

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЗАОЧНОЇ ТА ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ  
ОСВІТИ  
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ТОРГІВЛІ

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Освітнього ступеня «Магістр»

*на тему:* «СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-  
КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ «Б\*\*\*\*»  
ДРОГОБИЦЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ»

Виконав: студент VІІ курсу, групи Птб-71з

Спеціальності

076 «Підприємництво та торгівля

(шифр і назва спеціальності)

Роман ВЕЛИЧКО

(ім'я та прізвище)

Керівник: \_\_\_\_\_ Ольга ЛИСЮК

(ім'я, прізвище)

Рецензент: \_\_\_\_\_

(ім'я, прізвище)

ДУБЛЯНИ 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ  
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА  
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ТОРГІВЛІ

Освітній ступінь «Магістр»  
Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Завідувач кафедри  
підприємництва та торгівлі

\_\_\_\_\_  
(підпис)  
проф. Юрій ГУБЕНІ  
(звання, ступінь, ім'я та прізвище)  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу студенту

Роману Величку  
(ім'я та прізвище)

1. Тема роботи: «Стан та шляхи вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області»

Керівник роботи к.е.н., доц. Ольга ЛИСЮК  
(ім'я та прізвище, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджена наказом ЛНУП від \_\_\_\_\_

2. Строк подання студентом кваліфікаційної роботи до «10» січня 2025 р.

3. Вихідні дані для кваліфікаційної роботи: дані статистичної звітності та первинного обліку ТОВ «Б\*\*\*\*\*»

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність і значення виробничо-комерційної діяльності у забезпеченні ефективності підприємства.

1.2. Особливості функціонування меблевої галузі в Україні

1.3. Методика дослідження

Розділ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ «Б\*\*\*\*\*»

2.1. Загальна характеристика товариства з обмеженою відповідальністю «Б\*\*\*\*\*»

2.2. Характеристика майна підприємства

2.3. Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства

2.4. Аналіз фінансової стійкості, прибутковості та рентабельності підприємства

**Розділ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ  
ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ  
«Б\*\*\*\*\*»**

**3.1. Основні тенденції та перспективи розвитку ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

**3.2. Стратегічні напрями вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у  
ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

**5. Перелік графічного матеріалу: Схеми, графіки, діаграми**

**6. Дата видачі завдання «09» липня 2024 року**

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Відмітка про виконання
1)	Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Написання аналітичного огляду. Вивчення об'єкту. Аналіз існуючого стану	до 30.08.2024 р	
2)	Розробка перспективного рішення та його обґрунтування (написання перспективної частини; виготовлення планової основи для основного варіанту роботи).	до 18.10.2024 р	
3)	Розробка та обґрунтування пропозицій щодо реалізації роботи. Кінцеве редагування та оформлення кінцевого варіанту роботи.	до 15.11.2024 р	
4)	Кінцеве оформлення кваліфікаційної роботи (Здача КР керівнику виправлення його зауважень; перевірка на плагіат, здача КР на рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць).	до 10.01.2025 р	
5)	Підготовка до захисту в ЕК. Пробний захист на випускній кафедрі (написання доповіді й погодження її з керівником КР).	до 17.01.2025 р	

Студент

\_\_\_\_\_ (підпис)

**Роман ВЕЛИЧКО**

(ім'я та прізвище)

Керівник роботи:

\_\_\_\_\_ (підпис)

**к.е.н., доц. Ольга ЛИСЮК**

(наук.ступ., вчене звання, ім'я та прізвище)

Кваліфікаційна робота: 80 с. текстової частини, 20 таблиць, 7 рисунків, 48 літературних джерела.

Величко Р. Стан та шляхи вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області. Кваліфікаційна робота. Кафедра підприємництва та торгівлі. Дубляни, Львівський НУП, 2025.

У кваліфікаційній роботі висвітлено теоретичні основи виробничо-комерційної діяльності підприємств, а саме: сутність і значення виробничо-комерційної діяльності у забезпеченні ефективності підприємства, особливості функціонування меблевої галузі в Україні та методика дослідження.

Проведено аналіз сучасного стану виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*», проведено оцінку майна підприємства, аналіз ліквідності і платоспроможності, аналіз фінансової стійкості, прибутковості та рентабельності підприємства.

Встановлено основні тенденції та перспективи розвитку ТОВ «Б\*\*\*\*\*» та розроблено стратегічні напрями вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*».

## АНОТАЦІЯ

Величко Р. Стан та шляхи вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області.

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню сучасного стану шляхів вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області. Обґрунтовано, що сучасних умовах господарювання одним із ключових завдань підприємства є забезпечення ефективності його виробничо-комерційної діяльності, яка має враховувати специфіку та динаміку конкурентного середовища. Ця діяльність спрямована на досягнення економічної стабільності та конкурентоспроможності підприємства шляхом раціонального використання ресурсів і ефективного управління всіма аспектами виробничого і збутового процесів.

Під час дослідження встановлено, що на поточний момент ТОВ «Б\*\*\*\*\*» демонструє постійне розширення виробництва, з року в рік збільшуючи обсяги реалізації виготовленої продукції, що відповідним чином впливає на покращення його фінансових результатів. Підприємство пройшло шлях від збитковості до стабільного прибутку завдяки зростанню доходів, зниженню витрат і підвищенню операційної ефективності.

Встановлено, що підприємство має значні зовнішні можливості, включаючи високий попит на меблеву продукцію на закордонних ринках, позитивну динаміку виробництва та відносну доступність ресурсів. Реалізація цих можливостей може суттєво підвищити потенціал ТОВ «Б\*\*\*\*\*».

Проте підприємство стикається з зовнішніми загрозами, такими як нестабільність політичної та економічної ситуації, посилення конкуренції в галузі та негативний вплив інфляції. Для подолання цих викликів необхідно адаптувати стратегію підприємства до змін у зовнішньому середовищі, зосереджуючи увагу на інноваціях, підвищенні ефективності та зниженні витрат.

*Ключові слова:* підприємництво, виробничо-комерційна діяльність, ефективність виробництва, рентабельність підприємства.

## ANNOTATION

Velychko R. The state and ways of improving the production and commercial activity of «B\*\*\*\*\*» LLC, Drohobytzky district, Lviv region.

The qualification work is devoted to the study of the current state of ways to improve production and commercial activity in LLC «B\*\*\*\*\*» of the Drohobytzky district of the Lviv region. It is substantiated that in modern economic conditions, one of the key tasks of the enterprise is to ensure the efficiency of its production and commercial activities, which must take into account the specifics and dynamics of the competitive environment. This activity is aimed at achieving economic stability and competitiveness of the enterprise through rational use of resources and effective management of all aspects of production and sales processes.

During the research, it was established that at the present time LLC «B\*\*\*\*\*» demonstrates a constant expansion of production, year by year increasing the volume of sales of manufactured products, which accordingly affects the improvement of its financial results. The company went from unprofitable to stable profit thanks to revenue growth, cost reduction and increased operational efficiency.

It was established that the enterprise has significant external opportunities, including high demand for furniture products in foreign markets, positive dynamics of production and relative availability of resources. Realization of these opportunities can significantly increase the potential of «B\*\*\*\*\*» LLC.

However, the company faces external threats, such as the instability of the political and economic situation, increased competition in the industry, and the negative impact of inflation. To overcome these challenges, it is necessary to adapt the company's strategy to changes in the external environment, focusing on innovation, increasing efficiency and reducing costs.

*Key words:* entrepreneurship, production and commercial activity, production efficiency, profitability of the enterprise.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	6
<b>Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b> .....	8
1.1. Сутність і значення виробничо-комерційної діяльності у забезпеченні ефективності підприємства.....	8
1.2. Особливості функціонування меблевої галузі в Україні.....	17
1.3. Методика дослідження.....	23
<b>Розділ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ «Б*****»</b> .....	33
2.1. Загальна характеристика товариства з обмеженою відповідальністю «Б*****».....	33
2.2. Характеристика майна підприємства.....	42
2.3. Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства.....	59
2.4. Аналіз фінансової стійкості, прибутковості та рентабельності підприємства.....	63
<b>Розділ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ «Б*****»</b> .....	73
3.1. Основні тенденції та перспективи розвитку ТОВ «Б*****».....	73
3.2. Стратегічні напрями вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б*****».....	79
<b>ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ</b> .....	86
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	89

## ВСТУП

Сучасний розвиток економіки України вимагає ефективного функціонування підприємств, здатних швидко адаптуватися до умов ринкових змін, конкуренції та технологічного прогресу. У цьому контексті вдосконалення виробничо-комерційної діяльності підприємств є одним із ключових чинників їх успішного розвитку. Особливе значення мають такі процеси для малих і середніх підприємств, які працюють у регіонах, забезпечуючи економічну стабільність та розвиток місцевих громад.

Сучасні умови функціонування підприємств вимагають їх ставати гнучкими, постійно реагувати на зміни зовнішнього середовища, виробляти і реалізовувати локальні і глобальні проекти змін своєї діяльності, які повинні протікати без втрати контролю над організацією. У зв'язку з цим, постає питання про підтримку підприємства у бажаному конкурентному стані, що вимагає його постійного розвитку як виробничо економічної системи. Сутність процесу розвитку, з точки зору функціонування підприємства, складає зростання рівня його організації, коли у міру накопичення інформації зменшується невизначеність.

**Метою** дипломної роботи є аналіз стану виробничо-комерційної діяльності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області та розробка практичних рекомендацій щодо її вдосконалення, спрямованих на підвищення ефективності підприємства, конкурентоспроможності на ринку та забезпечення його стійкого розвитку в умовах сучасного економічного середовища.

Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення **таких завдань**:

1. Оцінити сучасний стан виробничо-комерційної діяльності підприємства.
2. Провести аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на функціонування ТОВ «Б\*\*\*\*\*».
3. Визначити основні проблеми та бар'єри, які стримують розвиток виробничо-комерційної діяльності.
4. Розробити заходи та пропозиції щодо вдосконалення діяльності підприємства з урахуванням сучасних викликів та можливостей.



5. Оцінити економічну ефективність запропонованих заходів та перспективи їх впровадження.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методологічні та практичні аспекти виробничо-комерційної діяльності ТОВ «Б\*\*\*\*\*». Зокрема, вивчаються механізми організації виробничих процесів, управління комерційною діяльністю, взаємозв'язок між виробничими та збутовими операціями, а також вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на ефективність діяльності підприємства.

**Об'єктом дослідження** є виробничо-комерційна діяльність ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області як комплекс організаційно-економічних процесів, що включають виробництво продукції, управління ресурсами, реалізацію товарів і взаємодію підприємства із зовнішнім ринковим середовищем.

**Методи дослідження.** Для реалізації мети та завдань дослідження використовувався комплекс загальнонаукових, конкретно наукових та спеціальних методів, як теоретичних, так і емпіричних.

**Практична значущість результатів** дипломної роботи полягає у можливості їхнього застосування для вдосконалення виробничо-комерційної діяльності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» та підвищення ефективності його функціонування.

## **Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

### **1.1. Сутність і значення виробничо-комерційної діяльності у забезпеченні ефективності підприємства**

У сучасних умовах господарювання одним із ключових завдань підприємства є забезпечення ефективності його виробничо-комерційної діяльності, яка має враховувати специфіку та динаміку конкурентного середовища. Ця діяльність спрямована на досягнення економічної стабільності та конкурентоспроможності підприємства шляхом раціонального використання ресурсів і ефективного управління всіма аспектами виробничого і збутового процесів.

Виробничо-комерційна діяльність підприємства охоплює два основні напрями. Перший передбачає забезпечення оптимального співвідношення між наявними економічними ресурсами та їх ефективним використанням для досягнення високих фінансових результатів. Це включає раціональний розподіл ресурсів, контроль витрат, підвищення продуктивності праці та ефективність використання виробничих потужностей. Особлива увага приділяється інноваціям, що дозволяють знизити собівартість продукції, підвищити якість товарів і послуг, а також адаптуватися до змін ринкових умов.

Другий напрямок зосереджений на організації виробничих процесів і збуту продукції через впровадження ефективних методів управління. Це включає планування, координацію, контроль і оцінку результатів роботи. Завданням управлінської діяльності є забезпечення безперервності виробництва, своєчасного виконання замовлень, розвитку логістики та налагодження каналів збуту. Важливу роль відіграє аналіз ринкових умов і запитів споживачів, що дозволяє створювати продукцію, максимально орієнтовану на потреби клієнтів.

У процесі виробництва витрачаються як жива, так і матеріалізована праця, які є ключовими складовими досягнення ефективності виробничої діяльності. Жива праця включає фізичну та інтелектуальну діяльність

працівників, тоді як матеріалізована праця представлена в формі використаних ресурсів, обладнання, техніки та технологій.

Кожне підприємство прагне досягти максимально можливого прибутку від своєї діяльності. Для цього воно може застосовувати дві основні стратегії: підвищення ціни продажу продукції або зниження її собівартості. У ринкових умовах особливого значення набуває ефективність виробничої діяльності, яка визначається через сукупні витрати живої та матеріалізованої праці, необхідні для виготовлення продукції.

У товарному виробництві витрати набувають вартісної форми, і їх економічний зміст визначається типом та способом організації виробництва. Вартість продукції стає критичним фактором в умовах конкурентної боротьби за ринки збуту. Ця боротьба стимулює підприємства до зменшення виробничих витрат і впровадження інновацій для досягнення кращих економічних показників.

Економічна природа витрат особливо чітко проявляється в умовах інтенсифікації виробництва та науково-технічного прогресу, які суттєво змінюють співвідношення між вартістю живої праці та матеріалізованих ресурсів.

Собівартість продукції в такому контексті є комплексним показником, який включає грошові витрати на матеріально-технічні ресурси, трудові ресурси, а також інші витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції. Вона стає основою для визначення ціни продукції, оцінки ефективності виробничих процесів та прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат.

Отже, підвищення ефективності виробничої діяльності та зниження собівартості продукції є ключовими завданнями сучасних підприємств. Це вимагає вдосконалення виробничих процесів, раціонального використання ресурсів, впровадження інновацій та постійного контролю за витратами, що дозволяє зберігати конкурентоспроможність у динамічному ринковому середовищі.

Однією з ключових характеристик ринкових трансформацій є комерціалізація, яка втілює принципи вільного вибору виду підприємницької діяльності та поширення товарно-грошових відносин на економічну, господарську й соціальну сфери. Вона сприяє формуванню і зміцненню товарних зв'язків між суб'єктами ринку, забезпечує ефективний обмін продуктів праці відповідно до ринкових законів, таких як попит, пропозиція, конкуренція і ціноутворення.

Термін «комерційна діяльність» в Україні з'явився одночасно з поширенням поняття «ринок», оскільки ринкова економіка базується на принципах вільного підприємництва, яке забезпечує розвиток усіх комерційних процесів та відносин обміну. У цьому контексті комерційна діяльність виступає складовою частиною комерційного підприємництва.

Підприємництво визначається як цілеспрямована діяльність, спрямована на отримання доходу чи прибутку. Воно включає створення підприємств для виробництва і постачання товарів на ринок, організацію торговельних операцій із купівлі-продажу, заснування фінансових установ, фондових бірж тощо. Основою підприємництва є пошук нових економічних можливостей та їх реалізація.

Комерційна діяльність суттєво впливає на економічні процеси як на національному, так і на глобальному рівнях. Вона стимулює активність суб'єктів господарювання, сприяє інтенсифікації товарно-грошового обміну, забезпечує збалансованість між виробничою, торговельною та іншими суміжними сферами. Окрім цього, комерційна діяльність відіграє важливу роль у формуванні доходів бюджетів різних рівнів, тим самим стимулюючи зміцнення національної фінансової системи та загальний економічний розвиток.

З огляду на сучасні економічні реалії, комерційна діяльність стала багатоаспектним явищем, що інтегрується в усі сфери господарської активності. На початку комерція сприймалася виключно як торгівля, тобто

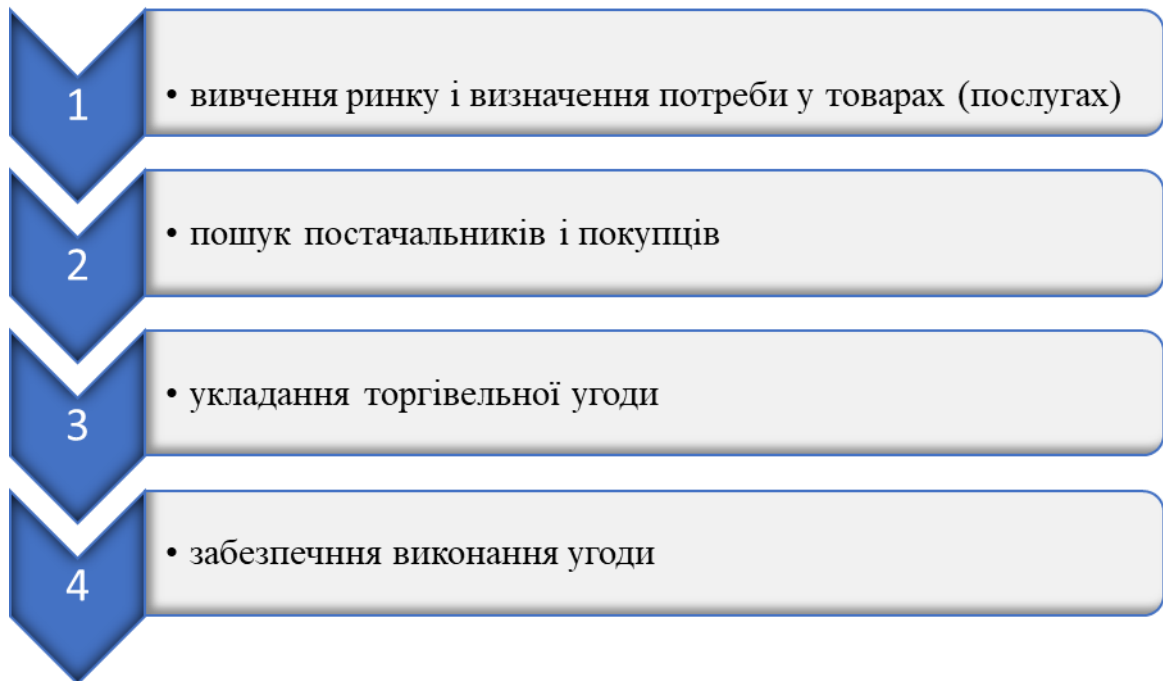
процес купівлі-продажу товарів на ринку. Однак з розвитком суспільства, економічних відносин і поділу праці сутність комерції значно розширилася, набувши статусу самостійного напрямку бізнесу, що охоплює різноманітні форми діяльності.

