

**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»

спеціальності 051 «Економіка»

**на тему: «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності
торговельної діяльності підприємств»**

Виконала:

Здобувачка вищої освіти IV курсу, групи УЕ-11

Голосієнко Поліна Юріївна _____

Керівник:

д.е.н., доц. доцент кафедри економіки і підприємництва

Дергалюк Марта Олексіївна _____

Консультант з економіко-математичного розділу:

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

Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент:

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

Кофанов Олексій Євгенович _____

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

Здобувачка _____

Київ – 2025 року

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
Завідувач кафедри
_____Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА
«_____»_____20____р.

ЗАВДАННЯ
на дипломну роботу здобувачці
Голосієнко Поліні Юріївні

1. Тема роботи «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності торговельної діяльності підприємств, керівник роботи Дергалюк Марта Олексіївна, д.е.н, доцент, затверджені наказом по університету від «_»_____202_ р. №
2. Термін подання здобувачем роботи _____2025 р.
3. Вихідні дані до роботи: річна фінансова звітність, статистичні дані, статут та інша економічна та технічна інформація з обраної теми, аналітичні матеріали збутового та фінансово-економічного відділів підприємства.
4. Зміст роботи:

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1 Сутність та теоретичні засади поняття торговельної діяльності
- 1.2 Підходи до оцінки ефективності управління торговельною діяльністю підприємства
- 1.3 Напрями підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарських підприємств в умовах воєнного стану

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

- 2.1 Господарсько-правові засади функціонування підприємства ДП «Ліси України» та його загальна характеристика
- 2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ДП «Ліси України»
- 2.3 Визначення рівня ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України»
- 2.4 Кореляційно-регресійний аналіз ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України»

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

- 3.1 Напрями підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України»

3.2 Розрахунок витрат на впровадження заходів щодо підвищення торговельної діяльності ДП «Ліси України»

3.3 Розрахунок ефективності впровадження запропонованих заходів для зростання ефективності торговельної діяльності підприємства ДП «Ліси України»

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, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання 18.10.2024 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми дипломної роботи науковим керівником	22.10.2024 р.	
2	Написання розділу 1 дипломної роботи	30.01.2025 р.	
3	Написання розділу 2 дипломної роботи	18.03.2025 р.	
4	Написання розділу 3 дипломної роботи	12.05.2025 р.	
5	Проведення попереднього захисту дипломної роботи	18.05.2025 р.	
6	Перевірка дипломної роботи на плагіат	06.06.2025 р.	
7	Рецензування дипломної роботи		
8	Подання дипломної роботи на кафедру		
9	Захист дипломної роботи		

Здобувачка

Поліна ГОЛОСІЄНКО

Керівник

Марта ДЕРГАЛЮК

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Голосієнко Поліни Юріївни на тему «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності торговельної діяльності підприємств», спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Економіка бізнес-підприємства», Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, 2025 рік.

Обсяг дипломної роботи становить 106 сторінок та складається зі вступу, 3 розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Кількість ілюстрацій – 18, таблиць – 32, додатків – 2 та бібліографічних найменувань – 50.

Метою роботи є економічне обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій щодо напрямів зростання ефективності торговельної діяльності державного підприємства ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ».

У межах роботи було проаналізовано та систематизовано наукові підходи щодо підвищення ефективності торговельної діяльності підприємств. Для аналітичного дослідження застосовано комплексну оцінку господарсько-фінансової діяльності та метод кореляційно-регресійного аналізу. У дослідженні розглянуто фінансово-економічний стан і рівень ефективності торговельної діяльності ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ». Запропоновані напрями удосконалення довели свою доцільність, а результати оцінки свідчать про позитивний вплив запропонованих заходів на загальні показники діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження виступає ефективність торговельної діяльності ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ».

Предметом дослідження є розробка теоретичних, практичних та методичних аспектів, спрямованих на підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України».

Ключові слова: торговельна діяльність, державне підприємство, лісогосподарське підприємство, лісництво, показники ефективності.

ABSTRACT

The thesis by Polina Holosiienko titled “Economic Justification of Directions for Increasing the Efficiency of Trade Activities of Enterprises”, specialty 051 "Economics", educational program "Business Enterprise Economics", National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, 2025.

The thesis comprises 106 pages and includes an introduction, three chapters, general conclusions, a list of references, and appendices. The paper contains 18 figures, 32 tables, 2 appendices, and 50 bibliographic sources.

The aim of the thesis is to provide an economic justification of theoretical and practical recommendations for enhancing the efficiency of trade activities at the state-owned enterprise SE "Forests of Ukraine".

The study reviews and systematizes scientific approaches to improving trade efficiency in enterprises. For analytical purposes, a comprehensive assessment of economic and financial performance and a correlation-regression analysis were applied.

The thesis examines the financial and economic condition and the trade efficiency level of SE "Forests of Ukraine". The proposed improvement measures proved to be appropriate, and the evaluation results indicate a positive impact of their implementation on the overall performance indicators of the enterprise.

Object of the research: trade efficiency of SE "Forests of Ukraine".
Subject of the research: development of theoretical, practical, and methodological approaches aimed at improving the trade efficiency of SE "Forests of Ukraine".

Keywords: trade activity, state-owned enterprise, forestry enterprise, forestry, performance indicators.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Сутність та теоретичні засади поняття торговельної діяльності	10
1.2. Підходи до оцінки ефективності управління торговельною діяльністю підприємства.....	17
1.3. Напрямки підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарських підприємств в умовах воєнного стану.	21
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «Ліси України».....	28
2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства ДП «Ліси України» та його загальна характеристика	28
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ДП «Ліси України».....	37
2.3. Визначення рівня ефективності торговельної діяльності ДП "Ліси України".....	58
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності торговельної діяльності ДП "Ліси України».....	70
Висновки до розділу 2.....	78
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП "ЛІСИ УКРАЇНИ" ..	80
3.1. Напрями підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України».....	80
3.2. Розрахунок витрат на впровадження заходів щодо підвищення торговельної діяльності ДП «Ліси України».....	84
3.3. Розрахунок ефективності введення запропонованих заходів для зростання ефективності торговельної діяльності підприємства ДП «Ліси України»	88
Висновки до розділу 3.....	92
ВИСНОВКИ	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	97
ДОДАТКИ.....	103

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах глобалізації ринків та швидкої зміни зовнішньоекономічних і політичних умов ефективність торговельної діяльності підприємств стає однією з основних складових їхнього успіху та конкурентоспроможності. Підвищення ефективності торговельної діяльності дозволяє підприємствам не лише зберігати свої позиції на ринку, а й розширювати масштаби діяльності, залучати нових споживачів і збільшувати прибутковість.

Ефективна торговельна діяльність безпосередньо пов'язана зі здатністю підприємств оперативно реагувати на зміни та виклики ринку, що передбачає впровадження новітніх методів, інструментів та сучасних інформаційних технологій. Ці інструменти значно покращують контроль за процесами і дозволяють приймати більш обґрунтовані рішення на всіх етапах торговельної діяльності.

Це особливо важливо для лісогосподарських підприємств в Україні, оскільки лісовий фонд країни має ключове значення для національної економіки. Україна відома своєю розвинутою лісовою галуззю, що займає важливе місце в експорті сировини та продукції, а також у забезпеченні сталого розвитку регіонів. У зв'язку з цим, підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарських підприємств є необхідною умовою для забезпечення продовольчої безпеки та економічного розвитку України.

Ступінь розробки наукової проблеми. Питання підвищення ефективності торгівельної діяльності підприємств протягом століть досліджували багато видатних вітчизняних науковців, зокрема: С. В. Мочерний, В. А. Коноплицький, Г. Ф. Шершеневич, Д. Д. Гордієнко, П. П. Цитович, О. В. Полтавський, П. М. Пальчук, Н. В. Дутова, О. П. Віхров.

Метою дослідження дипломної роботи є економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарського підприємства ДП «Ліси України».

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

1. дослідити сутність, класифікацію понять «господарсько-торговельна діяльність», «торговельна діяльність» та «торгівля»;
2. розглянути основні підходи та ключові показники оцінки ефективності торговельної діяльності підприємства;
3. оцінити стан лісогосподарського комплексу України після повномасштабного вторгнення;
4. визначити стратегічні напрями підвищення ефективності його торговельної діяльності в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення;
5. здійснити економічний аналіз фінансово-господарської діяльності ДП "Ліси України";
6. оцінити ефективність торгової діяльності ДП «Ліси України»;
7. здійснити кореляційно-регресійний аналіз ефективності торгівельної діяльності ДП «Ліси України»;
8. виявити напрямки підвищення ефективності торгівельної діяльності ДП "Ліси України";
9. надати практичні рекомендації щодо забезпечення зростання ефективності торгівельної діяльності ДП «Ліси України»;
10. оцінити доцільність витрат на впровадження заходів щодо підвищення торгівельної діяльності ДП «Ліси України»;
11. обґрунтувати ефективність введення запропонованих заходів для зростання ефективності торгівельної діяльності підприємства ДП «Ліси України».

Об'єктом дослідження є ефективність торговельної діяльності ДП «Ліси України».

Предметом дослідження є розробка теоретичних, практичних та методичних аспектів, спрямованих на підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України».

Методи дослідження. У межах роботи було проаналізовано та систематизовано наукові підходи щодо підвищення ефективності торговельної

діяльності підприємств. Для аналітичного дослідження застосовано комплексну оцінку господарсько-фінансової діяльності та метод кореляційно-регресійного аналізу.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці напрямів та економічного обґрунтування для підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ». Зокрема, це включає рекомендації щодо отримання сертифікації FSC, участі в міжнародних виставках, створення маркетплейсу для онлайн-продажів та впровадження маркетингових стратегій.

Апробація. Частина результатів дослідницької роботи представлена у наступних публікаціях:

1. М. О. Дергалюк, П. Ю. Голосієнко. Диверсифікація ринків збуту як стратегічний інструмент підвищення стійкості та конкурентоспроможності торговельного підприємства. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід, № 9, 2025.

2. М. О. Дергалюк, П. Ю. Голосієнко. Грантові програми як інструмент розвитку підприємництва в Україні в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення. Економічні науки, № 1, 2024.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та теоретичні засади поняття торговельної діяльності

У сучасних умовах та в умовах глобалізації ринкової економіки спостерігається активний розвиток торговельної діяльності в Україні, що сприяє підвищеному інтересу до її сутності, теоретичного визначення та нормативно-правового регулювання. Причиною цього є те, що ефективна і законна торговельна діяльність має велике значення через її вплив не тільки на економічний розвиток країни в цілому, а й безпосередньо на добробут її громадян.

Торговельна діяльність відіграє ключову роль у формуванні внутрішнього ринку, забезпечуючи ефективний розподіл товарів і послуг між виробниками та споживачами. Вона сприяє залученню інвестицій, розвитку малого та середнього бізнесу, створенню робочих місць і формуванню конкурентного середовища. Крім того, торговельна діяльність є важливим джерелом податкових надходжень до бюджету держави, що дозволяє фінансувати соціальні програми та інфраструктурні проєкти. Водночас її розвиток сприяє поглибленню економічної інтеграції з Європейським Союзом, спрощенню доступу до міжнародних ринків, адаптації до європейських стандартів ведення бізнесу та зміцненню торговельних відносин з іноземними партнерами.

Зокрема, у науковому виданні «Стратегія підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку в умовах макроекономічної нестабільності» автори С. О. Тульчинська, М. О. Дергалюк та Д. О. Радкевич підкреслюють, що українські компанії дедалі частіше обирають інтеграційні стратегії, зокрема горизонтальну інтеграцію через придбання або створення виробництв в інших країнах, переважно в ЄС. Це дозволяє зменшити витрати на мито, уникнути експортних обмежень, а також отримувати інші переваги [38].

Після підписання угоди про зону вільної торгівлі з ЄС українські компанії

активізувалися, багато з них вирішили відкривати виробництва в Європі, що особливо цікаво для аграріїв, представників харчової та лісогосподарської промисловостей. Європейський ринок, будучи доволі закритим, захищає своїх виробників, тому необхідно розвивати ринки торгівельної діяльності вітчизняних підприємств, що дозволить не лише підвищити експортний потенціал, а й створити нові робочі місця, стимулюючи економічне зростання в Україні. Розширення торгівельних зв'язків і вихід на нові ринки сприятимуть зміцненню позицій українських виробників і підвищенню їхньої конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Особливо критично це для України в умовах в умах війни, оскільки значна частка ВВП країни формується на експортно-імпортних операціях, а інтеграційні стратегії можуть стати важливим фактором для відновлення економіки. Обмеження на внутрішньому ринку, руйнування виробничих потужностей, порушення логістичних ланцюгів та скорочення споживчого попиту всередині країни значно ускладнюють економічну діяльність. У такій ситуації експортно-імпортні операції стають ключовим механізмом підтримки національної економіки. Експорт, навіть у скорочених обсягах, забезпечує приплив валюти, що допомагає стабілізувати фінансову систему та зменшити девальваційний тиск на національну валюту. Крім того, збереження експортного потенціалу дозволяє підприємствам продовжувати виробництво, зберігати робочі місця та підтримувати надходження до бюджету через податкові платежі. Особливо це стосується стратегічних галузей, таких як агропромисловий та лісогосподарський комплекс, металургія та ІТ-сектор, які залишаються основними генераторами валютної виручки.

Торгівельна діяльність також виконує сполучну роль між внутрішнім і світовим ринками, сприяючи інтеграції України в глобальну економіку. Завдяки чому відбувається адаптація українських стандартів до міжнародних норм, що відкриває можливості для розвитку підприємництва, залучення іноземного капіталу та виходу вітчизняних компаній на нові ринки.

Чинне законодавство України не містить чіткого та однозначного

визначення термінів "торгівля" та "торговельна діяльність", що створює значні труднощі у її правозастосуванні. Незважаючи на наявність численних нормативно-правових актів, між ними часто відсутня узгодженість, а деякі положення суперечать один одному. Така правова розрізненість ускладнює ефективне здійснення торговельної діяльності, що в свою чергу свідчить про необхідність розробки базового законодавчого акту, який би комплексно регулював цю сферу та слугував основою для прийняття підзаконних актів, що забезпечують її ефективну реалізацію.

Незважаючи на існуючу проблему нечіткості правового визначення, найважливішими чинними законодавчими актами, що регулюють торговельну діяльність в Україні, є: «Про підприємництво» [4], «Про захист прав споживачів» [1], «Про підприємства в Україні» [5], «Про споживчу кооперацію» [3], «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2], «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» [6], «Про лікарські засоби» [7], «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [8]. Крім того, існує низка постанов Кабінету Міністрів України, що також регулюють питання торгівлі. Особливо важливою є Постанова, що затверджує Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення [11]. Згідно неї, суб'єкти господарювання можуть мати різні види об'єктів залежно від виду торговельної діяльності, яку вони здійснюють. Для оптової торгівлі це можуть бути складські приміщення або мережа складів, а для роздрібної — роздрібні та дрібнороздрібні торговельні мережі. Торговельні об'єкти, що використовуються для провадження різних видів торгівлі, можна поділити на кілька категорій. Для оптової торгівлі це можуть бути товарні склади, які бувають універсальними, спеціалізованими або змішаними, а також магазини-склади. У роздрібній торгівлі об'єктами можуть бути різні типи магазинів, залежно від спеціалізації товарів, такі як продовольчі, непродовольчі або змішані магазини. Окрім магазинів, можуть бути також павільйони, кіоски, ятки, палатки, намети, лотки та рундуки. Усі ці торговельні об'єкти мають свої особливості в контексті організації торговельної діяльності та способів

обслуговування клієнтів.

Для комплексного визначення сутності торговельної діяльності доцільно розглянути її через призму концепції господарсько-торговельної діяльності. Так, відповідно до статті 263 Господарського кодексу України [11], торговельною діяльністю є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Суб'єктом господарювання є фізична або юридична особа, яка офіційно зареєстрована та здійснює комерційну діяльність на постійній основі з метою отримання прибутку. Така особа діє від власного імені, укладаючи договори, несе відповідальність за взяті зобов'язання та приймає на себе всі пов'язані з цим ризики.

Проте, варто зауважити, що поняття "торговельна діяльність" і "торгівля" в межах господарської діяльності не є тотожними, оскільки вони мають різний зміст і охоплюють різні аспекти економічної діяльності. Торговля у вузькому розумінні означає процес купівлі-продажу товарів і послуг, що здійснюється між суб'єктами ринку. Це безпосередній акт обміну товарів на гроші або інші еквіваленти, який може відбуватися як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Торговельна діяльність, у свою чергу, є ширшим поняттям, яке включає не тільки саму торгівлю, а й організацію, управління, логістику, маркетинг, фінансування торгових операцій, взаємодію з постачальниками та споживачами. Вона охоплює всі процеси, пов'язані з переміщенням товарів від виробника до кінцевого споживача, включаючи оптову та роздрібну торгівлю, зовнішньоекономічні операції, а також інфраструктурні та технологічні аспекти, що забезпечують ефективне функціонування ринку.

Отже, зважаючи на зміст статті 263 Господарського кодексу України та Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів запропонована класифікація господарсько-торговельної діяльності матиме вигляд (рис. 1.1):

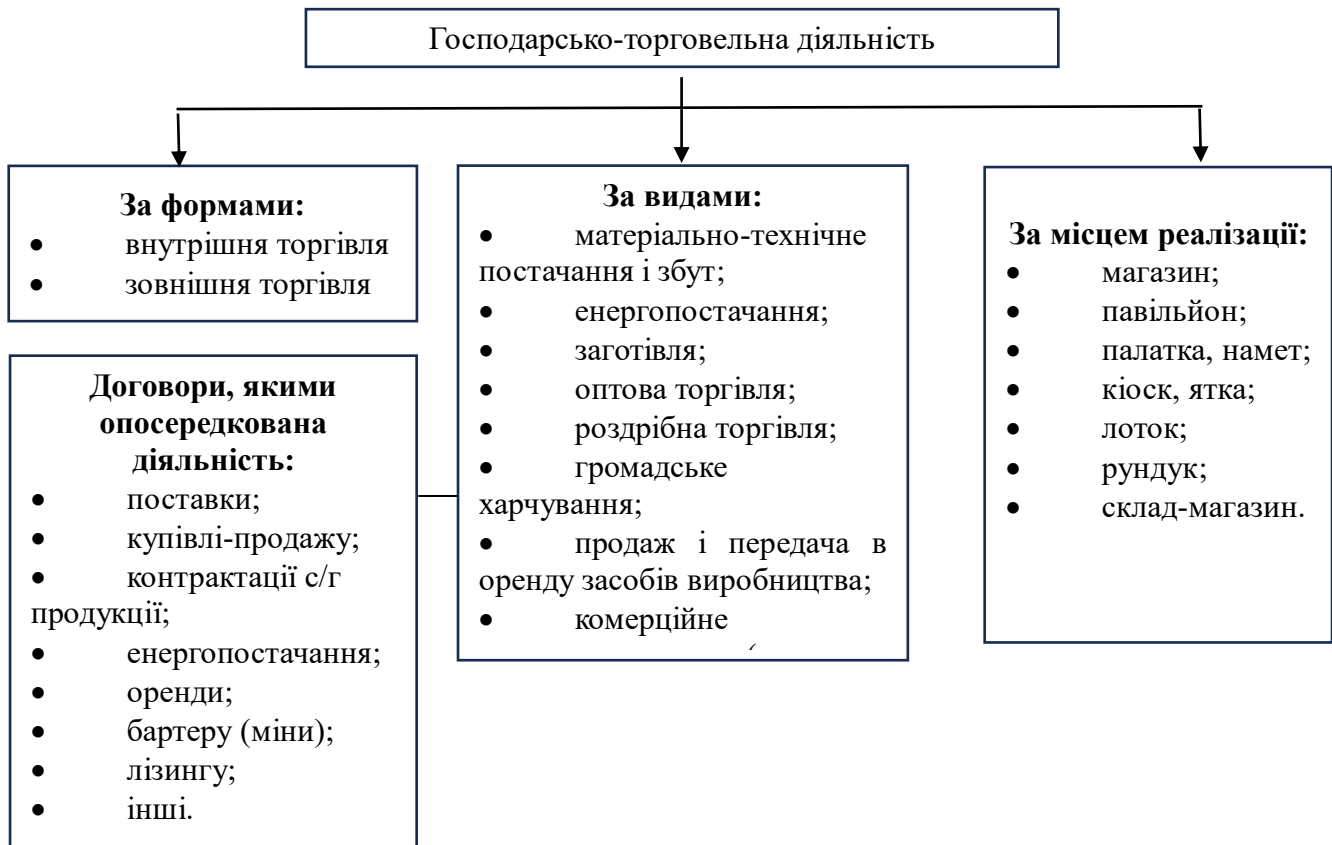


Рисунок 1.1 – Класифікація господарсько-торговельної діяльності

Джерело: складено автором

У науковій літературі також немає єдиного підходу до визначення понять «торговельна діяльність» та «торгівля». Вивчення цього терміну можна простежити через різні трактування в працях українських авторів, які надають йому різні значення залежно від контексту та історичного періоду. Так, одним із перших українських авторів, хто згадав слово «торгівля», був І.Я. Франко, який у одному зі своїх творів зазначав: «Творив він плани організування експортної торгівлі» [40, с. 236]. Даний вислів можна розглядати з призми розуміння автором важливості торговельної діяльності як інструменту економічного розвитку, орієнтуючись на зовнішньоекономічну активність. Наступна згадка поняття "торгівля" можна знайти в романі О.Є. Ільченка «Козацькому роду нема переводу, або ж Мамай і Чужа Молодиця» (1958), де автор пише: «Щира козацька душа гаряче зневажала не торгівлю, а будь-яке гендлярство». [30, с. 176] Тут акцент робиться на моральному аспекті торговельної діяльності, де «гендлярство» асоціюється з нечесними методами ведення бізнесу, що ставить

під сумнів справжні цілі торгівлі. Водночас справжня торгівля розглядається як діяльність, спрямована на обмін товарами та створення реальної вартості, що не пов'язана зі спекуляцією або маніпуляціями. Наступне трактування поняття торгівлі можна знайти в публікації радянської газети «Радянська Україна» (1969), де зазначено: «Торгівля — і державна, і кооперативна — це не тільки посередник між підприємством — виробником і споживачем, а й активний повпред споживача» [36, с.2].

Це визначення підкреслює важливість торговельної діяльності не лише як механізму для обміну товарами, але й як процес, що враховує інтереси кінцевих споживачів. Воно також вказує на роль торгівлі як інституту, що забезпечує рівновагу між виробником і споживачем, зберігаючи баланс інтересів у системі економічних відносин.

Аналізуючи праці сучасних українських науковців, можна відзначити різноманітність підходів до визначення поняття "торговельна діяльність", що дозволяє забезпечити більш комплексне та всебічне розуміння цього явища. Кожен з авторів розкриває окремі аспекти торговельної діяльності, що дає можливість охопити її різноманітні складові та динаміку, вносячи важливі корективи в загальне трактування цього терміну.

Зокрема, С. В. Мочерний та В. А. Коноплицький надають більш широкі визначення торговельної діяльності [31, с. 376], [33, с. 345].

Автори визначають торговельну діяльність як обмін товарів, тобто як процес купівлі-продажу товарів між різними учасниками ринку. Відповідно, цю діяльність можна трактувати не лише як процес постачання товарів кінцевим споживачам, а й як всю мережу посередництва між виробниками і споживачами товарів, що включає в себе різні форми маркетингу, транспортування та логістики.

Г. Ф. Шершеневич також акцентує увагу на посередницькій функції в торговельній діяльності [43, с. 412]. В його трактуванні торговельна діяльність включає не лише сам процес обміну товарами, а й взаємодію між різними суб'єктами ринку, до яких відносяться не тільки продавці та покупці, але й різні

підприємства, що займаються оптовими та роздрібними поставками, логістикою, а також надають різноманітні додаткові послуги, пов'язані з товарами, що продаються.

Д. Д. Гордієнко робить акцент на юридичних аспектах торговельної діяльності. [18, с. 321]. Він зазначає, що торгівля може включати не лише операції, пов'язані з купівлею-продажем, а й будь-які інші операції, здійснювані на основі різних цивільно-правових договорів. Це можуть бути, зокрема, договори оренди, поставки, комісії, агентування та інші. Цей підхід дозволяє розглядати торговельну діяльність як комплексну систему, що охоплює не лише договірні відносини, але й взаємозв'язки між різними учасниками економічного процесу.

П. П. Цитович, поділяє торгівлю на дві основні категорії: торгівлю у вузькому та в широкому розумінні [42, с. 7]. Вузьке трактування охоплює товарну й банкірську торгівлю, тоді як широке — це вся діяльність, спрямована на посередництво в передачі господарських благ від виробника до споживача.

Визначення поняття «торговельна діяльність» можна аналізувати і з точки зору масштабу трактування та акценту на специфічні характеристики, такі як економічний чи юридичний контекст. Наприклад, О. В. Полтавський і П. М. Пальчук акцентують увагу на цивільно-правових договорах, які передбачають передачу прав власності на товар. Однак трактування цього аспекту у вчених дещо різняться: О. В. Полтавський визначає торгівлю як діяльність, пов'язану із продажем товарів на основі зазначених договорів, що обмежує розуміння торговельної діяльності лише правовими аспектами. [35, с. 36]. У свою чергу, П. М. Пальчук, окрім цивільно-правових угод, звертає увагу на необхідність надання послуг, що сприяють забезпеченню процесу продажу товарів, таким чином розширюючи трактування торговельної діяльності [34, с. 39].

