприємства у складі інших операційних витрат.

Розрахуємо річну собівартість впровадження заходу просування продукції через соціальну мережу TikTok (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Річна собівартість впровадження заходу просування продукції через соціальну мережу TikTok ТОВ «ДахБуд»

Найменування витрат	Вартість, грн
Річні амортизаційні відрахування з використання телефону	$500 \times 12 \text{ міс.} = 6000$
Річні амортизаційні відрахування з використання штативу з лампою	$108,33 \times 12 \text{ міс.} = 1300$
Оплата праці	84000
ЄСВ	21120
Загальні витрати на впровадження	112420

Джерело: сформовано автором

Для аналізу ефективності впливу даного заходу на ділову активність підприємства і безпосередньо на його чистий дохід та прибуток, важливо розуміти те, що збільшенню продажів на підприємстві передуює не саме створення веб-сайту та запровадження онлайн-продажів, а те як успішно даний сайт буде просуватись. Для цього було обрано ту пропозицію по створенню сайту, яка включає в себе якісне SEO-просування із перебуванням у ТОП серед запитів, а також безпосереднє рекламування продукції через соціальну мережу TikTok.

Для прогнозування зростання продажів розглянемо наявну статистику. Для прикладу, організації, які використовують SEO-просування можуть збільшити продажі орієнтовно на 20-30% у перший рік [50; 51]. Окрім SEO-просування на підприємстві планується просування через TikTok, що допоможе збільшити видимість бренду та покращить просування продукції, оскільки дослідження показують, що рекламодавці досягають найвищого ROI саме на TikTok, порівняно з іншими медіа-каналами [52]. Середній ROI становить 11,8, що свідчить про високу ефективність платформи [53].

Також узагальнюючим прикладом позитивного впливу даних заходів на зростання доходу підприємства є підприємство ТОВ «Метал Холдинг», яке є одним із лідерів ринку металопрокату в Україні і надає повний спектр послуг, пов'язаних із його реалізацією. У 2014 році холдинг створив Інтернет-магазин з можливістю онлайн-оплати, впровадив SEO-просування, а також почав розвивати соціальні мережі. Незважаючи на галузь, в якій працює дане підприємство та на тип товару, це все призвело до того, що відвідуваність сайту зросла орієнтовно на 24% у перший рік продажу, а за 5 років холдингу вдалось збільшити чистий дохід у п'ять разів [54].

Отже, на основі цієї статистики та, спираючись на галузь, в якій працює підприємство, а також враховуючи військовий стан, наявність конкуренції, економічну ситуацію в країні та можливі ризики, фінансовий відділ ТОВ «ДахБуд» прогнозує зростання реалізації орієнтовно на 5% протягом першого року роботи. Вплив даного заходу на фінансовий результат відображено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13 – Зміна фінансового результату після впровадження заходу

Назва рядка	Код рядка	За звітний період (2024 рік), тис. грн	Після впровадження заходу, тис. грн	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	241 243,80	253 305,99	12 062,19	5,00

Продовження таблиці 3.13

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	229 407,00	240 877,35	11 470,35	5,00
Інші операційні доходи	2120	111,2	111,20	0,00	0,00
Інші операційні витрати	2180	433,7	659,29	222,59	51,32
Інші доходи	2240				
Інші витрати	2270	1 758,60	1 758,60	0,00	0,00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	241 355,00	253 417,19	12 062,19	5,00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	231 599,30	243 292,24	11 692,94	5,05
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	9 755,70	10 124,95	369,25	3,78
Податок на прибуток	2300	1 756,00	1 822,49	66,49	3,79
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	7 999,70	8 302,46	302,76	3,78

Джерело: сформовано на основі фінансової звітності підприємства

Отже, внаслідок модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальну мережу ТікТок чистий дохід та собівартість реалізованої продукції зростатимуть на 5%, інші операційні витрати, до складу яких входять вищерозраховані витрати на збут підприємства зросли на 51,32%. В результаті, це спричиняє зростання чистого прибутку підприємства на 3,78%.

3.4. Оцінка результативності пропозицій щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд»

Для оцінювання результативності впроваджених заходів щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд» проаналізуємо зміну фінансового результату підприємства після оптимізації управління запасами та модернізації веб-сайту з просуванням у соціальній мережі ТікТок (табл. 3.14).

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 12062,19 тис. грн або ж на 5%, що зумовлено саме модернізацією веб-сайту та просуванням продукції через мережу ТікТок. А зростання собівартості реалізації на 4,98% спричинене збільшенням обсягів продажів, віднесенням витрат на автоматизовану систему Katana до собівартості, а також економією витрат на зберігання запасів.