Сьогодні комерція виходить далеко за межі традиційної торгівлі. Вона інтегрується у виробничу діяльність, сферу послуг, фінансовий обіг, трансфер технологій, управління інтелектуальною власністю, а також логістичні процеси. Комерційна діяльність включає оптову і роздрібну торгівлю, але цим не обмежується. Вона орієнтована на організацію і оптимізацію процесів купівлі-продажу, забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку, управління фінансовими потоками, інвестування у сучасні технології та пошук нових ринків збуту.

Цілі комерційної діяльності визначають її основний зміст і орієнтири. До ключових цілей належать:

- Встановлення партнерських і господарських зв'язків. Забезпечення надійної співпраці з різними суб'єктами ринку для створення стабільних умов господарювання та розвитку.
- Аналіз і вивчення джерел закупівлі товарів. Дослідження ринку постачальників для забезпечення конкурентоспроможних умов закупівель.
- Налагодження зв'язків між виробництвом і споживанням. Організація виробництва, орієнтованого на потреби ринку, що включає оптимізацію асортименту, обсягів та оновлення продукції відповідно до попиту споживачів.
- Здійснення купівлі-продажу товарів. Виконання торговельних операцій з урахуванням ринкових умов, включаючи цінову політику, попит і пропозицію.
- Розширення ринків збуту. Пошук нових ринкових сегментів та розвиток існуючих з урахуванням перспектив і стратегії підприємства.
- Оптимізація витрат товарообороту. Зниження витрат, пов'язаних із транспортуванням, зберіганням і реалізацією продукції.

Для ефективної реалізації процесу купівлі-продажу важливо виконати низку взаємопов'язаних дій, які є складовими комерційної діяльності. Ці дії повинні бути чітко скоординовані, логічно впорядковані та відповідати сучасним вимогам ринкового середовища (рис.1.1)



*Рис. 1.1. Етапи виконання процесу торговельного обміну\**

\*Джерело [28]

Процес купівлі-продажу включає не лише економічні аспекти, але також організаційну, політичну та соціальну складові, що забезпечують його комплексний характер. Організаційна складова передбачає планування, управління та контроль за всіма етапами угоди, від вибору партнерів до укладання контрактів і здійснення логістичних операцій. Політична складова враховує нормативно-правове регулювання, державну політику у сфері торгівлі, міжнародні угоди та інші фактори, що впливають на торговельну діяльність.

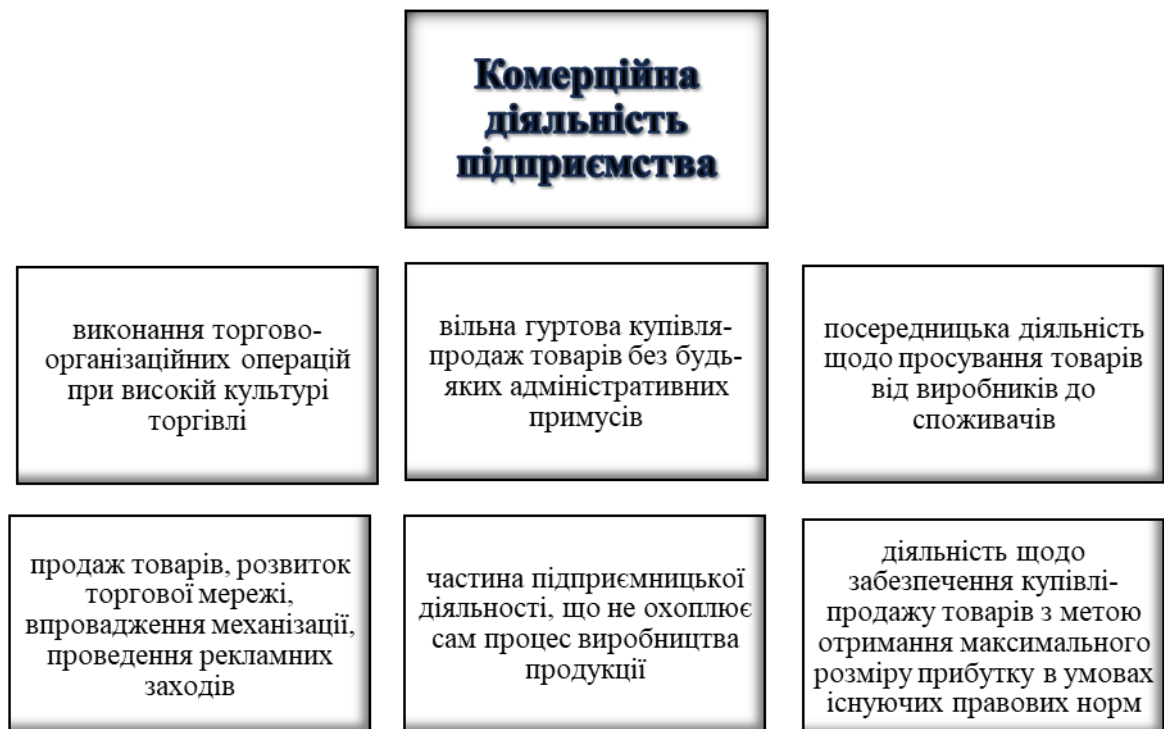
Соціальний аспект процесу купівлі-продажу включає встановлення довіри між учасниками ринку, формування репутації підприємства, дотримання етичних норм та врахування потреб споживачів. Це особливо важливо в умовах сучасного ринку, де зростає роль соціальної відповідальності бізнесу.

Таким чином, успішна реалізація процесу купівлі-продажу залежить від гармонійної взаємодії різних складових, які формують єдиний ефективний

механізм. Це забезпечує не лише економічний результат, але й створює умови для сталого розвитку підприємства та зміцнення його позицій на ринку.

Основною метою комерційної діяльності, з урахуванням сучасних викликів, є отримання максимального прибутку в короткі терміни через використання різноманітних інструментів і методів. Це досягається завдяки гнучкості в управлінні, впровадженню інноваційних технологій, зорієнтованості на потреби ринку та адаптації до змін конкурентного середовища.

Аналіз наукових праць багатьох дослідників свідчить про відсутність єдиного універсального визначення поняття «комерція». Деякі вчені ототожнюють комерційну діяльність із підприємницькою, вважаючи їх синонімами, тоді як інші розглядають підприємництво як вужче поняття, що є лише частиною комерційної діяльності (рис.1.2).



*Рис. 1.2. Різні підходи до визначення сутності комерційної діяльності\**

\*Джерело: [36]

У таблиці 1.1 наведено основні підходи різних науковців до трактування поняття «комерційна діяльність». Представлені дефініції відображають широкий спектр поглядів, які характеризують сутність і особливості цього

явища, залежно від контексту дослідження, специфіки господарської діяльності та економічних умов.

*Таблиця 1.1*

**Трактування категорії «комерційна діяльність»**

<b>Науковці</b>	<b>Визначення комерційної діяльності</b>
Апоній В.В. [25]	Спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну.
Виноградська А.М. [11]	Господарсько-торговельна діяльність суб'єктів господарювання (виробників та продавців продукції), спрямована на реалізацію товарів для промислових споживачів чи приватних домогосподарств.
Іляшенко С.М. [23]	Технологія торгівлі як сукупність способів раціональної організації та методів ефективного виконання операцій торгово-технологічного процесу.
Меженська В.В., Спірна Н.С.5 [33]	Система оперативно-організаційних заходів, спрямованих на організацію та управління процесами купівлі-продажу товарів з метою задоволення споживчого попиту та отримання прибутку.
Череп А.В. [46]	Ініціативна самостійна діяльність громадян та їхніх об'єднань, спрямована на отримання прибутку.

Аналіз поняття «комерційна діяльність» дозволяє стверджувати, що більшість науковців сходяться на думці про те, що предметом цієї діяльності є процеси, пов'язані з організацією товарообігу, які обов'язково враховують задоволення потреб кінцевого споживача. Комерційна діяльність та технологія торговельних процесів виконують різні функції та мають власний зміст, але водночас тісно взаємопов'язані. Зокрема, без комерційної діяльності неможливе повноцінне функціонування технології, так само як без технологічних процесів неможлива реалізація комерційної діяльності підприємства.

Комерційна діяльність підприємства відіграє ключову роль у забезпеченні його успіху, що зумовлюється виконанням трьох основних функцій: дослідницької, комунікативної та адаптивної. Кожна з цих функцій сприяє ефективному досягненню цілей підприємства, забезпечуючи його



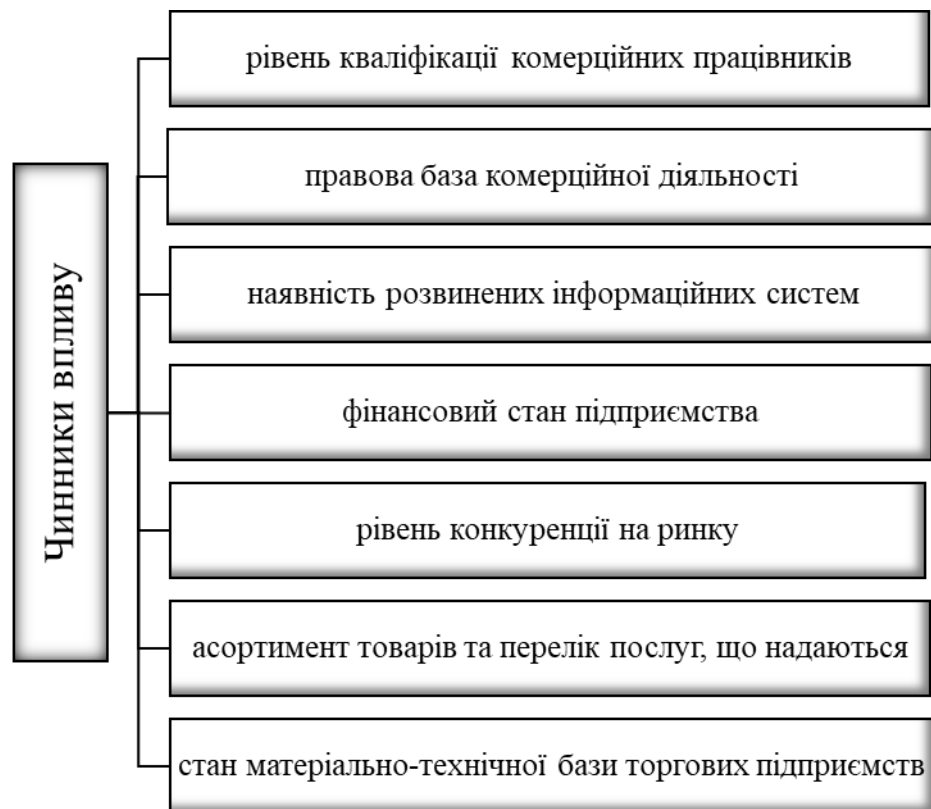
конкурентоспроможність і здатність відповідати на виклики ринку. Розглянемо ці функції детальніше.

Комунікативна функція спрямована на ефективне передавання інформації як потенційним, так і постійним клієнтам. Вона реалізується через особисті контакти, рекламну діяльність, публічні презентації, цифрові комунікації та інші засоби зв'язку. Її важливим аспектом є не лише донесення інформації про товари чи послуги, але й отримання зворотного зв'язку від клієнтів. Це дозволяє підприємству розуміти потреби споживачів і адаптувати свої пропозиції відповідно до їхніх очікувань. Як зазначає Ф. Котлер, двосторонній обмін інформацією має на меті переконати клієнта у вигодах і конкурентних перевагах пропонованих товарів і послуг. Така форма взаємодії допомагає встановити довіру між підприємством і споживачами, що є основою довгострокового співробітництва[42].

Адаптивна функція ґрунтується на результатах комунікативного процесу і спрямована на вирішення конкретних проблем клієнтів. Глибоке дослідження їхніх потреб, аналіз отриманого зворотного зв'язку та швидка реакція на запити споживачів дозволяють підприємству пропонувати найбільш оптимальні рішення. Це може включати розробку нових продуктів, зміну характеристик існуючих товарів чи надання послуг, які максимально відповідають очікуванням клієнтів. Важливість цієї функції полягає в здатності підприємства залишатися актуальним у динамічному ринковому середовищі, де уподобання споживачів постійно змінюються.

Дослідницька функція полягає у зборі, аналізі та оцінці інформації про клієнтів, ринки, товари та конкурентів. Це дає можливість виявити перспективні сегменти ринку, зрозуміти зміну попиту, оцінити конкурентне середовище та виявити потенційні ризики. Завдяки ефективній розвідувальній роботі підприємство може приймати обґрунтовані рішення щодо стратегій маркетингу, ціноутворення, позиціонування товарів та інших ключових аспектів комерційної діяльності.

Реалізація ключових функцій комерційної діяльності підприємства – комунікативної, адаптивної та розвідувальної – вимагає врахування цілого ряду зовнішніх і внутрішніх умов. Ефективність цих процесів залежить не лише від стратегій і ресурсів самого підприємства, але й від впливу численних чинників, які прямо чи опосередковано формують можливості та обмеження для його діяльності. Ці чинники можна розглядати як комплексну систему взаємодії, що впливає на комерційну активність, позиціонування на ринку та конкурентоспроможність (рис.1.3)



**Рис. 1.3. Чинники, які визначають комерційну діяльність підприємства\***

\*Джерело: [36]

Отже, успішна комерційна діяльність підприємства залежить від взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників. Високий рівень кваліфікації працівників, належна матеріально-технічна база, широкий асортимент товарів і послуг, а також фінансова стабільність і розвинені інформаційні системи забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Водночас правове регулювання та ринкова конкуренція формують умови, в яких бізнес має ефективно функціонувати та адаптуватися.

## 1.2. Особливості функціонування меблевої галузі в Україні

Меблева промисловість займає почесне місце серед ключових виробничих галузей України. Як одна з найпотужніших складових деревообробної індустрії, вона забезпечує понад 50% загального обсягу обробки деревини в країні. Її роль у повсякденному житті важко переоцінити: меблі є невід'ємною частиною будь-якого житлового будинку, офісу чи виробничого приміщення. Окрім створення умов для комфорту та задоволення побутових потреб, меблева галузь відіграє важливу соціально-економічну функцію, забезпечуючи робочими місцями понад половину працівників деревообробного сектора. У межах економіки України вона є вагомим джерелом прибутку, постачає необхідні товари та сприяє зайнятості населення.

Однією з ключових характеристик української меблевої промисловості є високий рівень фрагментованості та значна кількість тіньових підприємств. За структурою галузь нагадує типову для країн, що розвиваються: вона складається з великої кількості мікро- та малих виробництв (до 10 і 50 працівників відповідно), обмеженої кількості середніх підприємств (до 250 працівників) і зовсім незначної кількості великих компаній (понад 250 працівників). Кожна із цих категорій має свої особливості, що стосуються організації роботи та вибору асортименту.

Мікропідприємства, до яких належать компанії з кількістю працівників до 10 осіб, є найчисленнішою категорією в галузі. Проте їхній внесок у загальний обсяг виробництва меблів в Україні є порівняно невеликим. Згідно з оцінками, включаючи неофіційні виробництва, кількість таких підприємств у країні становить близько 5000.

Мікропідприємства у меблевій промисловості, до складу яких входить до 10 співробітників, поділяються на дві основні підгрупи:

- Компанії з 3-5 працівниками. Їхня діяльність зводиться переважно до складання меблів із закуплених заготовок, без значної обробки матеріалів. Основний канал збуту – ринки або виконання робіт безпосередньо в замовників удома. Використання примітивного ручного інструменту, низький рівень

дизайну й якості продукції обмежують їхній потенціал для зростання. Очікується, що в умовах економічного піднесення кількість таких виробництв скорочуватиметься.

- Компанії з 6-10 працівниками. Вони займають більш вагоме місце в галузі порівняно з попередньою підгрупою, хоча їхній внесок поступається малим і середнім підприємствам. Такі виробництва орієнтуються на місцеві ринки й здебільшого виконують індивідуальні замовлення з недорогих матеріалів. Відсутність чіткої стратегії розвитку стримує їхнє зростання, хоча серед них є приклади підприємств, які змогли перейти до категорії малого й середнього бізнесу.

Малі підприємства з чисельністю працівників від 10 до 50 осіб є наступним етапом розвитку після мікропідприємств. Вони мають вищий рівень капітального забезпечення, виконують складніші замовлення, співпрацюють із дизайнерами й формують власний стиль. Деякі компанії працюють на експорт, виконуючи замовлення на дизайн або постачаючи невеликі партії готової продукції. Проте рівень «тінізації» на цьому етапі залишається значним.

Середні підприємства (50-250 працівників) становлять основу української меблевої індустрії. Орієнтовно таких компаній налічується близько 200. Вони використовують сучасне обладнання, працюють із технологічно складними матеріалами й нерідко мають серійне виробництво. Продажі здійснюються через дилерів або власні магазини. Частина підприємств спеціалізується на нішевій продукції або переходить у сегмент люкс. Багато хто створює власні бренди, що сприяє зміцненню їхніх позицій на ринку.

Великі підприємства (понад 250 працівників) представлені невеликою кількістю компаній (менше 40). Високий рівень автоматизації є характерною рисою цієї групи, хоча використання обладнання не завжди є ефективним. Вони спеціалізуються на виробництві великих партій меблів із недорогих матеріалів для великих замовників і здебільшого орієнтовані на експорт[20].

Кожна галузь промисловості в Україні має свій регуляторний орган або організацію, що здійснює нагляд і координацію її діяльності. У меблевій сфері цю роль виконує Українська Асоціація Меблевиків (УАМ).

Основними напрямками діяльності УАМ є:

- Регулювання ціноутворення та продажу сировини, фурнітури й обладнання, тобто забезпечення всім необхідним для виробництва меблів.
- Організація та контроль внутрішньої і зовнішньої торгівлі.
- Координація діяльності меблевих підприємств, сприяючи їхній ефективній взаємодії.
- Розробка стратегій для довгострокового розвитку галузі.

Місія УАМ – сприяти створенню кращого меблевого середовища в Україні шляхом об'єднання зусиль та сприяння розвитку кожного учасника організації [39].

Одним із ключових завдань, які виконує Українська Асоціація Меблевиків (УАМ), є освітня діяльність у меблевій галузі. З часу свого заснування Асоціація прагне модернізувати традиційні підходи до виробництва меблів, впроваджувати сучасні знання та інтегрувати новітні технології у діяльність українських підприємств.