Водночас, Н. В. Дутова та О. П. Віхров зосереджуються на підприємницькому аспекті торговельної діяльності. О. П. Віхров трактує її як ініціативну діяльність юридичних осіб і громадян, орієнтовану на отримання прибутку через купівлю-продаж товарів, тоді як Н. В. Дутова розглядає торгівлю

як галузь економіки, яка забезпечує рух матеріальних благ від виробника до споживача, підкреслюючи її економічну функцію. [17, с. 291-292].

Отже, усі ці вчені вносять різні, але взаємодоповнювальні концепції в трактування торговельної діяльності, зокрема підкреслюючи її економічний, соціальний та інноваційний потенціал. Ці підходи допомагають розуміти торгівлю як складний процес, який не обмежується лише обміном товарами, але і включає в себе соціальні, політичні та технологічні аспекти розвитку суспільства та економіки в цілому.

1.2. Підходи до оцінки ефективності управління торговельною діяльністю підприємства

У сучасному бізнес-середовищі існує безліч підходів до оцінки ефективності торговельної діяльності підприємства. Різноманітність цих підходів обумовлена різними розуміннями сутності продажів і завдань, які стоять перед підприємством у цій сфері.

До основних підходів можна віднести системний, витратний, результативний, а методи як програмно-цільовий та вартісний. Всі ці підходи мають на меті різні аспекти аналізу, від оцінки ресурсів до стратегічного управління, що є основою для розробки практичних рекомендацій щодо покращення ефективності торговельної діяльності підприємств.

Особливу увагу варто приділити витратному підходу, який дозволяє з'ясувати реальний стан справ у торговельній діяльності, а саме, на якому рівні знаходиться ефективність використання ресурсів. Цей підхід допомагає виокремити проблемні точки у використанні витрат і визначити шляхи їх оптимізації. Однак варто зазначити, що цей підхід не завжди дає повну картину рентабельності підприємства, оскільки не враховує таких важливих факторів, як прибуток і доходи. Ще одним поширеним методом є порівняння підприємства з «ідеальним» або «максимально ефективним» аналогом, що функціонує на межі своїх можливостей і раціонально використовує ресурси. Такий аналіз дозволяє

оцінити потенціал підприємства, окреслити межі його розвитку та сформулювати обґрунтовані стратегічні орієнтири.

Важливо також відзначити, що сучасна методологія оцінки ефективності передбачає інтеграцію різних підходів, таких як ресурсний та динамічний, що орієнтовані на порівняння результатів діяльності з використаними ресурсами. Ресурсний підхід дозволяє оцінити, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси для досягнення бажаних результатів, що в свою чергу допомагає визначити точки для покращення ефективності в короткостроковій перспективі.

Окрім того, для оцінки ефективності управління торговельною діяльністю можна застосовувати SWOT-аналіз. Цей підхід допомагає оцінити сильні і слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози з боку зовнішнього середовища. SWOT-аналіз дозволяє виявити ключові фактори, що впливають на ефективність торговельної діяльності, та на основі цього розробити стратегії для подальшого розвитку підприємства.

Щодо управління продажами на підприємстві, сучасні науковці виокремлюють два підходи:

1. Системний підхід орієнтується на аналіз усієї організації продажів як єдиного комплексу, що складається з різних взаємопов'язаних елементів. У рамках цього підходу важливим є розгляд взаємодії між окремими компонентами системи, такими як: канали продажу, показники ефективності роботи відділу продажів, особиста ефективність працівників.

2. Процесний підхід зосереджується на аналізі конкретних етапів процесу продажу, починаючи від залучення потенційних клієнтів і завершуючи укладанням угод та забезпеченням лояльності покупців [15].

Відповідно до специфіки лісогосподарських підприємств, системний підхід є більш ефективним, оскільки дозволяє комплексно оцінити всі аспекти бізнесу, включаючи канали продажу деревини, продукції та послуг. Лісогосподарські підприємства зазвичай мають кілька напрямів діяльності, тому інтегроване управління цими елементами забезпечує стабільність та максимізує ефективність на всіх етапах виробництва і збуту. Крім того, системний підхід

сприяє оптимізації взаємодії між відділами (продажі, виробництво, логістика), що є ключовим для зниження витрат і досягнення високих результатів.

Отже, на основі аналізу наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців, ефективною системою до оцінки ефективності торговельної діяльності є аналіз наступних показників:

Для аналізу ефективності системи реалізації продукції:

1. Обсяг збуту, тис. грн.
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.
3. Чистий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.
4. Рентабельність продажів, що розраховується за формулою:

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}} \times 100\% . \quad (1.1)$$

5. Коефіцієнт оборотності товарів, що розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт оборотності товарів} = \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Середня вартість запасів}} \quad (1.2)$$

6. Період одного обороту запасів, що розраховується за формулою:

$$\text{Період одного обороту запасів} = \frac{(365 \times \text{Середньорічна сума запасів})}{\text{Собівартість}} \quad (1.3)$$

Для аналізу ефективності збутової діяльності підприємства:

1. Витрати на збут, тис. грн.
2. Інші операційні витрати, тис. грн.
3. Частка витрат на збут у витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, % , що розраховується за формулою:

$$\text{Частка витрат на збут} = \frac{\text{Витрати на збут}}{\text{Витрати на операційну діяльність}} \times 100\% . \quad (1.4)$$

4. Окупність витрат на збут (дохід до витрат на збут), що розраховується за формулою:

$$\text{Окупність витрат на збут} = \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Витрати на збут}} . \quad (1.5)$$

5. Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут, тис. грн., що розраховується за формулою:

$$\text{Окупність витрат на збут} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Витрати на збут}} . \quad (1.6)$$

Для аналізу ефективності діяльності відділу з продажів:

1. Кількість працівників, осіб
2. Кількість працівників, що займаються торговельною діяльністю, осіб
3. Адміністративні витрати, тис. грн.
4. Рентабельність витрат на оплату праці, %, що розраховується за формулою:

$$\text{Рентабельність витрат на оплату праці} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Адміністративні витрати}}. \quad (1.7)$$

1. Віддача витрат на оплату праці, що розраховується за формулою:

$$\text{Віддача витрат на оплату праці} = \frac{\text{Адміністративні витрати}}{\text{Дохід від реалізації}}. \quad (1.8)$$

2. Доходи від реалізації в розрахунку на одного працівника, тис. грн.
3. Фонд оплати праці персоналу, що займається торговельною діяльністю, тис. грн.
4. Питома вага фонду оплати праці торговельного персоналу в загальному фонді оплати праці, %.

Після проведення оцінки показників важливо визначити, чи виступають вони стимуляторами або дестимуляторами ефективності торговельної діяльності. Для цього використовуються спеціалізовані формули, що дозволяють провести детальний аналіз їхнього впливу на загальні результати діяльності:

- 1) а) якщо показник належить до групи показників-стимуляторів:

$$L_{ji} = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1.9)$$

- 2) якщо показник належить до групи показників-дестимуляторів:

$$L_{ji} = \frac{X_{\max} - X_i}{X_{\max} - X_{\min}}, [25]$$

де L_{ji} – нормалізована оцінка j -того критерію, коефіцієнт;

X_i – i -й показник за підприємством;

$X_{\min}$, $X_{\max}$ – максимальні і мінімальні значення показника за сукупністю [32].

Існує багато способів аналізу ефективності торговельної діяльності підприємств, і важливо підійти до цього питання комплексно. Так, Н.О. Власова

виділяє три основні групи методів оцінювання [28, с. 293]:

1. Аналітично-розрахункові методи: використовують різноманітні системи для оцінювання, включаючи рейтингові оцінки, концепції ринкової частки, теорії балансу підприємства, досконалої конкуренції та методи порівняльного аналізу.
2. Графічні методи: візуальні інструменти, такі як БКГ-матриця, матриця МакКінсі – Дженерал Електрик, метод радарів і матриця Майкла Портера, допомагають наочно відобразити позицію підприємства на ринку та виявити його сильні та слабкі сторони.
3. Комбіновані методи: об'єднують обчислювальні та графічні елементи, що забезпечує більш комплексний підхід до оцінки ефективності.

Окрім зазначених методів, важливими є підходи, що використовують аналітику великих даних для виявлення патернів у великих обсягах даних, а також методи управлінського обліку, які допомагають аналізувати витрати і доходи, що сприяє оптимізації ресурсів.

Варто зауважити, що жоден з цих підходів не є універсальним. Перед визначенням конкретних показників ефективності підприємству слід провести всебічний аналіз ринкової ситуації, конкурентного середовища, внутрішніх бізнес-процесів та потреб споживачів. Лише на основі ретельного дослідження можна обрати показники, що відображають реальний стан справ у компанії та сприяють прийняттю обґрунтованих управлінських рішень для підвищення ефективності торговельної діяльності. Це дозволить підприємству оптимізувати ресурси та адаптуватися до змінюваних умов ринку, забезпечуючи довгострокову конкурентоспроможність.

1.3. Напрями підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарських підприємств в умовах воєнного стану.

Важливість торгівлі лісогосподарською продукцією в Україні обумовлена її значним впливом на національну економіку та розвиток галузі загалом. Лісова

індустрія відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку більшості регіонів та є ключовим чинником формування експортного потенціалу країни на міжнародних ринках.

Україна посідає восьме місце серед європейських країн за загальною площею лісів, яка становить 10,4 млн га, а рівень лісистості країни сягає 15,73% від її загальної площі. Водночас, середній обсяг запасів українських лісів приблизно відповідає показникам таких країн, як Фінляндія, Туреччина, Румунія та Польща. Низький рівень лісистості пояснюється тим, що 8 областей України розташовані в степовій зоні, яка охоплює майже 40% території країни. Проте цей фактор не створює суттєвих перешкод для ефективного ведення лісового господарства та розвитку лісопромислового комплексу в інших регіонах.[37]

Важливість лісогосподарського комплексу для економіки України, підкріплюють й державні ініціативи, спрямовані на збільшення лісистості України. Так, у червні 2021 року було видано Указ Президента №228/2021, метою якого є збільшення площі лісів на 1 млн га протягом 10 років. Для цього було передбачено висадку 1 млрд дерев у найближчі 3 роки в рамках президентської кампанії «Зелена країна». Державні лісогосподарські підприємства були зобов'язані збільшити збір насіння та зміцнити відповідну інфраструктуру (наприклад, розсадники, насінневі центри) для збільшення обсягів відновлених земель [13]. Варто зазначити, що дана державна ініціатива, навіть попри війну, досі активна та має позитивні результати. Так, станом на жовтень 2024 року вже виконано 70,3% плану та було засаджено 95,86 тис. га лісів [29].

Лісова галузь України протягом усього періоду незалежності стикалася з низкою значних проблем, серед яких лісові пожежі, незаконна вирубка лісів, поширення шкідників та інші екологічні й економічні виклики. Після повномасштабного вторгнення ці проблеми не лише загострилися, а й доповнилися новими викликами, зокрема необхідністю розмінування лісових територій та окупацією лісових фондів, що ускладнило доступ до лісових ресурсів і унеможливило здійснення торговельної діяльності загалом.

За даними Державного агентства лісових ресурсів України, лише за перші

6 місяців війни 20% природно-заповідного фонду України зазнало пошкоджень, що відповідає площі майже 1478 тис. га, включаючи окуповані та звільнені території. На лінії фронту опинилося 10 обласних управлінь, 45 лісгоспів, 386 лісництв, 603 об'єкти нерухомого майна та 3236 об'єктів рухомого майна. Тимчасово було окуповано 38 державних лісогосподарських підприємств та 289 лісництв [22].

Протягом року повномасштабної війни обсяги заготівлі круглих лісоматеріалів в Україні зменшилися на 9,5%. Значно скоротилася кількість діючих підприємств: на лісозаготівлях — на 9,3%, у деревообробці — на 14%, у меблевій промисловості — на 12,9%, а в виробництві паперової маси та картону — на 15,1%. Це призвело до зниження попиту на внутрішньому ринку та зменшення пропозицій необробленої деревини, хоча ціни на лісоматеріали зросли через інфляційний тиск. Найбільшим постачальником деревного ресурсу в Україні залишаються державні лісогосподарські підприємства, зокрема ДП «Ліси України», яке відіграє ключову роль у функціонуванні ринку деревини. Лісові масиви, що знаходяться під управлінням цього підприємства, опинилися в зоні бойових дій, зокрема на площі понад 708 тис. га. З цієї площі близько 211,5 тис. га потребували розмінування, що є надзвичайно складним і тривалим процесом. Станом на 2024 рік, розміновано лише 44,2 тис. га. [16].

Згідно з попередніми оцінками Міндовкілля, економічні збитки в лісовому секторі становлять понад 447,73 млрд грн, а загальний збиток, враховуючи пошкоджені виробничі бази та інфраструктуру, оцінюється в понад 2,3 млн грн. [22].

Проте варто зазначити, що ДП «Ліси України» активно здійснює розмінування лісових територій, залучаючи виконавців робіт через механізм відкритих торгів. Такий підхід сприяє підвищенню ефективності охорони лісів від пожеж, а також створює умови для реалізації масштабних міжнародних проєктів. У рамках цієї ініціативи у 2024 році було проведено тендер і додатково очищено 27,7 га лісових площ за рахунок власних коштів підприємства. Складні умови функціонування галузей вимагають необхідність створення

відповідних сценаріїв розвитку ринку деревини, які б враховували як поточну ситуацію під час війни, так і повоєнного розвитку економіки країни [21].

Підписання Асоціації з Європейським Союзом стало потужним стимулом для диверсифікації торгових зв'язків між Україною та європейськими державами. Як результат, ЄС утримує провідну позицію в географічній структурі українського експорту, зокрема, щодо деревини, де частка поставок до ЄС становить 79-89% від загального обсягу.

Одним з ключових чинників для розширення експорту деревини до країн ЄС є наявність сертифікатів FSC (Forest Stewardship Council), що підтверджують відповідність екологічним, соціальним та економічним стандартам ведення лісового господарства. Європейський Союз встановлює жорсткі вимоги до імпорту лісової продукції, зокрема, через Директиву про лісову продукцію (EUTR), яка забороняє ввезення деревини, що була добыта нелегальним шляхом[12].

У цьому контексті сертифікація FSC є важливим механізмом для підтвердження легальності і сталості лісової продукції, що дозволяє українським підприємствам забезпечити доступ до висококонкурентних європейських ринків. Незважаючи на це, ситуація в Україні щодо FSC сертифікації залишається проблемною. Станом на 28 жовтня 2024 року 93 з 144 філій ДП "Ліси України" мають дійсні FSC сертифікати, що значно обмежує потенціал на зовнішніх ринках, зокрема, в країнах ЄС. Це створює суттєві бар'єри для розвитку українського лісогосподарського сектору, зокрема для збільшення обсягів експортних поставок [47].

Таким чином, для подальшого збільшення експорту та зміцнення позицій на міжнародному ринку, українським лісогосподарським підприємствам необхідно здійснити комплексну реформу управління лісовим господарством, що відповідатиме вимогам міжнародних стандартів.

Згідно з дослідженням «EarthSight», значна кількість відомих компаній, включаючи «Ікеа», використовує деревину українського походження, зокрема ту, що обробляється на румунській фабриці «Schweighofer» [45].

Це підкреслює, що Україна втрачає можливості для розвитку національної деревообробної галузі, впроваджуючи нові технології та інновації, які можуть створювати додану вартість і нові робочі місця.

Проте позитивні зміни мають місце. У квітні 2015 року Верховна Рада України прийняла закон, що запроваджує десятирічну заборону на експорт необробленої деревини [10].

Часткова заборона на експорт лісоматеріалів набрала чинності з 1 листопада 2015 року, а з 1 січня 2017 року обмеження поширилися і на сосну. Цей крок був важливим для розвитку вітчизняної деревообробної промисловості, однак, незважаючи на правові обмеження, Україна досі значно відстає від Польщі за обсягами експорту готової продукції з деревини. Основною причиною є недостатні преференції для деревообробних підприємств, що не дозволяє їм повністю скористатися перевагами заборони на експорт необробленої деревини. Внаслідок цього більшість підприємств залишаються на рівні виробництва пиломатеріалів і напівфабрикатів, не реалізуючи потенціал для виготовлення кінцевої продукції з високою доданою вартістю. На внутрішньому ринку домінують дешеві вироби з деревно-стружкових плит та штучного шпону. Саме тому, для стимулювання економічного розвитку та повоєнного відновлення, підприємцям необхідно зосередитися на експорті продукції з високою доданою вартістю, такої як дизайнерські меблі, будівельні конструкції, дерев'яні пелети як біопаливо або декоративні елементи для інтер'єрів [23].

Влітку 2021 року набув чинності важливий Закон №738-IX, що регулює функціонування товарних ринків [9].

Згідно з ним, вся стандартизована продукція, зокрема деревина, повинна реалізовуватися виключно на ліцензованих біржах, таких як Українська спеціалізована лісова біржа (УСЛБ) та Державна електронна торгова система «Prozorro.Продажі». Це дозволило забезпечити прозорість торгів, знизити корупційні ризики та підвищити ефективність використання природних ресурсів. Завдяки цим змінам було впроваджено сучасні підходи до організації ринку деревини, які вже здобули визнання на міжнародному рівні. Особлива увага була

приділена розробці власного програмного забезпечення, яке враховує специфіку українського ринку деревини та відповідає найвищим світовим стандартам.

Дана тенденція має великий потенціал для подальшого розвитку, особливо в умовах глобалізації ринків та швидкого впровадження передових технологій. Вона відкриває Україні можливості для підключення до міжнародних торгових платформ, таких як «Fordaq», що сприятиме налагодженню нових стратегічних партнерств і пошуку нових клієнтів.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дипломної роботи було здійснено комплексний аналіз сутності поняття "торговельна діяльність" та "торгівля" в контексті господарської діяльності. У результаті дослідження було встановлено, що поняття торговельної діяльності є багатогранним та охоплює не лише процес купівлі-продажу товарів і послуг, а й широкий спектр організаційних, управлінських, логістичних і маркетингових аспектів, які забезпечують ефективне функціонування ринку. Було проведено аналіз чинного законодавства та нормативно-правових актів, що регулюють здійснення торговельної діяльності в Україні. Визначено, що правове регулювання цієї сфери є фрагментованим, що ускладнює її ефективне функціонування. Тому необхідно розробити єдиний нормативно-правовий акт, який регулюватиме всі аспекти торговельної діяльності. Окрім того, в рамках дослідження було проаналізовано трактування поняття вітчизняними та зарубіжними науковцями, а також розглянуто перші згадки про торговельні процеси в контексті української літератури.

У другому пункті роботи було проаналізовано сучасні підходи до вимірювання ефективності торговельної діяльності підприємства на основі праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Встановлено, що для досягнення високих результатів необхідно використовувати комплексний підхід, що поєднує фінансові та маркетингові показники. Оцінка ефективності різних аспектів продажу, таких як рентабельність, витрати на оплату праці та ефективність

каналів продажу, дозволяє підприємствам не тільки збільшувати товарообіг, а й забезпечувати стабільний фінансовий розвиток. Було визначено два основні підходи до оцінки ефективності торговельної діяльності: системний та процесний. Для лісогосподарської сфери найбільш ефективним є системний підхід, оскільки зазвичай лісогосподарські підприємства мають кілька напрямів діяльності, і інтегроване управління ними забезпечує стабільність та максимізує ефективність на всіх етапах виробництва і збуту. Також була сформована таблиця показників для вимірювання ефективності торговельної діяльності та визначено формули для приведення показників до єдиного значення з урахуванням критеріїв стимуляції та дестимуляції.

У останньому пункті розділу було проаналізовано стан лісогосподарства України в умовах воєнного стану та оцінено збитки, завдані галузі за роки війни. Визначено основні виклики, з якими стикаються українські підприємства. На основі цього сформовано напрямки розвитку для підвищення ефективності торговельної діяльності лісогосподарських підприємств. Одним із таких напрямків є розширення експорту деревини до країн ЄС шляхом збільшення кількості підприємств, сертифікованих за стандартом FSC, що відкриває доступ до висококонкурентних європейських ринків. Також підкреслено важливість зосередження на експорті продукції з високою доданою вартістю, такої як дизайнерські меблі, будівельні конструкції, дерев'яні пелети як біопаливо та декоративні елементи для інтер'єрів.

Крім того, відзначено, що Україна активно рухається в напрямку цифровізації та впровадження цифрових технологій в торгівлю деревиною для зниження рівня корупції в галузі. Це відкриває нові можливості для інтеграції української продукції на міжнародні платформи продажу деревини.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства ДП «Ліси України» та його загальна характеристика

Державне спеціалізоване господарське підприємство «Ліси України» – найбільший лісокористувач країни та один із провідних у Європі. Воно підпорядковується Державному агентству лісових ресурсів України (Держлісагентству) та управляє 6,6 млн га державного лісового фонду.

Основною діяльністю ДП «Ліси України» є:

- управління лісовими ресурсами, їх охорона, захист, раціональне використання та відновлення;
- ведення мисливського господарства та контроль за використанням державного мисливського фонду.

Підприємство не отримує фінансування з держбюджету, а веде діяльність на самозабезпеченні. Лісові землі перебувають у державній власності й передані в постійне користування підприємству. До його структури входять центральний апарат, 12 філій, 97 надлісництв та 1343 лісництва.

Підприємство засновано у межах другої фази реформи лісового господарства України, ініційованої Указом Президента №228/2021 від 7 червня 2021 року «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів». Документ передбачав реформування управління державними лісогосподарськими підприємствами.

У 2022 році Ради національної безпеки і оборони ухвалила рішення «Про охорону, захист, використання та відтворення лісів України в особливий період», яке передбачало створення єдиного державного суб'єкта в лісовій галузі.

Постанова Кабміну від 07.09.2022 №1003 «Деякі питання реформування управління лісової галузі» визначила утворення ДП «Ліси України» шляхом злиття державних лісогосподарських підприємств. Надалі воно має стати акціонерним товариством зі 100% державною власністю.

26 жовтня 2022 року Держлісагентство затвердило наказ №804 «Про утворення Державного спеціалізованого господарського підприємства «Ліси України», що офіційно запустило процес створення єдиного державного лісового оператора [26]. Загальну інформацію про підприємство зібрано у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні відомості про ДП «Ліси України»

Повна назва підприємства:	ДЕРЖАВНЕ СПЕЦІАЛІЗОВАНЕ ГОСПОДАРСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЛІСИ УКРАЇНИ"
Назва іноземною мовою:	STATE SPECIALIZED FOREST ENTERPRISE "FORESTS OF UKRAINE"
ЄДРПОУ:	44768034
Організаційна форма:	Державне підприємство
Юридична адреса :	01601, місто Київ, вулиця Шота Руставелі, будинок 9-А
Зареєстрований:	Державне агентство лісових ресурсів України, 26.10.2022
Форма власності :	Державна власність
Уповноважені особи:	керівник - Болоховець Юрій Віталійович
Міжміський код, телефон та факс :	+38 (044) 235-61-29
Розмір статутного капіталу:	461 090 623.75 грн
Відокремлені підрозділи:	157 філій
Основний вид діяльності (КВЕД)	02.10 Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві
Інші види діяльності:	01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур 01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів 01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур 01.24 Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів 01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників 01.28 Вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур 01.29 Вирощування інших багаторічних культур 01.30 Відтворення рослин 01.42 Розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів 01.45 Розведення овець і кіз 01.46 Розведення свиней 01.49 Розведення інших тварин 01.50 Змішане сільське господарство 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві 01.63 Післяурожайна діяльність 01.64 Оброблення насіння для відтворення 01.70 Мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг 02.20 Лісозаготівлі

Джерело: складено автором на основі [20]

ДП «Ліси України» не отримує фінансування з державного бюджету та

здійснює свою господарську діяльність на самофінансуванні. Землі лісогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, передані підприємству у постійне користування.

Станом на 31 грудня 2024 року загальна площа земель, які знаходяться у постійному користуванні ДП «Ліси України», становить 6 574 946,1386 га.

Цільове призначення цих земель визначено як 09.01 — для ведення лісового господарства та надання пов'язаних послуг.

З цієї площі речові права оформлено на 5 316 327,0594 га, а на 1 258 619,0792 га права ще не оформлені.

Майнову базу підприємства складають основні засоби, оборотні активи, грошові кошти та інші матеріальні цінності, які обліковуються на окремому балансі. Усе це майно належить державі та закріплено за підприємством на праві господарського відання. ДП «Ліси України» управляє ним відповідно до чинного законодавства та положень власного Статуту.

Завдяки діяльності понад 22 тисяч співробітників підприємство реалізує комплекс заходів з відтворення лісових ресурсів, забезпечуючи сталий розвиток лісового господарства. Щороку висаджується понад 200 мільйонів дерев, що сприяє покращенню екологічної ситуації та підтримці біорізноманіття. Для ефективного відтворення лісових масивів на підприємстві функціонує 1 435 лісових розсадників, де вирощується посадковий матеріал різних порід дерев. Крім того, працюють 10 сучасних насіннево-селекційних центрів, які забезпечують якісне насіння для майбутніх лісонасаджень.