Таблиця 3.14 – Зміна фінансового результату ТОВ «ДахБуд» після впровадження заходів

Назва рядка	Код рядка	За звітний період (2024 рік), тис. грн	Після впровадження двох заходів, тис. грн	Абсолютна зміна після впровадження двох заходів, +,-	Відносна зміна після впровадження двох заходів, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	241 243,80	253 305,99	12 062,19	5,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	229 407,00	240 834,10	11 427,10	4,98
Інші операційні доходи	2120	111,2	111,20	0,00	0,00
Інші операційні витрати	2180	433,7	397,50	-36,20	-8,35
Інші доходи	2240	-	-	-	-
Інші витрати	2270	1 758,60	1 758,60	0,00	0,00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	241 355,00	253 417,19	12 062,19	5,00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	231 599,30	242 990,19	11 390,89	4,92
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	9 755,70	10 427,00	671,30	6,88
Податок на прибуток	2300	1 756,00	1 876,89	120,89	6,88
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	7 999,70	8 550,11	550,41	6,88

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності

Для наочності відобразимо зміну фінансового результату графічно (рис. 3.5, рис. 3.6).

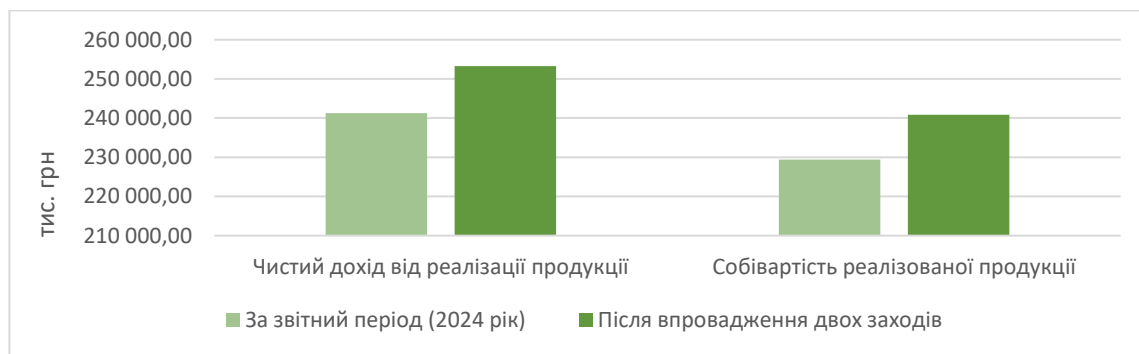


Рисунок 3.5 – Зміна чистого доходу та собівартості реалізованої продукції ТОВ «ДахБуд» після впровадження заходів

Джерело: побудовано автором

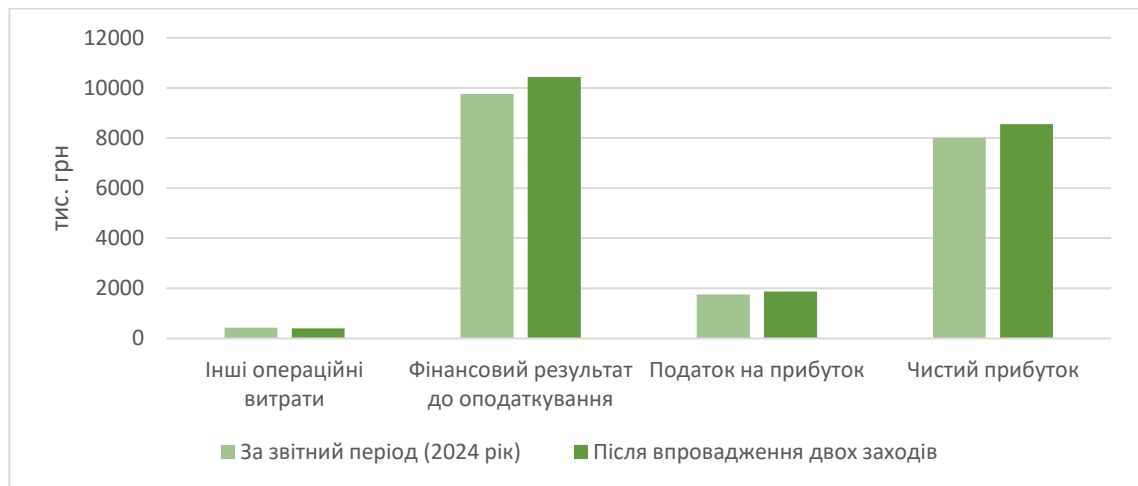


Рисунок 3.6 – Зміна фінансового результату ТОВ «ДахБуд» після впровадження заходів

Джерело: побудовано автором

Окрім цього, на ТОВ «ДахБуд» зменшились інші операційні витрати на 8,35% через уникнення втрат від псування запасів на підприємстві. Варто зазначити, що це відбулось попри збільшення суми витрат на збут та адміністративних витрат за рахунок віднесення витрат на модернізацію веб-сайту, просування продукції в соціальній мережі, заробітних плат менеджера з продажів та контент-менеджера, а також витрат на навчання співробітників роботі з автоматизованою системою управління запасами до даної статті.

В результаті, фінансовий результат до оподаткування зріс на 671,30 тис. грн і після сплати податків в сумі 1876,89 тис. грн чистий прибуток становить 8550,11 тис. грн, що на 6,88% більше ніж у 2024 році.