Сьогодні УАМ активно організовує різноманітні освітні заходи, включаючи семінари, круглі столи, вебінари й тренінги для своїх учасників. Вона також співпрацює із закладами вищої освіти, що спеціалізуються на меблевій галузі, сприяючи підготовці кваліфікованих кадрів.

Асоціація ставить перед собою амбіційну мету: допомогти українським меблевим підприємствам досягти міжнародного рівня, збільшити обсяги експорту та створити глобальний бренд українських меблів. Особлива увага приділяється популяризації високої якості та сучасного дизайну вітчизняної продукції, а також формуванню довіри серед міжнародних партнерів щодо надійності та професіоналізму українських виробників.

Кількісна ціль УАМ до 2025 року полягає у консолідації 90% компаній меблевої галузі України, які разом генеруватимуть річний оборот у 15 мільярдів

доларів, половину з якого становитиме експорт продукції з високою доданою вартістю [41].

На державному рівні Асоціація виконує переважно представницькі функції, зокрема бере участь у плануванні та проведенні міжнародних виставок, спрямованих на розширення експорту меблів, виготовлених в Україні.

Меблева промисловість України, як і інші галузі, має свій регулювальний орган, який виконує організаційні та представницькі функції. Завдяки його діяльності забезпечується плановий розвиток галузі.

Втім, попри зусилля органів контролю та впровадження заходів для розвитку індустрії, меблева галузь залишається досить вразливою до економічних потрясінь та структурних криз.

Розміщення підприємств меблевого виробництва по Україні має свою специфіку. У кожному регіоні є локальні виробники, які працюють для задоволення місцевого попиту. Фактори, що впливають на географічне розповсюдження виробництв, включають доступність сировини та матеріалів, наявність робочої сили, інвестиційну привабливість регіону, а також спадщину від радянських часів, у вигляді фабрик і виробництв, побудованих у ХХ столітті, які й досі функціонують як частина виробничого ланцюга.

Для виробництва меблів використовуються такі основні матеріали:

- натуральна деревина;
- плити ДСП, МДФ, ДВП;
- тканини й шкіра для м'яких меблів;
- фурнітура, металеві елементи;
- клеї, фарби, лаки;
- скляні панелі, епоксидна смола тощо.

Меблева галузь є однією з найбільш залежних від сировини. Підприємства забезпечують себе необхідними матеріалами двома шляхами: або виготовляють їх самостійно, або закупають готові напівфабрикати у постачальників. Деякі виробництва спеціалізуються виключно на виготовленні

таких напівфабрикатів, як металева фурнітура чи ПВХ-плівки, і постачають їх меблевим фабрикам для збирання готової продукції.

Деревина залишається основною сировиною для меблевої галузі, оскільки використовується майже в усіх типах виробів: м'яких, офісних, кухонних тощо. Проте питання вирубки та обробки деревини є складною екологічною і політичною проблемою, яка неодноразово викликала дискусії. За останнє десятиліття держава та виробники-експортери не змогли досягти консенсусу щодо доцільності обмежень на вирубку й експорт деревини.

Найгострішим викликом залишається питання забезпечення достатньої кількості сировини для задоволення потреб внутрішнього ринку та гармонійного розвитку меблевої промисловості у майбутньому.

Меблеве виробництво в Україні значною мірою залежить не лише від доступності сировини, але й від ринків збуту. Більшість виробничих потужностей і центрів продажу зосереджені в густонаселених міських агломераціях. Ця орієнтація на споживача дозволяє підприємствам, дистриб'юторам та магазинам зменшувати витрати на доставку продукції до кінцевого покупця.

Логістичні витрати мають значний вплив на кінцеву вартість меблів: близько 20% ціни припадає саме на транспортування. Крім того, логістика впливає на своєчасність постачань, збереження якості продукції та обсяги можливих втрат. Наразі рівень логістичних послуг в Україні не відповідає світовим стандартам, що залишається слабкою ланкою у створенні доданої вартості у меблевій промисловості. Проблеми з високою вартістю та несвоєчасністю логістики найбільше зачіпають виробників-експортерів, обмежуючи їхню конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Ще одним важливим викликом для галузі є забезпечення кваліфікованої робочої сили. Меблеве виробництво, особливо на рівні малих і середніх підприємств, є трудомістким, а частка оплати праці у собівартості продукції є суттєвою. Заробітна плата працівників залежить від рівня їхньої кваліфікації, досвіду, а також регіону, де розташоване підприємство.

Крім дефіциту кваліфікованих робітників, галузь також потребує професійних управлінців, зокрема маркетингологів, бізнес-планувальників, фінансистів, логістів і фахівців із міжнародної торгівлі. Однією з перешкод для виходу на закордонні ринки є низький рівень володіння іноземними мовами серед менеджерів.

Багато з цих проблем пов'язані зі зниженням привабливості галузі для молоді, яка часто сприймає меблеву індустрію як застарілу та малоперспективну. Це призводить до браку нових фахівців і стримує розвиток галузі.

Для подолання цих викликів необхідно створити умови для постійного підвищення кваліфікації працівників і щорічного залучення освічених молодих спеціалістів. У цьому напрямку працює Українська Асоціація Меблевиків (УАМ), яка організовує спеціалізовані тренінги для своїх членів, запрошує світових експертів для обміну досвідом і співпрацює із закладами вищої освіти для підготовки майбутніх професіоналів.

Основну підтримку меблевої галузі в Україні здійснюють такі організації:

- Локальні та національні галузеві асоціації, зокрема Українська Асоціація Меблевиків (УАМ), які безпосередньо працюють із виробниками меблів та сприяють розвитку галузі.

- Неспеціалізовані асоціації, такі як Офіс з просування експорту України, Торгово-промислова палата України та Спілка Українських Підприємців, які підтримують меблеву індустрію поряд із іншими галузями.

- Міжнародні донорські організації, серед яких Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Вони надають фінансову й експертну допомогу для впровадження нових технологій та підвищення конкурентоспроможності українських виробників.

Хоча більшість галузевих організацій працюють переважно на регіональному рівні, об'єднуючи місцевих виробників, їхні можливості у впровадженні інновацій та забезпеченні сталого розвитку галузі поки



залишаються обмеженими. Проте ці організації мають значний потенціал для подальшого зростання та вдосконалення своєї діяльності.

### **1.3. Методика дослідження**

Формування ринкової економіки спричинило подальший розвиток аналізу, особливо на мікрорівні, тобто на рівні окремих підприємств і їхніх структурних підрозділів. Це обумовлено тим, що незалежно від форми власності, підприємства є базовими елементами економічної системи. Для забезпечення виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції, а також для досягнення прибутковості та рентабельності, керівництву необхідно володіти ефективними методиками економічного та фінансового аналізу. Це потребує наявності відповідної інформаційної бази, а також кваліфікованих спеціалістів, здатних застосувати ці методики на практиці.

Фінансовий аналіз стану виробничо-комерційної діяльності підприємства є однією з ключових управлінських функцій, оскільки дозволяє оцінити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки.

Виробничо-торговельна діяльність підприємства здійснюється самостійно, але в умовах конкуренції, де ринкові механізми разом із конкуренцією формують єдину систему господарювання. Цей механізм змушує виробника орієнтуватися на попит і потреби споживачів. У таких умовах суб'єкти господарювання вступають у конкурентну боротьбу, де переможцем стає той, хто ефективно адаптується до змін ринку. Ті ж, хто втрачають позиції, ризикують стати банкрутами. Щоб уникнути цього, підприємству необхідно постійно відстежувати ринкову ситуацію та забезпечувати власну конкурентоспроможність на високому рівні.

Фінансовий аналіз виробничо-комерційної діяльності підприємства спрямований на оцінку результатів діяльності та фінансового стану, а також на

виявлення шляхів підвищення ефективності його функціонування шляхом впровадження раціональної фінансової політики.

Крім того, економічний та фінансовий аналіз є системою знань про методи та організаційні аспекти його проведення. Тому оволодіння цими знаннями включає не лише вивчення фінансових ресурсів і їх потоків, але й засвоєння методології цього напряму науки. Особливу важливість в процесі підготовки фахівців має саме вивчення методики його проведення.

Економічні явища, які досліджуються у фінансовому аналізі, характеризуються кількісною визначеністю, яка виражається за допомогою абсолютних і відносних показників.

Абсолютні показники відображають кількісні розміри економічних явищ у конкретних одиницях виміру (маса, обсяг, площа, вартість тощо), не прив'язуючись до інших показників. Вони є основою для обчислення відносних величин.

Відносні величини визначаються як співвідношення абсолютних показників і використовуються для оцінки рівня виконання плану, структури, координації та динаміки змін протягом певного періоду.

Так, відносна величина планового завдання показує відношення планового показника поточного періоду до рівня попереднього періоду.

Відносна величина виконання плану визначається як співвідношення фактичного показника звітного періоду до його планового значення.

Показники структури відображають частку окремого елемента в загальному обсязі, зазвичай у відсотках (наприклад, частка прибутку від реалізації у загальному прибутку підприємства).

Відносні величини координації показують співвідношення між окремими елементами (наприклад, співвідношення основного та оборотного капіталу, власних і позикових коштів).

Величини інтенсивності характеризують ступінь розвитку чи поширення явища (наприклад, рівень неповернення дебіторської заборгованості або частку бартерних угод).

Показники ефективності демонструють співвідношення отриманого ефекту до витрачених ресурсів (наприклад, рівень рентабельності або ефективність використання капіталу).

Використання цих показників дозволяє отримати комплексну картину фінансово-господарської діяльності підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Коефіцієнти представляють собою відносні величини, які визначають співвідношення двох показників, причому один із них приймають за одиницю.

Індекси є відносними величинами, що відображають зміни досліджуваного показника в часі або просторі. Їх використовують для аналізу динаміки різних аспектів фінансово-господарської діяльності підприємств та оцінки виконання планових завдань.

Окрім абсолютних і відносних показників, у фінансовому аналізі широко застосовуються середні величини. Вони слугують для узагальненої кількісної характеристики групи однорідних явищ за певною ознакою.

Так, при аналізі валюти балансу використовують середній показник підсумку балансу, що дозволяє розрахувати коефіцієнт зростання або зменшення валюти балансу. Під час аналізу дебіторської заборгованості визначають середню величину цієї заборгованості, яка потрібна для оцінки її якості та ліквідності, зокрема шляхом розрахунку коефіцієнта оборотності та тривалості одного обороту в днях.

Середні величини відображають загальну характеристику певної ознаки в досліджуваній сукупності, надаючи змогу одним числом описати всю групу об'єктів.

Для аналізу фінансово-господарської діяльності використовуються різні види середніх величин, такі як середньоарифметична, середньохронологічна, середньоквадратична, середньгеометрична тощо. Методика їх розрахунку та застосування в економічних дослідженнях детально вивчається у курсах теоретичної та прикладної статистики.

У економічному та фінансовому аналізі найчастіше застосовуються середня арифметична (проста та зважена) та середня хронологічна.

Середня арифметична проста використовується, коли всі значення в сукупності трапляються один раз або мають однакову частоту. Вона обчислюється шляхом ділення суми всіх значень на загальну кількість цих значень.

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n},$$

де  $\bar{x}$  – середня арифметична проста;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – показники;

$n$  – кількість показників.

Середня арифметична зважена використовується в тих випадках, коли значення в сукупності мають різну частоту повторень. Для її обчислення кожне значення множиться на відповідну частоту (або вагу), потім отримані добутки підсумовуються, і ця сума ділиться на загальну кількість повторень. Формула для розрахунку середньої арифметичної зваженої має вигляд:

$$\bar{x} = \frac{x_1 f_1 + x_2 f_2 + \dots + x_n f_n}{f_1 + f_2 + \dots + f_n} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i},$$

де  $\bar{x}$  – середня арифметична зважена;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – варіанти;

$f_1, f_2, \dots, f_n$  – частоти.

Середня хронологічна використовується для аналізу показників, які змінюються з часом. Для її розрахунку крайні значення ряду ділять навпіл, а проміжні беруть у повному обсязі.

$$\bar{x} = \frac{\frac{x_1}{2} + x_2 + x_3 + \dots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2}}{n - 1}$$

Під час роботи із середніми величинами слід враховувати, що вони усереднюють індивідуальні особливості, що може призводити до втрати

деталей. Щоб уникнути помилкових висновків, аналіз середніх слід доповнювати вивченням їх складових елементів.

Індексний метод базується на використанні відносних показників, які відображають співвідношення між рівнем досліджуваного явища і рівнем аналогічного явища, прийнятого за базу. Розрахунок будь-якого індексу здійснюється шляхом порівняння досліджуваної величини з базовою.

Індекси поділяються на індивідуальні та групові, а також на базисні та ланцюгові. Індивідуальні індекси відображають співвідношення між окремими, безпосередньо порівнюваними величинами. Групові індекси характеризують співвідношення складних явищ.

При розрахунку базисних індексів усі показники аналізованих періодів порівнюють із показниками базисного року. Для ланцюгових індексів кожен наступний показник зіставляють із попереднім.

Індексний метод дозволяє виконувати факторне розкладання не тільки відносних, але й абсолютних відхилень узагальнюючого показника. Окрім цього, він застосовується для факторного аналізу виробництва кількох видів продукції.

Порівняння є одним із основних способів дослідження, за допомогою якого людина вивчає різноманітні предмети та явища природи, суспільства і економіки. Це один із найдавніших і найпоширеніших методів аналізу. Будь-який показник чи число, отримані під час аналітичного дослідження, набувають сенсу лише у співвідношенні з іншими відомими показниками чи числами. Без порівняння аналіз як такий неможливий.

У процесі використання цього методу аналізований показник зіставляється з базовим.

У економічному та фінансовому аналізі об'єктами дослідження зазвичай виступають фактично досягнуті показники. Як базу для порівняння можуть використовувати: планові показники, результати попередніх періодів, середньорайонні значення, дані аналогічних господарств із подібною

спеціалізацією, досягнення наукових установ, нормативні значення, договірні зобов'язання, а також показники розвинених країн.

Порівняння фактичних даних із нормативними дозволяє контролювати ефективність використання фінансових ресурсів.

Групування є важливою складовою будь-якого економічного дослідження. Воно передбачає класифікацію явищ і процесів, а також аналіз причин і факторів, які їх визначають. Групування полягає у виділенні з досліджуваної сукупності якісно однорідних типів чи груп, що мають спільні суттєві ознаки.

Групування поділяють на типологічні, структурні та аналітичні.

Типологічні групування використовуються для виділення окремих типів явищ і процесів. Наприклад, класифікація підприємств за рівнем фінансової стійкості.

Структурні групування дозволяють аналізувати структуру економічних явищ та процесів за певними характеристиками. Наприклад, при аналізі структури капіталу визначається частка кожного елемента в загальному обсязі.

Аналітичні групування застосовуються для встановлення взаємозв'язків і взаємодії між різними явищами. Вони є основою для проведення факторного аналізу та широко використовуються в економічних дослідженнях.

Ці види групувань допомагають систематизувати інформацію, досліджувати складні процеси та визначати закономірності, що впливають на економічні показники.

Ряди динаміки – це послідовність чисел, що відображають зміни величин у часі. Аналіз таких рядів дає можливість виявляти закономірності та тенденції у розвитку різних явищ.

Ряди динаміки характеризуються як абсолютними, так і відносними величинами. Абсолютні величини поділяються на:

- моментні, які відображають стан економічного явища на певний момент часу (наприклад, залишок власних оборотних коштів на початок чи кінець року).

- інтервальні (періодичні), що характеризують результати за певний період (наприклад, виручка від реалізації за окремі квартали або за рік у цілому).

Абсолютні показники, що використовуються для аналізу динаміки, включають:

- абсолютне зростання, що дорівнює величині аналізованого показника.
- абсолютний приріст, який показує, на скільки одиниць змінюється показник порівняно з базисним. Для його обчислення від аналізованого значення віднімається базисне.

Відносні показники динаміки включають:

- темп зростання, який визначає, у скільки разів показник перевищує або поступається базисному. У відсотковій формі темп зростання показує, скільки відсотків становить аналізований показник щодо базисного, прийнятого за 100%.
- темп приросту, що відображає, на скільки відсотків показник змінився порівняно з базисним.

Ці показники дають змогу отримати детальну картину динаміки змін та оцінити ефективність розвитку досліджуваних явищ.

Аналітичні таблиці є невід'ємною складовою фінансово-господарського аналізу. Їх використання забезпечує наочність методики аналітичних розрахунків, систематизацію отриманих результатів, групування показників і виявлення можливих резервів.

Графічний метод виступає важливим інструментом у вивченні економіки, дозволяючи візуалізувати господарські процеси. У фінансовому аналізі графіки слугують засобом наочного ілюстрування стану та розвитку досліджуваних економічних явищ, допомагаючи краще зрозуміти тенденції та взаємозв'язки між показниками.

Існують різноманітні способи представлення економічних даних залежно від характеру явищ, що досліджуються. Найчастіше у фінансовому аналізі використовуються: лінійні графіки, які відображають зміну показників у часі;

кругові діаграми, що демонструють структуру явищ; стовпчикові діаграми, які наочно показують порівняння різних показників.

Ці методи допомагають ефективно передавати інформацію та полегшують інтерпретацію результатів аналізу.

Факторний аналіз у дослідженні виробничо-комерційної діяльності являє собою методику системного й комплексного вивчення впливу різних факторів на результативний показник.

Результативний показник – це економічна величина, яка розглядається як об'єкт аналізу. Він змінюється під впливом різних факторів і залежить від них.

Факторні показники, у свою чергу, характеризують поведінку результативного показника, впливаючи на його зміну та визначаючи його динаміку.

Аналіз економічного показника включає дослідження взаємозв'язків між факторними показниками, які на нього впливають. Процес створення аналітичної моделі цього показника складається з кількох основних етапів:

- Визначення факторів, які впливають на досліджуваний показник.
- Установлення послідовності впливу кожного з факторів, а також їх поділ на кількісні та якісні.
- Аналіз виду залежності результативного показника від кожного окремого фактора.
- Побудова аналітичної моделі, яка виражає взаємозв'язок між аналізованим показником і факторами, що його визначають.

Отже, після ідентифікації складу факторів, встановлення їх впливу та характеру взаємозв'язків створюється аналітична модель у вигляді математичної функції, яка відображає залежність результативного показника від визначених факторів.