ДП «Ліси України» – це підприємство загальнодержавного значення з розвиненою структурою. До його складу входять 12 філій по всій країні, 97 надлісництв та 1 343 лісництва. Наразі лісові офіси координують та контролюють діяльність філій підприємства на території наступних областей України (за виключенням територій, тимчасово окупованих російською федерацією):

- Карпатський лісовий офіс: Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська області;
- Південний лісовий офіс: Миколаївська, Одеська та Херсонська

області;

- Північний лісовий офіс: Сумська та Чернігівська області;
- Подільський лісовий офіс: Тернопільська, Хмельницька та Чернівецька області;
- Поліський лісовий офіс: Волинська та Рівненська області;
- Слобожанський лісовий офіс: Полтавська та Харківська області;
- Столичний лісовий офіс: Київська та Житомирська області;
- Східний лісовий офіс: Дніпропетровська, Запорізька області;
- Центральний лісовий офіс: Вінницька, Кіровоградська та Черкаська області [26].

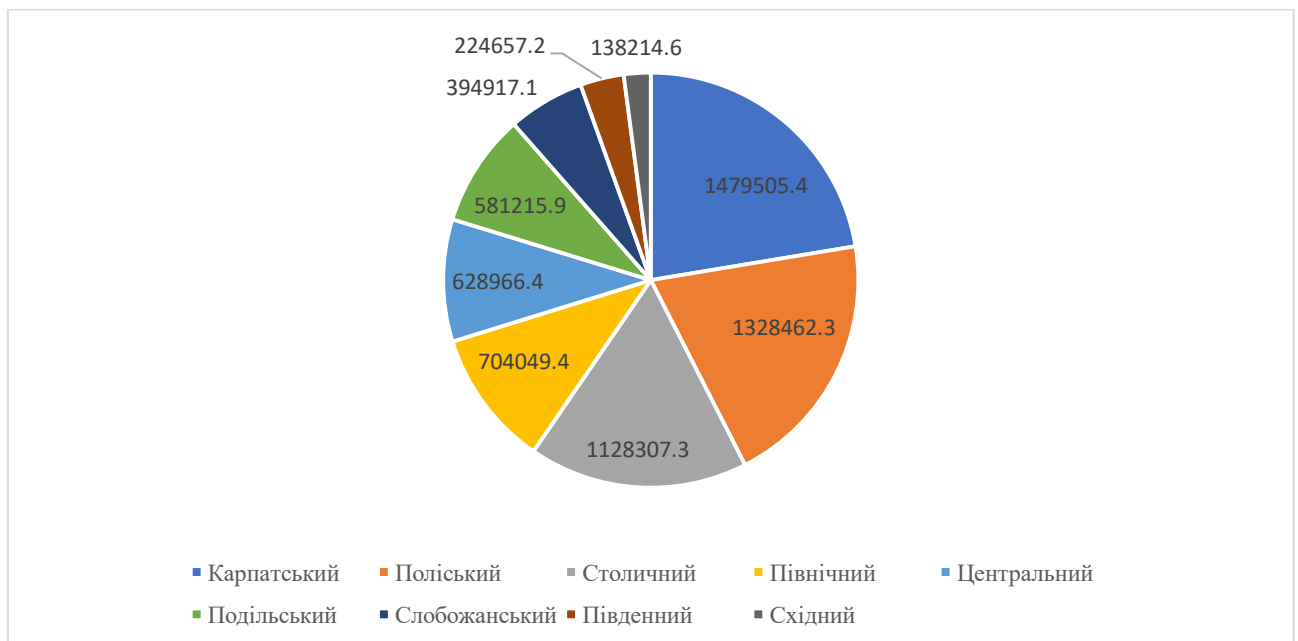


Рисунок 2.1 - Загальна площа земель лісового фонду ДП «Ліси України» за лісогосподарськими об'єднаннями, га

Джерело: складено автором на основі даних з офіційного сайту підприємства

Окрім основної діяльності, підприємство також опікується створенням та підтримкою рекреаційної інфраструктури. Станом на сьогодні функціонує 1 100 рекреаційних пунктів, де громадяни можуть відпочивати та насолоджуватися природою.

Для оцінки вагомості ДП «Ліси України» у лісогосподарській галузі України слід зазначити, що загальний чистий прибуток підприємств галузі у 2024 році склав 2,5 млрд. грн. Із цієї суми 2,4 млрд. грн. — це прибуток саме ДП «Ліси

України», що становить близько 99% від загального фінансового результату всієї галузі. Підприємство також має суттєвий вплив на формування державного бюджету. Так, упродовж 2024 року загальна сума сплачених податків та ЄСВ склала 9,3 млрд. грн., що відповідає 0,6% усіх податкових надходжень до державного бюджету України. При цьому 97% від цієї суми забезпечено саме ДП «Ліси України» [19]. Окрім цього, підприємство активно підтримує Збройні Сили України, надавши 1,3 мільярда гривень допомоги та відправивши понад 2 000 співробітників для захисту країни у лавах ЗСУ [26].

Як було зазначено, підприємство складається з центрального апарату, 10 регіональних офісів з 148 філіями, до складу яких входить 1 451 лісництво. ДП «Ліси України» використовує функціональну організаційну структуру управління, (рис.2.2) яка передбачає поділ підприємства на окремі функціональні підрозділи, кожен з яких відповідає за конкретну сферу діяльності. У такій функціональній структурі кожен підрозділ зосереджений на виконанні чітко визначених завдань, відповідно до своєї спеціалізації — зокрема, це може бути планування, фінанси, лісогосподарська діяльність, охорона лісів, юридичний супровід чи адміністративне управління. Такий поділ дозволяє кожному підрозділу накопичувати глибоку експертизу у своїй сфері, впроваджувати кращі практики та технології, а також зосереджуватись на досягненні конкретних результатів. Керівники функціональних напрямків мають чітко окреслені повноваження приймати рішення в межах своєї відповідальності, що дозволяє їм оперативно реагувати на виклики та ефективно реалізовувати поставлені завдання. При цьому між підрозділами підтримується постійна координація та комунікація, що сприяє узгодженості дій і досягненню спільних стратегічних цілей підприємства. Такий підхід мінімізує дублювання функцій, знижує ризик управлінських помилок та забезпечує прозорість у прийнятті рішень, що є важливим чинником ефективного функціонування великої організації з розгалуженою структурою.

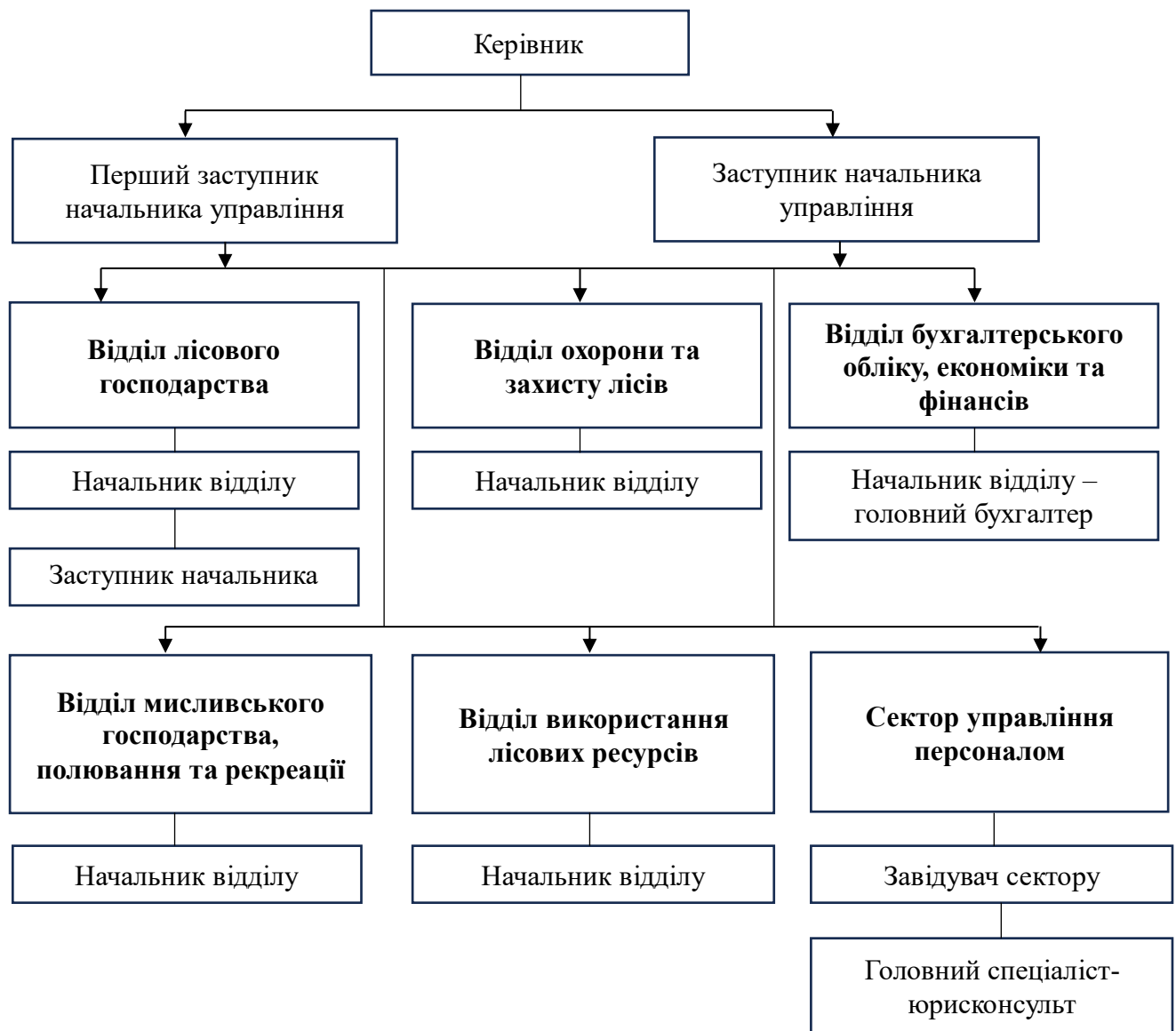


Рисунок 2.2 – Організаційна структура ДП «Ліси України»

Джерело: складено автором на основі [41].

У січні 2024 року ДП «Ліси України» завершило роботу всіх своїх цехів переробки по всій країні. Причиною цього стало зростання конкуренції з боку приватних деревообробних підприємств. Всього в 2023 році цехи «Лісів України» переробили 0,9 млн. кубометрів деревини, ринкова вартість якої складала 2,15 млрд. грн. В результаті було продано лише 0,4 млн. кубометрів пиломатеріалів на суму 2,3 млрд. грн., що на 150 млн. грн. менше, ніж витрачено на виробництво, включаючи зарплати та енергоресурси. Загальний запас деревини на підпорядкованих територіях становить 1,5 млрд. м³ та щорічно реалізується понад 12 млн. м³ лісоматеріалів [39].

ДП «Ліси України» виступає ключовим гравцем на ринку деревини в Україні, формуючи близько 89% його загального обсягу. Частка інших лісокористувачів у загальних продажах не перевищує 11%.

Основний асортимент продукції підприємства складається з круглих лісоматеріалів, а також дров'яної деревини як для промислового, так і для побутового використання. Крім того, підприємство займається виробництвом та реалізацією пиломатеріалів, деревообробленої продукції, заготовок, а також продукції харчової промисловості й інших товарів.

Продукція ДП «Ліси України» постачається як на внутрішній ринок у всі регіони країни, так і на зовнішній шляхом експорту. Оскільки у 2022 році підприємство не здійснювало реалізацію продукції, відповідні показники відсутні. Нижче наведено основні показники доходів від реалізації основних видів продукції за 2023 та 2024 роки.

Таблиця 2.3 – Обсяги реалізації основних видів продукції ДП «Ліси України» за 2023- 2024 рр.

Найменування показника	Роки	
	2023	2024
	Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	
Лісозаготівлі	19207199	19250034
Переробна промисловість	2494752	2500218
Лісівництво (декор.)	33977	34095
Відтворення рослин	12452	12486
Змішане с/г	16592	16628
Мисливство	629	631
Інші	1292642	1291813
Усього	23058244	23105905

Джерело: складено автором на основі звітів підприємства

Як показує таблиця 2.3, обсяги реалізації основних видів продукції ДП «Ліси України» залишилися майже незмінними протягом 2023-2024 років. Для кращої візуалізації даних у рисунку 2.3 представлено питому вагу кожного виду продукції в загальній структурі.

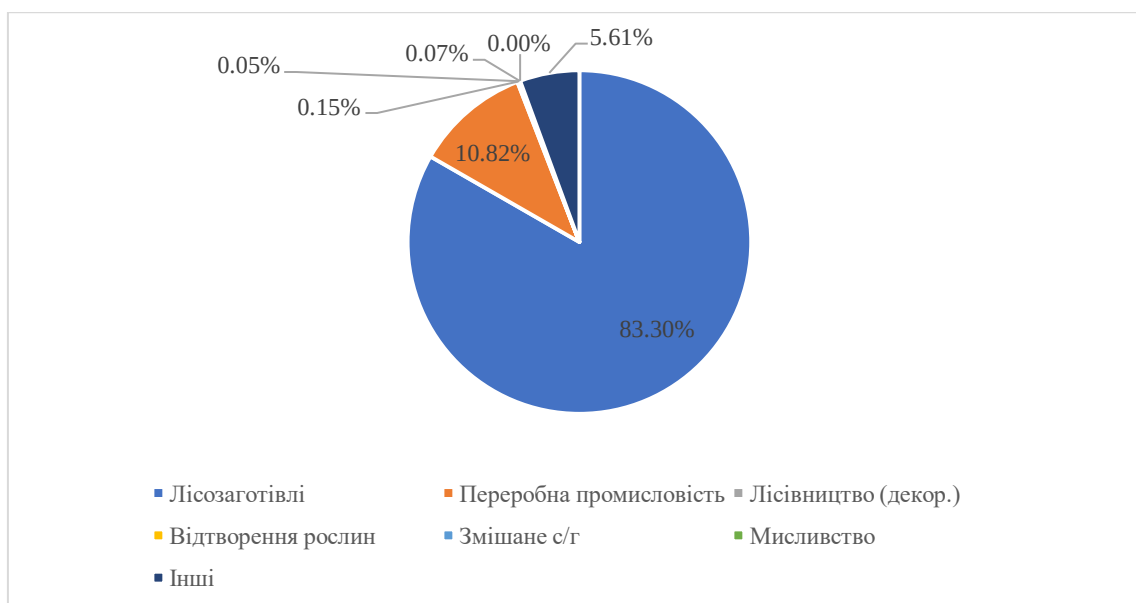


Рисунок 2.2 – Структура реалізації основних видів продукції ДП «Ліси України» за 2023-2024 рік

Джерело: складено автором на основі табл. 2.3

Аналізуючи таблицю 2.3 та рисунок 2.2, можна помітити, що питома вага всіх категорій залишилась практично без змін з 2023 по 2024 роки. Домінуючу частку у загальній структурі реалізації займають лісозаготівлі та становлять понад 83% у обох роках. Переробна промисловість займає стабільну частку близько 10,82% від загального доходу. Менше 6% питомої ваги у загальній структурі реалізації продукції займають: інші види діяльності (5,6%), лісівництво (декоративне) — 0,15%, змішане сільське господарство — 0,07%, відтворення рослин — 0,05%, мисливство — 0,003%. Аналізуючи зміну доходу від реалізації продукції, варто зазначити, що у 2024 році спостерігається збільшення значення на 47 661 тис. грн у відношенні до 2023 року.

Для кращого розуміння ролі ДП «Ліси України» на національному ринку лісозаготівлі варто звернутись до аналітичних даних, оприлюднених Державним агентством лісових ресурсів України. У звітності за четвертий квартал 2024 року можна побачити вагомий внесок підприємства у галузь, особливо у порівнянні з іншими гравцями ринку. Так, найбільший обсяг необробленої деревини серед усіх продавців реалізувало саме ДП «Ліси України» — 903 879,317 м³, з яких фактично було відвантажено 219 305,307 м³, що становить 24,3% від загального

обсягу. Комунальні лісгоспи змогли реалізувати 3 314,233 м³, а фактична відвантажена частка склала 838,833 м³ або 25,3%. Інші компанії на ринку продали 3 202,569 м³ деревини, з яких фактично доставлено 980,292 м³ — це 30,6%. (рис.2.2)

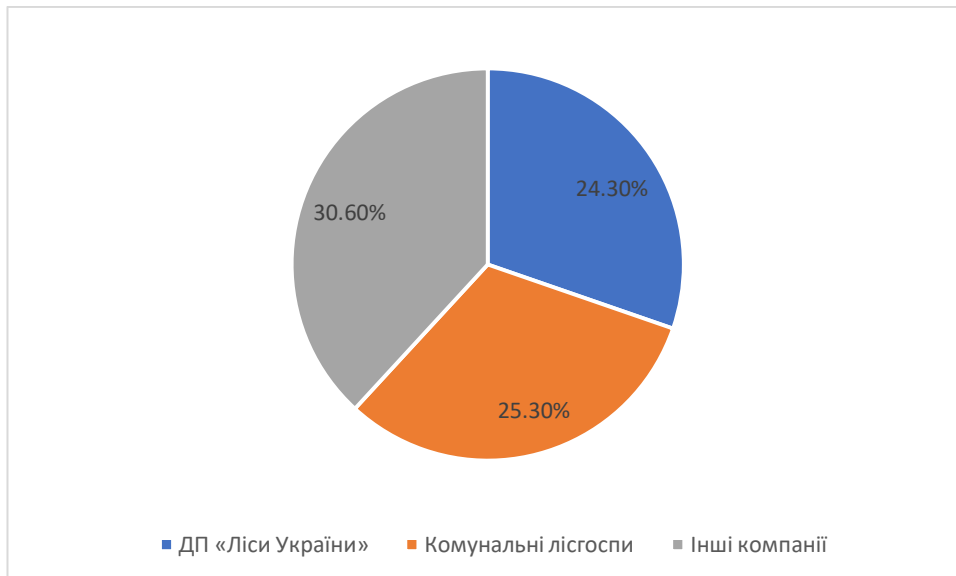


Рисунок 2.3 - Частка обсягів відвантаження лісгосподарської продукції за суб'єктами

Джерело: складено автором на основі даних Української енергетичної біржі

Як свідчать дані аналітичного модуля Української енергетичної біржі, розподіл реалізації за регіональними офісами ДП «Ліси України» виглядає наступним чином: (табл 2.3)

Табл. 2.4 - Обсяги реалізації та відвантаження деревини за лісгосподарськими офісами за 4 кв. 2024 року

Офіс	Обсяг реалізації, м ³	Фактично відвантажено, м ³	Відсоток відвантаження, %
Столичний	357026.594	88394.606	24.8
Поліський	234814	136,098	24.8
Подільський	170014.5	41637.489	24.5
Карпатський	130999.35	29213.254	22.3
Центральний	11,025	1923.86	17.5
Всього	903,879	219305.307	22.78

Джерело: складено автором на основі [24]

Отже, з табл. 2.4 можна побачити, що найбільші обсяги реалізації деревини

припадають на Столичний офіс — понад 357 тисяч м³. Поліський та Подільський офіси також мають високі обсяги продажу, з відвантаженням у межах 24–25%. Найменші показники як по обсягу реалізації, так і по відсотку фактичного відвантаження спостерігаються у Центральному офісі — лише 17,5% від реалізованого. Загалом, по всіх офісах відвантажено лише 22,78% від загальної реалізованої кількості [24].

Формування цін на продукцію ДП «Ліси України» здійснюється на основі ринкових механізмів, що реалізуються шляхом проведення відкритих електронних аукціонів на платформі Української енергетичної біржі (УЕБ).

Початкова ціна продукції визначається самим підприємством з урахуванням кількох ключових факторів: собівартості заготівлі, витрат на транспортування та первинну обробку, а також поточної кон'юнктури ринку. Остаточна ціна формується безпосередньо в ході аукціонних торгів, де покупці мають можливість підвищувати ставки відповідно до власних потреб і стратегій закупівлі. На вартість значний вплив мають такі показники, як порода деревини, її якість, регіон походження, сезонність, а також рівень конкуренції серед учасників аукціону. Ціни на деревину змінюються фактично щодня, оскільки вони залежать від динаміки попиту і пропозиції на ринку, кількості активних учасників торгів, а також зовнішньоекономічних чинників, які впливають на вартість сировини. Крім цього, варто зазначити, що ДП «Ліси України» регулярно організовує квартальні аукціони, а також проводить додаткові торги у випадках наявності залишків продукції або необхідності оперативної реалізації певних обсягів деревини [25].

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ДП «Ліси України»

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства є важливим інструментом для своєчасного виявлення потенційних проблем, які можуть негативно вплинути на ефективність його діяльності, а також для забезпечення фінансової стабільності та здатності виконувати зобов'язання. Цей процес

включає всебічну оцінку фінансових і економічних показників, що дає змогу зрозуміти поточний стан підприємства, його можливості для розвитку та перспективи. В умовах динамічних змін в економічному середовищі, зокрема в лісовій галузі, де враховуються екологічні, соціальні та регуляторні фактори, а також коливання ринкових умов, детальний аналіз фінансових результатів є необхідним для адаптації підприємства до цих змін. Лише на основі такого комплексного аналізу можна приймати обґрунтовані управлінські рішення, оптимізувати витрати, забезпечити стійке фінансування і зміцнити конкурентоспроможність підприємства.

Для комплексної оцінки динаміки фінансових показників підприємства та аналізу структури фінансової звітності компанії будуть застосовані горизонтальний та вертикальний аналізи. Горизонтальний аналіз дозволить дослідити зміни в ключових фінансових показниках за визначений період, оцінюючи тенденції та виявляючи позитивні чи негативні тренди в діяльності підприємства. Вертикальний аналіз, у свою чергу, дасть змогу оцінити процентну вагу кожного елемента у фінансовій звітності, що дозволить зрозуміти структуру активів, пасивів, доходів і витрат, а також визначити частки окремих статей у загальному обсязі, що сприятиме кращому розумінню фінансової стійкості та ефективності управління підприємством. Результати горизонтального аналізу підприємства представлені у таблиці 2.5

Таблиця 2.5 – Горизонтальний аналіз балансу ДП "Ліси України" за 2022-2024 роки

Стаття балансу	Роки			Абсолютне відхилення, +, -		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	11155	130903	341290	119747.5	210387.5	1173.5%	260.7%
первісна вартість	12207	145666	371750	133459	226083.5	1193.3%	255.2%
накопичена амортизація	1052	14763.5	30459.5	13711.5	15696	1403.4%	206.3%

Продовження табл. 2.5

Незавершені капітальні інвестиції	38	277038	606690	276999.5	329652	729046.1%	219.0%
Основні засоби	151795	1801575	3790603	1649780	1989028	1186.8%	210.4%
первісна вартість	329802	4739853	9701986	4410051	4962133	1437.2%	204.7%
знос	178007	2938278	5911383	2760271	2973105	1650.7%	201.2%
Інвестиційна нерухомість	-	0	16156	-	16156	-	-
первісна вартість	-	0	18022.5	-	18022.5	-	-
знос	-	0	1866.5	-	1866.5	-	-
Довгострокові біологічні активи	187	692	1266.5	505	574.5	370.1%	183.0%
первісна вартість	187	1219.5	1858	1032.5	638.5	652.1%	152.4%
накопичена амортизація	-	527.5	591.5	-	64	-	112.1%
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	-	8367	16734	-	8367	-	200.0%
інші фінансові інвестиції	-	42.5	85	-	42.5	-	200.0%
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	96	106	-	10	-	110.4%
Відстрочені податкові активи	612	306	4147.5	-306	3841.5	50.0%	1355.4%
Інші необоротні активи	-	11.5	11.5	-	0	-	100.0%
Усього за розділом I	163787	2219030	4777089	2055243	2558059	1354.8%	215.3%
II. Оборотні активи Запаси	62979	1038686	1836697	975707	798011	1649.3%	176.8%
Виробничі запаси	17223	292904	539491	275680.5	246587	1700.7%	184.2%

Продовження табл. 2.5

Незавершене виробництво	15406	85595	135147	70189	49551.5	555.6%	157.9%
Готова продукція	30350	658098	1158841	627747.5	500743	2168.4%	176.1%
Товари	-	2090	3219.5	-	1129.5	-	154.0%
Поточні біологічні активи	-	3819.5	7787	-	3967.5	-	203.9%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5421	104915	143143	99493.5	38228.5	1935.3%	136.4%
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	177	33081	68354	32904	35273	18689.8%	206.6%
з бюджетом	2031	342035	347933	340004	5897.5	16840.7%	101.7%
у тому числі з податку на прибуток	1603	2096.5	1460.5	493.5	-636	130.8%	69.7%
Інша поточна дебіторська заборгованість	628	13068.5	29412	12440.5	16343.5	2081.0%	225.1%
Гроші та їх еквіваленти	32179	541244	1197484	509064.5	656240.5	1682.0%	221.2%
Готівка	-	235	235	-	0	-	100.0%
Рахунки в банках	32179	541009	1197249	508829.5	656240.5	1681.2%	221.3%
Витрати майбутніх періодів	54	3877.5	6196.5	3823.5	2319	7180.6%	159.8%
Інші оборотні активи	1941	73431.5	141225	71490.5	67793	3783.2%	192.3%
Усього за розділом II	105410	2154157	3778231	2048747	1624074	2043.6%	175.4%
Баланс	269197	4373187	8555320	4103990	4182133	1624.5%	195.6%
Пасив							
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	19529	273471	527413	253942	253942	1400.3%	192.9%

Продовження табл. 2.5

Капітал у дооцінках	359	56931.5	87130	56572.5	30198.5	15858.4%	153.0%
Додатковий капітал	16920 5	204725 3	444823 7	1878047. 5	2400984	1209.9%	217.3%
Резервний капітал	500	947.5	697.5	447.5	-250	189.5%	73.6%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-2789	-1394.5	0	1394.5	1394.5	50.0%	0.0%
Неоплачений капітал	1	0.5	0	-0.5	-0.5	50.0%	0.0%
Усього за розділом I	18680 3	237720 8	506347 7	2190404. 5	2686270	1272.6%	213.0%
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	-	4184	4184	-	0	-	100.0%
Інші довгострокові зобов'язання	-	2786	2153	-	-633	-	77.3%
Довгострокові забезпечення	33452	16726	2786	-16726	-13940	50.0%	16.7%
Цільове фінансування	-	15607	21181.5	-	5574.5	-	135.7%
Усього за розділом II	33452	39303	30304.5	5851	-8998.5	117.5%	77.1%
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	-	0	0	-	0	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковим и зобов'язаннями	-	5089	5233.5	-	144.5	-	102.8%
товари, роботи, послуги	4816	738637	125776 1	733820.5	519124	15337.1%	170.3%
розрахунками з бюджетом	5877	524345	102108 5	518468	496740	8922.0%	194.7%

Продовження табл. 2.5

у тому числі з податку на прибуток	-	149708	171248	-	21540	-	114.4%
розрахунками зі страхування	230	23997	25908.5	23767	1911.5	10433.5%	108.0%
розрахунками з оплати праці	1070	124350	140337	123279.5	15987.5	11621.4%	112.9%
за одержаними авансами	2280	145706	305822	143425.5	160116	6390.6%	209.9%
Поточні забезпечення	5111	333008	631958	327897	298950	6515.5%	189.8%
Доходи майбутніх періодів	667	12672.5	20389.5	12005.5	7717	1899.9%	160.9%
Інші поточні зобов'язання	28891	48873.5	53044.5	19982.5	4171	169.2%	108.5%
Усього за розділом III	48942	1956677	3461538	1907734.5	1504862	3997.9%	176.9%
Баланс	269197	4373187	8555320	4103990	4182133	1624.5%	195.6%

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків та додатку А

Аналізуючи табл. 2.4, можна одразу помітити стрімке зростання необоротних активів, зокрема — значне збільшення незавершених капітальних інвестицій у 2023 році (на 729046,1% порівняно з 2022 роком), що свідчить про активний розвиток інфраструктури та виробництва підприємства. Нематеріальні активи також зазнали суттєвого зростання — на 1173,5% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Оборотні активи також відзначилися стрімким зростанням у 2023 році (на 1649,3% у порівнянні з 2022 роком) із подальшим збільшенням на 176,8% у 2024 році. Основними рушіями таких змін є зростання показника "Гроші та їх еквіваленти" (збільшення на 1682,0% у 2023 році та на 221,2% у 2024 році порівняно з попередніми роками). Також можна помітити значні зміни у запасах, готовій продукції та дебіторській заборгованості, що, ймовірно, є наслідком зростання обсягів виробництва та продажу продукції підприємства.