Обидва запропонованих заходи мають позитивний економічний ефект. Впровадження системи управління запасами спричиняє збільшення чистого прибутку підприємства, знижуючи собівартості продукції та інші операційні витрати підприємства. А впровадження онлайн-продажів суттєво впливає на зростання чистого доходу. Як результат спостерігаємо підвищення прибутковості, що підтверджує доцільність реалізації заходів.

Важливим етапом є також аналіз зміни показників рентабельності на підприємстві (табл. 3.15)

Таблиця 3.15 – Зміна показників рентабельності ТОВ «ДахБуд» після впровадження заходів

Показник	Колонки балансу	Роки				Відхилення: +,-
		2022	2023	2024	2025 (прогноз)	2025 до 2024
Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності/Витрати операційної діяльності	0,077	0,049	0,035	0,036	0,001
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	0,212	0,225	0,128	0,136	0,008
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	0,346	0,463	0,479	0,512	0,033
Коефіцієнт рентабельності реалізації	Чистий прибуток / Чистий дохід	0,071	0,046	0,033	0,034	0,001

Джерело: сформовано автором

Отже, зростання коефіцієнта рентабельності активів на 0,008 свідчить про підвищення ефективності використання активів на підприємстві. Також на 0,033 зріс коефіцієнт рентабельності власного капіталу, тобто підприємство більш ефективно використовує власні ресурси.

Окремо варто проаналізувати коефіцієнт рентабельності операційної діяльності, а також коефіцієнт рентабельності реалізації, які зросли на 0,001. Такі покращення в ряді аналізованих показників є досить позитивним результатом діяльності підприємства, оскільки вони свідчать про стабілізацію роботи ТОВ «ДахБуд» після стрімкого спаду впродовж 2022-2024 років. Це вказує на ефективність впроваджених заходів та створює фундамент для подальшого зростання та зміцнення позицій на ринку.

Окрім базових показників рентабельності, доцільно також проаналізувати зміну основних показників ділової активності ТОВ «ДахБуд», які характеризуються коефіцієнтами оборотності (табл. 3.16).

Загалом, прогнозовані показники оборотності та швидкості обігу капіталу та активів вказують на позитивну тенденцію та зростання ефективності

використання ресурсів на підприємстві, що є результатом підвищення дохідності шляхом оптимізації управління запасами на впровадження онлайн-продажів.

Таблиця 3.16 – Зміна показників оборотності та швидкості обігу капіталу та активів ТОВ «ДахБуд» після впровадження заходів

Показник	Рік				Відхилення: +,-
	2022	2023	2024	2025 (прогноз)	2025 до 2024
Коефіцієнт оборотності основних засобів, фондів, оборотів	7,625	22,277	33,131	34,787	1,656
Період обороту основних засобів, днів	47,866	16,385	11,017	10,492	-0,525
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	6,561	8,446	15,968	20,761	4,793
Період обертання запасів, днів	55,628	43,217	22,859	17,581	-5,278
Коефіцієнт оборотності грошових коштів, оборотів	86,021	137,973	195,886	205,681	9,795
Період обороту коштів у розрахунках, дні	4,243	2,645	1,863	1,775	-0,088
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	5,529	10,132	14,445	15,167	0,722
Період окупності власного капіталу, днів	66,018	36,026	25,268	24,065	-1,203
Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу, оборотів	8,464	14,233	19,396	30,360	10,964
Період обороту чистого робочого капіталу, днів	43,124	25,644	18,818	12,022	-6,796

Джерело: сформовано автором

Зокрема покращилась ефективність управління основними засобами на підприємстві, грошовими коштами, власним капіталом та чистим робочим капіталом – спостерігаємо значне зростання коефіцієнтів оборотності та, відповідно, спад періоду обороту.

Особливо позитивною динамікою в контексті запропонованих заходів є оборотність запасів на підприємстві. Завдяки впровадженню автоматизованої системи вдалось скоротити період обороту запасів на 5,278 днів.

Розглянемо також зміну показників ділової активності за кредитною політикою та фінансовою стійкістю (табл. 3.14).

За рахунок зростання дохідності підприємства покращилась оборотність дебіторської на 0,303 та кредиторської заборгованості на 3,527. Це все дозволить

ТОВ «ДахБуд» покращити ліквідність та знизити витрати на обслуговування боргів.

Таблиця 3.14 – Зміна показників оцінювання ділової активності ТОВ «ДахБуд» за кредитною політикою та фінансовою стійкістю

Показник	Рік				Відхилення: +,-
	2022	2023	2024	2025 (прогноз)	2025 до 2024
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	22,645	26,291	6,062	6,365	0,303
Середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів	16,118	13,883	60,214	57,346	-2,868
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	0,541	3,029	1,982	5,509	3,527
Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів	674,073	120,518	184,203	66,250	-117,953
Період операційного циклу, днів	729,701	163,735	207,062	83,832	-123,230
Період фінансового циклу, днів	745,819	177,618	267,275	141,178	-126,097
Прибуток на 1 грн реалізованої продукції	0,071	0,046	0,033	0,034	0,001
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	0,216	0,151	0,082	0,091	0,009
Коефіцієнт використання власних коштів	0,295	0,376	0,358	0,383	0,025
Коефіцієнт ділової активності	3,052	3,304	2,467	2,704	0,237

Джерело: сформовано автором

Значно скоротився період операційного та фінансового циклів на підприємстві на 123,230 та на 126,097 дні відповідно. Це вказує на те, що підприємство більш швидко перетворює ресурси на гроші.