Елімінування є ключовим елементом у процесі проведення детермінованого факторного аналізу. Цей метод передбачає виключення впливу низки факторів для окремого дослідження кожного з них. Завдяки елімінуванню можна визначити, як саме окремі фактори впливають на



аналізований показник, оцінити їх позитивну чи негативну роль, а також виявити невикористані можливості для підвищення ефективності господарської діяльності.

До основних прийомів елімінування належать:

- Спосіб ланцюгових підстановок – застосовується за наявності функціональної залежності між показником і факторами, тобто в межах детермінованих факторних моделей. Суть методу полягає у поетапній заміні базисних значень факторів на аналізовані, що дозволяє отримати скориговані значення узагальненого показника.

- Прийом абсолютних різниць – різновид ланцюгових підстановок, який окремі автори виділяють в окремий метод. Цей підхід є простішим і ефективнішим, особливо для мультиплікативних і змішаних моделей, і застосовується для розрахунку впливу факторів на відхилення результативного показника.

Балансовий метод – використовується для вивчення взаємозв'язків між двома групами економічних показників, підсумкові значення яких є рівними. Він широко застосовується у фінансовому аналізі.

У випадках, коли неможливо описати економічні явища функціональною залежністю, застосовують стохастичний аналіз, який враховує імовірнісні (кореляційні) зв'язки між факторами і результативним показником. У таких умовах значенню факторної ознаки відповідає не одне, а кілька можливих значень результативного показника.

Для аналізу стохастичних залежностей використовуються методи кореляційно-регресійного аналізу, експертних оцінок і рангової кореляції, парної та множинної кореляції.

Важливим інструментом дослідження економічних процесів також є моделювання. Воно дає змогу детально описати об'єкт дослідження, його структуру та взаємозв'язки, а також оцінити вплив факторів на результативний показник. Суть методу полягає у створенні моделі, яка відображає зв'язок між

аналізованим показником і факторами на основі їх вивчення та визначення ключових характеристик.

Залежно від цілей і джерел інформації фінансовий аналіз поділяється на:

Зовнішній аналіз – базується на опублікованих звітних даних, що надають обмежену інформацію про діяльність підприємства. Основними завданнями є оцінка фінансових результатів, рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ефективності капіталовкладень та інших ключових показників.

Внутрішній аналіз – використовує детальні дані, доступні лише вузькому колу осіб (зазвичай керівництву), що дозволяє глибше досліджувати причини фінансового стану, ефективність використання ресурсів, взаємозв'язок витрат, обсягів і прибутку. Його результати використовуються для планування, контролю і прогнозування.

Метою внутрішнього фінансового аналізу є забезпечення стабільного руху коштів, ефективне управління капіталом і мінімізація ризиків банкрутства.

Таким чином, зовнішній і внутрішній аналіз доповнюють один одного, створюючи цілісну картину стану та використання фінансових ресурсів підприємства.

## **Розділ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

### **2.1. Загальна характеристика товариства з обмеженою відповідальністю «Б\*\*\*\*\*»**

Товариство з обмеженою відповідальністю «Б\*\*\*\*\*» (далі ТОВ «Б\*\*\*\*\*») створене у 2016 році і діє згідно з чинним законодавством України, зокрема, Законом України № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України та статутом підприємства.

Учасником товариства є підприємство-нерезидент.

Предметом діяльності товариства є здійснення комерційної, виробничої та іншої діяльності на території України та за її межами.

ТОВ «Б\*\*\*\*\*» здійснює свою діяльність на основі повного господарського розрахунку, самофінансування, рентабельності, має відособлене майно, самостійний баланс.

Основні напрямки діяльності товариства:

- виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі;
- виробництво диванів, диванів-ліжок, крісел-ліжок та м'яких куточків тощо;
- виробництво меблів для спалень, віталень і саду тощо;
- виробництво інших меблів;
- виробництво матраців;
- оздоблення меблів, таке як обтягування стільців і сидінь;
- оброблення меблів у процесі їх виробництва: пульверизаційне оброблення, лакування, фарбування, полірування, драпірування тощо;
- ремонт меблів і домашнього начиння;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- оптова і роздрібна торгівля та посередництво в торгівлі, включаючи імпорт та експорт;

- оптова торгівля меблями, килимами й освітлювальним приладдям;
- оптова торгівля іншими товарами господарського призначення;
- роздрібна торгівля, торгово-посередницька діяльність;
- інша діяльність, не заборонена законодавством України.

Статутний капітал товариства сформований за рахунок коштів учасників і становить 295818,9 грн.

Органами управління підприємством є загальні збори учасників, директор (виконавчий орган), орган, який здійснює контроль за діяльністю виконавчого органу.

На поточний момент ТОВ «Б\*\*\*\*\*» демонструє постійне розширення виробництва, з року в рік збільшуючи обсяги реалізації виготовленої продукції, що відповідним чином впливає на покращення його фінансових результатів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2020-2023 рр.\***

Стаття	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	тис. грн.
					2023 р. до 2020 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	75351,4	146917,4	150909,0	305025,3	404,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	69065,8	136383,0	146986,5	257934,0	373,5
Валовий прибуток	6285,6	10534,4	3922,5	47091,3	749,2
Інші операційні доходи	8260,3	16439,7	20634,3	32051,7	388,0
Інші операційні витрати	37726,0	18025,8	41212,4	27145,5	72,0
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток +, збиток -)	-23180,1	+8948,3	-16655,6	+51997,5	+75177,6 до 2020 р.
Інші доходи	1,5	19,4	4,4	37,8	2520,0
Інші витрати	1853,0	1325,9	1064,6	1804,8	97,4
Чистий фінансовий результат (прибуток +, збиток -)	-25031,6	7641,8	-17715,8	50230,5	+ 75262,1 до 2020 р.

\*Джерело: [22]

Аналіз даних наведеної вище таблиці свідчить про доволі позитивну динаміку основних показників, особливо у 2023 році порівняно з 2020 роком.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс більш ніж у чотири рази, що вказує на значне розширення масштабів діяльності підприємства та зростання обсягів реалізації продукції. Паралельно собівартість реалізованої продукції

зросла на 373,5%, що є нижчим темпом у порівнянні з доходами, а це сприяло суттєвому збільшенню валового прибутку. Валовий прибуток зріс у 7,5 разу, що свідчить про зростання ефективності операційної діяльності.

Інші операційні доходи також показують значне зростання (на 288,0%), водночас інші операційні витрати знизилися на 28,0% порівняно з 2020 роком, що певним чином сприяло покращенню фінансових результатів.

Операційний фінансовий результат у 2020 році був збитковим (-23180,1 тис. грн.), тоді як у 2023 році підприємство досягло операційного прибутку у розмірі 51997,5 тис. грн. Це свідчить про поліпшення управління витратами та ефективності основної діяльності.

Інші доходи підприємства зросли у 25,2 разу, хоча їх абсолютні значення залишаються незначними. Інші витрати, навпаки, скоротилися на 2,6%.

Чистий фінансовий результат демонструє радикальне поліпшення: у 2020 році збиток становив -25031,6 тис. грн., тоді як у 2023 році отримано прибуток у розмірі 50230,5 тис. грн.

Загалом можна стверджувати, що підприємство пройшло шлях від збитковості до стабільного прибутку завдяки зростанню доходів, зниженню витрат і підвищенню операційної ефективності.

Основними факторами, які впливають на чистий прибуток, є кількість реалізованої продукції, ціна реалізації, виробнича собівартість одиниці продукції та загальна сума витрат на виробництво. На підставі цих показників проводять факторний аналіз чистого прибутку підприємства, алгоритм якого наведено нижче.

Розрахунок зміни чистого прибутку:

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

де  $P_0$  і  $P_1$  – чистий прибуток за базовий і звітний періоди.

Розподіл зміни прибутку на фактори (метод абсолютних різниць):

$$\Delta P = \Delta Pq + \Delta Pc + \Delta Pv,$$

де  $\Delta Pq$  – вплив зміни кількості реалізованої продукції;

$\Delta Pc$  – вплив зміни ціни реалізації;

$\Delta Pv$  – вплив зміни виробничої собівартості.

Вплив кількості реалізованої продукції:

$$\Delta Pq = (q1 - q0) * (c0 - v0).$$

Вплив ціни реалізації:

$$\Delta Pc = q1 * (c1 - c0).$$

Вплив собівартості:

$$\Delta Pv = q1 * (v0 - v1).$$

Таблиця 2.2

**Вихідні дані для факторного аналізу чистого прибутку підприємства\***  
тис. грн.

Показник	2021 р.	2023 р.	Зміна
Кількість реалізованої продукції	19224	66953	47729
Виробнича собівартість одиниці	7,094	3,852	-3,242
Ціна реалізації	7,642	4,557	-3,085
Загальна сума витрат на виробництво	136375,1	257903,0	121527,9
Обсяг реалізації	146909,8	305104,8	158195
Чистий прибуток	10534,7	47201,8	36667,1

\*Джерело: [17]

Провівши відповідні розрахунки отримуємо:

$$\Delta P = 47201,8 - 10534,7 = 36667,1 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Pq = (66953 - 19224) * (7,642 - 7,094) = 26144,3 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Pc = 66953 * (4,557 - 7,642) = -206530,7 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Pv = 66953 * (7,094 - 3,852) = 217053,5 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка:

$$\Delta P = \Delta Pq + \Delta Pc + \Delta Pv = 26144,3 - 206530,7 + 217053,5 = 36667,1 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, збільшення кількості реалізованої продукції позитивно вплинуло на чистий прибуток, збільшивши його на 26144,3 тис. грн., зниження ціни реалізації призвело до значного зменшення прибутку (-206530,7 тис. грн.), проте зниження собівартості виробництва значно компенсувало втрати, збільшивши суму прибутку на 217053,5 тис. грн.

Оскільки підприємство експортує 100% своєї продукції, пошуком клієнтів, розробкою нових моделей, формуванням відпускнуої ціни продукції на експорт займаються іноземні власники (учасники) ТОВ «Б\*\*\*\*\*». Це є причиною того, що на підприємстві немає підрозділу (посадової особи), який відповідає за цю ділянку роботи.

Як відомо, будь-яке виробництво потребує наявності певного набору чинників. У науковій літературі ці чинники отримали назву «фактори виробництва». Існує низка підходів до їх класифікації, проте найбільш поширеним є такий (т. зв. класичний) – це праця (усвідомлена діяльність людини), земля (природні ресурси), капітал. Чисельною групою авторів виділяються в якості самостійних факторів виробництва ще й підприємницький хист, наука, інформація та екологія.

Оскільки головним фактором виробництва виступає людина, то варто коротко зупинитися на показниках ефективності використання трудових ресурсів у досліджуваному підприємстві.

Для цього нами використано низку економічних показників: обсяг реалізації продукції на одного працівника, середньомісячний розмір оплати праці одного працівника, чистий прибуток на одного середньорічного працівника (характеризує рівень ефективності діяльності підприємства або його окремих підрозділів в контексті управління персоналом і оптимізації виробничих процесів), рентабельність витрат на персонал (відношення чистого прибутку до фонду оплати праці персоналу)[29], фондоозброєність праці (співвідношення вартості основних засобів до кількості працівників).

Розрахунок значень цих показників наведено у (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Використання трудових ресурсів та оплата праці у підприємстві\***

Показник	2021 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., %
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	146917,4	305025,3	207,6
Чистий прибуток, тис. грн.	7641,8	50230,5	657,3
Витрати на виробництво продукції	173498,0	262042,6	151,0
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	29920,3	31127,2	104,0
Фонд оплати праці персоналу	32574,1	59817,9	183,6
Частка витрат на оплату праці у структурі витрат на виробництво продукції, %	18,8	22,8	121,3
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	184	272	147,8
Обсяг реалізації продукції на 1 працівника, тис. грн.	798,5	1121,4	140,4
Середньомісячний розмір оплати праці 1 працівника, грн.	14753	18327	124,2

*Продовження табл.2.3*

Чистий прибуток на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	41,5	184,7	445,1
Рентабельність витрат на персонал (рентабельність праці) %	23,5	84,0	+60,5 пункту
Фондоозброєність праці на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	162,6	114,4	70,4

\*Джерело:[6]

Як бачимо, середньооблікова чисельність працівників зросла на 47,8%, що свідчить про розширення підприємства та зростання потреби в робочій силі. Рівень продуктивності збільшився на 40,4%, що вказує на підвищення ефективності виробничих процесів.

Фонд оплати праці зріс на 83,6%, а частка витрат на оплату праці в структурі витрат на виробництво підвищилася на 21,3%, досягнувши 22,8%.

Рентабельність витрат на персонал демонструє значний ріст — на 60,5 процентних пунктів, що свідчить про суттєве підвищення віддачі від інвестицій у трудові ресурси. Середньомісячна оплата праці на одного працівника зросла на 24,2%, що є позитивною тенденцією.

Водночас спостерігається зниження фондоозброєності праці на одного працівника (на 29,6%).

Незважаючи на це, чистий прибуток на одного працівника зріс у 4,5 разу, що є дуже позитивним показником і свідчить про ефективне управління підприємством.

Розгорнутий аналіз ефективності використання решти факторів виробництва наведено у наступних підрозділах нашої роботи.

Слід зазначити, що комплексним процесом дослідження, оцінювання та інтерпретації всіх аспектів функціонування підприємства є аналіз його господарської діяльності, основна мета якого полягає у виявленні сильних і слабких сторін діяльності підприємства, а також визначення шляхів покращення ефективності роботи. Цей процес є важливим інструментом для управління та прийняття стратегічних і тактичних рішень, оскільки дозволяє глибше зрозуміти причини змін у фінансово-економічному стані підприємства.



Значення аналізу господарської діяльності виходить за рамки простого порівняння числових показників. Він забезпечує розуміння закономірностей і тенденцій розвитку підприємства, виявляє вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на його результати. За допомогою аналізу можна оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства, ефективність використання ресурсів, продуктивність праці, обсяг і структуру витрат, фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність. Також важливим аспектом є оцінка рентабельності діяльності, яка дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство перетворює вкладені ресурси на прибуток.

Аналіз господарської діяльності є основою для формування обґрунтованих управлінських рішень. Він також дозволяє оцінити вплив зовнішнього середовища, такого як зміни у законодавстві, економічна та політична ситуація, діяльність конкурентів тощо.

Окрім управлінського аспекту, аналіз господарської діяльності має важливе значення для взаємодії з іншими зацікавленими сторонами. Інвестори використовують його для оцінки привабливості підприємства для капіталовкладень, кредитори – для визначення кредитоспроможності, а партнери – для оцінки надійності співпраці. Крім того, результати аналізу допомагають власникам і акціонерам підприємства оцінювати ефективність управління і розподілу ресурсів.

Без систематичного і ретельного аналізу складно забезпечити стійкий розвиток та успішну конкуренцію підприємства в сучасних ринкових умовах.

У процесі вивчення діяльності підприємства застосовують низку взаємодоповнюючих інструментів, які забезпечують комплексне уявлення про ефективність його функціонування. До них, зокрема, належать економічний та фінансовий аналіз.

Економічний аналіз охоплює ширший контекст діяльності підприємства, зосереджуючись на таких аспектах, як продуктивність, собівартість, використання ресурсів, а також вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на його результати. Він дозволяє оцінити, наскільки раціонально організовані процеси,

які чинники сприяють або стримують зростання, і як підприємство адаптується до змін у ринковому середовищі.

Економічний аналіз, як наукова дисципліна, пройшов тривалий шлях розвитку. Його витoki можна простежити ще в античні часи, коли мислителі досліджували економічні явища та намагалися зрозуміти закономірності господарської діяльності.

Справжній розвиток економічного аналізу розпочався в епоху індустріалізації, коли зростання промисловості та торгівлі вимагало глибшого розуміння економічних процесів. Французький економіст XVIII століття Франсуа Кене запровадив термін «економічний аналіз» та розробив «Економічну таблицю», яка моделювала кругообіг доходів і продуктів у економіці

На початку XX століття розвиток капіталізму та утворення великих промислових підприємств сприяли формуванню економічного аналізу як окремої науки[30].

Фінансовий аналіз, у свою чергу, концентрується на оцінці фінансового стану підприємства за допомогою аналізу його бухгалтерських звітів, таких як баланс, звіт про фінансові результати та звіт про рух грошових коштів. Він дає змогу визначити платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість і рентабельність підприємства. Крім того, фінансовий аналіз допомагає виявити ризики, пов'язані з управлінням фінансами, а також оцінити здатність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами й інвесторами.

Фінансовий аналіз як окремий напрям в економічній науці та практиці має давню історію. Він розвинувся в міру того, як зростала складність господарських операцій та вимоги до ефективного управління фінансами підприємств. Однак як спеціалізована дисципліна фінансовий аналіз почав формуватися лише в кінці XIX - на початку XX століття [31, С.12].

Важливим етапом у розвитку фінансового аналізу стала розробка нових методів і моделей прогнозування фінансових показників завдяки розвитку

економіко-математичних методів і обчислювальної техніки в середині ХХ століття.

Основними завданнями фінансового аналізу є оцінка стану фінансів підприємства на основі фінансової звітності, визначення основних тенденцій у зміні фінансових показників, виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на фінансові результати, виявлення можливостей підвищення ефективності управління фінансами та оцінка ризиків, пов'язаних із фінансовою діяльністю.

Методи фінансового аналізу можуть бути як традиційними, так і сучасними. Традиційні методи включають горизонтальний аналіз (порівняння фінансових показників за кілька періодів), вертикальний аналіз (структурний аналіз показників фінансової звітності), трендовий аналіз (виявлення динаміки змін показників), а також коефіцієнтний аналіз (розрахунок і аналіз фінансових коефіцієнтів). До сучасних методів належать факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, використання комп'ютерних програм для аналізу великих обсягів даних, методи експертного оцінювання та прогнозування.

Поєднання економічного та фінансового аналізу створює інтегровану базу для ухвалення управлінських рішень. Економічний аналіз надає якісну оцінку процесів і дозволяє зрозуміти причини змін у ключових показниках, тоді як фінансовий аналіз забезпечує кількісне вимірювання цих змін і виявляє їхній вплив на загальну фінансову стабільність підприємства. Разом вони формують цілісну картину, що дозволяє не лише оцінити поточний стан, а й прогнозувати майбутній розвиток підприємства, ідентифікувати стратегічні пріоритети та розробляти заходи для покращення діяльності.

Власне поєднанню методів та підходів економічного і фінансового аналізу господарської діяльності досліджуваного нами підприємства, а також отриманим на їх основі результатам присвячено наступні підрозділи цієї роботи.