Загалом баланс підприємства зріс з 269 197 тис. грн у 2022 році до 8 555 320 тис. грн у 2024 році (+1624,5%), що свідчить про ефективну діяльність, нарощення обсягів виробництва та продажів, а також характеризує його

фінансову стійкість.

Аналізуючи пасиви підприємства, можна помітити, що власний капітал зріс із 19 529 тис. грн до 527 413 тис. грн, показуючи зростання на 1400,3% у 2023 році та на 192,9% у 2024 році порівняно з попереднім роком. Окрім цього, варто відзначити значне збільшення додаткового капіталу (+217% у 2024 році) та зареєстрованого капіталу (+192%), що свідчить про зміцнення власної фінансової бази підприємства. Довгострокові зобов'язання залишилися майже незмінними протягом 2023–2024 років. Водночас спостерігається стрімке зростання заборгованості за товари, послуги та перед бюджетом (на 15 337,1% у 2023 році та на 170,3% у 2024 році). Розрахунки з бюджетом також значно зросли (на 8922,0% та 194,7% відповідно). Ця тенденція може свідчити про підвищене фінансове навантаження, однак вона може бути виправдана активним зростанням обсягів діяльності підприємства.

Загалом можна зробити висновок, що компанія демонструє агресивне зростання, зміцнюючи власний капітал і водночас накопичуючи значні обсяги поточних зобов'язань. Це може свідчити про швидке масштабування бізнесу або реалізацію великих інвестиційних проєктів.

Таблиця 2.6 – Вертикальний аналіз балансу ДП «Ліси України» за 2022-2024 роки

Стаття балансу	2022		2023		2024	
	сума, тис.грн.	питома вага,%	сума, тис.грн.	питома вага,%	сума, тис.грн.	питома вага,%
1	2	3	4	5	6	7
Активи						
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	11155	4.14%	130903	2.99%	341290	3.99%
первісна вартість	12207	4.53%	145666	3.33%	371750	4.35%
накопичена амортизація	1052	0.39%	14763.5	0.34%	30459.5	0.36%
Незавершені капітальні інвестиції	38	0.01%	277038	6.33%	606690	7.09%
Основні засоби	151795	56.39%	1801575	41.20%	3790603	44.31%

Продовження табл. 2.6

первісна вартість	329802	122.51%	4739853	108.38%	9701986	113.40%
знос	178007	66.13%	2938278	67.19%	5911383	69.10%
Інвестиційна нерухомість	-	-	0	-	16156	0.19%
первісна вартість	-	-	0	-	18022.5	0.21%
знос	-	-	0	-	1866.5	0.02%
Довгострокові біологічні активи	187	0.07%	692	0.02%	1266.5	0.01%
первісна вартість	187	0.07%	1219.5	0.03%	1858	0.02%
накопичена амортизація	-	-	527.5	0.01%	591.5	0.01%
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	-	-	8367	0.19%	16734	0.20%
інші фінансові інвестиції	-	-	42.5	0.00%	85	0.00%
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	96	0.00%	106	0.00%
Відстрочені податкові активи	612	0.23%	306	0.01%	4147.5	0.05%
Інші необоротні активи	-	-	11.5	0.00%	11.5	0.00%
Усього за розділом I	163787	60.84%	2219030	50.74%	4777089	55.84%
II. Оборотні активи Запаси	62979	23.40%	1038686	23.75%	1836697	21.47%
Виробничі запаси	17223	6.40%	292904	6.70%	539491	6.31%
Незавершене виробництво	15406	5.72%	85595	1.96%	135147	1.58%
Готова продукція	30350	11.27%	658098	15.05%	1158841	13.55%
Товари	-	-	2090	0.05%	3219.5	0.04%
Поточні біологічні активи	-	-	3819.5	0.09%	7787	0.09%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5421	2.01%	104915	2.40%	143143	1.67%

Продовження табл. 2.6

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	177	0.07%	33081	0.76%	68354	0.80%
з бюджетом	2031	0.75%	342035	7.82%	347933	4.07%
у тому числі з податку на прибуток	1603	0.60%	2096.5	0.05%	1460.5	0.02%
Інша поточна дебіторська заборгованість	628	0.23%	13068.5	0.30%	29412	0.34%
Гроші та їх еквіваленти	32179	11.95%	541244	12.38%	1197484	14.00%
Готівка	-	-	235	0.01%	235	0.00%
Рахунки в банках	32179	11.95%	541009	12.37%	1197249	13.99%
Витрати майбутніх періодів	54	0.02%	3877.5	0.09%	6196.5	0.07%
Інші оборотні активи	1941	0.72%	73431.5	1.68%	141225	1.65%
Усього за розділом II	105410	39.16%	2154157	49.26%	3778231	44.16%
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	0	-	0	-
Баланс	269197	100.00%	4373187	100.00%	8555320	100.00%
Пасив						
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	19529	7.25%	273471	6.25%	527413	6.16%
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	-	-	160336	3.67%	-	-
Капітал у дооцінках	359	0.13%	56931.5	1.30%	87130	1.02%
Додатковий капітал	169205	62.86%	2047253	46.81%	4448237	51.99%
Резервний капітал	500	0.19%	947.5	0.02%	697.5	0.01%

Продовження табл. 2.6

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-2789	-1.04%	-1394.5	-0.03%	0	0.00%
Неоплачений капітал	1	0.00%	0.5	0.00%	0	0.00%
Усього за розділом I	186803	69.39%	2377208	54.36%	5063477	59.19%
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	4184	0.10%	4184	0.05%
Інші довгострокові зобов'язання	-	-	2786	0.06%	2153	0.03%
Довгострокові забезпечення	33452	12.43%	16726	0.38%	2786	0.03%
Цільове фінансування	-	-	15607	0.36%	21181.5	0.25%
Усього за розділом II	33452	12.43%	39303	0.90%	30304.5	0.35%
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	-	-	0	0.00%	0	0.00%
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	-	-	5089	0.12%	5233.5	0.06%
товари, роботи, послуги	4816	1.79%	738637	16.89%	1257761	14.70%
розрахунками з бюджетом	5877	2.18%	524345	11.99%	1021085	11.94%
у тому числі з податку на прибуток	-	-	149708	3.42%	171248	2.00%
розрахунками зі страхування	230	0.09%	23997	0.55%	25908.5	0.30%
розрахунками з оплати праці	1070	0.40%	124350	2.84%	140337	1.64%

Продовження табл. 2.6

за одержаними авансами	2280	0.85%	145706	3.33%	305822	3.57%
Поточні забезпечення	5111	1.90%	333008	7.61%	631958	7.39%
Доходи майбутніх періодів	667	0.25%	12672.5	0.29%	20389.5	0.24%
Інші поточні зобов'язання	28891	10.73%	48873.5	1.12%	53044.5	0.62%
Усього за розділом III	48942	18.18%	1956677	44.74%	3461538	40.46%
Баланс	269197	100.00%	4373187	100.00%	8555320	100.00%

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

З результатів вертикального аналізу балансу підприємства, можна помітити, що у структурі активів підприємства протягом аналізованого періоду спостерігається суттєва перевага необоротних активів над оборотними. У 2022 році частка необоротних активів становила 60,84%, однак у 2023 році вона дещо знизилась до 50,74%, а у 2024 році збільшилась до 55,84%. Найбільшу частку в необоротних активах займають основні засоби, хоча їх питома вага коливається: у 2022 році — 56,39%, у 2023 році — 41,20%, у 2024 році — 44,31%. Варто відзначити зростання частки незавершених капітальних інвестицій з 0,01% у 2022 році до 7,09% у 2024 році, що свідчить про активну інвестиційну діяльність підприємства. В оборотних активах найбільшу частку займають запаси (23,40% у 2022 році, 23,75% у 2023 році та 21,47% у 2024 році) та грошові кошти (11,95% у 2022 році, 12,38% у 2023 році та 14,00% у 2024 році). Варто звернути увагу на зростання частки грошових коштів, що може свідчити про підвищення ліквідності підприємства. Водночас, частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги залишається відносно невеликою і має тенденцію до зниження (з 2,01% у 2022 році до 1,67% у 2024 році), що є позитивним показником. У структурі пасивів спостерігається переважання власного капіталу над позиковим. Питома вага власного капіталу у 2022 році становила 69,39%, у 2023 році знизилась до 54,36%, а у 2024 році зросла до 59,19%. Зниження частки власного капіталу у 2023 році було обумовлено

збільшенням поточних зобов'язань і забезпечень.

Найбільшу частку у власному капіталі займає додатковий капітал, хоча його питома вага коливається: 62,86% у 2022 році, 46,81% у 2023 році та 51,99% у 2024 році. Частка довгострокових зобов'язань і забезпечень має тенденцію до зниження, хоча частка поточних зобов'язань і забезпечень значно зросла: з 18,18% у 2022 році до 44,74% у 2023 році, а потім дещо знизилась до 40,46% у 2024 році. Найбільшу частку в поточних зобов'язаннях займає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка зросла з 1,79% у 2022 році до 14,70% у 2024 році.

Щоб краще зрозуміти фінансовий стан підприємства, проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз фінансових результатів ДП «Ліси України».

Таблиця 2.7 – Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати ДП «Ліси України» за 2022-2024 рр.

Стаття балансу	Роки			Абсолютне відхилення, +, -	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0	23058244	23105905	23058244	47661
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0	15986445	16008921	15986445	22476
Валовий: прибуток	0	7071799	7096984	7071799	25185
Інші операційні доходи	500	453343	461538	452843	8195
Адміністративні витрати	3901	2610062	3081041	2606161	470979
Витрати на збут	0	591826	542158	591826	-49668
Інші операційні витрати	0	809119	1003122	809119	194003
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток		3514135	2932201	3514135	-581934
збиток	3401	-	-	-	-

Продовження табл. 2.7

Інші фінансові доходи	0	66	3	66	-63
Інші доходи	0	53130	119121	53130	65991
Фінансові витрати	0	5099	1776	5099	-3323
Інші витрати	0	26292	14948	26292	-11344
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		3535940	3034601	3535940	-501339
збиток	3401	-	-	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	612	-665194	-554555	-665806	110639
Чистий фінансовий результат: прибуток		2870746	2480046	2870746	-390700
збиток	2789	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків та додатку Б

Отже, з отриманих результатів можна побачити, що у 2022 році підприємство фактично не здійснювало операційної діяльності, зафіксувавши чистий збиток у 2789 тис. грн. за відсутності доходів від реалізації. Однак у 2023 році підприємство розпочало активну діяльність, отримавши чистий дохід у 23058244 тис. грн. та валовий прибуток у 7071799 тис. грн. Фінансовий результат від операційної діяльності склав 3514135 тис. грн., а чистий прибуток — 2870746 тис. грн. У 2024 році спостерігається незначне зростання доходу на 0,2% та валового прибутку на 0,36%. Однак фінансовий результат від операційної діяльності знизився, що обумовлено зростанням адміністративних та інших операційних витрат. Проте варто зазначити, що витрати на збут у 2024 році зменшились на 49668 тис. грн. Чистий прибуток у 2024 році скоротився на 390700 тис.грн.

Таблиця 2.8 – Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати ДП "Ліси України" за 2022-2024 рр.

Стаття балансу	2022		2023		2024	
	сума, тис.грн.	питома вага, %	сума, тис.грн.	питома вага, %	сума, тис.грн.	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7

Продовження табл. 2.8

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0	-	23058244	100.00%	23105905	100.00%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0	-	15986445	69.33%	16008921	69.28%
Валовий: прибуток	0	-	7071799	30.67%	7096984	30.72%
Інші операційні доходи	500	-	453343	1.97%	461538	2.00%
Адміністративні витрати	3901	-	2610062	11.32%	3081041	13.33%
Витрати на збут	0	-	591826	2.57%	542158	2.35%
Інші операційні витрати	0	-	809119	3.51%	1003122	4.34%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток		-	3514135	15.24%	2932201	12.69%
збиток	3401	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	0	-	66	0.00%	3	0.00%
Інші доходи	0	-	53130	0.23%	119121	0.52%
Фінансові витрати	0	-	5099	0.02%	1776	0.01%
Інші витрати	0	-	26292	0.11%	14948	0.06%
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		-	3535940	15.33%	3034601	13.13%
збиток	3401	-	-	-	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	612	-	-665194	-2.88%	-554555	-2.40%
Чистий фінансовий результат: прибуток		-	2870746	12.45%	2480046	10.73%
збиток	2789	-	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків та додатку Б

Отже, домінуючу частку у структурі чистого доходу займає собівартість реалізованої продукції: 69,33% у 2023 році та 69,28% у 2024 році. Також варто

зазначити, що валовий прибуток складає близько третини від чистого доходу — 30,67% у 2023 році та 30,72% у 2024 році. Найбільших змін у структурі зазнали адміністративні витрати (з 11,32% у 2023 році до 13,33% у 2024 році) та інші операційні витрати (з 3,51% до 4,34%). Внаслідок зростання операційних витрат частка фінансового результату від операційної діяльності зменшилась з 15,24% до 12,69%, що відображає суттєве погіршення операційної ефективності. Питома вага чистого прибутку в структурі доходу знизилась з 12,45% до 10,73%, що свідчить про загальне зниження рентабельності діяльності.

Одним із ключових аспектів управління діяльністю державного підприємства є забезпечення ефективного використання його матеріально-технічної бази, зокрема основних засобів. Для підприємства, що здійснює свою діяльність у сфері лісового господарства, аналіз стану та ефективності використання основних засобів є не лише елементом фінансово-економічної оцінки, а й стратегічним інструментом управління.

По-перше, основні засоби становлять матеріальну основу виробничого процесу, забезпечуючи виконання як основних, так і допоміжних функцій підприємства. По-друге, аналіз ефективності використання основних засобів дозволяє визначити рівень фондоддачі, виявити прості обладнання, оцінити доцільність інвестицій у технічне переоснащення. Це особливо актуально для ДП «Ліси України», адже значна частина основних засобів підприємства, як правило, має тривалий строк експлуатації та потребує регулярного оновлення.

Таким чином, аналіз стану та ефективності використання основних засобів є необхідним інструментом для підвищення економічної ефективності та стратегічного планування розвитку підприємства, що вказує на необхідність постійно регулювання зміни показників та приведення їх до нормативних значень. Розрахунок показників використання основних засобів ДП "Ліси України" представлено у таблиці 2.8

Таблиця 2.8 – Показники стану та ефективності використання основних засобів ДП "Ліси України" за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, + -	
				2023 до 2022	2024 до 2023
Фондомісткість	-	0.21	0.42	-	0.21
Фондоозброєність	1705.56	60.42	159.83	-1645.14	99.41
Фондовіддача	0	12.80	6.10	12.80	-6.70
Коефіцієнт рентабельності ОЗ	-1.84	159.35	65.43	161.18	-0.94
Коефіцієнт зносу ОЗ	1.17	1.63	1.56	0.46	-0.07
Коефіцієнт оновлення ОЗ	1.00	0.52	0.92	-0.48	0.40
Коефіцієнт придатності основних засобів	0	0.48	0.08	0.48	-0.40

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків.

З отриманих результатів можна відразу відмітити, що показник фондовіддачі у 2024 році знизився майже вдвічі: з 12,80 у 2023 році до 6,10 у 2023 році. Це свідчить про суттєве погіршення ефективності використання основних засобів у виробничому процесі. Відповідно, фондомісткість зросла з 0,21 до 0,42, що підтверджує збільшення необхідного обсягу основних засобів для забезпечення незмінного збуту продукції. Рентабельність основних засобів знизилась у 2024 році до 65,43% з 159% у 2023 році. Проте показник фондоозброєності після різкого падіння з 1705,56 у 2022 році до 60,42 у 2023 році знову зріс до 159,83 у 2024 році. Це свідчить про підвищення технічної оснащеності праці співробітників, що має позитивно впливати на продуктивність у перспективі. Стан основних засобів характеризується певною стабілізацією: коефіцієнт зносу після зростання з 1,17 у 2022 році до 1,63 у 2023 році знизився до 1,56 у 2024 році. Коефіцієнт оновлення основних засобів після зниження з 1 у 2022 році до 0,52 у 2023 році значно зріс до 0,92 у 2024 році. Проте, варто зазначити, що зниження коефіцієнта придатності основних засобів з 0,48 у 2023 році до критично низького рівня 0,08 у 2024 році підвищує ризики для стабільної діяльності підприємства. Отже, з аналізу основних засобів ДП "Ліси України" можна відмітити, що спостерігається активне нарощування основних засобів при одночасному зниженні ефективності їх використання.

Наступним кроком буде розрахунок показників ділової активності підприємства, оскільки це дозволить оцінити ефективність використання його ресурсів та виявити можливості для покращення фінансових результатів. Результати аналізу представлені у табл. 2.9.

Таблиця 2.8 – Показники ділової активності підприємства ДП "Ліси України" за 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, + -	
				2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт оборотності активів	0	5.27	2.70	5.27	-2.57
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0	882.21	95.87	882.21	-786.34
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-	2265.50	4415.00	-	2149.50
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	-	54.58	29.65	-	-24.93
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-0.14	10.50	4.70	10.64	-5.80
Коефіцієнт оборотності основних засобів	-0.02	1.59	0.65	1.61	-0.94
Коефіцієнт оборотності запасів	-0.16	9.80	4.60	9.96	-5.20
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів	-	69.23	135.15	-	65.92
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (дні)	-	0.41	3.81	-	3.39
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості (дні)	-	0.16	0.08	-	-0.08
Тривалість операційного циклу в днях.	-	10.21	8.40	-	-1.81

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків.

Аналізуючи показники ділової активності підприємства, можна відмітити

різке зниження коефіцієнта оборотності активів на 2,57 у 2024 році, що вказує на погіршення ефективності використання всіх наявних ресурсів підприємства майже вдвічі. Також відбулось падіння коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 786,34 (з 882,21 до 95,87), що відображається у зростанні тривалості одного обороту дебіторської заборгованості на 3,39 днів. При цьому коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 2149,50 (з 2265,50 до 4415,00), а тривалість її обороту знизилась на 0,08 днів. Також варто відмітити, що ефективність управління запасами суттєво знизилась: коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів зменшився на 24,93 (з 54,58 до 29,65), а коефіцієнт оборотності запасів на 5,20 (з 9,80 до 4,60). Коефіцієнт оборотності власного капіталу знизився на 5,80 (з 10,50 до 4,70). Тривалість одного обороту оборотних засобів зросла на 65,92 днів (з 69,23 до 135,15), що означає майже подвоєння періоду, протягом якого оборотні активи здійснюють повний цикл. Проте варто зазначити, що позитивним моментом є скорочення тривалості операційного циклу на 1,81 днів (з 10,21 до 8,40). Загалом, показники ділової активності підприємства у 2024 році демонструють помітне зниження ефективності використання ресурсів порівняно з 2023 роком. Пріоритетними напрямками покращення мають стати оптимізація управління дебіторською заборгованістю та запасами, а також підвищення оборотності активів та власного капіталу.

Наступним кроком буде розрахунок показників ліквідності ДП "Ліси України", щоб оцінити здатність компанії своєчасно виконувати свої зобов'язання

Таблиця 2.9 – Аналіз ліквідності підприємства

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, + -	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.86	0.53	0.52	-0.33	-0.01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.66	0.28	0.35	-0.38	0.07
Коефіцієнт поточної ліквідності	2.15	1.10	1.09	-1.05	-0.01
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	-	0.41	0.20	-	-0.21

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків.

З отриманих результатів, можна відмітити, що протягом 2022-2024 рр. спостерігається погіршення ліквідності підприємства. Коефіцієнт швидкої ліквідності знизився на 0.33 у 2023 році та ще на 0.01 у 2024 році, що свідчить про зменшення здатності підприємства оперативно покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Аналогічна ситуація простежується і з коефіцієнтом поточної ліквідності: його значення зменшилось на 1.05 у 2023 році та на 0.01 у 2024 році, що також вказує на зниження загальної платоспроможності ДП «Ліси України». Особливо суттєвим є зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2023 році на 0.38, проте у 2024 році він зріс на 0.07, що свідчить про часткове відновлення грошових ресурсів. Загалом, підприємство потребує покращення управління ліквідністю та контролю над зобов'язаннями.

Проаналізуємо показники платоспроможності ДП «Ліси України»

Таблиця 2.15 – Аналіз платоспроможності підприємства

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, + -		Нормативне значення
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	
Коефіцієнт автономії	0.69	0.53	0.65	-0.16	0.12	>0.5
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	3.82	2.33	1.61	-1.48	-0.73	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.82	1.05	0.65	0.24	-0.40	0.7-0.9
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0.22	1.09	0.21	0.87	-0.88	>0.1
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0.12	0.51	0.14	0.39	-0.37	>0.1
Показник фінансового левериджу	0.18	0.01	0.00	-0.17	-0.01	<0.25

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків

Коефіцієнт автономії показує частку власного капіталу в загальній структурі фінансування. У 2023 році знизився на 0.16, а у 2024 зріс на 0.12, але залишається меншим за норматив (> 0.5). Це свідчить про недостатній рівень фінансової незалежності, хоча спостерігається тенденція до відновлення.

Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності) відображає співвідношення власного і залученого капіталу. Даний показник низився на 1.48 у 2023 та ще на 0.73 у 2024. Проте варто зазначити, що попри спад, показник все ще перевищує норматив 1.0, що свідчить про стійку перевагу власного капіталу і дане зниження демонструє поступове наближення до оптимального рівня.

Коефіцієнт фінансової стійкості показує, яку частину активів покривають стабільні джерела. Даний показник підприємства у 2023 зріс на 0.24, проте у 2024 знизився до 0.65, що в межах нормативу 0.7–0.9.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами відображає здатність підприємства формувати обігові кошти за рахунок власного капіталу. У 2023 даний показник збільшився на 0.87, а у 2024 знизився на 0.88. Хоча відбулося повернення до початкового рівня, показник перевищує норматив (> 0.1), отже, підприємство має достатній обсяг обігових коштів.