Зростання коефіцієнта ефективності використання фінансових ресурсів та коефіцієнта використання власних коштів свідчить про підвищення ефективності управління запасами, а також про зростання фінансової незалежності на підприємстві. Тобто впровадження запропонованих заходів змогло покращити фінансове управління на підприємстві.

Останнім розрахованим показником був коефіцієнт ділової активності, який зріс на 0,237 відносно 2024 року та підтверджує покращення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Отже, на основі аналізу звіту про фінансові результати, показників рентабельності, а також основних показників ділової активності можна зробити висновок, що впровадження автоматизованої системи управління запасами, а також модернізація веб-сайту та просування продукції через мережу TikTok дало можливість значно підвищити прибутковість підприємства та покращити ефективність використання ресурсів. На ТОВ «ДахБуд» зросли коефіцієнти рентабельності, прискорились оборотність активів та капіталу, зменшилась ймовірність настання фінансових ризиків, а також підприємство стало більш фінансово стійким.

Висновки до розділу 3

Третій розділ дипломної роботи був присвячений обґрунтуванню напрямів підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд». Було запропоновано такі основні заходи, як впровадження автоматизованої системи управління запасами на підприємстві, а також модернізація веб-сайту та просування продукції через соціальну мережу TikTok. Результатом даного дослідження став аналіз впливу пропозицій на фінансовий результат та на основні показники ділової активності підприємства.

Отже, у першому підрозділі третього розділу було виокремлено основні напрями підвищення ділової активності на основі аналізу, виконаного у другому розділі роботи. Враховуючи проблемні аспекти, запропоновано п'ять основних напрямів, серед яких фінансово-економічний, ресурсний, кадрово-управлінський, інноваційно-маркетинговий та управління витратами.

У другому підрозділі третього розділу було здійснено економічне обґрунтування доцільності впровадження автоматизованої системи оптимізації управління запасами. Порівнювались потенційно можливі програмні забезпечення для управління запасами і в результаті була обрана light ERP

система Katana. Також в підрозділі розраховані основні витрати на впровадження даної системи, які включали в себе вартість річної ліцензії на використання сервісом, витрати на процес впровадження системи та річні амортизаційні відрахування з використання терміналів збору даних зі вбудованими сканерами штрих-кодів. Загальні річні витрати на впровадження становлять 139813,75 грн. Окрім цього, в результаті впровадження даного заходу, чистий прибуток підприємства зріс на 3,1% і становить 8247,35 тис. грн, а коефіцієнт оборотності запасів зріс на 23,82%.

Третій підрозділ характеризується економічним обґрунтуванням доцільності модернізації веб-сайту та просування продукції через соціальні мережі. Було запропоновано основні заходи задля покращення функціонування веб-сайту та обрано підприємство, яке реалізує дану пропозицію. Також охарактеризовано основні витрати на впровадження веб-сайту, які включають в себе річні амортизаційні відрахування з використання веб-сайту, оплату праці менеджера з продажів та ЄСВ і становлять 110170 грн. Окрім цього, для просування продукції та модернізованого сайту було обрано соціальну мережу TikTok. Витрати на просування в даній соціальній мережі становлять 112420 грн і включають в себе річні амортизаційні відрахування з використання телефону та штативу з лампою, оплату праці контент-менеджера, а також ЄСВ. Впровадження даного заходу має позитивний вплив на дохідність підприємства, оскільки реалізація зростає на 5% і чистий прибуток на 3,78%.

Останній підрозділ присвячений оцінці результативності пропозицій щодо підвищення ділової активності ТОВ «ДахБуд». Втілення заходів допомогло наростити чистий прибуток на 550,41 тис. грн, тобто на 6,88%, а чистий дохід зріс на 5%. Показники рентабельності підприємства демонструють також позитивну тенденцію і покращення після тривалого спаду. Основні показники ділової активності, які характеризуються показниками оборотності вказують на зростання ефективності використання ресурсів на підприємстві та підвищення фінансової стійкості, а розрахований коефіцієнт ділової активності підтверджує позитивний вплив запропонованих заходів.

Отже, впровадження автоматизованої системи управління запасами, модернізація веб-сайту та просування продукції в соціальній мережі TikTok мають комплексний позитивний вплив на діяльність підприємства і, зокрема, підвищують його ділову активність.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання дипломної роботи було розглянуто основні теоретичні засади ділової активності підприємства, проведено комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства та досліджено рівень його ділової активності. В свою чергу, систематизація отриманих результатів дозволила відшукати резерви для активізації ділової активності і, як результат, запропоновано основні заходи задля її підвищення. Тож, охарактеризуємо отримані результати кожного розділу роботи.