## 2.2. Характеристика майна підприємства

Невід'ємною частиною аналізу, що забезпечує комплексне розуміння структури та ефективності використання активів підприємства є аналіз його майнового стану. Результати такого аналізу дозволяють приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на підвищення стабільності та рентабельності бізнесу.

Оцінка майнового стану підприємства дає змогу встановити рівень забезпеченості підприємства матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами, необхідними для його стабільного функціонування.

Загальна характеристика майна ТОВ «Б\*\*\*\*\*» наведена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

### Загальна характеристика майна ТОВ «Б\*\*\*\*\*»\*

Показник	Станом на кінець:		Зміна, (+,-)
	2021 р.	2023 р.	
Усього майна (валюта балансу)	128494,2	144934,6	+16440,4
Необоротні активи	35473,0	34535,5	-937,5
у % до майна	27,6	23,8	-3,8 пункту
Оборотні активи (оборотний капітал)	93021,2	110399,1	+17377,9
у % до майна	72,4	76,2	+3,8 пункту
Запаси	57934,1	71769,4	+13835,3
у % до оборотного капіталу	62,3	65,0	+2,7 пункту
Дебіторська заборгованість	32359,2	30716,6	-1642,6
у % до оборотного капіталу	34,8	27,8	-7 пункту
Гроші та їх еквіваленти:	2558,0	6229,9	+3671,9
у % до оборотного капіталу:	2,7	5,6	+2,9 пункту
Витрати майбутніх періодів	86,9	402,7	+315,8
у % до майна	0,1	0,3	+0,2 пункту
Інші оборотні активи	83,0	1280,5	+1197,5
у % до майна	0,1	0,9	+0,8 пункту

\*Джерело: [7]

Результати даних аналізу табл. 2.4 свідчать про:

- збільшення у 2023 році в порівнянні з 2021 роком вартості майна підприємства на 12,8%, що вказує на розширення обсягів його діяльності;
- зменшення довгострокових інвестицій через скорочення необоротних активів на 2,6%;
- орієнтацію на більш ліквідні активи (частка оборотних активів у структурі майна зростає на 3,8 п.);

- збільшення обсягів матеріальних ресурсів через зростання вартості запасів на 23,9%;
- поліпшення роботи з боржниками або скорочення продажів у кредит (дебіторська заборгованість зменшилась на 5,1%);
- збільшення суми грошових коштів та їх еквівалентів на 143,6% позитивно вплинуло на ліквідність підприємства (див. нижче).

Важливим показником для оцінки структури майна підприємства є *коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів*. Він дозволяє визначити, як змінюється структура активів і чи відповідає вона потребам бізнесу.

Величина цього коефіцієнта розраховується за формулою:

$$K_{\text{сона}} = OA/HA,$$

де OA – вартість оборотних активів, HA – вартість необоротних активів.

У разі перевищення питомої частки оборотних активів над активами необоротними можна говорити про достатньо мобільну структуру активів підприємства, що є свідченням прискорення оборотності коштів господарюючого суб'єкта. Якщо ж питома вага необоротних активів перевищує 0,4-0,5, то це вказує на зниження рівня мобільності капіталу.

Іншим показником, що характеризує майновий стан підприємства, є *коефіцієнт майна виробничого призначення*. Він відображає частку необоротних активів, які беруть безпосередню у виробництві, у загальній вартості активів підприємства.

Цей показник розраховується за формулою:

$$K_{\text{мен}} = (OB\Phi + НКІ + ВЗ + НВ) / A,$$

де *OBΦ* – вартість основних виробничих фондів підприємства, *НКІ* – вартість незавершених капітальних інвестицій, *ВЗ* – вартість виробничих запасів, *НВ* – вартість незавершеного виробництва, *A* – загальна вартість активів підприємства.

Нормальним вважається значення цього показника в межах 0,5. Збільшення (зменшення) активів виробничого призначення вказує на підвищення (скорочення) виробничих можливостей підприємства.

Ще один показник, за допомогою якого оцінюють виробничий потенціал підприємства, – *коефіцієнт реальної вартості майна*:

$$K_{рем} = (ОВФ + С + МШП + НВ) / А,$$

де *С* – сировина і матеріали, *МШП* – малоцінні та швидкозношувані предмети.

Він відображає рівень забезпеченості виробництва виробничими засобами [44, С.67-68].

Нормальним вважається значення цього показника  $\geq 0,5$ . Фактичні значення згаданих вище показників, що характеризують стан майна досліджуваного підприємства, наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка значень коефіцієнтів співвідношення оборотних і необоротних активів, майна виробничого призначення та реальної вартості майна за 2021-2023 рр.\***

Показник	2021 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., (+,-)
<i>Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів</i>	2,622	3,197	+0,575
<i>Коефіцієнт майна виробничого призначення</i>	0,726	0,733	+0,007
<i>Коефіцієнт реальної вартості майна</i>	0,696	0,716	+0,020

\*Джерело: [7]

Як бачимо, значення цих коефіцієнтів, як і їх динаміка, переконливо свідчать про достатньо мобільну структуру активів підприємства, підвищення його виробничих можливостей та належну забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва.

З метою оптимізації фінансових ресурсів та забезпечення умов для сталого розвитку підприємства, враховуючи його потреби та можливості, доцільно проводити аналіз джерел коштів, вкладених у його майно.

Основним завданням такого аналізу є визначення співвідношення між власними і залученими коштами, що дозволяє зрозуміти рівень фінансової незалежності підприємства та його здатність ефективно управляти зобов'язаннями. Це також сприяє виявленню потенційних ризиків, пов'язаних із фінансуванням, таких як залежність від короткострокових зобов'язань чи висока вартість обслуговування боргу.

Нижче наведено результати аналізу джерел коштів, вкладених у майно підприємства (табл. 2.6), які свідчать про збільшення загальної суми джерел формування майна на 16440,4 тис. грн.

Таблиця 2.6

**Аналіз джерел коштів, вкладених у майно підприємства\***

тис. грн.

Показник	Станом на кінець:		Зміна, (+,-)
	2021 р.	2023 р.	
Джерела формування майна - всього	128494,2	144934,6	+16440,4
Власний капітал	-35628,0	-3775,9	+31852,1
Наявність власних оборотних коштів	-71101,0	-38311,4	+32789,6
у % до власного капіталу	199,6	1014,6	+815 пункту
Позичені кошти	164122,2	148710,5	-15411,7
у % до загальної суми джерел	127,7	102,6	-25,1 пункту
Довгострокові позики	1129,4	1397,7	+268,3
у % до позичених коштів	0,7	0,9	0,2 пункту
Короткострокові позики	0,0	0,0	0,0
у % до позичених коштів	0,0	0,0	0,0
Кредиторська заборгованість	162992,8	147312,8	-15680,0
у % до позичених коштів	99,3	99,1	-0,2 пункту
Доходи майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0
Коефіцієнт автономії	-0,277	-0,026	+0,251

\*Джерело: [7]

Значне покращення спостерігається щодо власного капіталу, який зріс на 31852,1 тис. грн., скоротивши від'ємне значення з 35628,0 тис. грн. до 3775,9 тис. грн. Це свідчить про позитивну динаміку у формуванні фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Суттєво скоротилося від'ємне значення вартості власних оборотних коштів (на 32789,6 тис. грн.), що демонструє стабілізацію фінансового стану.

Причиною від'ємного значення першого розділу балансу підприємства на кінець 2023 року стало наступне: щоб вийти на планові показники виробничих потужностей у перші 3 роки своєї діяльності підприємство інвестувало кошти в

розвиток матеріально-технічної бази, пошук і навчання достатньої кількості кваліфікованих працівників, освоєння і оптимізацію технології виробництва м'яких меблів. Це й було основною причиною виникнення збитків у сумі 18,5 млн. грн. за період 2017-2019 років.

Різке падіння курсу гривні щодо євро у 2020 році і пов'язані з цим втрати від курсових різниць (понад 20 млн. грн.) від перерахунку зобов'язань по отриманій позиції в іноземній валюті (2100000 євро) стало основною причиною збиткової діяльності підприємства у 2020 році. Непокриті збитки на кінець 2020 року становили 43,5 млн. грн.

У 2021 році підприємство завдяки збільшенню обсягів виробництва і реалізації готової продукції змогло перекрити частину збитків минулих років за рахунок прибутку 2021 року.

На жаль, повномасштабна війна стала причиною девальвації гривні, що відобразилось і на діяльності підприємства. Так, втрати від курсових різниць по перерахунку заборгованості по позиції в іноземній валюті становили 20 млн. грн. Це і стало основною причиною того, що непокриті збитки станом на 31.12.2022 року становили 54 млн. грн.

Але у 2023 році завдяки оптимізації виробничих процесів та збільшенню обсягів реалізації підприємство закінчило фінансовий рік з прибутками, що дозволило суттєво зменшити суму непокритих збитків минулих періодів.

Водночас обсяг позичених коштів скоротився на 15411,7 тис. грн., що говорить про поступове зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Частка позичених коштів у загальній сумі джерел також зменшилася (на 25,1 пункту). Це вказує на поступову стабілізацію фінансової структури.

Детальний аналіз позичених коштів показує незначне зростання довгострокових позик на 268,3 тис. грн. (0,2 пункту у відсотках до позичених коштів).



Основна частина позичених коштів припадає на кредиторську заборгованість, яка скоротилася на 15680,0 тис. грн., але залишається домінуючою у структурі позичених коштів (99,1% станом на 2023 рік).

Універсальним показником, який характеризує частку власного капіталу у загальній сумі джерел фінансування економічних дослідження є коефіцієнт автономії. Він демонструє рівень фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тобто наскільки підприємство здатне покривати свої зобов'язання за рахунок власних ресурсів і розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{\text{Власний\_капітал}}{\text{Загальна\_сума\_джерел\_фінансування}}$$

Чим вищий цей показник, тим більша частина майна фінансується за рахунок власного капіталу, що знижує ризики, пов'язані із залученням позикових коштів. Якщо значення коефіцієнта автономії перевищує 0,5, це означає, що підприємство більш ніж на половину фінансується за рахунок власних ресурсів, а це свідчить про його фінансову стабільність. Низькі значення (менше 0,3) можуть свідчити про високу залежність від кредиторів і ризиковану фінансову ситуацію. Останнє якраз має місце щодо нашого підприємства.

Таким чином, хоч загальні тенденції і вказують на покращення структури джерел фінансування, зменшення залежності від позикового капіталу та поступове відновлення власного капіталу (значення коефіцієнта автономії зросло на 0,251), проте підприємству обов'язково слід приділити увагу подальшому зростанню суми власного капіталу та зниженню кредиторської заборгованості.

Важливим елементом господарського процесу, який забезпечує функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та здатність створювати економічні блага є основні засоби.

Основні засоби – це категорія економіки, яка охоплює матеріальні ресурси, що використовуються підприємствами для створення продукції,

надання послуг чи виконання інших економічних функцій упродовж тривалого періоду. Вони є частиною необоротних активів підприємства.

З теоретичної точки зору, основні засоби – це матеріальні активи, які мають такі характерні риси: вони беруть участь у кількох виробничих циклах, зберігаючи при цьому свою фізичну форму; їх вартість поступово переноситься на вартість виготовленої продукції чи наданих послуг через механізм амортизації; і вони мають тривалий термін використання (зазвичай понад один рік).

До основних засобів належать будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, інвентар, а також земельні ділянки, якщо вони використовуються у виробничих чи комерційних цілях. Необхідною умовою їх віднесення до цієї категорії є використання у процесі виробництва або для забезпечення адміністративних потреб підприємства.

Загальна структура основних засобів підприємств наведена на рис 2.1.



Рис. 2.1. Структура основних засобів\*

\*Джерело: [10]

Економічна суть основних засобів виявляється у їх функції як базового ресурсу, необхідного для здійснення господарської діяльності. Вони створюють матеріальну основу підприємства, забезпечуючи можливість генерувати дохід

та нарощувати економічний потенціал. Оскільки основні засоби не споживаються одночасно, їх вартість поступово амортизується. Цей процес є важливим елементом бухгалтерського обліку, оскільки дозволяє підприємству розподілити витрати на придбання або виготовлення нових основних засобів в період їх експлуатації.

Існують певні методи оцінки основних засобів, які забезпечують їх коректне відображення у фінансовій звітності. Зокрема, первісна оцінка базується на фактичних витратах на їх придбання чи створення, а подальша оцінка може включати переоцінку відповідно до ринкової вартості. Такі підходи забезпечують прозорість і достовірність фінансових показників підприємства.

Дані бухгалтерського обліку ТОВ «Б\*\*\*\*\*» про наявність основних засобів та ефективність їх використання за 2021-2023 роки наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Наявність основних засобів та ефективність їх використання\***

Показник	2021 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., (+,-)
Середньорічна вартість майна підприємства, тис. грн.	104706,7	162032,7	+57326,0
Первісна вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	48268,5	59438,8	+11170,3
Первісна вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.	38998,6	52080,6	+13082,0
Знос основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	16829,0	27457,6	+10628,6
Придбання основних засобів, тис. грн.	9498,0	7517,0	x
Вибуття основних засобів, тис. грн.	213,0	97,0	x
<i>Коефіцієнт зносу основних засобів</i>	0,349	0,462	+0,113
<i>Коефіцієнт придатності основних засобів</i>	0,651	0,538	-0,113
<i>Коефіцієнт оновлення основних засобів</i>	0,197	0,126	-0,070
<i>Коефіцієнт вибуття основних засобів</i>	0,005	0,002	-0,004
Фондовіддача, грн. на 1 грн. виручки	4,91	9,80	+4,89
Фондоозброєність, грн. на 1 працюючого	162610,1	114438,2	-48171,8

\*Джерело: [7]

Аналіз даних таблиці 2.7 свідчить про суттєві зміни в стані та ефективності використання основних засобів підприємства між 2021 та 2023 роками. Так, первісна вартість основних засобів на початок і кінець періоду суттєво збільшилася, що вказує на активне придбання нових засобів, хоча

темпи приросту сповільнилися. Знос основних засобів зріс на 10628,6 тис. грн., що свідчить про певне старіння активів.

Показники стану основних засобів вказують на змішані результати.

Коефіцієнт зносу зріс з 0,349 до 0,462, що є свідченням збільшення частки зношеного обладнання, тоді як коефіцієнт придатності знизився на 0,113, підтверджуючи погіршення загального стану засобів.

Коефіцієнт оновлення зменшився на 0,070, що свідчить про зниження обсягів оновлення основних засобів, а коефіцієнт вибуття також зменшився, що може означати скорочення списання основних засобів.

Разом з тим, ефективність використання основних засобів зростає, що підтверджується значним збільшенням фондоддачі з 4,91 до 9,80 грн. на 1 грн. виручки. Водночас фондоозброєність знизилася на 48171,8 грн., що може свідчити про зміни в структурі персоналу.

Загалом підприємство демонструвало позитивну динаміку у використанні основних засобів, проте зниження оновлення та збільшення зносу є сигналом до необхідності підвищення інвестицій в оновлення обладнання та поліпшення управління основними засобами.

У науковій літературі сукупність ресурсів і можливостей підприємства, які забезпечують створення товарів або послуг у визначеному обсязі, асортименті та якості, прийнято називати виробничим потенціалом.

Ці статті відображають реальні активи, які дають змогу оцінити виробничу потужність підприємства в динаміці.

Аналіз виробничого потенціалу підприємства охоплює комплексне дослідження ресурсів, процесів та результатів діяльності з метою оцінки його ефективності, конкурентоспроможності та здатності досягати стратегічних цілей [19].

Таблиця 2.8

**Характеристика виробничого потенціалу підприємства за 2023 рік\***

Показник	На початок звітної періоду		На кінець звітної періоду		Темпи модифікації (+,-)	Відхилення	
	тис. грн.	у % до виробничого потенціалу	тис. грн.	у % до виробничого потенціалу		тис. грн. (+,-)	у загальній структурі виробничого потенціалу, пунктів (+,-)
Всього майна	179130,8	х	144934,6	х	х	х	х
Основні засоби (залишкова вартість)	30273,2	30,4	31981,2	30,7	+5,6	+1708,0	+0,3
Виробничі запаси	69135,2	69,5	71769,4	68,9	+3,8	+2634,2	-0,6
Незавершене виробництво	105,0	0,1	402,7	0,4	+283,5	+297,7	+0,3
Виробничий потенціал.	99513,4	100,0	104153,3	100,0	+4,7	+4639,9	х
у % до майна	55,6	х	71,9	х	х	х	х

\*Джерело: [7]

Результати аналізу таблиці 2.8 свідчать, що загальна вартість майна зменшилась із 179130,8 тис. грн. до 144934,6 тис. грн., вартість основних засобів за залишковою вартістю зросла на 1708,0 тис. грн. (+5,6%), збільшивши свою частку у виробничому потенціалі з 30,4% до 30,7%, що може бути пов'язано з оновленням і модернізацією обладнання.

Виробничі запаси збільшились на 2634,2 тис. грн. (3,8%), однак їх частка у структурі виробничого потенціалу зменшилась на 0,6 пунктів, що свідчить про перерозподіл акцентів у використанні активів.

Незавершене виробництво зросло на 297,7 тис. грн. (+283,5%), що вказує на активізацію виробничої діяльності.

Загальна вартість виробничого потенціалу зросла з 99513,4 тис. грн. до 104153,3 тис. грн. (+4,7%), а це свідчить про позитивну динаміку ефективності використання активів. Частка виробничого потенціалу у загальній структурі майна збільшилась із 55,6% до 71,9%, що говорить про зосередження ресурсів на виробничій діяльності.

Іншим важливим елементом майнового комплексу підприємства, що відображає сукупність грошових і матеріальних ресурсів, які забезпечують безперервність виробничого циклу та ефективність операційної діяльності підприємства є оборотні кошти. Вони виступають складовою частиною активів і характеризуються короткостроковим характером використання, оскільки

повністю споживаються протягом одного виробничого циклу або перетворюються на грошову форму впродовж року.

Теоретично основою поняття оборотних коштів є їхній зв'язок із процесами відтворення, оскільки вони забезпечують закупівлю сировини, матеріалів, палива, оплату праці тощо. Оборотні кошти включають дві основні складові: оборотні виробничі фонди (запаси сировини, напівфабрикатів, незавершене виробництво) і фонди обігу (готова продукція, грошові кошти, дебіторська заборгованість) (рис. 2.2).