Коефіцієнт маневреності власних коштів оцінює гнучкість використання власного капіталу. У 2023 даний показник зріс на 0.39 та у 2024 знизився на 0.37, залишаючись вище нормативу більше 0.1. Це свідчить про здатність підприємства оперативно управляти ресурсами.

Показник фінансового левериджу демонструє залежність від позикових коштів. Даний показник зазнав зниження з 0.18 до 0.00. Це означає, що підприємство майже не користується позиковим фінансуванням, що знижує фінансові ризики та є позитивним знаком.

Отже, підсумовуючи результати, можна сказати, що підприємство демонструє стабільність фінансової структури з переважанням власного капіталу, достатнім рівнем гнучкості та низькою залежністю від зовнішнього фінансування. Основна зона ризику коефіцієнт автономії, який залишається нижчим за норматив.

Наступним кроком буде аналіз рентабельності підприємства, що дозволить оцінити ефективність використання ресурсів підприємства для отримання прибутку. Результати розрахунків представлені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз рентабельності підприємства

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, + -	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт рентабельності реалізації	-	0.15	0.13	-	-0.03
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	-	0.31	0.31	-	0.00
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0.03	1.21	0.49	1.18	-0.72
Період окупності власного капіталу	-	0.68	1.73	-	1.05
Коефіцієнт рентабельності активів	-0.01	0.34	0.29	0.35	-0.05

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків.

Коефіцієнт рентабельності реалізації показує частку прибутку в кожній гривні виручки. У 2024 році він знизився на 0.03 порівняно з 2023 роком, що свідчить про деяке скорочення прибутковості продажів, але загалом зберігається на прийнятному рівні.

Коефіцієнт рентабельності основної діяльності відображає ефективність основного бізнесу. Значення залишилося незмінним на рівні 0.31 у 2023 та 2024 роках, що говорить про стабільність прибутковості основної діяльності.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу. У 2023 році він різко зріс на 1.18, а в 2024 — знизився на 0.72, досягнувши 0.49. Попри спад, показник залишається високим і свідчить про добру дохідність для власників підприємства.

Період окупності власного капіталу показує, за скільки років власний капітал повертається у вигляді прибутку. У 2024 році він збільшився на 1.05, що свідчить про зменшення ефективності інвестування власного капіталу. Чим нижчий показник — тим краще, тому динаміка негативна.

Коефіцієнт рентабельності активів оцінює, скільки прибутку генерується з одиниці активів. У 2023 році він зріс на 0.35, що свідчить про ефективну роботу активів, але у 2024 знизився на 0.05. Тим не менше, показник залишається позитивним і свідчить про загальну прибутковість підприємства.

Загалом, підприємство демонструє хорошу рентабельність і стабільність прибутковості, хоча деякі показники у 2024 році мають тенденцію до незначного зниження.

2.3. Визначення рівня ефективності торговельної діяльності ДП "Ліси України"

ДП «Ліси України» здійснює реалізацію лісоматеріалів відповідно до вимог чинного законодавства України. Зокрема, правові засади цієї діяльності визначаються такими нормативно-правовими актами, як Закон України «Про товарні біржі», Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», Закон України «Про публічні закупівлі» та Закон України «Про оборонні закупівлі».

З моменту заснування підприємство реалізує деревину виключно через відкриті, прозорі та конкурентні біржові торги зокрема Українську енергетичну біржу (УЕБ) та електронну систему Prozorro.Продажі. Обидва майданчики працюють відповідно до чинного законодавства України, забезпечуючи прозорість процедур, а також рівний доступ усіх учасників до аукціонів.

Українська енергетична біржа є однією з провідних торгових платформ країни, яка має досвід організації електронних торгів у різних сферах — від енергоносіїв до лісопродукції. УЕБ пропонує сучасний електронний інтерфейс, що дозволяє оперативно подавати заявки, відстежувати результати торгів та отримувати аналітичні дані.

Prozorro.Продажі — державна електронна система, створена для забезпечення прозорості продажів державного та комунального майна, яка також активно використовується для торгів деревиною. Завдяки модулю аналітики BI Prozorro користувачі можуть в режимі реального часу відслідковувати динаміку

цін, обсяги продажу та ефективність торгів.

Також ДП «Ліси України» активно співпрацює з електронним майданчиком ДП "Аграрні Розписки України" та іншими акредитованими торговими системами, що дозволяє ще більше розширити коло потенційних покупців.

Формування цін відбувається виключно на основі попиту та пропозиції, де ринкові умови самі визначають, коли ціна зростає, а коли знижується. При цьому пріоритет надається забезпеченню потреб внутрішнього ринку: першочергово деревина реалізується українським підприємствам. Ті обсяги, що залишаються нереалізованими на загальних аукціонах, виставляються повторно на додаткові торги, до участі в яких допускаються й експортери.

Для оцінки ефективності реалізації продукції через аукціонні торги та електронні торговельні платформи, а також аналізу цінової динаміки, було сформовано помісячну структуру продажів, представлену в таблиці 2.11. Аналіз охоплює період 2023–2024 років у зв'язку з відсутністю релевантних статистичних даних за 2022 рік.

Таблиця 2.11 – Дані про обсяги реалізації лісоматеріалів ДП «Ліси України» на аукціонних торгах за 2023-2024 рр.

Дата проведення аукціонних торгів, місяць	Роки							
	2023 рік				2024 рік			
	виставлений обсяг, м3	проданий обсяг, м3	початкова вартість, грн	реалізаційна вартість, грн	виставлений обсяг, м3	проданий обсяг, м3	початкова вартість, грн	реалізаційна вартість, грн
Січень	990,285	455,392	1,953,687,423	1,240,966,853	1,878,785	990,385	4,116,577,963	1,078,233,612
Лютий	1,159,875	532,830	2,368,842,061	1,286,476,012	3,496,857	2,007,667	4,957,608,864	1,666,249,788
Березень	411,942	228,829	843,013,354	513,539,454	3,926,934	1,576,375	6,729,974,409	2,670,770,803
Квітень	812,691	448,107	1,896,789,313	1,141,960,167	3,178,883	896,659	4,543,139,121	1,274,281,200
Травень	2,259,557	1,379,729	5,719,596,546	3,570,380,342	3,519,688	1,206,651	4,997,573,855	1,921,000,536
Червень	1,466,532	781,728	3,544,181,977	1,901,354,967	3,235,783	1,183,659	6,147,563,165	2,505,968,295
Липень	1,050,662	599,791	2,771,110,230	1,175,779,959	1,278,102	597,509	4,073,298,506	981,223,428
Серпень	2,042,526	1,150,403	4,931,333,745	2,571,052,749	2,902,080	1,342,406	5,670,868,112	2,851,138,066
Вересень	1,819,208	966,158	4,988,714,354	2,628,952,999	2,221,685	1,159,197	3,833,327,139	2,007,863,319
Жовтень	1,424,835	598,093	3,638,700,499	1,710,449,036	863,449	491,695	1,779,136,819	602,792,162
Листопад	2,092,973	723,202	4,609,966,613	2,095,526,143	1,848,773	1,408,900	3,524,449,312	3,624,691,953
Грудень	3,192,250	761,217	8,195,946,920	2,556,322,742	1,103,241	912,634	2,005,425,978	1,921,691,838
Всього за рік	18,723,336	8,625,479	45,461,883,035	23,048,000,000	29,454,260	13,773,737	52,378,943,243	23,105,905,000

Джерело: складено автором на основі [24]

Таблиця 2.12 – Аналіз ефективності продаж ДП «Ліси України»

Показники	Роки							
	2023 рік			2024 рік			Зміна обсягів реалізації продукції, +/-	Темп приросту, %
	Відсоток реалізації (рівень виконання плану продажів),%	Середня ціна за м³, грн	Коефіцієнт зміни ціни,%	Відсоток реалізації (рівень виконання плану продажів),%	Середня ціна за м³, грн	Коефіцієнт зміни ціни,%		
Січень	45.99%	2725.05	63.52%	52.71%	1088.70	26.19%	6.73%	14.63%
Лютий	45.94%	2414.42	54.31%	57.41%	829.94	33.61%	11.47%	24.98%
Березень	55.55%	2244.21	60.92%	40.14%	1694.25	39.68%	-15.41%	-27.73%
Квітень	55.14%	2548.41	60.20%	28.21%	1421.14	28.05%	-26.93%	-48.84%
Травень	61.06%	2587.74	62.42%	34.28%	1592.01	38.44%	-26.78%	-43.86%
Червень	53.30%	2432.25	53.65%	36.58%	2117.14	40.76%	-16.72%	-31.37%
Липень	57.09%	1960.32	42.43%	46.75%	1642.19	24.09%	-10.34%	-18.11%
Серпень	56.32%	2234.91	52.14%	46.26%	2123.90	50.28%	-10.07%	-17.87%
Вересень	53.11%	2721.04	52.70%	52.18%	1732.12	52.38%	-0.93%	-1.76%
Жовтень	41.98%	2859.84	47.01%	56.95%	1225.95	33.88%	14.97%	35.66%
Листопад	34.55%	2897.57	45.46%	76.21%	2572.71	102.84%	41.65%	120.55%
Грудень	23.85%	3358.21	31.19%	82.72%	2105.65	95.82%	58.88%	246.91%
Всього за рік	48.66%	2582.00	52.16%	50.87%	1678.81	47.17%	2.21%	4.54%

Джерело: складено автором на основі даних табл. 2.11

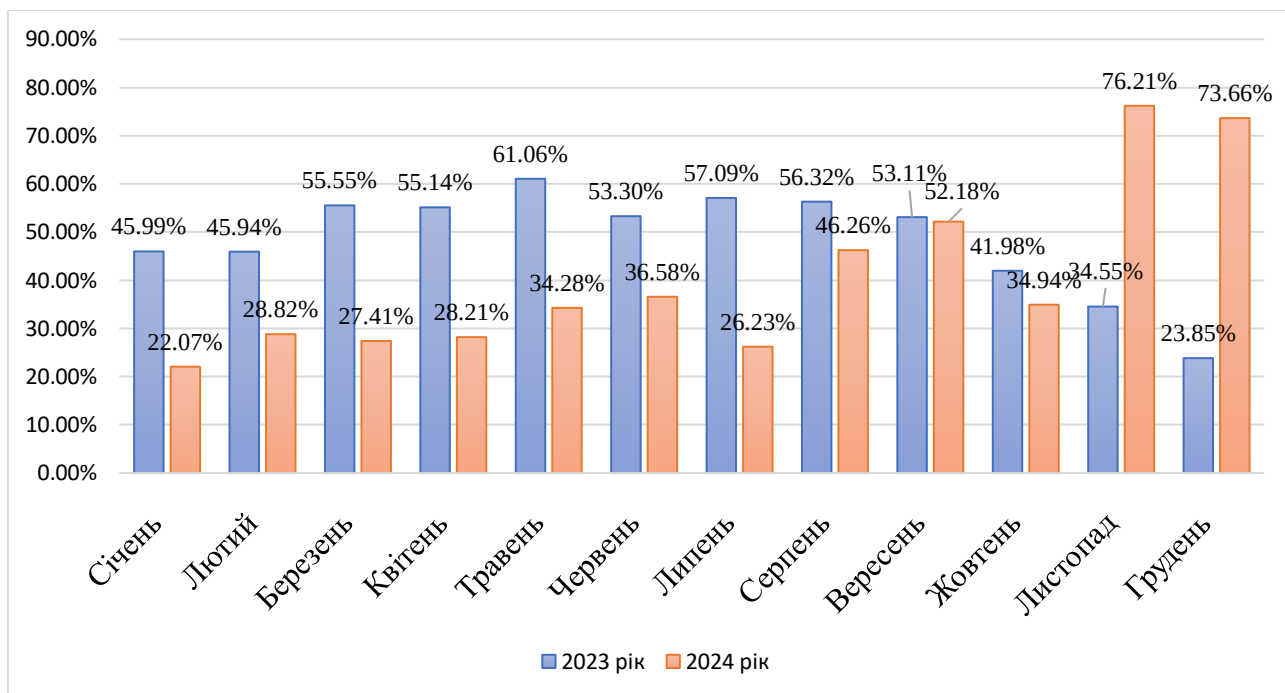


Рисунок 2.3 – Динаміка зміни рівня реалізації продукції ДП «Ліси України» на аукціонних торгах за 2023-2024 рр

Джерело: складено автором на основі даних табл. 2.12.

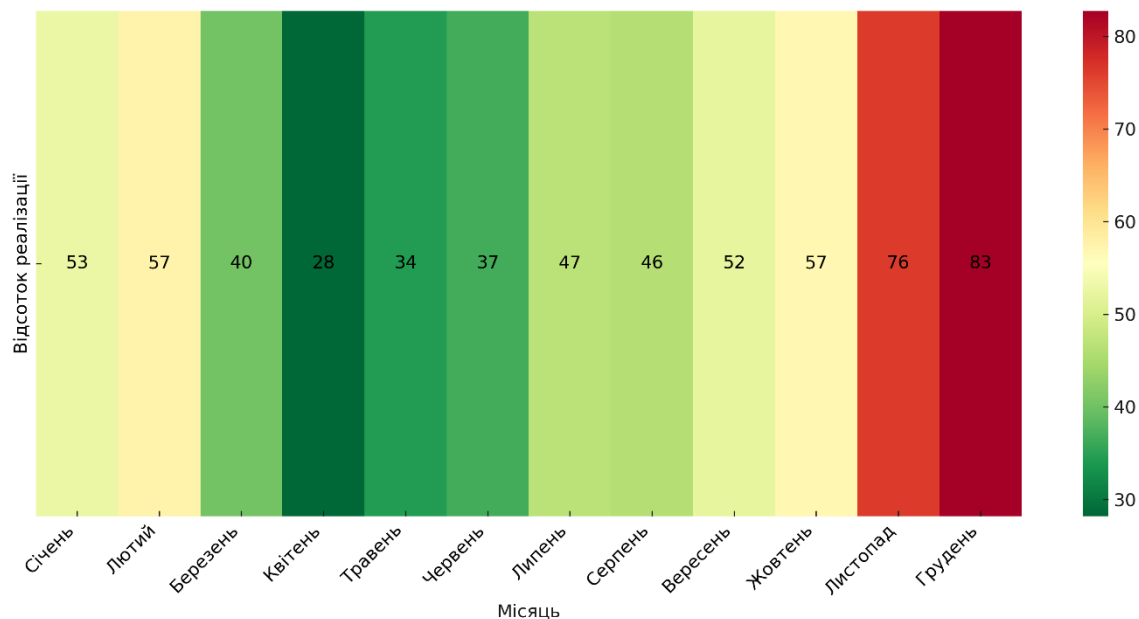


Рисунок 2.5 – Теплова карта відсотку реалізації продукції по місяцям за 2024 рік

Джерело: створено автором на основі даних табл.2.12 у середовищі Jupyter Notebook.

Згідно з результатами таблиці 2.12 та рис. 2.4 у 2024 році спостерігається зростання обсягів реалізації продукції на 2,21%, що відповідає темпу приросту

4,54% порівняно з 2023 роком. При цьому рівень виконання плану продажів у середньому підвищився з 48,66% у 2023 році до 50,87% у 2024 році. Попри загальне покращення, варто зазначити, що впродовж більшої частини року рівень виконання плану залишався нижчим за 60%, що вказує на невиконання запланованих обсягів продажу.

Найменший рівень реалізації був зафіксований у квітні (28,21%) та травні (34,28%), що також супроводжувалося значними темпами падіння обсягів реалізації 26,93% та 26,78% відповідно. Березень також продемонстрував негативну динаміку із зменшенням реалізації на 15,41%, а темп приросту становив 27,73%. Разом із тим, найсуттєвіше зростання реалізації відбулося в листопаді (41,65%) та грудні (58,88%), де темпи приросту сягнули 120,55% та 246,91% відповідно. Порівняно стабільним виглядає показник у вересні, де відхилення становило лише 0,93%. Аналізуючи ці дані, можна вказати на сезонність попиту, коли у літньо-весняні місяці продажі скорочуються із подальшою позитивною динамікою у осінньо-зимні місяці року. Загалом, хоча 2024 рік продемонстрував позитивну динаміку в річному підсумку, перші 8–9 місяців року були менш ефективними, ніж аналогічні періоди 2023 року, з поступовим покращенням показників лише в останньому кварталі.

Також варто відзначити зміну середньозваженої ціни. У 2024 році спостерігається загальне зниження середньої ціни за м³ продукції на 35% порівняно з 2023 роком. Найбільше падіння цін відбулося в першому кварталі року, що, ймовірно, було спрямоване на стимулювання попиту. Водночас у листопаді та грудні попит значно зріс навіть за умов високої ціни, що підтверджує наявність сезонного чинника та обмежену чутливість споживачів до цін у цей період.

ДП «Ліси України» здійснює реалізацію власної продукції для різноманітних категорій споживачів як всередині країни, так і за її межами. Основні напрями збуту охоплюють державні організації, зокрема структури оборонного сектору, вітчизняні підприємства, населення, а також зарубіжних замовників.

Важливим партнером для підприємства є Міністерство оборони України та Збройні Сили. У 2024 році підприємство забезпечило постачання приблизно 97 тисяч кубічних метрів деревини, яка була призначена для спорудження оборонних укріплень у прикордонних регіонах, таких як Харківська, Донецька, Запорізька та Херсонська області. Значну частину зазначених поставок було надано безоплатно, що свідчить про активну громадянську позицію підприємства та його безпосередню участь у підтримці обороноздатності країни [14].

На внутрішньому ринку продукція підприємства постачається як деревообробним компаніям, так і населенню. Для реалізації використовується електронний формат торгів через спеціалізовані аукціони, що забезпечує конкурентні умови та прозорість процедур. Крім того, громадяни мають змогу придбати паливну деревину через сервіс «ДроваЄ», який дозволяє купувати її за пільговими цінами, що є особливо важливим у період нестабільності в енергетичній сфері.

Не менш важливим напрямом діяльності ДП «Ліси України» є вихід на зовнішні ринки. Починаючи з квітня 2024 року, підприємством було експортовано понад 13,4 тисячі кубометрів деревини промислового призначення. Для зручності іноземних контрагентів організовано додаткові послуги, зокрема доставку продукції, її завантаження у транспортні засоби, а також повний супровід митного оформлення [46].

Для поглибленого аналізу ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України» далі буде проаналізовано ключові показники, які характеризують ефективність реалізації продукції на ринку. Серед них: обсяг продажів, собівартість реалізованої продукції, чистий прибуток, рівень рентабельності, динаміка товарних запасів та інші відображені у табл.13. Аналіз дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство здійснює збут своєї продукції, адаптується до змін ринку та формує цінову політику в умовах сезонного попиту та коливань цін.

Таблиця 2.13 – Аналіз ефективності системи реалізації продукції на підприємстві за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +, -	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Обсяг збуту, тис. грн.	0	23058244	23105905	23058244	47661
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	0	15986445	16008921	15986445	22476
Чистий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	0	2870746	2480046	2870746	-390700
Середньорічна вартість запасів, тис. грн.	17223	292903.5	539490.5	275680.5	246587
Коефіцієнт рентабельності продажів	-	12.45	10.73	-	-1.72
Коефіцієнт оборотності запасів	-	78.72	42.83	-	-35.89
Період одного обороту запасів	-	6.60	12.13	-	5.54

Джерело: складено автором на основі звітів підприємства

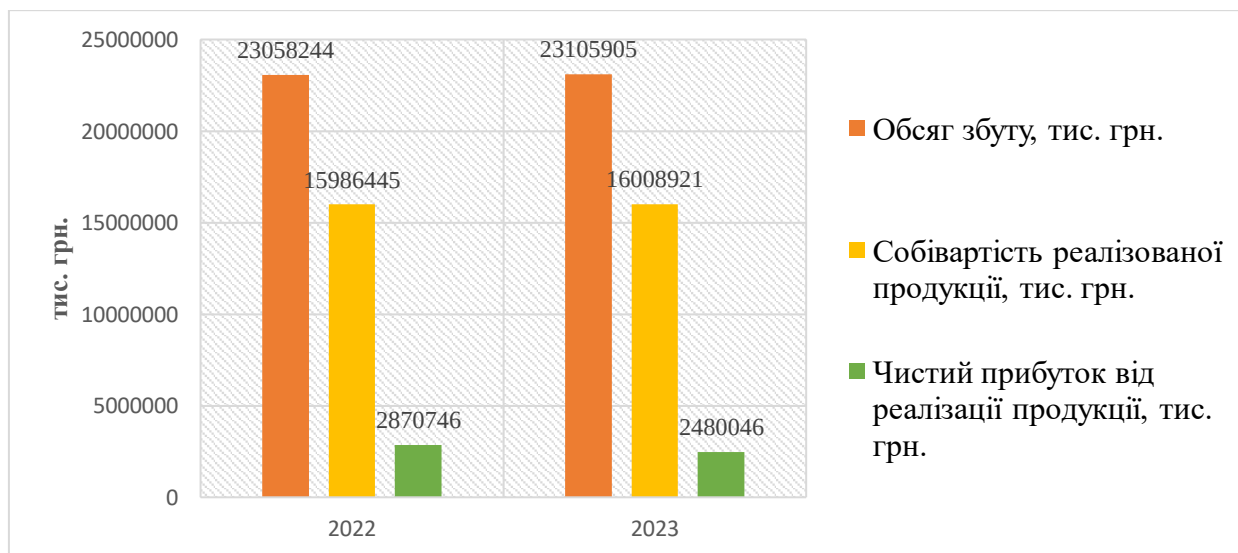


Рисунок 2.6 – Ефективність системи реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі табл. 2.13

З отриманих результатів можемо побачити, що обсяг збуту протягом 2023-2024 років зростає. Так, абсолютне зростання у 2024 році склало 47661 тис. грн.

Собівартість продукції при цьому теж зазнала зростання на 22476 тис. грн у 2024 році. Проте, незважаючи на збільшення реалізації продукції, чистий прибуток у 2024 році зменшився на 390700 тис. грн, що стало причиною зменшення коефіцієнта рентабельності продажів у 2024 році на 1,72%. Коефіцієнт оборотності запасів теж зазнав скорочення на 35,89 пунктів, проте період одного обороту запасів збільшився на 5,54 днів.

Загалом, аналіз показує неоднозначну ситуацію: з одного боку, підприємство демонструє зростання обсягів збуту та відносну стабільність собівартості, з іншого боку, спостерігається зниження прибутку, рентабельності продажів та ефективності управління запасами. Особливу увагу слід звернути на майже подвоєння періоду обороту запасів, що може свідчити про зниження ефективності збутової політики та нагромадження товарів на складах.

Отже, спираючись на аналіз вище, доцільно дослідити ефективність збутової політики. Результати аналізу представлені у табл. 2.14

Таблиця 2.14 - Показники результативності збутової діяльності (тис. грн)

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +, -		Темп приросту, %
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2024 до 2022
Витрати на збут, тис. грн.	0	591826	542158	591826	-49668	-
Інші операційні витрати, тис. грн.	104	500	453343	396	452843	4358.07
Разом витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, тис. грн.	2126	16580794	17006446	16578668	425652	7998.27
Частка витрат на збут у витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, %	0	3.57	3.19	3.57	-0.38	-
Окупність витрат на збут (дохід до витрат на збут)	-	38.96	42.62	-	3.66	-

Продовження табл. 2.14

Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	0	3514135	2932201	3514135	-581934	-
Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут	-	5.94	5.41	-	-0.53	-

Джерело: складено автором на основі звітів підприємства

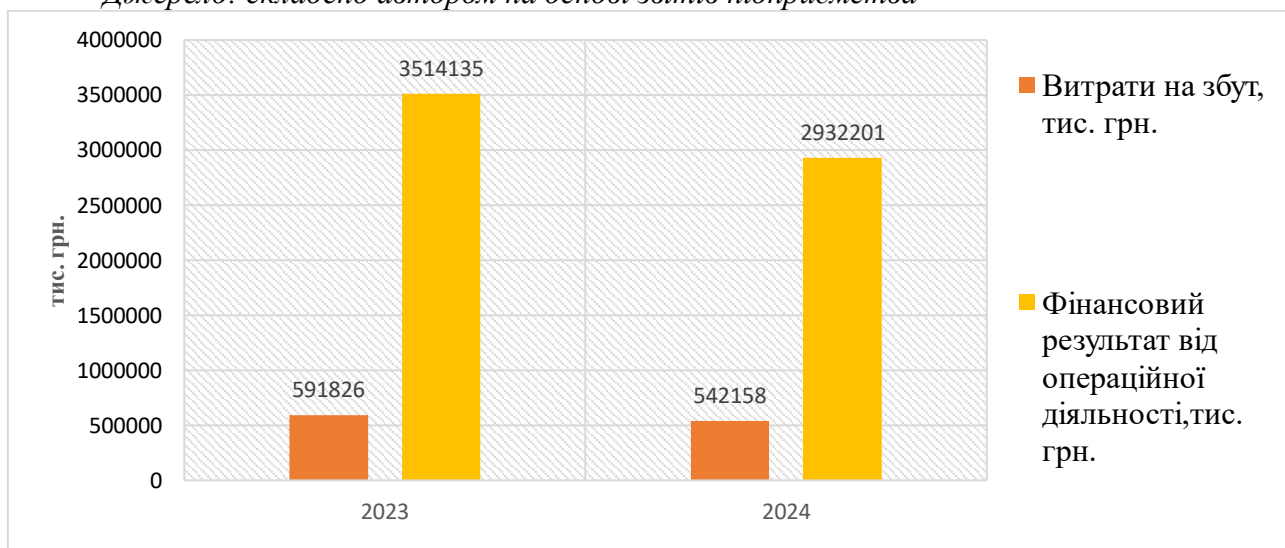


Рисунок 2.7 – Ефективність збутової політики підприємства

Джерело: складено автором на основі табл. 2.14

Як можемо побачити з табл. 2.14, при збільшенні доходу від реалізації продукції у 2024 році (на 47661 тис. грн) витрати на збут зазнали скорочення, що свідчить про підвищення ефективності управління збутовою політикою підприємства.