Перший розділ дипломної роботи присвячений теоретико-методичним основам ділової активності підприємства. У ньому було проаналізовано основні підходи до визначення ділової активності підприємства та на основі цього виявлено, що це досить складне та комплексне поняття, яке характеризує бізнес-середовище підприємства, його фінансову стійкість та визначає його стан і ефективність використання ресурсів. Було обґрунтовано основні рівні ділової активності, а також систематизовано та згруповано фактори впливу на неї. Окрім цього, проаналізовано основні методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства, які включають в себе «золоте правило економіки», показники оборотності, комплексний коефіцієнт стійкості економічного зростання та коефіцієнт ділової активності.

Другий розділ роботи характеризується аналізом фінансового стану та ділової активності ТОВ «ДахБуд». Було визначено господарсько-правові засади функціонування підприємства, досліджено історію його розвитку, організаційну структуру, виробничі можливості та асортимент продукції. Також проаналізовано основні фінансові показники та виявлено, що підприємство активно розвивається та нарощує виробництво але стикається із фінансовими труднощами, які характеризуються значною заборгованістю і недостатньо ефективною політикою товарного кредитування. Врешті-решт, на основі «золотого правила економіки», розрахунку основних показників оборотності та коефіцієнта ділової активності було визначено стан ділової активності на ТОВ

«ДахБуд». Останній підпункт другого розділу був присвячений кореляційно-регресійному аналізу впливу факторів ділової активності на чистий прибуток підприємства. Результати показали наявний взаємозв'язок між факторними показниками ділової активності та фінансовим результатом підприємства.

В третьому розділі було запропоновано різні напрями та заходи щодо підвищення ділової активності на підприємстві. Найбільш доречними та можливими для застосування виявились такі: впровадження автоматизованої системи Katana на підприємстві, а також модернізація веб-сайту підприємства та просування продукції через соціальну мережу TikTok. Для кожної пропозиції було охарактеризовано актуальність, здійснено розрахунок витрат та обґрунтовано економічну доцільність їх впровадження.

Отже, результати проведеного дослідження підтвердили, що реалізація даних заходів є доцільною і це допоможе наростити чистий прибуток на 6,88%, а також оптимізувати основні показники ділової активності підприємства. Попри це, їх впровадження дозволить покращити ефективність використання ресурсів на підприємстві та забезпечити стійкість ТОВ «ДахБуд» в нестабільних економічних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 1. С. 105-108. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/123194/20-Meshkova.pdf?sequence=1>.
2. Антипенко Є. Ю., Ногіна С. М., Піддубна Ю. С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 76-80.
3. Насібова О. В., Папуцин В. М. Економіка і суспільство. Теоретичні аспекти управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. 2017. № 12. С. 591-596. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/98.pdf.
4. Петренко Л. М. Теоретичні основи дослідження поняття «ділова активність». *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. № 18. С. 185-189. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npkntu_e_2010_18\(2\)_33.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npkntu_e_2010_18(2)_33.pdf).
5. Заїкіна О. О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством. *Харчова промисловість*. 2008. № 7. С. 144–148.
6. Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. / Т. Д. Костенко та ін. 2-ге вид. Київ : Центр учб. літ., 2007. 400 с.
7. Цал Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Київ : Центр учб. літ., 2010. 566 с.
8. Воронко Р. М., Воронко О. О. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. № 23. С. 64–68.

9. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 2. С. 19–24.
10. Кащена Н. Б., Горошанська О. О., Польова Т. В. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Харків, 2016. 196 с.
11. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2012. 496 с.
12. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент. 3-тє вид. Київ : Знання, 2008. 483 с.
13. Соловей Н. В., Гудима В. Ю. Аналіз ділової активності підприємства як основа підвищення ефективності його діяльності. *Молодий вчений*. 2019. № 1. С. 247–249.
14. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 13. С. 88–90.
15. Дончак Л. Г., Ціхановська О. М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 250–255. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/44.pdf
16. Ясіновська І. Ф., Іщенко В. А. Ділова активність підприємства та шляхи її підвищення. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави : матеріали Міжнар. науково-практ. конф.*, м. Харків, 6 груд. 2019 р. Харків, 2019. С. 206–209.
17. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М., Смолянський А. А. Управління діловою активністю підприємства в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2021. № 12.
18. Буздиган М. О. Класифікація факторів, що визначають ділову активність підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24. С. 88–92.
19. Масюк Ю. В., Качур В. С. Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/45.pdf.

20. Накопичена втома чи глобальний тренд: чому український бізнес втратив оптимізм? *Mind.ua*. URL: <https://mind.ua/publications/20275784-nakopichena-vtoma-chi-globalnij-trend-chomu-ukrayinskij-biznes-vtrativ-optimizm>.

21. Рубан Л., Гриценко Л. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства. *Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут“*. 2016. № 28. С. 22–25.

22. Булгакова Т. В. Фінансова стійкість та оцінка ділової активності підприємства. *Секція 6. Напрями економіка та туризм : Зб. матеріалів IX Всеукр. науково-техн. конф. здобувачів вищ. освіти ТДАТУ*, м. Мелітополь. 2021. С. 22.