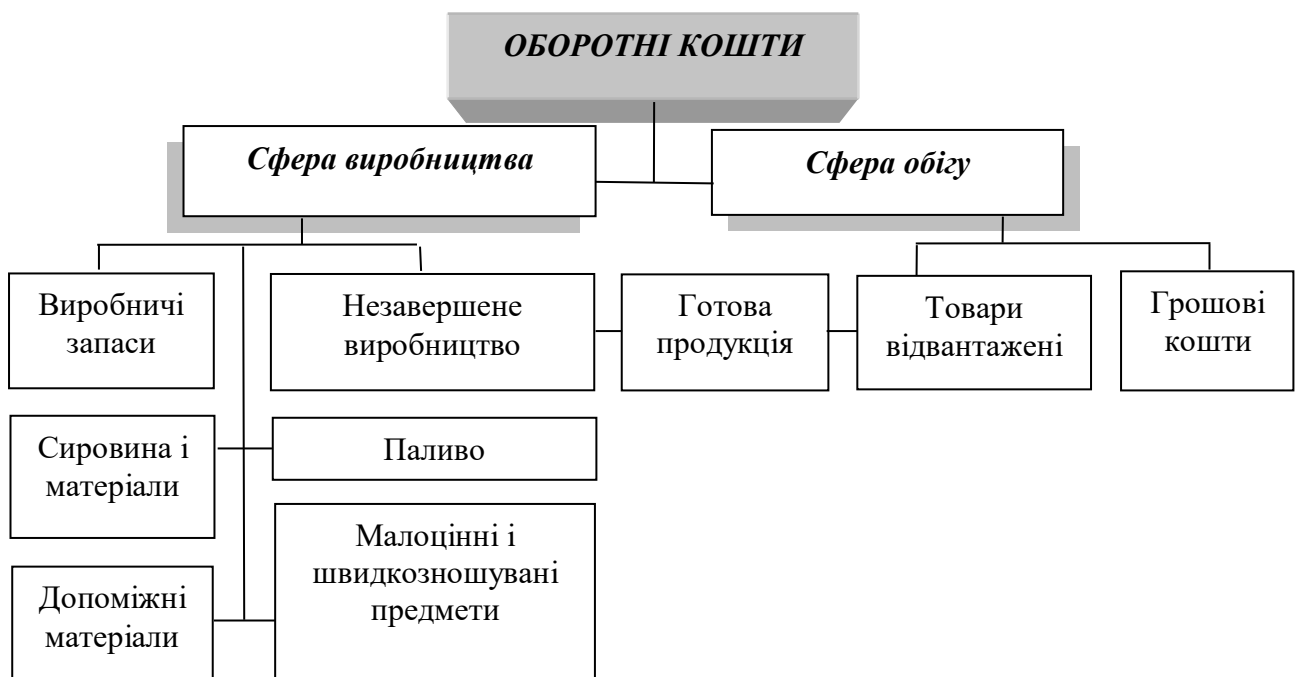


Рис. 2.2. Склад оборотних коштів підприємства\*

\*Джерело: [24]

Основною функцією оборотних коштів є обслуговування поточної діяльності підприємства через створення умов для своєчасного забезпечення виробництва ресурсами, зберігання запасів та організації збуту готової продукції. Ефективність використання оборотних коштів визначається показниками оборотності, які відображають швидкість їх обертання у процесі господарської діяльності.

Економічна сутність оборотних коштів також включає аспекти їх управління, спрямовані на підтримання оптимальної структури, запобігання надлишкам чи дефіциту, а також забезпечення ліквідності підприємства.

Збалансоване та раціональне використання оборотних коштів сприяє підвищенню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Важливим інструментом управління фінансовими ресурсами підприємства є аналіз структури оборотних активів. Основою цього аналізу є визначення складу, співвідношення та динаміки різних компонентів оборотних активів з метою оптимізації їх використання.

Оборотні активи включають такі елементи, як запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, а також інші короткострокові активи, які забезпечують операційну діяльність підприємства. Теоретичні аспекти аналізу структури оборотних активів ґрунтуються на принципах фінансового менеджменту, зокрема, забезпеченні ліквідності, прибутковості та фінансової стійкості. Для проведення аналізу необхідно оцінити питому вагу кожного компонента в загальній структурі оборотних активів. Це дозволяє виявити домінуючі елементи, оцінити ефективність управління кожним видом активів і визначити потенційні ризики, пов'язані з їх надлишком чи нестачею.

Таблиця 2.9

## Аналіз структури оборотних активів ТОВ «Б\*\*\*\*\*»\*

тис. грн.

Види коштів	Станом на кінець:		Горизонтальний аналіз кол. 2 – кол. 1	Відносне відхилення, % (кол. 2 / кол. 1 * 100) – 100 на кінець базисного року кол. 1 / усього * 100	Вертикальний аналіз, %		
	2021 р.	2023 р.			на кінець звітного року кол. 2 / усього * 100	на кінець звітного року кол. 2 / усього * 100	відхилення кол. 6 – кол. 5
А	1	2	3	4	5	6	7
Запаси	57934,1	71769,4	13835,3	123,9	62,3	65	2,7
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	19111,2	15726,8	-3384,4	82,31	20,5	14,2	-6,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	0	0	0	-	0	0	0
за виданими авансами	0	0	0	-	0	0	0
з бюджетом	9483,4	10702,5	1219,1	112,9	10,2	9,7	-0,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	3764,6	4287,3	522,7	113,9	4	3,9	-0,1
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	-	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	2558,0	6229,9	3671,9	243,6	2,7	5,6	2,9
Витрати майбутніх періодів	86,9	402,7	315,8	463,4	0,1	0,4	0,3
Інші оборотні активи	83,0	1280,5	1197,5	1542,8	0,1	1,2	1,1
Всього оборотних активів	93021,2	110399,1	17377,9	x	x	x	x

\*Джерело: [7]

Аналіз структури оборотних активів підприємства показує загальне зростання їх обсягу з 93021 тис. грн. у 2021 році до 110399 тис. грн. у 2023 році. Це свідчить про покращення можливостей підприємства покривати короткострокові зобов'язання, хоча зміни в структурі цих активів вимагають окремого розгляду.

Основним елементом оборотних активів залишаються запаси, які у 2023 році збільшилися на 13835 тис. грн. або на 23,9% порівняно з 2021 роком. Їх частка у загальній структурі зросла з 62,3 до 65,0%, тобто на 2,7 пункту, що свідчить про накопичення матеріальних ресурсів.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги зменшилася на 3384 тис. грн. або на 17,7%. Частка цього елемента в структурі оборотних активів знизилася з 20,5 до 14,2%, тобто на 6,3 пункту. Така динаміка свідчить про покращення платіжної дисципліни клієнтів, посилення контролю над дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість з бюджетом зросла на 1219 тис. грн. (+12,9%), але її частка у загальній структурі дещо знизилася з 10,2 до 9,7% (-0,5 пункту). Інша поточна дебіторська заборгованість продемонструвала приріст у 523 тис. грн. (+13,9%), але її частка у структурі залишилася практично незмінною.

Грошові кошти та їх еквіваленти значно збільшилися (на 3672 тис. грн. або на 143,6%). Їх частка у структурі зросла з 2,7 до 5,6%. Наявність більшого обсягу грошових коштів свідчить про покращення можливостей швидкого виконання фінансових зобов'язань.

Витрати майбутніх періодів зросли на 316,0 тис. грн. (+363,4%), що пов'язано із попередніми платежами за товари, однак їхня частка у структурі залишається незначною (зросла з 0,1 до 0,4%). Інші оборотні активи показали найвищий відносний приріст – на 1198 тис. грн. Їх частка у структурі збільшилася з 0,1 до 1,2%, що свідчить про появу нових видів активів, які раніше не були суттєвими.

В цілому можна стверджувати, що підприємство збільшило обсяг оборотних активів, а це є позитивним фактором. Основні зміни торкнулися



зростання запасів і грошових коштів, а також зменшення дебіторської заборгованості за продукцію. Водночас помітний значний приріст інших оборотних активів, що вимагає додаткового аналізу для визначення їхнього характеру і впливу на фінансову стійкість підприємства.

Теоретичні основи аналізу показників ефективності використання оборотних коштів базуються на розумінні їх ролі в забезпеченні безперервності виробничого процесу та фінансової стійкості підприємства. Ефективність використання оборотних коштів є вагомим фактором підвищення рентабельності, скорочення витрат виробництва тощо

Для оцінки ефективності використання оборотних коштів використовуються фінансово-економічні показники, які дозволяють виміряти швидкість їх обігу, продуктивність і здатність генерувати прибуток. Одним із базових індикаторів є коефіцієнт оборотності оборотних коштів, який розраховується як співвідношення чистого доходу від реалізації продукції до середнього залишку оборотних коштів. Цей показник демонструє, скільки разів оборотні кошти використовуються та відновлюються протягом аналізованого періоду. Чим вищий цей коефіцієнт, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Ще одним важливим показником є тривалість одного обороту, яка показує середню кількість днів, необхідних для повного циклу обігу оборотних коштів. Її зменшення свідчить про прискорення обігу, що позитивно впливає на фінансові результати підприємства. Інші важливі показники включають рентабельність оборотних коштів (прибуток, отриманий з одиниці оборотних коштів) і коефіцієнт завантаженості оборотних коштів, який характеризує обсяг оборотних коштів, необхідних для отримання одиниці доходу.

Крім того, в ході аналізу діяльності підприємства використовують коефіцієнт завантаження коштів в обороті, який характеризує кількість оборотних коштів, необхідних для отримання одиниці виручки від реалізації продукції. Він розраховується як відношення середнього залишку оборотних коштів до виручки за відповідний період.

Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої оборотні кошти. Незначне значення коефіцієнта свідчить про те, що підприємство використовує оборотні кошти більш раціонально, генеруючи більший обсяг виручки на кожну одиницю вкладених коштів. Натомість високе значення може сигналізувати про надлишок коштів в обороті або неефективне їх використання.

Важливою складовою аналізу є визначення факторів, що впливають на ефективність використання оборотних коштів. До таких факторів належать обсяг і структура оборотних коштів, рівень організації управління запасами, дебіторською заборгованістю, політика в галузі розрахунків з постачальниками і клієнтами, а також загальні економічні умови.

Метою аналізу є виявлення резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів шляхом оптимізації їх структури, зменшення зайвих витрат та прискорення обігу. Це може включати вдосконалення системи управління запасами, покращення кредитної політики, скорочення тривалості виробничого циклу та збільшення обсягу грошових коштів, що перебувають у вільному обігу. Таким чином, аналіз ефективності використання оборотних коштів є необхідною умовою для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз показників ефективності використання оборотних коштів ТОВ «Б\*\*\*\*\*» наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.11

**Динаміка показників ефективності використання оборотних коштів\***

Показник	2021 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., (+,-)
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	146917,4	305025,3	+158107,9
Одноденна виручка, тис. грн.	402,5	835,7	+433,2
Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	70548,0	128539,0	+57991,0
Оборотність оборотних коштів, днів	175	154	-21
<i>Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, кількість оборотів</i>	2,083	2,373	+0,290
<i>Коефіцієнт авантаження коштів в обороті</i>	0,480	0,421	-0,059

\*Джерело: [6]

Як бачимо, упродовж 2021-2023 рр. чистий дохід (виручка) підприємства від реалізації продукції зріс на 158108 тис. грн., а одноденна виручка збільшилася на 433,2 тис. грн., демонструючи покращення середньоденного фінансового результату.

Середній залишок оборотних коштів зріс на 57991 тис. грн., що свідчить про збільшення обсягу операційних активів, необхідних для забезпечення зростання продажів.

Оборотність оборотних коштів скоротилася на 21 день, а коефіцієнт оборотності оборотних коштів зріс на 0,29, що вказує на швидше повернення вкладених коштів у грошовій формі.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті знизився на 0,059, що свідчить про те, що для отримання однієї гривні виручки підприємство витрачає менше оборотних коштів, тобто ефективність їх використання зросла.

Розрахунок суми додаткового залучення коштів через зростання оборотності оборотних коштів базується на взаємозв'язку між швидкістю обігу оборотних коштів та обсягом ресурсів, необхідних для забезпечення безперервності діяльності підприємства.

Цей показник визначається на основі зміни тривалості одного обороту. Для розрахунку використовують середній залишок оборотних коштів, виручку від реалізації продукції та тривалість обороту після його змін. Основна ідея полягає в тому, що скорочення тривалості одного обороту дозволяє здійснювати більше оборотів протягом року, що знижує потребу в фінансуванні господарської діяльності.

Формула розрахунку показника має вигляд:

$$\Delta OK = BP \times (T_6 - T_3) : 365,$$

де  $\Delta OK$  – сума додаткового залучення коштів (або економії оборотних коштів);

$BP$  – виручка від реалізації;

$T_6$  – тривалість одного обороту в базовому періоді;

$T_3$  – тривалість одного обороту в звітному періоді.

Цей підхід передбачає, що зі скороченням тривалості обороту підприємство може або вивільнити частину раніше задіяних ресурсів, або уникнути необхідності залучення додаткових коштів для фінансування зростаючих обсягів діяльності. Це особливо важливо в умовах обмеженого доступу до фінансування або підвищених витрат на позикові ресурси.

Практичне значення аналізу полягає в тому, що підприємства можуть спрямовувати зусилля на оптимізацію управління запасами, дебіторською заборгованістю та витратами, щоб досягти вищої оборотності. Завдяки цьому вони не лише скорочують потребу в додаткових фінансових ресурсах, але й підвищують ефективність своєї діяльності, знижуючи фінансові ризики та забезпечуючи стабільність фінансового стану.

Результати розрахунку суми додаткового залучення коштів через зростання оборотності оборотних коштів ТОВ «Б\*\*\*\*» наведено у табл. 2.12-.

*Таблиця 2.12*

**Розрахунок суми додаткового залучення коштів через зростання оборотності оборотних коштів**

Показник	2023 р.
Різниця в оборотності (2023 р. до 2021 р.), дні	-21
Одноденна виручка за 2023 рік, тис. грн.	433,2
Сума коштів, додатково вивільнених внаслідок зростання оборотності, тис. грн.	9096,6

\*Джерело: [7]

Як бачимо, через скорочення оборотності сума коштів, додатково вивільнених унаслідок прискорення обороту, склала 9096,6 тис. грн. Це відображає обсяг ресурсів, які підприємство може використати для інших потреб, таких як інвестиції, покриття зобов'язань або збільшення обсягів діяльності.

Отже, прискорення оборотності оборотних коштів дозволило підприємству значно зменшити потребу в фінансових ресурсах і підвищити ефективність управління оборотними активами.

### 2.3. Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства

Для оцінки спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання як у поточному, так і в майбутньому періодах, у фінансовому аналізі досліджують ліквідність і платоспроможність.

Ліквідність підприємства – це його здатність своєчасно перетворювати свої активи в грошові кошти для покриття короткострокових зобов'язань. Цей показник характеризує фінансову стійкість підприємства в короткостроковій перспективі, демонструючи, наскільки швидко і ефективно воно може виконати свої поточні зобов'язання без залучення додаткових зовнішніх ресурсів. Ліквідність залежить від структури активів, зокрема частки оборотних активів, і ступеня їх оборотності. Основними показниками ліквідності є коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Для визначення ліквідності аналізують баланс підприємства, порівнюючи оборотні активи з поточними зобов'язаннями.

Платоспроможність підприємства – це здатність виконувати всі свої фінансові зобов'язання, як короткострокові, так і довгострокові, у повному обсязі і в строк. Цей показник характеризує загальну фінансову стабільність підприємства і визначає його спроможність бути економічно самостійним у довгостроковій перспективі. Платоспроможність оцінюється за допомогою показників фінансової незалежності (автономії), структури капіталу та покриття боргів. Для визначення платоспроможності використовують аналіз фінансової звітності, зокрема співвідношення власного та позикового капіталу, здатність генерувати прибуток і ефективно управляти витратами.

Ліквідність і платоспроможність є взаємопов'язаними поняттями, але мають різні часові горизонти: ліквідність оцінює короткострокову здатність виконувати зобов'язання, а платоспроможність – довгострокову. Висока ліквідність зазвичай сприяє підтримці платоспроможності, але надлишкова ліквідність може свідчити про неефективне використання ресурсів. Обидва показники мають критичне значення для оцінки фінансового стану

підприємства, прийняття управлінських рішень і формування стратегії розвитку.

Таблиця 2.13

## Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Б\*\*\*\*\*»\*

Актив	Станом на кінець:		Пасив	Станом на кінець:		Платіжний надлишок або недостача	
	2021 р.	2023 р.		2021 р.	2023 р.	на кінець базисного року	на кінець звітнього року
Найбільш ліквідні активи (A1)	2558,0	6229,9	Негайні пасиви (П1)	98055,3	58676,2	-95497,3	-52446,3
Активи, що швидко реалізуються (A2)	32359,2	30716,6	Короткострокові пасиви (П2)	64937,5	88636,6	-32578,3	-57920
Активи, що реалізуються повільно (A3)	58104,0	73452,6	Довгострокові пасиви (П3)	1129,4	1397,7	56974,6	72054,9
Активи, що важко реалізуються (A4)	35473,0	34535,5	Постійні пасиви (П4)	-35628,0	-3775,9	71101,0	38311,4
Баланс	128494,2	144934,6	Баланс	128494,2	144934,6	х	х

\*Джерело: [7]

З аналізу даних можна зробити кілька висновків щодо ліквідності балансу підприємства. У 2021 році найбільш ліквідні активи значно поступалися негайним пасивам, що спричинило дефіцит у розмірі -95497,3 тис. грн. У 2023 році ситуація покращилася, і дефіцит зменшився до -52446,3 тис. грн., хоча підприємство все ще не досягло повної ліквідності.

Активи, що швидко реалізуються у 2021 році не покривали короткострокових пасивів, створюючи дефіцит у 32578,3 тис. грн., а в 2023 році цей дефіцит зріс до 57920 тис. грн., що свідчить про погіршення фінансової стійкості у цьому аспекті.

Щодо активів, які реалізуються повільно, то тут спостерігався профіцит як у 2021 році (56974,6 тис. грн.), так і в 2023 році (72054,9 тис. грн.), що є позитивним фактором і вказує на здатність підприємства покривати довгострокові зобов'язання.

Активи, що важко реалізуються, у 2021 році перевищували постійні пасиви на 71101 тис. грн., але в 2023 році цей профіцит скоротився до 38311,4 тис. грн., що може свідчити про зниження стабільності у довгостроковій перспективі.