Щодо фінансового результату від операційної діяльності, у 2024 році показник зменшився на 581934 тис. грн порівняно з 2023 роком. Частка витрат на збут у витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, зазнала зменшення на 0,38% у 2024 році, що свідчить про оптимізацію витрат на збут.

Показник окупності витрат на збут зріс із 38,96 до 42,62, що свідчить про зростання ефективності використання кожної гривні, вкладеної у збут. Однак при цьому фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут

зменшився на 0,53, що вказує на зниження віддачі у вигляді прибутку від інвестицій у збут, незважаючи на їх ефективне використання з точки зору доходу. Загалом, аналізуючи динаміку збутової політики компанії, можна сказати, що вона має досить позитивні тенденції у розрізі оптимізації витрат на збут при збільшенні кількості реалізованої продукції та зростання окупності витрат на збут. Проте зниження показника фінансового результату від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут все таки вказує на прогалини керівництва в управлінні збутовою діяльністю підприємства.

Наступним кроком здійснимо аналіз ефективності відділу продажів аби проаналізувати наскільки раціонально використовуються ресурси вкладені у збут та визначити рівень віддачі від продажів.

Таблиця 2.15 - Аналіз ефективності відділу продажів

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +, -		Темп приросту, %
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2024 до 2022
Кількість працівників, осіб	89	29818	23717	29729	-6101	26548.31
Кількість працівників, що займаються торговельною діяльністю, осіб	12	10436	8291	10424	-2145	68991.67
Адміністративні витрати, тис.грн.	3901	2610062	3081041	2606161	470979	78880.80
Рентабельність витрат на оплату праці, %	0	883.44	749.94	883.44	-133.50	-
Віддача витрат на оплату праці	-	0.11	0.13	-	0.02	-
Доходи від реалізації в розрахунку на одного працівника, тис.грн.	0	773.3	974.23	773.30	200.93	-
Фонд оплати праці персоналу, що займається торговельною діяльністю, тис.грн.	325.08	250.1	371.61	-74.98	121.51	14.31

Продовження табл. 2.15

Питома вага фонду оплати праці торговельного персоналу в загальному фонді оплати праці, %	8.33	0.01	0.01	-8.32	0.002	-99.86
---	------	------	------	-------	-------	--------

Джерело: складено автором на основі звітів підприємства

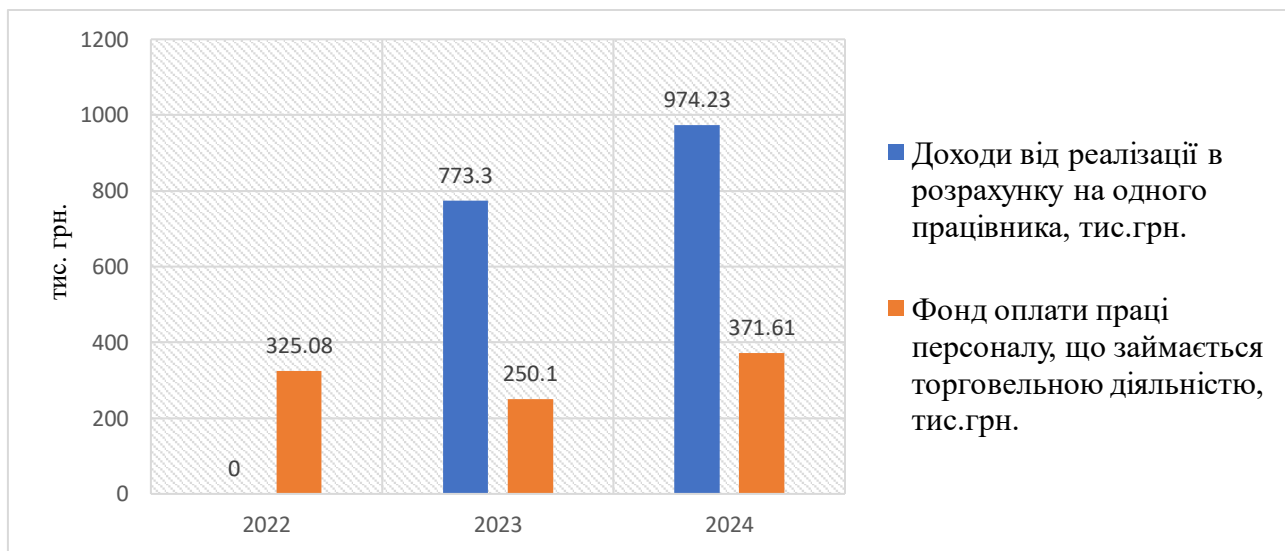


Рисунок 2.8 – Ефективність відділу продажів

Джерело: складено автором на основі табл. 2.15

Аналізуючи отримані показники, варто відзначити стрімке зростання загальної кількості персоналу у 2024 році порівняно з 2022 роком, з темпом приросту 26548%. Щодо частки персоналу, який займається безпосередньо торговельною діяльністю, спостерігається неоднозначна тенденція: відбулося стрімке зростання у 2022 році, а в 2024 році кількість таких працівників зменшилась на 2145 осіб. Адміністративні витрати зростали протягом усіх досліджуваних років, з темпом приросту 78880%. Також варто зазначити, що рентабельність витрат на оплату праці у 2024 році зменшилась порівняно з 2023 роком на 133.50%. Проте показник доходів від реалізації в розрахунку на одного працівника зростав протягом усіх років, що свідчить про підвищення продуктивності праці кожного співробітника. Варто відмітити, що питома вага фонду оплати праці торговельного персоналу в загальному фонді оплати праці

незначна і становить лише 8,3% у 2022 році та 0,01% у 2023 і 2024 роках.

Зважаючи на зменшення рентабельності продажів у 2024 році на 1.72%, варто також дослідити вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність підприємства. Для аналізу цієї залежності використаємо трьохфакторну модель Дюпона.

Таблиця 2.16 – Вихідні дані для аналізу

Показники	2023	2024	Зміна	
			Абсолютна, +/-	Відносна, %
Рентабельність продажів (ROS), %	12.45	10.73	-1.72	86.18
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	104.33	56.70	-47.63	54.34
Коефіцієнт оборотності активів	5.28	2.70	-2.59	51.01
Коефіцієнт фінансової незалежності	1.84	1.69	-0.15	91.85

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Знайдемо базисну величину ROE за 2023 рік. Для цього використаємо наступну формулу:

$$ROE_1 = ROS_1 \times K_{об.а.} \times K_{фін.нез} = 0.124 \times 5.28 \times 1.84 = 1.204.$$

Знайдемо відносну величину ROE при зміні ROS.

$$ROE_{ROS} = ROS_2 \times K_{об.а.1} \times K_{фін.нез.1} = 0.107 \times 5.28 \times 1.84 = 1.04.$$

Знайдемо абсолютну зміну ROE при зміні ROS.

$$\Delta ROE_{ROS} = ROE_{ROS} - ROE_1 = 1.04 - 1.204 = -0.16.$$

Знайдемо відносну зміну ROE при зміні ROS.

$$\Delta ROE_{ROS} / (ROE_2 - ROE_1) \times 100\% = \frac{-0.16}{-0.47} \times 100\% = 35.14\%.$$

Таким чином, за результатами аналізу встановлено, що рентабельність продажів обумовлює 35,14% варіації загального рівня рентабельності підприємства, що вказує на вагомий вплив даного показника.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України»

З метою аналізу, виявлення та кількісної оцінки впливу окремих факторів на ефективність торговельної діяльності підприємства доцільно застосувати метод

кореляційно-регресійного аналізу. Використання цього підходу дозволяє побудувати економіко-математичну модель, що відображає взаємозв'язок між цільовим (результативним) показником і обраними факторними змінними, а також визначити силу та напрямок кореляційного зв'язку між ними.

У даному дослідженні результуючою ознакою (Y) виступає чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн), який є основним показником ефективності діяльності підприємства.

Для аналізу впливу на результуючу ознаку обрано наступні фактори:

x_1 — Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.

x_2 — Фонд оплати праці, тис. грн.

x_3 — Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

x_4 — Середні товарні запаси, тис. грн.

x_5 — Кредиторська заборгованість, тис. грн.

x_6 — Витрати на збут, тис. грн. [45]

Аналіз буде здійснено на основі квартальних даних за 2023–2024 роки з метою підвищення точності результатів. У 2022 році підприємство ще не здійснювало господарську діяльність, оскільки перебувало на етапі створення та становлення. У таблиці 2.17 наведено вихідні дані, що використовуються для побудови відповідної економетричної моделі.

Таблиця 2.17 – Вхідні дані для кореляційно-регресійного аналізу торговельної діяльності ДП «Ліси України»

Показник	2023 рік, I кв.	2023 рік, II кв.	2023 рік, III кв.	2024 рік, I кв.	2024 рік, II кв.	2024 рік, III кв.
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	4589545	10986732	17402803	5305578	11137518	17234150
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	799721	1708176	2613189	969550	1841336	2576891
Фонд оплати праці, тис. грн	446130	1164818	1876067	700482	1433976	2178415
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3086717	7567062	12125745	3404843	7385490	11728490
Середні товарні запаси, тис. грн	774694	829613	803966	1892493	1916723	1842207

Продовження табл. 2.17

Кредиторська заборгованість, тис. грн.	170188 7	182793 1	180922 8	301347 4	306393 8	328378 8
Витрати на збут, тис. грн.	134646	296831	454624	99894	225063	356517

Джерело: створено автором на основі власних розрахунків та фінансової звітності

Реалізуємо перший етап дослідження, який передбачає проведення кореляційного аналізу з використанням інструментарію MS Excel, зокрема надбудови Data Analysis (меню Data – Data Analysis – Correlation). Отримані результати наведено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Результати кореляційного аналізу торгівельної діяльності ДП «Ліси України»

Показник	Чистий дохід від реалізації, тис. грн	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	Фонд оплати праці, тис. грн	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Середні товарні запаси, тис. грн	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	Витрати на збут, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	1						
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	0.998	1					
Фонд оплати праці, тис. грн	0.978	0.983	1				
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	0.999	0.996	0.970	1			
Середні товарні запаси, тис. грн	0.016	0.058	0.217	-0.020	1		
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	0.135	0.172	0.336	0.100	0.987	1	
Витрати на збут, тис. грн.	0.952	0.939	0.866	0.962	-0.281	-0.170	1

Джерело: розраховано автором у середовищі Excel

Згідно даних таблиці 2.18 можна помітити, що після проведення кореляційного аналізу було виявлено наявність тісних зв'язків між показниками фонду оплати праці, собівартістю реалізованої продукції, витратами на збут та прибутком від операційної діяльності тощо. Таким чином з метою уникнення мультиколінеарності та забезпечення обґрунтованості подальших висновків, необхідно побудувати серію парних регресійних моделей, кожна з яких окремо буде відображати вплив одного факторного показника на результативний – чистий дохід від реалізації.

Отже, доцільно сформулювати такі залежності:

- залежність 1: Чистий дохід від реалізації товарів – Прибуток від операційної діяльності.
- залежність 2: Чистий дохід від реалізації – Фонд оплати праці.
- залежність 3: Чистий дохід від реалізації товарів – Собівартість реалізованої продукції.
- залежність 4: Чистий дохід від реалізації товарів – Середні товарні запаси.
- залежність 5: Чистий дохід від реалізації – Кредиторська заборгованість.
- залежність 6: Чистий дохід від реалізації – Витрати на збут.

Варто зазначити, що проведення таких окремих регресійних аналізів дозволить більш чітко ідентифікувати характер та інтенсивність впливу кожного з перелічених факторів на основний економічний показник підприємства.

Рівень взаємозв'язку між визначеними показниками було оцінено за допомогою шкали Чеддока, внаслідок чого отримана характеристика кореляцій представлена у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Оцінка тісноти зв'язку чистого доходу від реалізації з факторними ознаками

Показник	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	Дуже сильний
Фонд оплати праці, тис. грн	Дуже сильний
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Дуже сильний
Середні товарні запаси, тис. грн	Практично відсутній
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	Практично відсутній
Витрати на збут, тис. грн.	Дуже сильний

Джерело: створено автором

За результатами аналізу кореляційної матриці чітко простежується дуже високий рівень взаємозалежності між більшістю змінних. Зокрема, спостерігається наявність дуже сильного позитивного зв'язку між чистим доходом від реалізації (Y) та такими факторами, як прибуток від операційної діяльності (x_1), фонд оплати праці (x_2), собівартість реалізованої продукції (x_3) та витрати на збут (x_6).

Натомість середні товарні запаси (x_4) та кредиторська заборгованість (x_5) практично не впливають на чистий дохід від реалізації, оскільки коефіцієнти

кореляції з ними близькі до нуля (0,016 та 0,135 відповідно). Відповідно до шкали Чеддока, зв'язок цих показників із результативною ознакою вважається практично відсутнім.

Таким чином, результати кореляційного аналізу засвідчили наявність мультиколінеарності ($r_{ij} \neq 0, i \neq j$), тобто існує сильний взаємозв'язок (виражена лінійна залежність) між деякими незалежними змінними. Через слабкий кореляційний зв'язок чистого доходу від реалізації із середніми товарними запасами та кредиторською заборгованістю, регресійний аналіз за цими показниками не буде проводитися. Тому подальший аналіз ґрунтуватиметься на парних лінійних регресіях лише для тих факторів, які мають істотний зв'язок з результативною змінною. Для наочного представлення залежностей використано поле кореляції, де по осі абсцис відображено факторні показники, а по осі ординат – результативний показник.

Візуалізація побудованих парних залежностей, наведених вище, представлено на рис. 2.9 – 2.12.

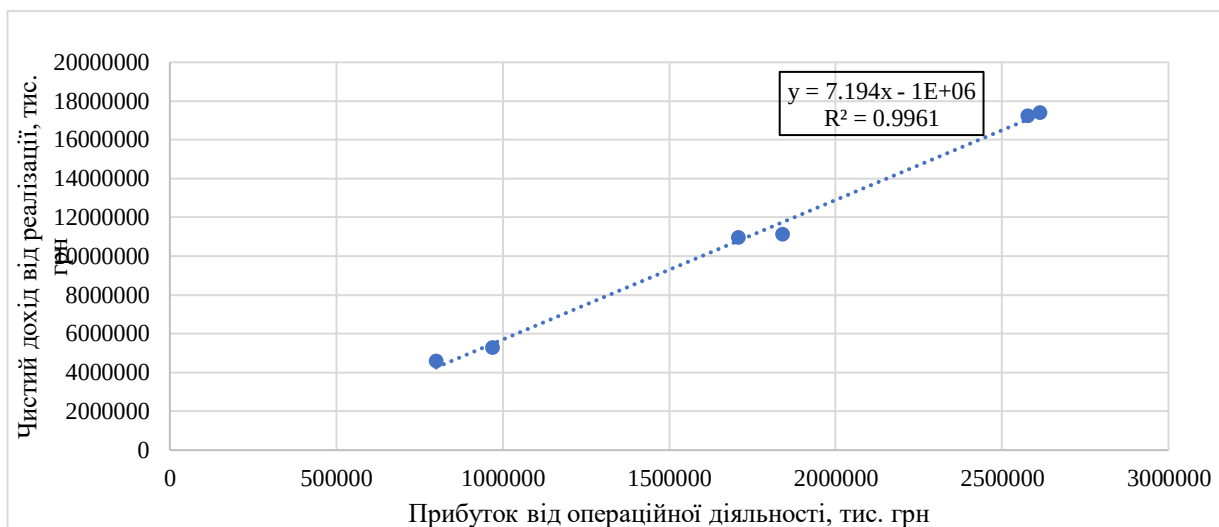


Рисунок 2.9 - Кореляційне поле залежності чистого доходу від реалізації від прибутку від операційної діяльності

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Згідно рис. 2.9 варто відмітити, що побудована регресійна модель демонструє високий рівень залежності, що підтверджується значенням коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9961$. Тобто 99,61% змін чистого доходу пояснюються змінами прибутку від операційної діяльності, що свідчить про надзвичайно сильний лінійний зв'язок між досліджуваними показниками.

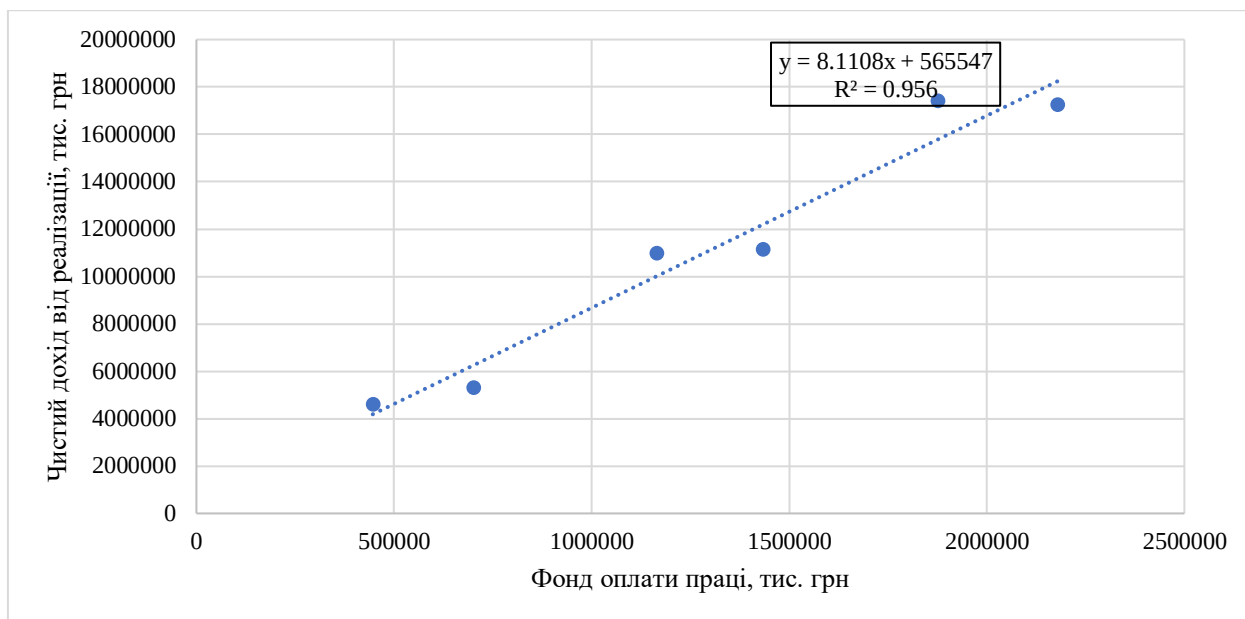


Рисунок 2.10 - Кореляційне поле залежності чистого доходу від реалізації від фонду оплати праці

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Представлений на рис. 2.10 математичний взаємозв'язок між аналізованими змінними свідчить про наявність сильного зв'язку між показниками чистого доходу від реалізації та фонду оплати праці досліджуваного підприємства. Додатковим підтвердженням цього є високе значення коефіцієнта детермінації R^2 (0,956), що означає: 95,6% змін чистого доходу зумовлені змінами фонду оплати праці.

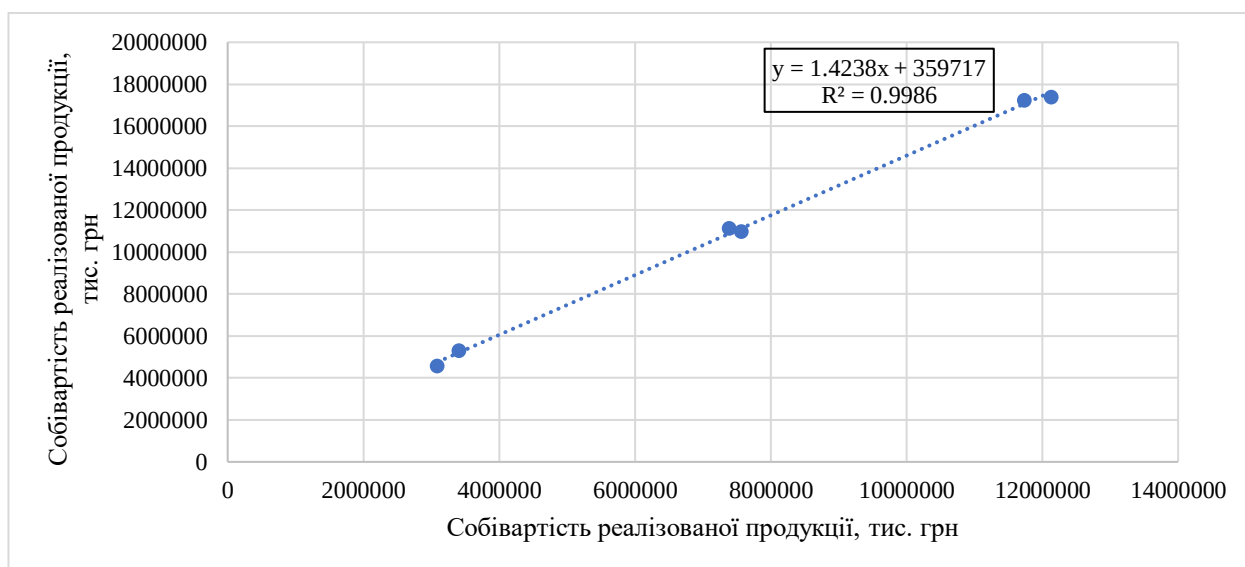


Рисунок 2.11 - Кореляційне поле залежності чистого доходу від реалізації від собівартості реалізованої продукції

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Графік на рис 2.11 відображає регресійну залежність між чистим доходом від реалізації та собівартістю реалізованої продукції підприємства. Отримане значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9986$ свідчить про надзвичайно високий ступінь лінійного взаємозв'язку між досліджуваними показниками. Тобто 99,86% змін чистого доходу зумовлені змінами собівартості, що вказує на тісну економічну взаємодію між рівнем витрат на виробництво та фінансовими результатами підприємницької діяльності

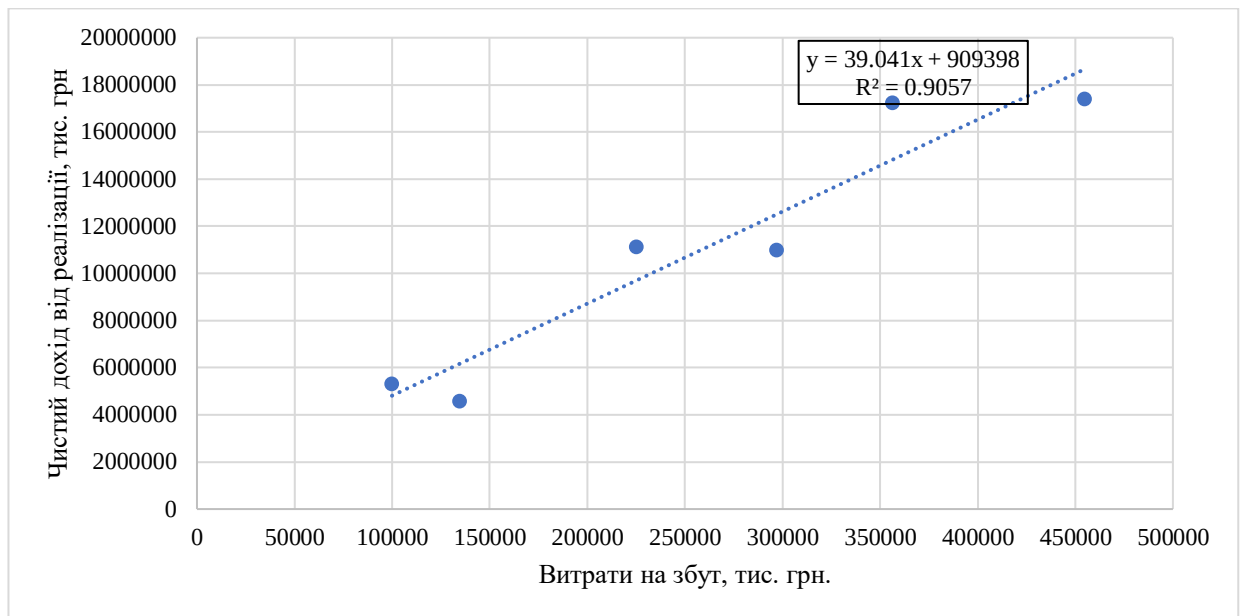


Рисунок 2.12 - Кореляційне поле за залежності чистого доходу від реалізації від витрат на збут

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Рис. 2.12 ілюструє статистичну залежність між витратами на збут та чистим доходом від реалізації продукції. З отриманого значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9057$ випливає, що понад 90 % змін у доході зумовлені коливаннями обсягу збутових витрат. Такий рівень кореляційного зв'язку свідчить про вагомий вплив інтенсивності збутової діяльності на фінансові результати підприємства, що дає підстави розглядати ці витрати як один із ключових важелів формування виручки.