23. Вовк В. Комплексна оцінка ділової активності підприємства. *Бухгалтерський облік та виклики сучасної економіки в Польщі та Україні*. 2017. С. 35–50. URL: https://www.researchgate.net/publication/322662799_Kompleksna_ocinka_dilovoi_aktivnosti_pidpriemstva.

24. Кошова В. Ю., Богацька Н. М. Ділова активність підприємства та резерви її підвищення. *Економічні студії*. 2019. № 1 (19). С. 37–40.

25. Гайдаєнко О. М. Аналіз ділової активності підприємства. *Економічний аналіз*. 2012. № 8. С. 4–7.

26. Волошина К. А., Комірна В. В. Оцінка стану ділової активності підприємства. *Загальні питання економіки*. 2010. № 8. С. 37–41.

27. Багацька К. В., Говорушко Т. А., Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : НУХТ, 2014. 320 с.

28. Овчаренко Є. І., Манько І. М., Годящев М. О. Особливості оцінки ділової активності підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. № 13. С. 344–350.

29. Інформація про підприємство. *ТОВ "ДахБуд"*. URL: <https://dahbud.rv.ua/index.html>.

30. ТОВ "ДахБуд" 36950398. YOUCONTROL. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/36950398/
31. Каталог продукції. ТОВ "ДахБуд". URL: <https://dahbud.rv.ua/index.html>.
32. ТОВ "ДахБуд" Рівне. Вхідні двері, вікна від виробника. *Золоті Сторінки*. URL: https://goldenpages.rv.ua/dahbud_windowor.
33. Pricing. Katana. URL: <https://katanamrp.com/pricing/>.
34. Придбання доступу до ПЗ та/або онлайн-сервісу. *Дебет-Кредит*. URL: <https://online.dtkr.ua/2018/12/47730>.
35. Onboarding overview. Katana. URL: <https://katanamrp.com/onboarding-overview/>.
36. Термінали збору даних Zebra. *Автоматизація бізнес процесів в торгівлі та логістиці*. URL: https://systemgroup.com.ua/uk/terminaly-zboru-danyh-zebra?gad_source=1&gad_campaignid=10805824775&gbraid=0AAAAADRr9WqJ98A1dffUaVFZPNRItnb1k&gclid=CjwKCAjw24vBBhABEiwANFG7y49iMuOnqYltLC4gkcYlOWB51ZIpfAk8WmctkNqwSF0m3gxyYnRoCZdAQA_vD_BwE.
37. Оптимізація управління запасами: стратегії, методи, переваги. *ABM Cloud*. URL: <https://abmcloud.com/uk/optimizacziya-upravlinnya-zapasami/>.
38. Case studies archive. Katana. URL: <https://katanamrp.com/case-studies/>.
39. Змінено НП(С)БО 9 «Запаси». *Журнал AgroPro*. URL: <https://agro-pro.com.ua/news/zmineno-npsbo-9-zapasi>.
40. Енциклопедія бухобліку. «Запаси». *FactorAcademy*. URL: https://factor.academy/blog/kniga-enciklopediya-buxobliku-zapasi-3/#31_Зберігання_запасів.
41. 7емінар. Фінансова звітність малого підприємства за формами №1-м, 2-м: інструкція. *7eminar*. URL: <https://7eminar.ua/news/2950-finansovii-zvit-malogo-pidприємstva-formi-1-m-2-m>.

42. Онлайн-шопінг стає все більш популярним серед українців – дослідження Deloitte. Економічна правда. URL: <https://epravda.com.ua/news/2024/03/13/711095/>.

43. Чому люди обирають покупки онлайн або в магазині – масштабне дослідження. Новини IT, бізнесу та стартапів в Україні – AIN.ua. URL: <https://ain.ua/2021/06/10/chomu-lyudy-obyayut-pokupky-onlajn-abo-v-magazyni/>.

44. Послуги розробки сайтів. Веб студія Абордаж Київ. URL: <https://abordazh.net/uk/>.

45. Розробка магазину 2025. iFish. URL: <https://ifish.com.ua/ua/tsini-na-e-commerce>.

46. Облік витрат на створення веб-сайта. Дебет-Кредит. URL: <https://online.dtki.ua/2013/43/60872>.

47. Як просувати бізнес у TikTok: 7 практичних порад. Kyivstar Business Hub. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/yak-prosuvati-biznes-u-tik-tok-7-praktichnih-porad>.

48. Галка Л. Що треба знати про роботу з TikTok у 2025 році. Promodo. URL: <https://www.promodo.ua/blog/shcho-treba-znati-pro-robotu-z-tiktok>.

49. Інтернет-магазин техніки та електроніки в Україні. StoreInUA. URL: https://storeinua.com/contacts/?gad_source=1&gad_campaignid=21239925030&gbraid=0AAAAABZXCbSWzPHxUj_3DZApf8T60Q3nA&gclid=CjwKCAjw24vBBhABEiwANFG7ywfNxSoPCaZvDc3GFQNQDWSwn2-LK9nt4ZAOe8VFNCqCtTtUKyeILaRoCPkoQAvD_BwE.