Загальний баланс активів і пасивів зріс із 128494,2 тис. грн. у 2021 році до 144934,6 тис. грн. у 2023 році, що вказує на загальне зростання майнового стану підприємства. Водночас позитивні зміни нерівномірно вплинули на показники ліквідності: спостерігається покращення за найбільш ліквідними активами, але погіршення у співвідношенні між активами, що швидко реалізуються, та короткостроковими зобов'язаннями. Це говорить про потребу більш уважного управління ліквідністю для забезпечення стабільності фінансового стану.

Таблиця 2.14

**Динаміка основних показників ліквідності підприємства\***

Показник	Станом на кінець:		2023 р. до 2021 р., (+,-)
	2021 р.	2023 р.	
<i>Загальний коефіцієнт ліквідності, <math>K_{зл} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)</math></i>	0,571	0,749	0,178
<i>Коефіцієнт швидкої ліквідності, <math>K_{шл} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)</math></i>	0,214	0,251	0,037
<i>Коефіцієнт абсолютної ліквідності, <math>K_{ал} = A_1 / (П_1 + П_2)</math></i>	0,016	0,042	0,026

\*Джерело: [7]

Аналіз динаміки основних показників ліквідності підприємства свідчить про позитивну тенденцію щодо забезпечення ліквідними активами для покриття своїх зобов'язань. Загальний коефіцієнт ліквідності зріс з 0,571 у 2021 році до 0,749 у 2023 році, приріст становить 0,178. Це вказує на покращення загальної здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс із 0,214 у 2021 році до 0,251 у 2023 році, тобто на 0,037. Це означає певне покращення здатності підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів та активів, що швидко реалізуються). Хоча показник

залишається на низькому рівні, позитивна динаміка свідчить про поступове зміцнення фінансового стану.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує частку негайних зобов'язань, що можуть бути покриті грошовими коштами, зріс із 0,016 до 0,042, що вказує на незначне підвищення фінансової гнучкості підприємства.

Загалом, підприємство демонструє позитивну динаміку за всіма основними показниками ліквідності, а це свідчить про покращення його фінансового стану та здатності виконувати свої короткострокові зобов'язання. Втім значення коефіцієнтів ще залишаються нижчими за нормативні.

Таблиця 2.15

**Розрахунок показників платоспроможності підприємства\***

Показник	Станом на:		2023 р. до 2021 р., (+,-)	Нормативне значення
	2021 р.	2023 р.		
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	2558	6229,9	+3671,9	x
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	0	0	0	x
Реальна короткострокова дебіторська заборгованість, тис. грн.	32359,2	30716,6	-1642,6	x
Короткострокові зобов'язання за платежами, тис. грн.	162992,8	147312,8	-15680	x
Оборотні активи, тис. грн.	93021,2	110399,1	+17377,9	x
<i>Коефіцієнт абсолютної платоспроможності</i>	0,016	0,042	+0,026	0,1-0,2
<i>Коефіцієнт термінової платоспроможності</i>	0,016	0,042	+0,026	0,25-0,35
<i>Коефіцієнт проміжної платоспроможності</i>	0,214	0,251	+0,037	0,7-0,8
<i>Коефіцієнт загальної платоспроможності</i>	0,571	0,749	+0,178	2,0-2,5

\*Джерело: [7]

Аналіз платоспроможності підприємства демонструє позитивну динаміку за більшістю показників, але значення залишаються далекими від нормативних, що свідчить про наявність проблем із забезпеченням фінансової стійкості.

У 2021-2023 роках спостерігається значне зростання грошових коштів та їх еквівалентів (+3671,9 тис. грн. Водночас реальна короткострокова дебіторська заборгованість зменшилася на 1642,6 тис. грн., що може свідчити про скорочення обсягу потенційно ліквідних активів. Короткострокові зобов'язання за платежами знизилися на 15680 тис. грн., що позитивно впливає



на фінансову стабільність. Оборотні активи зросли на 17377,9 тис. грн., що свідчить про покращення ресурсної бази для здійснення операційної діяльності.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності зріс із 0,016 до 0,042 (+0,026), що вказує на покращення здатності підприємства виконувати зобов'язання за рахунок грошових коштів. Однак це значення є нижчим від нормативного рівня (0,1-0,2).

Коефіцієнт термінової платоспроможності також зріс (на 0,026), але залишився нижчим за нормативний рівень (0,25-0,35), що свідчить про недостатність ліквідних активів для покриття зобов'язань.

Коефіцієнт проміжної платоспроможності зріс із 0,214 до 0,251 (+0,037), але це все ще нижче від нормативного рівня (0,7-0,8), що говорить про ризики невиконання зобов'язань у середньостроковій перспективі.

Коефіцієнт загальної платоспроможності зріс на 0,178 і досяг 0,749, але він залишається нижчим за нормативне значення (2,0-2,5), що вказує на недостатність загальних активів для покриття зобов'язань.

В цілому підприємство демонструє позитивну динаміку за всіма показниками платоспроможності, однак рівні коефіцієнтів свідчать про певні фінансові ризики. Для покращення ситуації необхідно приділити увагу питанню оптимізації управління дебіторською заборгованістю та зменшення короткострокових зобов'язань.

#### **2.4. Аналіз фінансової стійкості, прибутковості та рентабельності підприємства**

Фінансова стійкість підприємства – це його здатність забезпечувати стабільне функціонування та розвиток шляхом ефективного управління фінансовими ресурсами, незалежно від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Вона відображає баланс між власними та залученими ресурсами, рівень платоспроможності, ліквідності та здатність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, постачальниками та іншими сторонами. Фінансова стійкість є ключовим показником надійності підприємства та його

спроможності забезпечувати фінансову автономію, уникати банкрутства та підтримувати інвестиційну привабливість.

Основний зміст поняття «фінансова стійкість підприємства» зображено на рис. 2.3.



**Рис. 2.3. Зміст поняття фінансова стійкість підприємства\***

\*Джерело: [45, С. 121]

Методика визначення фінансової стійкості базується на аналізі співвідношення між власними, залученими та позиковими коштами підприємства, а також на оцінці здатності покривати витрати й виконувати зобов'язання. Першим етапом є розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості, до яких належать такі основні показники:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу

$$K_{\text{вк}} = \frac{\text{Власний _ капітал}}{\text{Загальна _ сума _ капіталу _ (активів)}};$$

- коефіцієнт концентрації залученого капіталу

$$K_{\text{зк}} = \frac{\text{Залучений _ капітал _ (зобов'язання)}}{\text{Загальна _ сума _ капіталу _ (активів)}};$$

- коефіцієнт фінансової залежності

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Загальна _ сума _ капіталу _ (активів)}}{\text{Власний _ капітал}};$$

- коефіцієнт маневреності власного капіталу

$$K_{\text{мвк}} = \frac{\text{Власні _ оборотні _ кошти}}{\text{Власний _ капітал}};$$

- коефіцієнт структури довгострокових вкладень

$$K_{сдв} = \frac{\text{Власний}_\text{ _ капітал} + \text{Довгострокові}_\text{ _ зобов'язання}}{\text{Необоротні}_\text{ _ активи}};$$

- коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів

$$K_{дзтк} = \frac{\text{Довгострокові}_\text{ _ зобов'язання}}{\text{Власний}_\text{ _ капітал} + \text{Довгострокові}_\text{ _ зобов'язання}};$$

- коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів

$$K_{сзвк} = \frac{\text{Залучений}_\text{ _ капітал}}{\text{Власний}_\text{ _ капітал}};$$

- коефіцієнт структури залученого капіталу

$$K_{сзк} = \frac{\text{Довгострокові}_\text{ _ зобов'язання}}{\text{Загальна}_\text{ _ сума}_\text{ _ залученого}_\text{ _ капіталу}};$$

- коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами

$$K_{зоквк} = \frac{\text{Власні}_\text{ _ оборотні}_\text{ _ кошти}}{\text{Оборотні}_\text{ _ активи}};$$

- коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів

$$K_{снвк} = \frac{\text{Необоротні}_\text{ _ активи}}{\text{Власний}_\text{ _ капітал}};$$

- коефіцієнт співвідношення виробничих активів і вартості майна

$$K_{свавм} = \frac{\text{Виробничі}_\text{ _ активи}}{\text{Загальна}_\text{ _ сума}_\text{ _ активів}}.$$

Окрім коефіцієнтів, аналіз фінансової стійкості включає визначення типу фінансової стійкості, який залежить від співвідношення джерел фінансування та потреб підприємства у коштах. Виділяють абсолютну, нормальну, нестійку та кризову фінансову стійкість.

Для глибшого аналізу враховуються динаміка основних показників, їх відповідність нормативним значенням, а також тенденції у зміні структури активів і пасивів. Оцінка проводиться з урахуванням зовнішніх факторів (економічні умови, політична ситуація, конкурентне середовище) і внутрішніх характеристик підприємства (ефективність управління, фінансова стратегія).

Таблиця 2.16

**Динаміка показників фінансової стійкості підприємства\***

Показник	Станом на кінець:		2023 р. до 2021 р., (+,-)	Нормативне значення
	2021 р.	2023 р.		
Власний капітал, тис. грн.	-35628,0	-3775,9	+31852,1	x
Валюта балансу, тис. грн.	128494,2	144934,6	+16440,4	x
Оборотні активи, тис. грн.	93021,2	110399,1	+17377,9	x
Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	1129,4	1397,7	+268,3	x
Необоротні активи, тис. грн.	35473,0	34535,5	-937,5	x
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	0	0	0	x
Поточні зобов'язання, тис. грн.	162992,8	147312,8	-15680,0	x
Виробничі активи, тис. грн.:				
- основні засоби	31439,5	31981,2	+541,7	x
- запаси	57934,1	71769,4	+13835,3	x
<i>Коефіцієнт концентрації власного капіталу</i>	-0,277	-0,026	+0,251	наближення до 1
<i>Коефіцієнт концентрації залученого капіталу</i>	1,277	1,026	-0,251	наближення до 0
<i>Коефіцієнт фінансової залежності</i>	-3,607	-38,384	-34,777	наближення до 1, зменшення у динаміці
<i>Коефіцієнт маневреності власного капіталу</i>	-2,611	-29,238	-26,627	0,4-0,6
<i>Коефіцієнт структури довгострокових вкладень</i>	0,032	0,04	+0,008	зменшення у динаміці
<i>Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів</i>	-0,033	-0,588	-0,555	зменшення у динаміці
<i>Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів</i>	-0,032	-0,37	-0,338	зменшення у динаміці
<i>Коефіцієнт структури залученого капіталу</i>	0,007	0,009	+0,002	зменшення у динаміці
<i>Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами</i>	-0,752	-0,334	+0,418	> 0,1
<i>Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів</i>	-0,996	-9,146	-8,15	0,5-0,8
<i>Коефіцієнт співвідношення виробничих активів і вартості майна</i>	0	0	0	> 0,5

\*Джерело: [7]

Аналіз даних наведеної вище таблиці 2.16 свідчить, що підприємство демонструє неоднозначну динаміку показників фінансової стійкості за період 2021-2023 років.

Так, коефіцієнт концентрації власного капіталу зріс на 0,251, що вказує на часткове покращення структури капіталу, проте значення залишається негативним; коефіцієнт концентрації залученого капіталу знизився на 0,251, що свідчить про зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування, але

показник все ще перевищує нормативне значення; коефіцієнт фінансової залежності різко зріс у негативну сторону на 34,777, що підкреслює критичну фінансову залежність підприємства; значення коефіцієнта маневреності власного капіталу значно погіршилося (на 26,627), залишаючись далеким від нормативу 0,4-0,6, що вказує на недостатність власних оборотних коштів; коефіцієнт структури довгострокових вкладень показав незначне зростання на 0,008, що свідчить про стабільність у фінансуванні довгострокових активів; коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів знизився на 0,555, що є позитивним знаком у напрямку зниження фінансового ризику, але загальне значення показника все ще залишається негативним; співвідношення залучених і власних коштів зменшилося на 0,338, але показник продовжує відхилятися від нормативного значення; коефіцієнт структури залученого капіталу зріс на 0,002, проте це покращення є несуттєвим; коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами збільшився на 0,418, але залишається нижчим за норматив; співвідношення необоротних і власних коштів значно погіршилося на 8,15, що вказує на серйозні проблеми з фінансуванням необоротних активів за рахунок власних джерел.

Разом з тим, у 2021 році коефіцієнт співвідношення виробничих активів і вартості майна становив 0,696, тоді як у 2023 році він зріс до 0,716, що свідчить про позитивну динаміку (+0,020). Зростання цього показника є сприятливим, оскільки він перевищує нормативне значення ( $>0,5$ ), це вказує на достатній рівень забезпечення виробничих активів у структурі вартості майна підприємства. Така зміна може свідчити про ефективніше використання активів для виробництва або про оптимізацію майнової структури підприємства.

Загальна картина свідчить про те, що підприємство стикається з серйозними фінансовими проблемами, такими як значний дефіцит власного капіталу, висока залежність від залучених коштів, низька маневреність капіталу та недостатність фінансування необоротних активів. Хоча деякі показники демонструють незначне покращення, загальна структура капіталу та фінансова стійкість потребують негайних заходів для стабілізації.

Істотне перевищення зобов'язань над активами підприємства і тривала його неплатоспроможність можуть призвести до банкрутства підприємства[18].

Банкрутство підприємства – це стан фінансової неспроможності, коли суб'єкт господарювання не в змозі виконувати свої зобов'язання перед кредиторами у встановлені терміни. Це може призвести до ліквідації підприємства або до його реорганізації з метою відновлення платоспроможності.

Для діагностики ймовірності банкрутства використовуються різні методики, зокрема:

- аналіз фінансових коефіцієнтів – оцінка показників ліквідності, платоспроможності, рентабельності та інших, що відображають фінансовий стан підприємства;
- експертні методи – залучення фахівців для оцінки фінансового стану та прогнозування можливості банкрутства;
- економіко-математичні моделі – використання статистичних та математичних моделей для прогнозування ймовірності банкрутства.
- штучні інтелектуальні системи – застосування нейронних мереж та інших технологій штучного інтелекту для аналізу фінансових даних і прогнозування ризиків.

Одним із показників, що використовується для оцінки ймовірності банкрутства, є коефіцієнт Бівера. Він розраховується як відношення різниці між чистим прибутком та амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань підприємства. Цей коефіцієнт відображає здатність підприємства генерувати грошові потоки для покриття своїх зобов'язань. Негативне значення коефіцієнта Бівера може свідчити про високий ризик банкрутства, тоді як позитивне значення вказує на кращу фінансову стійкість.

Згідно з дослідженнями, коефіцієнт Бівера є одним із ранніх індикаторів фінансової неспроможності підприємства. Його значення дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство може покривати свої зобов'язання за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів. Високий показник коефіцієнту Бівера

свідчить про меншу ймовірність банкрутства, тоді як низький або негативний може бути сигналом потенційних фінансових проблем.

Діагностика банкрутства підприємства може бути проведена ще й на підставі таких показників, як рентабельність активів, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом, коефіцієнт покриття (загальної ліквідності).

Загальний розрахунок показників діагностики банкрутства ТОВ «Б\*\*\*\*\*» наведено у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

## Система показників діагностики банкрутства ТОВ «Б\*\*\*\*\*»\*

Показник	Методика розрахунку	Фактичне значення	Оцінка показника		
			добрий стан	за 5 років до банкрутства	за 1 рік до банкрутства
<i>Коефіцієнт Бівера</i>	<i>(чистий прибуток + амортизація) / зобов'язання (розділи 2 та 3 пасиву балансу)</i>	0,377	0,4 – 0,45	0,17	-0,15
<i>Рентабельність активів, %</i>	<i>чистий прибуток / активи (середньорічна вартість)</i>	31,0	6 – 8	4	-22
<i>Коефіцієнт концентрації позикового капіталу</i>	<i>зобов'язання / пасиви</i>	1,026	< 0,5	0,5 - 0,8	> 0,8
<i>Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом</i>	<i>(власний капітал - необоротний капітал) / активи</i>	-0,264	≥ 0,4	0,4 - 0,3	0,29 - 0,06
<i>Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)</i>	<i>оборотні активи / короткострокові зобов'язання</i>	0,749	> 3,2	3,2 - 2,0	≥ 1,0

\*Джерело: [7]

Аналіз результатів діагностики банкрутства підприємства свідчить, що величина коефіцієнта Бівера становить 0,377. Це трохи нижче межі «доброго стану» (0,4-0,45), але все ще вказує на задовільну здатність підприємства покривати зобов'язання.

Рентабельність активів вказує на ефективне використання активів для генерування прибутку. Тут окремо варто зауважити, що на величину цього показника вплинула сума непокритих збитків за минулі періоди через

заниження знаменника (загальної вартості майна підприємства), про причини яких вже говорилося вище. У разі відсутності непокритих збитків рівень рентабельності активів підприємства був би приблизно у межах 26%.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу свідчить про надмірну залежність від позикового капіталу, що є ризикованим для фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом має негативне значення (-0,264), що значно нижче за норматив. Це свідчить про нестачу власного оборотного капіталу для покриття активів.

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) становить 0,749, що значно нижче за нормативне значення. Це вказує на недостатність ресурсів підприємства для покриття короткострокових зобов'язань.

Загальний аналіз таблиці демонструє, що фактичні показники підприємства у багатьох аспектах відхиляються від нормативних значень, що свідчить про можливі фінансові труднощі.

Надзвичайно важливими категоріями економічного аналізу, що відображають ефективність діяльності підприємства виступають прибутковість і рентабельність.

Прибутковість визначається як здатність підприємства отримувати прибуток у процесі своєї господарської діяльності, рентабельність, у свою чергу, характеризує відносний рівень прибутковості, що дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує наявні ресурси для отримання прибутку. Рентабельність є більш універсальним показником, оскільки дозволяє порівнювати підприємства різного масштабу та галузей.



Таблиця 2.18

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2021-2023 рр.\***

Показник	2021 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р., (+,-)
Чистий прибуток, тис. грн.	7641,8	50230,5	+42588,7
Середня величина активів підприємства, тис. грн.	104707,0	162033,0	+57326,0
Середня величина поточних активів, тис. грн.	70548,0	128539,0	+57991,0
Середня величина власного капіталу, тис. грн.	-39449,0	-28891,0	+10558,0
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	146917,4	305025,3	+158107,9
Валовий прибуток, тис. грн.	10534,4	47091,3	+36556,9
<i>Рентабельність активів (майна), %</i>	7,3	31,0	+23,7 пункту
<i>Рентабельність поточних активів, %</i>	10,8	39,1	+28,3 пункту
<i>Рентабельність власного капіталу, %</i>	-19,4	-173,9	-154,5 пункту
<i>Рентабельність реалізованої продукції, %</i>	7,2	15,4	+8,2 пункту

\*Джерело: [6]

Аналізуючи динаміку показників рентабельності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2021-2023 роки, можна зробити кілька важливих висновків. Загалом спостерігається покращення рентабельності активів, поточних активів і реалізованої продукції, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів і поліпшення фінансових результатів від операційної діяльності.