З метою глибшого аналізу впливу окремих факторів на рівень чистого доходу від реалізації за умов фіксованого значення інших змінних, доцільно

обчислити коефіцієнти еластичності. Вони дозволяють визначити, наскільки відсотково змінюється результативний показник у відповідь на зміну факторної ознаки на 1 % у межах досліджуваної вибірки. Розрахунок здійснюється за такою формулою:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i = \overline{1,2}, \quad (2.1)$$

де a_i – параметри рівняння регресії, які кількісно відображають зміну рівня чистого доходу від реалізації у відповідь на зміну відповідної факторної ознаки на одну одиницю виміру;

$\bar{x}_i$ – арифметичне середнє значення факторної змінної за вибіркою;

$\bar{y}$ – середнє арифметичне значення результативного показника.

Таблиця 2.19 – Коефіцієнти еластичності

Показник	Середнє значення	Коефіцієнт еластичності
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	11 109 387,67	-
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	1 751 477,17	1,134186356
Фонд оплати праці, тис. грн	1 299 981,33	0,949092864
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	7 549 724,50	0,967620436
Середні товарні запаси, тис. грн	1 343 282,67	0
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	2 450 041,00	0
Витрати на збут, тис. грн.	261 262,50	0,918141489

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Згідно з результатами обчислення коефіцієнтів еластичності, найвищий рівень чутливості чистого доходу до зміни факторних показників спостерігається у випадку прибутку від операційної діяльності: збільшення цього показника на 1 % зумовлює приріст чистого доходу на 1,13 %. Досить значущий вплив також мають показники собівартості реалізованої продукції та фонду оплати праці, еластичність яких становить відповідно 0,97 та 0,95. Це свідчить про майже пропорційний вплив цих змінних на динаміку чистого доходу підприємства. Крім того, витрати на збут характеризуються коефіцієнтом еластичності на рівні 0,92, що підтверджує їх відчутний вплив на обсяги реалізації продукції. Натомість такі показники, як середні товарні запаси та кредиторська заборгованість, виявились статистично нейтральними щодо зміни результативного показника, що відображається у нульовому значенні відповідних коефіцієнтів.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було охарактеризовано ДП «Ліси України», зокрема, визначено його організаційно-правову форму, господарсько-правові засади функціонування, організаційну структуру та масштаби діяльності. Підприємство здійснює комплекс заходів із ведення лісового господарства: від вирощування лісу та охорони насаджень до заготівлі деревини та її реалізації. Було встановлено, що «Ліси України» функціонують на праві господарського відання без державного фінансування та є найбільшим лісокористувачем країни. Організаційно підприємство поділене на центральний офіс, 9 регіональних офісів та 145 лісових офісів, що забезпечує ефективне управління лісовими ресурсами на місцях. ДП «Ліси України» відіграє ключову роль у лісогосподарській галузі України. У 2023 році підприємство забезпечило 99% всього прибутку лісогосподарської галузі країни, а сума сплачених податків становила 9,3 млрд грн, що складає близько 97% податкових надходжень галузі. Крім того, підприємство активно сприяло підтримці армії, зокрема, через надання лісових ресурсів для виробництва військової техніки та спорудження оборонних об'єктів.

У результаті фінансово-економічного аналізу було розглянуто ключові показники, що свідчать про ефективність ведення господарської діяльності ДП «Ліси України». Зокрема, було досліджено структуру активів і пасивів, показники прибутковості, а також зміни в оборотних і необоротних активах. Крім того, було здійснено аналіз рентабельності підприємства, ліквідності, показників ділової активності, а також показників стану й ефективності використання основних засобів. Загалом фінансовий стан підприємства свідчить про стабільний розвиток, зростання активів і прибутковості. Підприємство демонструє високі темпи росту, проте для забезпечення ще більш стабільного і ефективного розвитку в майбутньому необхідно знижувати операційні витрати та покращувати рентабельність. У 2024 році ДП «Ліси України» досягло зростання обсягу реалізації лісоматеріалів на 2,21%, що відповідає приросту 4,54%

порівняно з 2023 роком. Рівень виконання плану продажів підвищився з 48,66% до 50,87%. Проте більшу частину року показники залишались нижчими за 60%, що вказує на невиконання запланованих обсягів. Процес реалізації деревини здійснюється через відкриті біржові торги на Українській енергетичній біржі (УЕБ) та в електронній системі Prozorro.Продажі, що забезпечує прозорість і рівний доступ до аукціонів. Формування цін базується на попиті та пропозиції з пріоритетом на потреби внутрішнього ринку. Основними споживачами продукції є деревообробні компанії, населення та Міністерство оборони України, зокрема для потреб оборони. Продукція також постачається через сервіс «ДроваЄ», що дозволяє купувати паливну деревину за пільговими цінами.

Згідно з результатами обчислення коефіцієнтів еластичності, найвищий рівень чутливості чистого доходу до зміни факторних показників спостерігається у випадку прибутку від операційної діяльності: збільшення цього показника на 1 % зумовлює приріст чистого доходу на 1,13 %. Досить значущий вплив також мають показники собівартості реалізованої продукції та фонду оплати праці, еластичність яких становить відповідно 0,97 та 0,95.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП "ЛІСИ УКРАЇНИ"

3.1. Напрями підвищення ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України»

Згідно з результатами дослідження, проведеного у другому розділі, зменшення операційного прибутку безпосередньо впливає на рентабельність продажів. Це є ключовим аспектом, на якому варто зосередити увагу для підвищення доходу від реалізації продукції.

Покращити цей показник можна, зокрема, залучаючи нових клієнтів і розширюючи ринки збуту. Аналізуючи клієнтську базу підприємства, було виявлено, що експорт продукції на зовнішні ринки розпочався лише в квітні 2024 року, що суттєво обмежує потенціал збуту. Крім того, важливо відзначити, що одним з основних бар'єрів для експорту є відсутність сертифікації FSC, що знижує потенціал реалізації продукції на конкурентні ринки Європи. За даними офіційного сайту, на 2025 рік 49 філій ДП «Ліси України», що становить 33,56% від загальної кількості не мають цієї сертифікації. Саме тому план підвищення ефективності торговельної діяльності варто розпочати з отримання сертифікації FSC для решти філій ДП «Ліси України».

Forest Stewardship Council (FSC) сертифікація дозволяє підтвердити, що лісова продукція відповідає високим екологічним, соціальним та економічним вимогам, що є важливим фактором для доступу до європейських та інших міжнародних ринків.

Для того, щоб успішно пройти сертифікацію, підприємство повинно дотримуватись основних принципів, визначених стандартами FSC. Це включає в себе:

- дотримання законодавства (як на національному, так і на міжнародному рівні);
- захист прав працівників та створення належних умов праці;

- забезпечення належних відносин з місцевими громадами, зокрема в контексті впливу на території лісових ресурсів;
- підтримка екологічної стабільності через відповідальне ведення лісового господарства;
- оцінка і моніторинг результатів господарської діяльності з метою збереження біорізноманіття та природних ресурсів;

Сертифікацію FSC в Україні проводять акредитовані органи сертифікації, а саме: «Preferred by Nature F.M.B.A.», ІП «СЖС Україна» та ТОВ «Легаліс».

Підприємству ДП «Ліси України» необхідно вибрати один із цих органів, що здійснюють сертифікацію відповідно до національних стандартів FSC. Вибір органу сертифікації має базуватися на ряді критеріїв, таких як репутація органу, досвід роботи в Україні, а також вартість та умови проведення сертифікації.

Наступним важливим кроком є проведення внутрішнього аудиту, щоб оцінити, наскільки практики підприємства відповідають вимогам FSC. Для цього потрібно створити внутрішні політики управління лісовим господарством, які є чіткими та узгодженими з міжнародними вимогами, що дозволить ефективно управляти лісовими ресурсами. Також важливо провести навчання для працівників, особливо тих, хто займається лісовими операціями. Додатково підприємству необхідно спланувати свою діяльність у лісовому господарстві, розробивши лісоводні плани та заходи для збереження біорізноманіття.

Наступним етапом є проведення зовнішнього аудиту сертифікаційним органом. Аудитори перевіряють документи, внутрішні політики, а також фактичну діяльність підприємства. Після успішного проходження аудиту, підприємству буде видано сертифікат FSC, який підтверджує відповідність лісового господарства міжнародним стандартам сталого розвитку, що стане важливим доказом того, що продукція підприємства отримана з лісів, де ведення господарської діяльності відповідає високим екологічним та соціальним вимогам [47].

Для визначення найбільш перспективних європейських країн для реалізації продукції ДП «Ліси України», проаналізуємо обсяги імпорту необробленої

деревини до країн Європи з метою оцінки потенційної конкурентоспроможності на цих ринках.

За даними аналітичного порталу IndexBox та Євростату, загальний обсяг імпорту необробленої деревини в ЄС у 2024 році склав 42 млн м³, що на 30,7% менше, ніж у 2023 році.

У грошовому вираженні обсяг імпорту необробленої деревини до країн Європейського Союзу у 2024 році становив 3,9 млрд доларів США, що демонструє подальше зниження показників порівняно з попередніми роками.

Основну частку імпорту становила промислова необроблена деревина (90% загального обсягу), а решту 10% паливна деревина. У розрізі країн, топ 10 країн ЄС за імпортом необробленої деревини (кругляка) представлені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Обсяги імпорту деревини до країн ЄС за 2024 рік

Ранг	Країна ЄС	Обсяг імпорту (млн. м ³)	Частка від загального імпорту, %	Основні постачальники
1	Німеччина	8.2	19.52	Швеція, Фінляндія, США
2	Швеція	5.7	13.57	Фінляндія, Норвегія, Балтійські країни
3	Італія	5.4	12.86	Австрія, Словенія, США, Канада
4	Франція	4.9	11.67	Німеччина, Бельгія, Скандинавські країни
5	Австрія	4.3	10.24	Чехія, Словаччина, Німеччина
6	Фінляндія	3.8	9.05	Швеція, Естонія
7	Бельгія	3.5	8.33	Франція, Німеччина, Скандинавські країни
8	Нідерланди	3.2	7.62	Німеччина, Бельгія, Скандинавські країни
9	Польща	2.9	6.90	Україна, Балтійські країни
10	Іспанія	2.7	6.43	Франція, Португалія, США

Джерело: створено автором на основі [44]

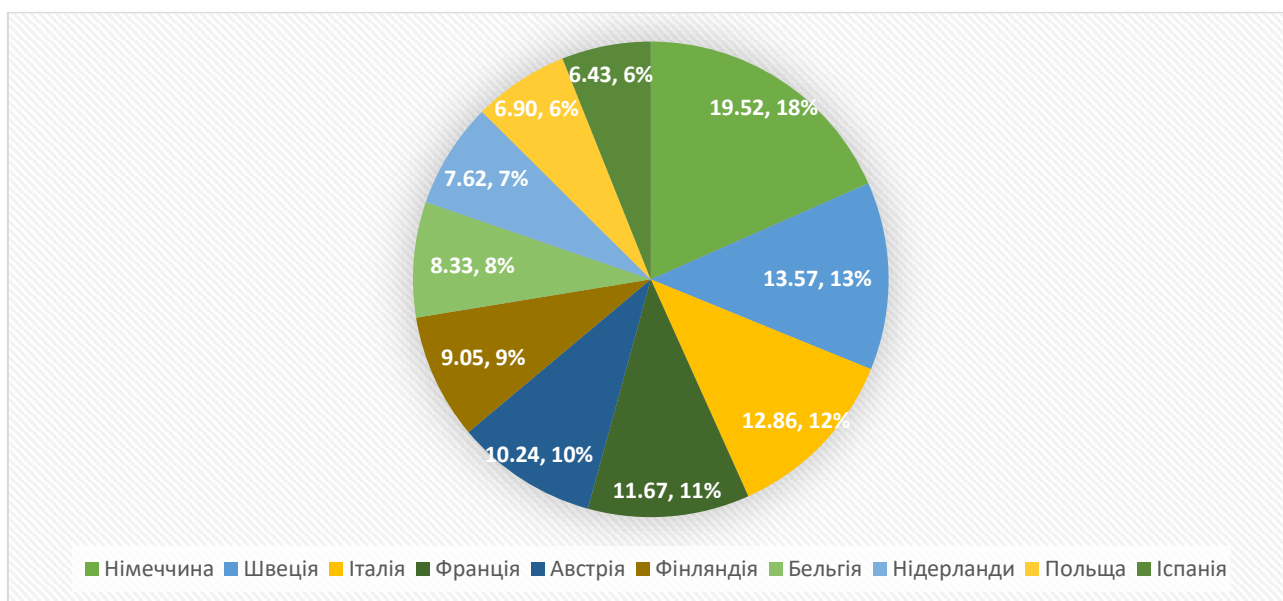


Рисунок 3.1 - Частка від загального імпорту

Джерело: створено автором

Отже, як можна побачити з отриманих результатів, найбільшим попитом на необроблену деревину користуються країни Західної Європи (Німеччина, Швеція та Італія). Також варто зазначити, що однією з найбільш конкурентних переваг продукції ДП «Ліси України» є ціна, оскільки середньозважена ціна 1 м³ необробленої деревини в Україні становить 60 дол. США, коли у найбільших постачальників до Німеччини, Італії та Швеції ціна є вищою. Так, у Фінляндії середньозважена ціна 1 м³ необробленої деревини становить 105 дол. США, у США - 160 дол. США, у Норвегії - 115 дол. США, в Австрії - 135 дол. США, а в Канаді - 120 дол. США. Крім цього, варто зазначити, що через географічне розташування та близькість України до країн Європи, витрати на збут будуть значно меншими, що формує основну частку собівартості продукції. Саме тому підприємству ДП «Ліси України» доцільно збільшувати ринкову присутність та здійснювати маркетингові заходи в цих напрямках для залучення нових клієнтів.

Одним із таких заходів задля залучення нових клієнтів на іноземних ринках та презентації продукції варто розглянути міжнародні конференції та виставки. Найбільшою у світі виставкою для лісового господарства та технологій є Interforst, що проводиться в Мюнхені, Німеччина. Ця подія охоплює всі етапи лісового господарства від лісозаготівлі до переробки деревини і є важливою

платформою для налагодження контактів між постачальниками та потенційними клієнтами. Виставка проводиться раз на чотири роки, а наступна подія запланована на 2026 рік. Interforst об'єднує понад 400 компаній з різних країн, включаючи лідерів галузі з Німеччини, Італії та Швеції, що є важливими ринками для ДП «Ліси України». Участь у виставці дасть можливість компанії не лише знайти нових партнерів, але й значно підвищити її імідж на міжнародному рівні. Важливою перевагою є також можливість налагодити безпосередній контакт з кінцевими користувачами, отримати зворотний зв'язок та використовувати ці відгуки для вдосконалення торговельних операцій і розвитку компанії [49].

Крім цього, у пункті 2.3 було встановлено, що значний відсоток продукції компанія реалізує на внутрішньому ринку, саме тому доцільно впроваджувати заходи, які допоможуть покращити ефективність ведення торгівлі, зокрема для населення. Для реалізації цього підприємству необхідно мати маркетплейс, де користувачі в реальному часі зможуть переглядати доступний асортимент продукції підприємства та отримувати онлайн-підтримку. Доцільність введення цього заходу ґрунтується на тому, що наразі підприємство не має інших доступних додаткових платформ, окрім вебсайту, де інформація про продукцію є фрагментованою. Крім цього, в епоху штучного інтелекту клієнти особливо цінують можливість отримувати відповіді та підтримку в реальному часі. У зв'язку з цим, впровадження чат-бота може стати важливим кроком, оскільки він зможе оперативно відповідати на запитання користувачів, оформлювати замовлення та автоматично передавати дані для їх обробки, що значно спростить та оптимізує операційну діяльність.

3.2. Розрахунок витрат на впровадження заходів щодо підвищення торговельної діяльності ДП «Ліси України»

На основі наданих рекомендацій та дослідження у пункті 3.1, розрахуємо очікувані витрати на реалізацію двох напрямків підвищення торговельної діяльності: організація участі у виставці Interforst та розробка маркетплейсу.

Як було згадано Interforst проходить у місті Мюнхен, Німеччина та наступна подія запланована на 12–16 липня 2026 року. Під час попереднього заходу у 2022 році Interforst зібрала понад 50 000 відвідувачів із 80 країн світу та 413 учасників із 24 країн, що свідчить про її високий міжнародний статус та значний потенціал для встановлення нових ділових контактів. Для ДП «Ліси України» участь у виставці є ефективним інструментом для розширення ринку збуту, пошуку нових партнерів та демонстрації власних досягнень у сфері лісового господарства.

Однак участь у заходах такого масштабу вимагає ретельного планування, завчасної підготовки та складання детального кошторису. З огляду на це, було сформовано покроковий план дій, який дозволить підприємству якісно організувати участь у виставці та досягти поставлених цілей. План дій для ДП «Ліси України» аби якісно підготуватись до заходу та отримати очікувані результати має наступний вигляд:

1. Попереднє планування (6–8 місяців до події):
 - прийняття рішення про участь та затвердження бюджету; визначення основних цілей участі;
 - призначення відповідального координатора проекту в межах підприємства;
 - реєстрація на виставку та бронювання стенду.
2. Концепція стенду та маркетинг (4–6 місяців до події):
 - розробка концепції стенду: оформлення, візуальні матеріали, експозиція продукції, відеопрезентації;
 - налагодження комунікації з потенційними відвідувачами: розсилки, запрошення, анонси в соціальних мережах;
3. Логістика та організація поїздки (2–3 місяці до події):
 - бронювання авіаквитків і готелів для делегації;
4. Фінальні приготування (1 місяць до події):
 - проведення репетицій презентацій, навчання представників; перевірка логістики, підтвердження всіх бронювань;

- створення графіку зустрічей на виставці, домовленості з партнерами та клієнтами про візити на стенд.

6. Аналіз результатів та подальші дії (1–2 тижні після події):

- підготовка звіту про участь: досягнуті результати, кількість контактів, оцінка стенду;
- надсилання подяк до партнерів та нових контактів; аналіз ефективності витрат і планування на наступні роки.

Оскільки вартість участі у виставці Interforst 2026 ще не оприлюднена, орієнтовний бюджет для участі сформовано на основі даних з офіційного сайту виставки за попередні роки. Розрахунок бюджету, представлений у таблиці 3.10, передбачає участь з одним стендом площею 12 м² та делегацією з двох представників.

Таблиця 3.2 – Витрати на участь у виставці Interforst 2026

Категорія витрат	Ціна	
	Євро	Гривня, станом на 04.04.2025
Реєстрація та оренда стенду	4900	229565
Авіаквитки (Варшава-Мюнхен) + трансфер з м. Київ до аеропорту Варшава-Шопен (в обидві сторони)	549+203	25748+9500
Готель (3 ночі)	2016	94450
Маркетингові матеріали	560	26236
Інші витрати	1,500	26236
Загалом	9729	376486.6

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Наступною рекомендацією для покращення торговельної діяльності ДП «Ліси України» є розробка сучасного маркетинг-плейсу з інтегрованим чат-ботом, що забезпечуватиме цілодобову підтримку потенційних клієнтів. Це стратегічно важливий крок, оскільки такий маркетинг-плейс дозволить централізовано відображати повну інформацію про всі доступні товари та послуги, забезпечить зручну та швидку взаємодію з клієнтами, а також сприятиме підвищенню ефективності, прозорості та довіри з боку споживачів. Крім цього,

запровадження цього інструменту відповідатиме загальнонаціональному курсу на цифрову трансформацію в Україні, водночас зміцнюючи позиції підприємства на внутрішньому й міжнародному ринках.

Розрахунок витрат на розробку маркетплейсу базується на середньоринкових цінах українських ІТ-компаній станом на 2025 рік.

Таблиця 3.3 – Орієнтовні витрати на розробку маркетплейсу

Стаття витрат	Опис задач	Орієнтовна вартість	
		дол. США	грн., станом на 04.04.2025
1. Планування та дизайн	Аналітика, ТЗ, UX/UI-дизайн	2700	111996
2. Розробка (frontend + backend)	Програмування функціоналу, бази даних, API	6250	259250
3. Інтеграції	Платіжні системи, чат-бот, сторонні сервіси	2225	92293
4. Тестування та запуск	QA, налагодження, перевірка навантаження	1800	74664
5. ІТ-інфраструктура	Хостинг, домен, підтримка	400	16592
Загальна сума		13375	554795

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Крім того, варто зазначити, що інтеграція будь-якого цифрового продукту в бізнес-операції підприємства потребує супроводу ефективною маркетинговою стратегією. Це необхідно для того, щоб потенційні користувачі були проінформовані про нові можливості платформи. Зокрема, пошукова оптимізація (SEO) та таргетована реклама сприятимуть залученню нових покупців і формуванню стабільного потоку трафіку на платформу. Також доцільно зазначити, що підприємство вже активно використовує соціальні мережі як інструмент для інформування населення та демонстрації своєї діяльності. Водночас залучення додаткових каналів та методів онлайн-реклами дозволить значно посилити ефективність цифрової присутності підприємства, забезпечити ширше охоплення цільової аудиторії та сприяти розширенню клієнтської бази.

Основні витрати на маркетинг та підтримку маркетплейсу, з орієнтовними цінами на 1 рік експлуатації, наведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Витрати на маркетинг та підтримку маркетингового

Стаття витрат	Орієнтовна вартість	
	дол. США	грн., станом на 04.04.2025
SEO-просування сайту	3400	141100
Контекстна реклама (Google Ads)	6700	278050
Витрати на оплату праці	3600	148500
Загальна сума	13700	567650

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Таким чином, згідно з отриманими розрахунками, для здійснення вищезгаданих заходів з підвищення торговельної діяльності, підприємству ДП "Ліси України" необхідно витратити загалом 1 122 445 грн.

3.3. Розрахунок ефективності введення запропонованих заходів для зростання ефективності торговельної діяльності підприємства ДП «Ліси України»

Участь у міжнародній спеціалізованій виставці Interforst є потужним інструментом просування продукції, залучення нових клієнтів, налагодження стратегічних партнерств і виходу на нові ринки. Це підтверджується успішним досвідом провідних компаній галузі, які вже скористалися можливостями цього заходу. Чудовим прикладом ефективності виставки, можуть слідувати результати компаній-учасників у виставці Interforst у 2022 році:

- BASF (Німеччина) - одна з найбільших хімічних компаній світу – успішно використала Interforst для демонстрації своїх інновацій у сфері екологічних технологій. Результатом участі стали нові контракти з постачальниками та лісовими господарствами, а також зміцнення репутації компанії як лідера у сфері сталого розвитку.

- Sodra (Швеція) - один з найбільших виробників паперу та деревини – використала платформу виставки для презентації своїх ініціатив зі зменшення викидів вуглецю у процесі лісозаготівлі. У ході Interforst 2018 компанія уклала важливі угоди з великими покупцями з Європи та Північної Америки, що дало змогу значно підвищити продажі та відкрити нові ринки збуту.

- John Deere (США) - світовий лідер у виробництві лісозаготівельної техніки – регулярно бере участь у виставці Interforst, де презентує свої новітні розробки. Компанія неодноразово залучала нових клієнтів з різних регіонів світу, укладала контракти з великими лісогосподарськими підприємствами Європи та Азії, тим самим розширюючи свою присутність на глобальному ринку [50].

Також варто зазначити, що звітність компаній-учасниць свідчить, що участь у виставці дозволила підвищити обсяги реалізації в середньому на 6–12% на рік. Враховуючи ці дані, для оцінки потенційного ефекту участі ДП "Ліси України" у виставці доцільно застосувати середньозважене значення приросту — 9%. На основі цього показника проведено розрахунок прогнозованої зміни структури продажів підприємства у разі реалізації такого заходу. Аналіз здійснено на основі табл. 2.11 та результати представлені у табл. 3.5.