50. Gossett S. 130 SEO statistics every marketer must know in 2025. Exploding Topics. URL: <https://explodingtopics.com/blog/seo-statistics>.

51. Як ефективне SEO може трансформувати інвестиції малого бізнесу?. Ranktracker. URL: <https://www.ranktracker.com/uk/blog/how-effective-seo-can-transform-small-business-investments/>.

52. Hutchinson A. Tiktok shares new insight into ROI of short- and long-term ad campaigns. Social Media Today. URL:

<https://www.socialmediatoday.com/news/tiktok-ads-long-short-term-branding-benefits-study/740707/>.

53. From storytelling to sales: short- and long-term sales effects of tiktok advertising. TikTok For Business. URL: <https://ads.tiktok.com/business/en-US/blog/tiktok-dentsu-from-storytelling-to-sales-nordics>.

54. Як інновації допомогли «Метал Холдингу» вдвічі збільшити частку ринку й обсяги продажів. Creatio.ai. URL: <https://www.creatio.com/ua/no-code/insights/18994>.

55. Макалюк І. В., Чернецька І. В. Цифрові бізнес-рішення як драйвер підвищення ділової активності підприємств. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи : зб. тез доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Київ, 24 квіт. 2025 р. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, «Політехніка», 2025. С. 93. URL: <https://confmanagement-proc.kpi.ua/article/view/329445>.

56. Ходюк О. О., Шашина М. В. Підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства. *Інтернаука*, 2020. № 8. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2020/8/5984>

57. Шашина М. В., Кочерга О. О. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства в умовах цифровізації. *Economic Synergy*. 2024. № 2(12). С. 33-47. DOI:10.53920/ES-2024-2-3.

58. Тульчинська С., Фалько М. Управління активізацією фінансового потенціалу підприємства на основі токенизації. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2024. Т. 334. № 5. С. 143-150

59. Марченко В. М., Петрівський Я. Б, Власенко А. С. Сучасні трансформації процесів управління фінансовими ресурсами підприємства. *Via ecotonica*. 2023. № 3. С. 75-82.

60. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс] : підручник / В. М. Марченко, С. О. Тульчинська, І. В. Макалюк [та ін.] ; КПП ім. Ігоря Сікорського / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Електронні

тестові дані (1 файл: 6,29 МБ). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 516 с.

URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563>

61. Товариство з обмеженою відповідальністю "ДахБуд". Фінансова звітність. *Clarity Project*. <https://clarity-project.info/edr/36950398/yearly-finances>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2022 р. (Форма № 1-м)

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I, Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	
накопичена амортизація	1002	0	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	
Основні засоби:	1010	4 050,40	3 506,60
первісна вартість	1011	5 520,30	5 993,40
знос	1012	1 469,90	2 486,80
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	4 050,40	3 506,60
II, Оборотні активи Запаси:	1100	2 906,00	5 112,90
у тому числі готова продукція	1103	406,4	1 048,40
Поточні біологічні активи	1110	0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2 117,10	427,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	657,5	12,40
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Інші оборотні активи	1190	0	382
Усього за розділом II	1195	5 680,60	5 934,90
III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	9 731,00	9 441,50
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I, Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	510	510
Додатковий капітал	1410	269,9	269,9
Резервний капітал	1415	2 300,50	3 300,50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 794,20	2 830,40
Неоплачений капітал	1425	0	
Усього за розділом I	1495	4 874,60	6 910,80

Продовження таблиці А1

II, Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	
Короткострокові кредити банків	1600	0	
III, Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 590,00	
товари, роботи, послуги	1615	2 914,80	2 082,50
розрахунками з бюджетом	1620	312,1	447
у тому числі з податку на прибуток	1621	299	447
розрахунками зі страхування	1625	0	
розрахунками з оплати праці	1630	39,5	1,2
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	0	
Усього за розділом III	1695	4 856,40	2 530,70
IV, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
Баланс	1900	9 731,00	9 441,50

Джерело: [61]

Додаток Б

Таблиця Б1 – Звіт про фінансові результати за 2022 р. (Форма № 2-м)

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28 812,70	29 343,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	26 307,90	27 667,40
Інші операційні доходи	2120		0
Інші операційні витрати	2180	21,6	15
Інші доходи	2240		0
Інші витрати	2270		0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	28 812,70	29 343,50
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	26 329,50	27 682,40
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2 483,20	1 661,10
Податок на прибуток	2300	447	299
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2 036,20	1 362,10

Джерело: [61]

Додаток В

Таблиця В1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023 р. (Форма № 1-м)

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I, Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	
накопичена амортизація	1002	0	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	
Основні засоби:	1010	3 506,60	4 672,70
первісна вартість	1011	5 993,40	8 400,00
знос	1012	2 486,80	3 727,30
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	3 506,60	4 672,70
II, Оборотні активи Запаси:	1100	5 112,90	15 086,20
у тому числі готова продукція	1103	1 048,40	1 142,10
Поточні біологічні активи	1110	0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	427,6	5 085,30
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0	1 417,40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	12,40	1 308,20
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Інші оборотні активи	1190	382	
Усього за розділом II	1195	5 934,90	22 897,10
III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	9 441,50	27 569,80
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I, Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	510	510
Додатковий капітал	1410	269,9	269,9
Резервний капітал	1415	3 300,50	3 300,50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 830,40	6 993,00
Неоплачений капітал	1425	0	
Усього за розділом I	1495	6 910,80	11 073,40
II, Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	

Продовження таблиці В1

Короткострокові кредити банків	1600	0	11 328,50
III, Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	
товари, роботи, послуги	1615	2 082,50	4 216,60
розрахунками з бюджетом	1620	447	913,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	447	913,8
розрахунками зі страхування	1625	0	
розрахунками з оплати праці	1630	1,2	37,5
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	0	
Усього за розділом III	1695	2 530,70	16 496,40
IV, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
Баланс	1900	9 441,50	27 569,80

Джерело: [61]

Додаток Г

Таблиця Б1 – Звіт про фінансові результати за 2023 р. (Форма № 2-м)

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	91 103,80	28 812,70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	85 298,50	26 307,90
Інші операційні доходи	2120		0
Інші операційні витрати	2180	216,6	21,6
Інші доходи	2240		0
Інші витрати	2270	512,3	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	91 103,80	28 812,70
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	86 027,40	26 329,50
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	5 076,40	2 483,20
Податок на прибуток	2300	913,8	447
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	4 162,60	2 036,20

Джерело: [61]

Додаток Д

Таблиця Д1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2024 р. (Форма № 1-м)

Актив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	
накопичена амортизація	1002	0	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	
Основні засоби:	1010	4 672,70	9 890,50
первісна вартість	1011	8 400,00	15 971,60
знос	1012	3 727,30	6 081,10
Довгострокові біологічні активи	1020	0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	4 672,70	9 890,50
II. Оборотні активи Запаси:	1100	15 086,20	13 647,70
у тому числі готова продукція	1103	1 142,10	5 369,30
Поточні біологічні активи	1110	0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	5 085,30	73 092,60
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 417,40	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 308,20	1 154,90
Витрати майбутніх періодів	1170	0	
Інші оборотні активи	1190	0	
Усього за розділом II	1195	22 897,10	87 895,20
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	27 569,80	97 785,70
Пасив			
Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	510	3 765,00
Додатковий капітал	1410	269,9	269,9
Резервний капітал	1415	3 300,50	8 300,50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 993,00	9 992,70
Неоплачений капітал	1425	0	
Усього за розділом I	1495	11 073,40	22 328,10

Продовження таблиці Д1

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	
Короткострокові кредити банків	1600	11 328,50	27 494,40
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	34 500,00
товари, роботи, послуги	1615	4 216,60	11 410,30
розрахунками з бюджетом	1620	913,8	1 951,30
у тому числі з податку на прибуток	1621	913,8	1 756,00
розрахунками зі страхування	1625	0	
розрахунками з оплати праці	1630	37,5	101,6
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	0	
Усього за розділом III	1695	16 496,40	75 457,60
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
Баланс	1900	27 569,80	97 785,70

Джерело: [61]

Додаток Е

Таблиця Е1 – Звіт про фінансові результати за 2024 р. (Форма № 2-м)

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	241 243,80	91 103,80
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	229 407,00	85 298,50
Інші операційні доходи	2120	111,2	0
Інші операційні витрати	2180	433,7	216,6
Інші доходи	2240		0
Інші витрати	2270	1 758,60	512,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	241 355,00	91 103,80
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	231 599,30	86 027,40
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	9 755,70	5 076,40
Податок на прибуток	2300	1 756,00	913,8
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	7 999,70	4 162,60

Джерело: [61]

Додаток Є

Акт про впровадження пропозицій дипломної роботи на ТОВ «ДахБуд»



ТОВ «ДАХБУД» Вул. Андріївська, 79 м. Березне, Рівненська область, 34600
E-mail: yusenko2008@ukr.net Ідентифікаційний код: 36950398

Вих. № 178 від «25» травня 2025 року

За місцем запиту

АКТ

про впровадження пропозицій дипломної роботи
«Економічне обґрунтування напрямів підвищення ділової активності підприємства»

Результати виконання дипломної роботи на здобуття ступеня бакалавра студенткою Київського політехнічного інституту ім. Ігоря Сікорського, факультету менеджменту та маркетингу Чернецької Ілони були використані у діяльності ТОВ «ДахБуд», а саме:

- 1) На основі проведеного аналізу та розрахунків було ініційовано впровадження автоматизованої системи управління запасами Katana, що дозволяє більш ефективно контролювати запаси сировини та готової продукції.
- 2) Відповідно до пропозицій дипломної роботи, заплановано здійснення модернізації веб-сайту ТОВ «ДахБуд» з орієнтацією на функціонал онлайн-продажів. Додатково реалізовано просування продукції підприємства через соціальну мережу TikTok.

Впроваджені заходи дозволяють підвищити загальну ефективність діяльності рівень ділової активності ТОВ «ДахБуд», оптимізувати внутрішні процеси та покращити позиції підприємства на ринку.

Директор



Володимир ЧЕРНЕЦЬКИЙ