Таблиця 3.5. – Зміна чистого прибутку від реалізації ДП «Ліси України» після впровадження рекомендованого заходу

Місяць	Реалізаційна вартість, грн.	Прогноз після виставки, грн.	Абсолютний приріст, грн.
	2024 рік	2026 рік	
Січень	1,240,966,853	1,353,654,870	112,688,017
Лютий	1,286,476,012	1,402,258,853	115,782,841
Березень	513,539,454	560,758,005	47,218,551
Квітень	1,141,960,167	1,245,736,582	103,776,415
Травень	3,570,380,342	3,891,114,573	320,734,231
Червень	1,901,354,967	2,072,476,914	171,121,947
Липень	1,175,779,959	1,281,600,155	105,820,196
Серпень	2,571,052,749	2,803,448,497	232,395,748
Вересень	2,628,952,999	2,865,558,769	236,605,770
Жовтень	1,710,449,036	1,864,389,449	153,940,413
Листопад	2,095,526,143	2,285,123,496	189,597,353
Грудень	2,556,322,742	2,786,392,789	230,070,047
Разом за рік	23,048,000,000	25,122,512,952	2,074,512,952

Джерело: складено автором

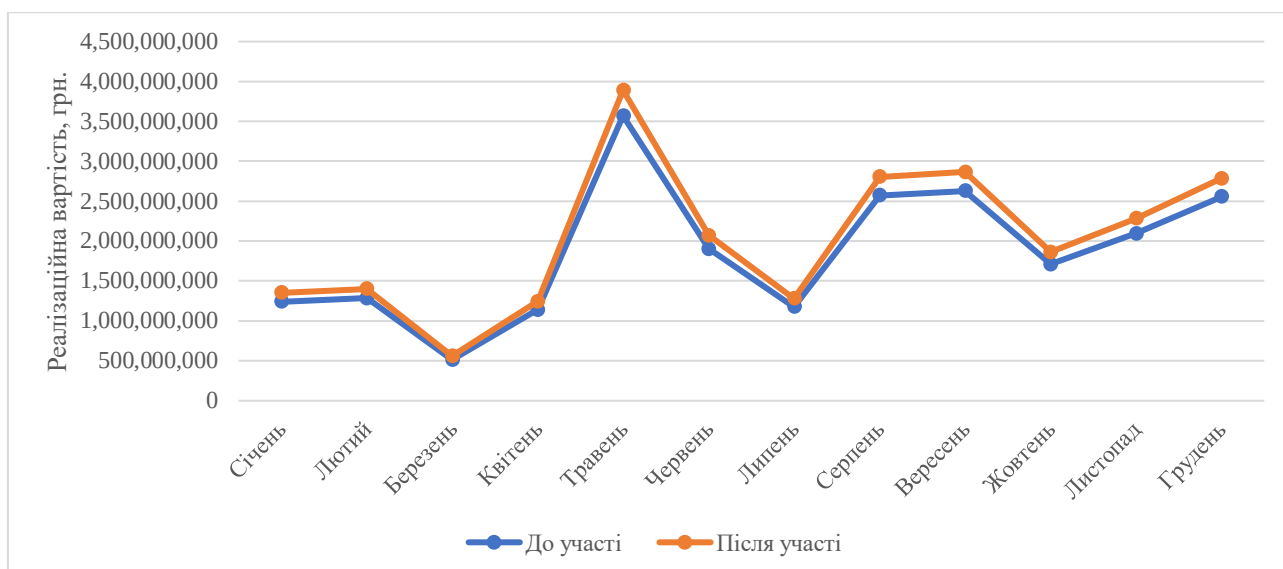


Рисунок 3.1 – Динаміка зміни чистого прибутку від реалізації ДП «Ліси України» після впровадження рекомендованого заходу

Джерело: складено автором

Для оцінки потенційної ефективності впровадження маркетингу в операційну діяльність підприємства здійснено розрахунок очікуваного припливу користувачів та виручки за рахунок SEO та контекстної реклами. Згідно з актуальними ринковими даними, середня вартість кліку (Cost Per Click) у сфері маркетингу становить 2,75 грн. Річний маркетинговий бюджет підприємства визначено на рівні 567 650 грн.

При цьому очікувана конверсія (відвідувачів у покупців) складає 2%, а середній чек — 1 678,81 грн, що розраховано відповідно до середньозваженої ціни основної продукції підприємства (див. табл. 2.12). Вихідні дані для розрахунків зведено у таблицю 3.5.

Таблиця 3.6 — Вихідні дані для розрахунку ефективності маркетингу

Показник	Значення
Річний маркетинговий бюджет, грн.	567 650
Середня ціна за клік (CPC), грн.	2,75
Конверсія, %	2
Середній чек, грн.	1 678,81
Очікувана кількість кліків	206 418
Очікувана кількість покупок	4 128
Очікувана виручка, грн	6 929 509,68

Джерело: складено автором

Як показують результати таблиці 3.5, впровадження маркетингового заходу та інвестиції в маркетингову діяльність можуть забезпечити підприємству додаткову виручку в розмірі 6 929 509,68 грн. З метою детальнішого аналізу ефективності інвестиційних витрат розрахуємо показник ROI (коефіцієнт рентабельності інвестицій), а також оцінимо зміни ключових фінансових показників.

За умови, що загальний обсяг інвестицій становить 1 122 445 грн, очікуване значення ROI розраховується за формулою:

$$ROI = \frac{\text{Очікуваний дохід} - \text{Витрати}}{\text{Витрати}} \times 100\% . \quad (3.1)$$

$$ROI = \frac{6\,929\,509.68 - 1\,122\,445}{1\,122\,445} \times 100\% = 517,37\%.$$

Таким чином, рентабельність інвестицій становить приблизно 517%, що свідчить про високу ефективність проекту та доцільність впровадження нововведення.

Таблиця 3.6 – Зміна очікуваного чистого доходу від реалізації продукції підприємства

Показник	2024	2025	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23105905	24228350	4.86

Джерело: складено автором

Запропоновані заходи демонструють високу ефективність для підприємства. Зокрема, участь у міжнародній виставці Interforst дозволяє очікувати зростання обсягів продажу на 9%, що забезпечить додатковий дохід у розмірі 2 074 512 952 грн. Окрім цього, впровадження маркетингового заходу та активізація маркетингової діяльності дадуть змогу підприємству залучити нових клієнтів та отримати додатковий дохід у 6 929 509,68 грн при загальних витратах 1 122 445 грн. Це відповідає рентабельності інвестицій (ROI) на рівні 517%, що є надзвичайно вигідним показником. Таким чином, обидва заходи мають значний потенціал для покращення фінансових результатів підприємства та є доцільними до реалізації.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дипломної роботи було розроблено три рекомендації для підприємства ДП "Ліси України", які можуть покращити його торговельну діяльність. Зокрема, було встановлено, що 33,56% від загальної кількості філій не мають FSC-сертифікації, що знижує потенціал реалізації продукції на конкурентних ринках Європи. У зв'язку з цим було розроблено поетапний план дій для проходження всіх нормативно-правових контролів, визначено організаційні структури, відповідальні за отримання FSC-сертифікату, а також запропоновано стратегію, яка допоможе підприємству успішно пройти сертифікацію.

Крім того, було наголошено на важливості розширення ринків збуту, зокрема, на регіони з високим попитом на необроблену деревину, такі як Німеччина, Італія та Швеція. У зв'язку з цим підприємству рекомендовано підвищити впізнаваність бренду на ринках Західної Європи. Одним із запропонованих методів стало представлення компанії на міжнародній конференції Interforst, що дозволить не лише знайти нових партнерів, але й покращити імідж підприємства на міжнародному рівні.

Також у пункті 2.3 було встановлено, що значну частину продукції підприємство реалізує на внутрішньому ринку. Тому доцільним є впровадження заходів, які покращать ефективність торгівлі для фізичних осіб. Для цього підприємству рекомендовано створити маркетплейс, на якому користувачі в реальному часі зможуть переглядати асортимент продукції та отримувати онлайн-підтримку. Актуальність такого заходу зумовлена відсутністю інших зручних платформ (окрім фрагментарного вебсайту), а також зростаючим попитом на інтерактивну взаємодію - зокрема, за допомогою чат-ботів.

Було розраховано всі витрати, необхідні для реалізації запропонованих заходів. Оскільки отримання FSC-сертифікації є безкоштовним, до кошторису були включені витрати на участь у конференції (376 486,6 грн), розробку маркетплейсу (554 795 грн) та маркетингову діяльність протягом року (567 650

грн). Загальний обсяг інвестицій склав 1 122 445 грн.

Проаналізувавши ефективність участі інших компаній у виставці Interforst 2022 року, було встановлено, що середній приріст ефективності торговельної діяльності становив 9%. Відштовхуючись від цих даних, було розраховано, що участь ДП «Ліси України» у виставці може збільшити чистий прибуток підприємства на 2 074 512,95 грн.

Крім того, впровадження маркетплейсу та маркетингових заходів дозволить залучити нових клієнтів і отримати додаткову виручку в розмірі 6 929 509,68 грн. ROI таких інвестицій становить 517%, при середньорічному темпі приросту на рівні 4,86%.

Загальне очікуване збільшення доходу від реалізації запропонованих заходів становить 9 004 022,63 грн.

ВИСНОВКИ

У теоретичній частині дипломної роботи проведено глибокий аналіз понять «торгівля» та «торговельна діяльність». Опрацьовано низку наукових підходів до трактування цих термінів, запропонованих як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. На підставі комплексного аналізу встановлено, що торговельну діяльність доцільно розглядати як вид господарської активності, яка полягає в укладенні угод щодо придбання товарів з метою їх подальшої реалізації, а також у виконанні посередницьких і представницьких функцій задля отримання прибутку.

Окрему увагу приділено класифікації торговельної діяльності. Основними критеріями поділу визначено форму торгівлі, місце її здійснення, цільове призначення та тип ринку. Наголошено, що ефективність торговельного підприємства визначається його здатністю досягати високих результатів при раціональному використанні ресурсів у найкоротші строки, з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників, а також за умови впровадження інноваційних підходів.

У цьому контексті висвітлено труднощі, з якими стикається лісогосподарська галузь України в умовах воєнного стану. Визначено ключові виклики, що постають перед підприємствами, які прагнуть забезпечити ефективне функціонування господарської діяльності у кризовому середовищі.

У практичній частині дипломної роботи досліджено господарсько-правові засади функціонування підприємства ДП «Ліси України» та проведено аналіз ефективності його господарської діяльності. ДП «Ліси України» є найбільшим лісокористувачем держави та одним із провідних підприємств у Європі. Воно підпорядковується Державному агентству лісових ресурсів України (Держлісагентству) та управляє 6,6 млн га державного лісового фонду. У структурі підприємства функціонують центральний апарат, 12 філій, 97 надлісництв і 1343 лісництва.

ДП «Ліси України» є ключовим гравцем на ринку деревини, формуючи

близько 89% загального обсягу реалізації. Основний асортимент продукції підприємства включає круглі лісоматеріали, дров'яну деревину для промислових і побутових потреб, пиломатеріали, деревообробну продукцію, заготовки, а також продукцію харчової промисловості. Постачання здійснюється як на внутрішній ринок, так і на зовнішній – шляхом експорту.

Процес реалізації деревини відбувається через відкриті біржові торги на Українській енергетичній біржі (УЕБ) та в електронній системі Prozorro.Продажі, що забезпечує прозорість торгів і рівний доступ до аукціонів. Формування цін базується на ринковому механізмі попиту та пропозиції, з пріоритетом потреб внутрішнього ринку.

Фінансовий аналіз показав, що підприємство демонструє стабільні темпи зростання та отримує прибуток від основної діяльності. Водночас, для забезпечення сталого розвитку в майбутньому доцільно зосередити увагу на зниженні операційних витрат і підвищенні рентабельності реалізації.

Дослідження ефективності торговельної діяльності ДП «Ліси України» засвідчило, що у 2024 році підприємство досягло зростання обсягу реалізації лісоматеріалів на 2,21%, що відповідає приросту на 4,54% порівняно з 2023 роком. Рівень виконання плану продажів збільшився з 48,66% до 50,87%, проте впродовж більшої частини року він залишався нижчим за 60%. Крім того, рівень рентабельності реалізації знизився на 1,72%, що свідчить про необхідність впровадження заходів для підвищення ефективності торговельної діяльності.

У третьому розділі роботи запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на покращення результатів підприємства. Зокрема, рекомендовано: збільшити частку філій, що мають FSC-сертифікацію; активно брати участь у міжнародних спеціалізованих виставках; розробити власний маркетплейс для залучення нових клієнтів; інтегрувати маркетинг в операційну діяльність підприємства. Вартість реалізації цих заходів становить 1 122 445 грн. На підставі аналізу результатів участі інших компаній у міжнародній виставці Interforst 2022 року встановлено, що середній приріст ефективності торговельної діяльності після участі склав 9%.

Додатково, впровадження маркетплейсу та маркетингових інструментів дозволить залучити нових споживачів і забезпечити додаткову виручку в розмірі 6 929 509,68 грн. Загальний очікуваний приріст доходів від реалізації запропонованих заходів становить 9 004 022,63 грн, що підтверджує економічну доцільність та ефективність запропонованих змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Верховна Рада України. Закон України від 17 вересня 1991 р. № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
2. Верховна Рада України. Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
3. Верховна Рада України. Закон України від 20.03.1991 № 2265-ХІІ «Про споживчу кооперацію». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2265-12#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
4. Верховна Рада України. Закон України від 21 грудня 1993 р. № 698-ХІІ «Про підприємництво». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
5. Верховна Рада України. Закон України від 02.10.1992 № 887-ХІІ «Про підприємства». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
6. Верховна Рада України. Закон України від 24.02.1994 № 4004-ХІІ «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» (втратив чинність 01.10.2023). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/4004-12> (дата звернення: 23.11.2024).
7. Верховна Рада України. Закон України від 04.04.1996 № 123/96-ВР «Про лікарські засоби». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/123/96-вр#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
8. Верховна Рада України. Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр#Text> (дата звернення: 23.11.2024).
9. Верховна Рада України. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки». URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15> (дата звернення: 30.04.2025).

10. Верховна Рада України. Закон України № 325-VIII від 09.04.2015 «Про внесення змін до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» щодо тимчасової заборони експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/325-19#Text> (дата звернення: 30.04.2025).

11. Кабінет Міністрів України. Постанова від 15 червня 2006 р. № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text> (дата звернення: 23.11.2024).

12. Регламент (ЄС) № 995/2010 Європейського парламенту та Ради від 20 жовтня 2010 року. Офіційний журнал Європейського Союзу, L 295, 12.11.2010, стор. 23–34. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2010/995/oj/eng> (дата звернення: 20.04.2025).

13. Указ Президента України № 228/2021 від 07.06.2021 «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів». Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2282021-39089> (дата звернення: 16.03.2025).

14. Агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Експорт промислових дров: ДП "Ліси України" вже відправило перші партії. URL: https://awe.org.ua/general/eksport-promyslovyh-drov-dp-lisy-ukrayiny-vzhe-vidpravylo-pershi-partiyyi/?utm_source (дата звернення: 02.05.2025).

15. BAS. Комплексне управління підприємством. URL: https://www.ina-gro.com.ua/programs/bas-kompleksne-upravlinnya-pidpryyemstvom/?gclid=Cj0KCQjwnueFBhChARIsAPu3YkTnhSgRyaQR9LmXgAWwL_UkCPv4ZUdzVLHcVf7A5jdbCvMrsvH6sUAaAhrHEALw_wcB (дата звернення: 10.01.2025).

16. Болоховець Ю. Як проходить реформа лісового господарства в Україні під час війни: інтерв'ю з генеральним директором ДП «Ліси України» // LIGA.net. – 04.01.2024. URL: https://biz.ligazakon.net/interview/224665_yak-prokhorodit-reforma-lisovogo-gospodarstva-v-ukran-pd-chas-vyni---ntervyu-z-generalnim-direktorom-dp-lsi-ukrani-yurm-bolokhovtsem (дата звернення: 16.04.2025).
17. Віхров О. П. Адміністративно-господарські санкції як гарантія права суб'єктів господарювання на економічну безпеку. *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності*. 2012. № 3. С. 216-220.
18. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки. К.: КНТ, 2006. 308 с.
19. Державна судова адміністрація України. Повідомлення про плановану діяльність, яка підлягає оцінці впливу на довкілля. URL: <https://sudrada.gov.ua/povidomlennya-pro-planovanu-diyalnist-yaka-pidlyagaye-otsintsi-vplyvu-na-dovkillya/> (дата звернення: 03.05.2025).
20. ДЕРЖАВНЕ СПЕЦІАЛІЗОВАНЕ ГОСПОДАРСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО «ЛІСИ УКРАЇНИ». Clarity-project. URL: <https://clarity-project.info/edr/44768034> (дата звернення: 03.05.2025).
21. Державне агентство лісових ресурсів України. ДП "Ліси України" відвантажило першу партію круглих лісоматеріалів за найбільшим у цьому році контрактом із Міноборони. URL: https://forest.gov.ua/news/dp-lisy-ukrainy-vidvantazhylo-pershu-partiiu-kruhlykh-lisomaterialiv-za-naibilshym-u-tsomu-rotsi-kontraktom-iz-minoborony?utm_source (дата звернення: 02.05.2025).
22. Державне агентство лісових ресурсів України. Нова реальність для галузі: чим займаються лісівники під час війни. URL: <https://forest.gov.ua/news/nova-realnist-dlya-galuzi-chim-zajmayutsya-lisivniki-pid-chas-vijni> (дата звернення: 16.04.2025).
23. Державне агентство лісових ресурсів України. Огляд ринку деревини в Україні: тенденції та майбутні перспективи. URL: <https://forest.gov.ua/news/ohliad-ryнку-derevyny-v-ukraini-tendentsii-ta-maibutni->

[perspektyvy](#) (дата звернення: 20.04.2025).

24. Державне агентство лісових ресурсів України. Публічний звіт Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2024 рік. URL: <https://forest.gov.ua/storage/app/sites/8/uploaded-files/%20%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%20%D0%B7%D0%B0%202024%20%D1%80%D1%96%D0%BA.pdf> (дата звернення: 16.04.2025).

25. Державне підприємство «Ліси України». Довгострокові контракти і ринкові ціни: ДП «Ліси України» затвердило новий Порядок використання деревини. URL: <https://e-forest.gov.ua/dovhostrokovyi-kontrakty-i-rynkovyi-tsiny-dp-lisy-ukrainy-zatverdilo-novyy-poriadok-vykorystannia-derevyny-heneralnyj-dyrektor-iurij-bolokhovets/> (дата звернення: 02.05.2025).

26. Державне підприємство «Ліси України». Офіційний сайт. URL: <https://e-forest.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2025).

27. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів вищої освіти: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 Економіка, ОПП Економіка бізнес-підприємства / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: А. В. Гречко, В. М. Марченко, Н. Л. Кузьмінська, О. В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 66 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/45996> (дата звернення: 01.04.2024).

28. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н. О. Власова [та ін.]. Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: Світ книг, 2015. 473 с.

29. Зелена країна: офіційний сайт програми Президента України. URL: <https://zelenakraina.gov.ua/> (дата звернення: 23.03.2025).

30. Ільченко О. Є. Козацькому роду нема переводу, або ж Мамай і Чужа Молодиця. Київ: Вид-во "Молодь", 1958.

31. Коноплицький В. А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний. КНТ, 2007. 580 с.

32. Марченко В. М. Логістика: Підручник / В. М. Марченко, В. В. Шутюк. К.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с.

33. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник. Львів: Світ,

2005. 616 с.

34. Пальчук П. М. Ліцензування торговельної діяльності в Україні : дис. ... канд. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». Інститут законодавства Верховної Ради України. К., 2008. 208 с.

35. Полтавський О. В., Томчишен С. В. Торгове право: навчальний посібник. Х.: Вид-во Харків. нац. ун-ту внутр. справ, 2008. 168 с.

36. "Радянська Україна". Газета, 13 лютого 1969 року, с. 60.

37. Розвиток експортної політики торгівлі деревиною в Україні в умовах євроінтеграції // Студентський конкурс «Будь експортоздатним!». Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, 2019. 27 с.

38. Тульчинська С. О., Дергалюк М. О., Радкевич Д. О. Стратегія підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку в умовах макроекономічної нестабільності. *Ефективна економіка*. 2021. Вип. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8493>

39. УНІАН. Ліси України – ДП закрило усі цехи з переробки деревини. URL: <https://www.unian.ua/economics/other/lisi-ukrajini-dp-zakrilo-usi-cehi-z-pererobki-derevini-12524160.html> (дата звернення: 19.04.2025).

40. Франко І. Я. Поезія. Том 6. Київ: Видавництво "Наукова думка", 1976.

41. Центральне міжрегіональне управління лісового та мисливського господарства. Структура управління. URL: <https://c.forest.gov.ua/upravlinnja/struktura-upravlinnja> (дата звернення: 16.04.2025).

42. Цитович П. П. Праці з торгового та вексельного права: підручник: у 2 т. М.: Статут, 2005. Т. 1: До питання про злиття торгового права з цивільним. 493 с.

43. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права: монографія: у 2-х т. 4-те вид. СПб.: Видання Братів Башмакових, 1908. Т. 1: Вступ. Торгові діячі. 515 с.

44. Eurostat. Homepage. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/> (дата звернення: 04.05.2025).

45. Flatpacked Forests: Ikea's Illegal Timber Problem and the Flawed Green Label Behind It. Earthsight. URL: <https://www.earthsight.org.uk/flatpackedforests-en> (дата звернення: 23.04.2025).
46. Forest Stewardship Council. Сторінка FSC Україна. URL: <https://ua.fsc.org/ua-uk> (дата звернення: 03.05.2025).
47. FSC Україна. Про FSC-сертифікацію в контексті реорганізації ДП «Ліси України». URL: <https://ua.fsc.org/ua-uk/newsfeed/pro-fsc-sertifikaciyu-v-konteksti-reorganizacii-dp-lisi-ukraini> (дата звернення: 21.04.2025).
48. GlobalWood.org. URL: <https://www.globalwood.org/> (дата звернення: 04.05.2025).
49. Interforst. Key Trade Fair for Forestry and Forest Technology. URL: <https://interforst.com/en/> (дата звернення: 04.05.2025).
50. Metsätans-Lehti Oy. John Deere Forestry Oy: in the spotlight at Interforst trade fair in Germany, 17–20 July. URL: https://metsatrans.com/en/article/3157/john-deere-forestry-oy%3A-in-the-spotlight-at-interforst-trade-fair-in-germany%2C-17-20-july?utm_source (дата звернення: 06.05.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А1

Таблиця А1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

Активи	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	250 650.00	431 930.00
первісна вартість	1001	279 125.00	464 374.00
накопичена амортизація	1002	28 475.00	32 444.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	554 037.00	659 342.00
Основні засоби	1010	3 451 355.00	4 129 851.00
первісна вартість	1011	9 149 904.00	10 254 067.00
знос	1012	5 698 549.00	6 124 216.00
Довгострокові біологічні активи	1020	1 197.00	1 336.00
первісна вартість	1021	2 252.00	1 464.00
накопичена амортизація	1022	1 055.00	128
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	16 734.00	16 734.00
інші фінансові інвестиції	1035	85	85
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	192	20
Усього за розділом I	1095	4 274 273.00	5 279 905.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	2 014 393.00	1 659 001.00
Виробничі запаси	1101	568 584.00	510 397.00
Незавершене виробництво	1102	155 784.00	114 509.00
Готова продукція	1103	1 285 845.00	1 031 836.00
Товари	1104	4 180.00	2 259.00
Поточні біологічні активи	1110	7 639.00	7 935.00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	204 408.00	81 878.00

Продовження Додатку А

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	65 985.00	70 723.00
з бюджетом	1135	682 039.00	13 826.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	2 590.00	331
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 509.00	33 315.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 050 308.00	1 344 660.00
Готівка	1166	470	
Рахунки в банках	1167	1 049 838.00	1 344 660.00
Витрати майбутніх періодів	1170	7 701.00	4 692.00
Інші оборотні активи	1190	144 922.00	137 527.00
Усього за розділом II	1195	4 202 904.00	3 353 557.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	8 477 177.00	8 633 462.00

Таблиця А2 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) підприємства ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	527 413.00	527 413.00
Капітал у дооцінках	1405	113 504.00	60 756.00
Додатковий капітал	1410	3 925 300.00	4 971 173.00
Резервний капітал	1415	1 395.00	
Усього за розділом I	1495	4 567 612.00	5 559 342.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	8 368.00	
Довгострокові забезпечення	1520	5 572.00	
Цільове фінансування	1525	31 214.00	11 149.00

Продовження Додатку А

Усього за розділом II	1595	45 154.00	15 455.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	10 178.00	289
товари, роботи, послуги	1615	1 472 457.00	1 043 064.00
розрахунками з бюджетом	1620	1 042 813.00	999 357.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	299 416.00	43 080.00
розрахунками зі страхування	1625	47 764.00	4 053.00
розрахунками з оплати праці	1630	247 629.00	33 045.00
за одержаними авансами	1635	289 131.00	322 512.00
Поточні забезпечення	1660	660 905.00	603 011.00
Доходи майбутніх періодів	1665	24 678.00	16 101.00
Інші поточні зобов'язання	1690	68 856.00	37 233.00
Усього за розділом III	1695	3 864 411.00	3 058 665.00
Баланс	1900	8 477 177.00	8 633 462.00

Додаток Б

Таблиця Б1 – Звіт про фінансові результати підприємства ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»

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	23 105 905.00	23 058 244.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	16 008 921.00	15 986 445.00
Валовий: прибуток	2090	7 096 984.00	7 071 799.00
Інші операційні доходи	2120	461 538.00	453 343.00
Адміністративні витрати	2130	3 081 041.00	2 610 062.00
Витрати на збут	2150	542 158.00	591 826.00
Інші операційні витрати	2180	1 003 122.00	809 119.00

Продовження Додатку Б

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2 932 201.00	3 514 135.00
Інші доходи	2240	119 121.00	53 130.00
Фінансові витрати	2250	1 776.00	5 099.00
Інші витрати	2270	14 948.00	26 292.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3 034 601.00	3 535 940.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-554 555.00	-665 194.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 480 046.00	2 870 746.00