Рентабельність активів зросла на 23,7 пункту. Це є позитивним сигналом, який свідчить про те, що підприємство значно краще використовує свої загальні активи для отримання прибутку. Ще більш суттєве зростання зафіксовано у рентабельності поточних активів – +28,3 пункту. Це демонструє покращення управління оборотними коштами.

Рентабельність реалізованої продукції також помітно покращилася, підвищившись на 8,2 пункту. Це свідчить про те, що прибутковість з кожної одиниці реалізованої продукції зросла завдяки оптимізації витрат та збільшенню обсягів продажів.

Однак рентабельність власного капіталу суттєво знизилася. Це говорить про зростання фінансових ризиків та збитковість власного капіталу.

Загалом, хоча більшість показників рентабельності демонструють позитивну динаміку, негативний тренд у рентабельності власного капіталу

викликає занепокоєння і вимагає детального аналізу, щоб виявити причини та розробити заходи щодо покращення.

Підсумовуючи все сказане вище варто зазначити, що на сучасному етапі підприємство демонструє активізацію ринкової діяльності, розширення обсягів виробництва.

Валовий прибуток має тенденцію до збільшення, що свідчить про поступове покращення результатів операційної діяльності. Таким чином, попри певні труднощі та фінансові втрати в окремі роки, сьогодні спостерігається стабільне зростання доходів і прибутковості товариства, що може свідчити про вихід підприємства на новий рівень ефективності його фінансово-господарської діяльності.

**Розділ 3.**  
**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ**  
**ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У**  
**ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

**3.1. Основні тенденції та перспективи розвитку ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

Прогнозування виробничої діяльності підприємств є важливим елементом управління, що дозволяє визначити перспективи розвитку, оптимізувати ресурси та забезпечити стійкість підприємства в умовах змінного ринкового середовища. Цей процес включає застосування різноманітних методів, які базуються на аналізі історичних даних, оцінці поточних тенденцій і врахуванні можливих зовнішніх і внутрішніх факторів. Методи прогнозування можна поділити на якісні та кількісні, і вони взаємодоповнюють одне одного, створюючи комплексний підхід до планування.

Якісні методи передбачають залучення експертів для аналізу майбутніх тенденцій. Одним із найпоширеніших є метод експертних оцінок, коли група фахівців формує прогнози на основі свого досвіду та інтуїції. Метод Делфі, що також належить до цієї категорії, полягає у багатократному анкетуванні експертів з метою досягнення консенсусу щодо перспектив розвитку. Ці методи особливо корисні у випадках, коли доступність історичних даних обмежена, або коли йдеться про інноваційні галузі, де тренди тільки починають формуватися.

Кількісні методи базуються на математичних розрахунках і аналізі даних. Одним із найбільш поширених є трендовий аналіз, що передбачає екстраполяцію існуючих тенденцій у майбутнє. Для цього використовуються такі моделі, як лінійна регресія або поліноміальні тренди, які дозволяють прогнозувати показники залежно від часу.

Ще одним методом є аналіз часових рядів, який враховує не лише тренди, але й сезонні та циклічні коливання, що є особливо важливим для підприємств із сезонною виробничою активністю.

Імітаційне моделювання є сучасним підходом до прогнозування, який використовує комп'ютерні програми для створення сценаріїв розвитку подій.

Наприклад, метод Монте-Карло дозволяє врахувати численні варіанти можливих змін і визначити найімовірніші результати.

Іншим популярним інструментом є системна динаміка, яка моделює взаємодію різних факторів у системі підприємства.

Економетричні моделі, такі як багатофакторний регресійний аналіз, дозволяють враховувати вплив різних змінних на кінцевий результат. Наприклад, обсяги продажів можуть прогнозуватися залежно від зміни цін, реклами, конкуренції та інших параметрів.

Баєсові та нейронні мережі, які використовують штучний інтелект, допомагають будувати складні моделі з високою точністю, враховуючи нелінійні взаємозв'язки між змінними.

Методи сценарного аналізу передбачають розробку кількох альтернативних сценаріїв розвитку подій, які враховують різні гіпотези щодо майбутніх умов. Це дозволяє підготувати підприємство до непередбачуваних змін у середовищі, таких як економічна криза або нові регуляції.

Крім того, використовується комбінований підхід, що інтегрує кількісні та якісні методи для підвищення точності прогнозів. Наприклад, спочатку застосовуються економетричні моделі для отримання базового прогнозу, а потім він уточнюється експертами з урахуванням специфіки галузі.

У сучасних умовах цифровізації виробничі підприємства дедалі частіше звертаються до технологій Big Data і машинного навчання, які дозволяють обробляти великі обсяги даних і виявляти приховані патерни. Такі системи можуть автоматично коригувати прогнози на основі нових даних, що надходять у режимі реального часу, підвищуючи їхню адаптивність і актуальність.

Отже, прогнозування виробничої діяльності підприємств базується на поєднанні різних методів і підходів, кожен з яких має свої переваги й недоліки. Їх вдале застосування залежить від конкретної ситуації, наявності даних і мети прогнозування. Ефективне використання цих інструментів дозволяє підприємствам планувати свою діяльність, зменшувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність.

Важливим інструментом для аналізу змін показників у часі та визначення тенденцій, сезонних коливань чи випадкових коливань у досліджуваних явищах є вивчення рядів динаміки. Вони представляють собою послідовність кількісних значень, розташованих у хронологічному порядку, що дозволяє досліджувати розвиток явища та його закономірності. Значення таких рядів полягає у виявленні головних характеристик, прогнозуванні майбутніх змін, оцінці впливу певних факторів чи розробці стратегії розвитку.

Методика дослідження рядів динаміки включає кілька основних етапів. Спершу відбувається збір і систематизація даних, що мають бути точними, репрезентативними та порівнянними в часі. Наступним кроком є обчислення абсолютних, відносних і середніх величин. Абсолютні величини демонструють фактичні значення явища, відносні дозволяють оцінити темпи зростання чи зниження, а середні величини дають змогу узагальнити динаміку в межах певного періоду.

Для більш глибокого аналізу застосовуються методи виявлення тренду – основної тенденції змін у довгостроковій перспективі. Це може бути зроблено за допомогою аналітичного вирівнювання (метод найменших квадратів) чи згладжування середніми.

Результати дослідження рядів динаміки допомагають не лише зрозуміти минулі зміни, а й передбачити майбутні, що є надзвичайно цінним для планування та прийняття управлінських рішень.

Метод найменших квадратів для лінійної функції є одним із найпоширеніших способів апроксимації залежності між змінними, що базується на мінімізації сумарної похибки між спостережуваними значеннями і теоретичною моделлю. Його теоретичне обґрунтування полягає у виборі таких параметрів лінійної функції  $y=a+bx$ , які мінімізують суму квадратів відхилень спостережуваних значень  $y_i$  від прогнозованих значень.

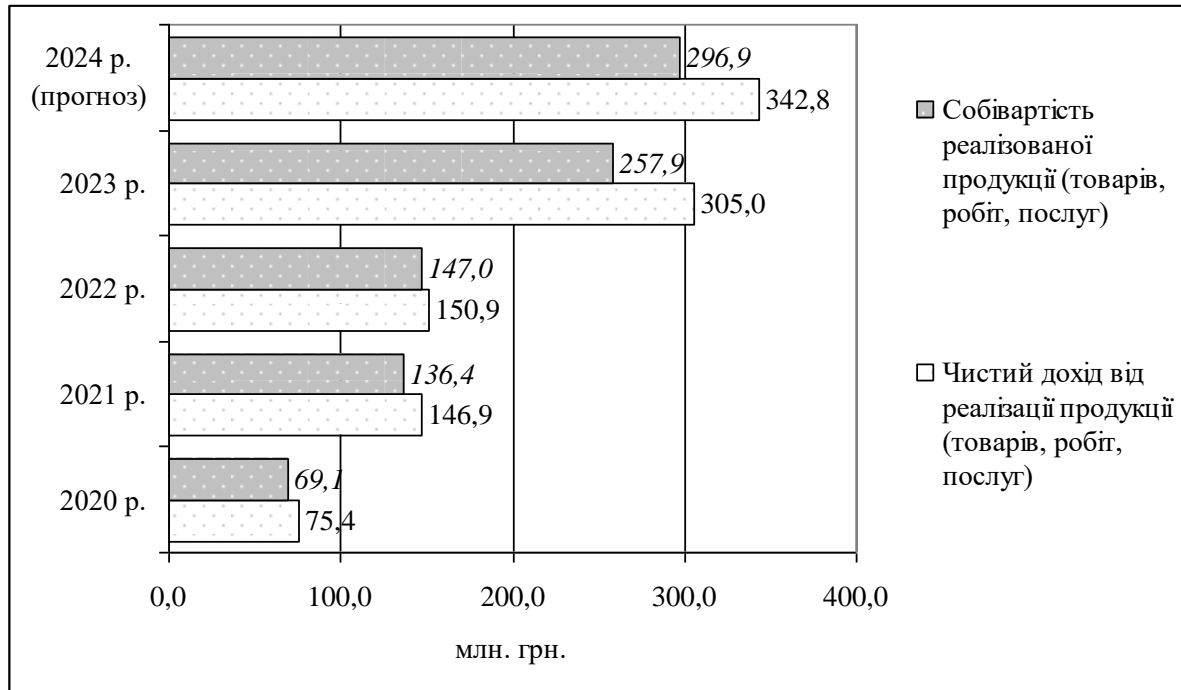
Застосувавши саме цю методику вивчення явищ у часі та на підставі фактичних даних ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2020-2023 роки нами розраховано рівняння

функцій обсягів чистого доходу і собівартості реалізованої продукції підприємства, а також спрогнозовано значення цих показників за 2024 рік.

Надійність отриманих результатів підтверджується значеннями коефіцієнтів апроксимації ( $R^2$ ), які показують наскільки точно лінійна модель описує залежність між двома змінними. Якщо коефіцієнт є близьким до 1, це означає, що модель добре підходить для прогнозування чи аналізу залежності між змінними.

Рівняння для чистого доходу має вигляд  $y = -3702,6 + 69301 * t$  ( $R^2 - 0,855$ ), для собівартості –  $y = 8290,3 + 57721 * t$  ( $R^2 - 0,907$ ), де  $t$  – порядковий номер року.

Графічне зображення результатів зазначених розрахунків наведено на рис. 3.1.



**Рис. 3.1. Динаміка та прогнозні значення чистого доходу і собівартості реалізованої продукції ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за період 2020-2024 рр.**

Виходячи з отриманих результатів нами розраховано суму валового прибутку, яка у 2024 році мала б бути у розмірі близько 45,9 млн. грн., при цьому рентабельність товарної продукції становить 15,5%, а це рівень 2023 року.

Крім того, оскільки валовий прибуток від реалізації продукції є основним елементом, який формує кінцеві результати діяльності підприємства (рівень його прибутковості), то у 2024 році цілком реально очікувати, що величина власного капіталу ТОВ «Б\*\*\*\*\*» матиме позитивне значення, а збільшення частки власного у структурі балансу є запорукою зміцнення фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх кредиторів.

Прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства є складним процесом, що базується на аналізі історичних даних, оцінці поточного стану підприємства та потенційних ризиків.

Враховуючи непередбачуваність та турбулентність ситуації у сфері матеріального виробництва в нашій країні на сучасному етапі, яка виникла внаслідок агресії з боку московщини, рівень достовірності результатів прогнозу може бути доволі низьким.

Виходячи з цих міркувань нами зроблено спробу оцінити основні параметри фінансово-економічного стану досліджуваного нами підприємства за найбільш оптимістичним сценарієм.

Якщо прийняти за основу показники бухгалтерської та фінансової звітності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2023 рік, скоригувавши їх з врахуванням прогнозу суми чистого доходу, собівартості реалізованої продукції та валового прибутку на 2024 рік, то отримаємо очікувані показники з характеристики фінансового стану підприємства за 2024 рік (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Основні прогностичні показники з оцінки фінансового стану ТОВ «Б\*\*\*\*»  
на 2024 рік**

Назва коефіцієнтів	Короткий зміст коефіцієнтів	Оптимальне (рекомендоване) значення	На кінець року:		Відхилення, (+,-)
			2023 року	2024 року	
Коефіцієнт автономії	Характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень. Визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу	>0,5	-0,026	0,291	+0,317
Коефіцієнт фінансової залежності	Зростання цього показника обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства	<2,0	1,026	0,709	-0,317
Коефіцієнти забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	Характеризує рівень забезпеченості ресурсами для проведення незалежної фінансової політики. Визначається як відношення власних оборотних коштів до всієї величини оборотних коштів	>0,1	-0,334	0,081	+0,416
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості)	Показник характеризує фінансову стійкість підприємства. Він показує скільки грн. власного капіталу припадає на 1 грн. залученого капіталу	>1,0	-0,03	0,41	+0,435
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Показує, яка частина оборотних активів забезпечується за рахунок власних засобів	>0,1	-0,347	0,069	+0,416
Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	Показує скільки грн реальних активів припадає на 1 грн. вартості майна. Цей коефіцієнт характеризує потенційні можливості активів підприємства	>0,5	0,943	0,943	0,000
Коефіцієнт поточних зобов'язань	Характеризує питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування	>0,5	0,991	0,986	-0,004
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	Характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі залучених джерел	<02	0,009	0,014	+0,004
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	Характеризує рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами	>0,5	-9,146	0,820	+9,966

Як бачимо, прогностичні показники фінансового стану підприємства за 2024 рік в основному демонструють позитивну динаміку порівняно з 2023 роком, що свідчить про імовірне покращення фінансової стійкості підприємства. Особливо помітне покращення щодо таких показників:

- коефіцієнт автономії: зріс із -0,026 до 0,291, що вказує на поступове зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування, хоча оптимального значення ще не досягнуто;



- коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами: відбулося значне покращення – із -0,334 у 2023 році до 0,081 у 2024 році, що свідчить про зростання забезпеченості власними ресурсами;

- коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу та коефіцієнт фінансової стійкості також демонструють значне зростання, що є позитивним сигналом для фінансової стабільності.

Загалом очікується, що фінансовий стан підприємства у 2024 році мав би покращитися, хоча деякі аспекти потребують подальшого вдосконалення для досягнення оптимальних значень.

### **3.2. Стратегічні напрями вдосконалення виробничо-комерційної діяльності у ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

Стратегічне управління полягає у довгостроковому керуванні діяльністю підприємства. Воно включає визначення конкретних цілей, розробку стратегії для їх досягнення та врахування ключових зовнішніх і внутрішніх факторів.

Основною метою стратегічного управління є формування місії підприємства, постановка цілей та розробка відповідних стратегій. Крім того, стратегічне управління охоплює планування різних напрямків діяльності підприємства з урахуванням термінів їх реалізації.

Місія підприємства визначає основне призначення його діяльності на ринку. Вона зазвичай формулюється як надихаюче гасло чи мотиваційний заклик, а не як конкретний план дій. Наприклад, для ТОВ «Б\*\*\*\*\*» місія може звучати так: «Ми – ваш оптимальний вибір у створенні комфорту!». Таке формулювання слугує мотиватором для дій та підкреслює основну ідею діяльності компанії.

Формулювання цілей меблевого підприємства, спрямованих на розвиток його потенціалу, є ключовим елементом стратегічного управління. Воно визначає, що саме, яким чином і в які часові рамки необхідно здійснити, щоб реалізувати місію підприємства. Стратегічні цілі повинні бути конкретними, вимірюваними, досяжними, релевантними та обмеженими в часі (SMART).

Вони задають орієнтири для розвитку підприємства, визначають пріоритети та засоби досягнення стратегічних завдань.

В економічній теорії та практиці управління бізнесом виділяють шість основних типів стратегічних цілей, кожен із яких відповідає певному аспекту розвитку підприємства:

- **Завоювання частки ринку.** Ця мета пов'язана з прагненням підприємства зайняти або розширити свою частку ринку. Це може включати вихід на нові ринки, збільшення продажів у межах існуючих ринків або підвищення впізнаваності бренду. Для меблевих підприємств це особливо актуально в умовах зростаючої конкуренції та насичення ринку. Завоювання частки ринку також може передбачати посилення конкурентних переваг, наприклад, за рахунок більш привабливих цін або унікального дизайну продукції.

- **Впровадження інновацій.** Інновації є невід'ємною частиною успішної стратегії розвитку. Ігнорування необхідності впровадження нових продуктів, послуг або процесів може призвести до втрати конкурентоспроможності та навіть до поглинання підприємства більш прогресивними гравцями ринку. У меблевій галузі це може стосуватися розробки ергономічних або екологічно чистих меблів, впровадження сучасних матеріалів, нових технологій виробництва чи діджиталізації бізнес-процесів.

- **Ресурсні цілі.** Ресурсні цілі передбачають залучення високоякісних ресурсів, таких як кваліфіковані працівники, інноваційне обладнання, вигідні умови фінансування та доступ до сировини. Для меблевих підприємств це також може означати налагодження співпраці з надійними постачальниками чи інвесторами. Наприклад, залучення працівників із високим рівнем технічних знань та досвіду дозволяє покращити якість продукції та оптимізувати процеси виробництва.

- **Підвищення ефективності функціонування.** Ця ціль зосереджена на раціоналізації використання всіх елементів потенціалу підприємства: трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів. Для меблевих компаній це може означати оптимізацію виробничих процесів, зниження витрат на

сировину, впровадження систем управління якістю чи автоматизацію логістичних операцій.

- Соціальні цілі. Соціальні цілі орієнтовані на вирішення важливих питань суспільного значення. Для меблевих підприємств це може включати створення нових робочих місць, сприяння самозайнятості, зменшення впливу виробництва на довкілля шляхом використання екологічних матеріалів та утилізації відходів. Виконання соціальних цілей дозволяє підприємствам покращувати репутацію та сприяти сталому розвитку громади.

- Одержання прибутку. Ця мета є однією з ключових, оскільки досягнення інших стратегічних цілей безпосередньо впливає на рівень прибутковості. Прибуток потрібен для забезпечення стабільності підприємства, фінансування його зростання та інновацій, а також для підтримки конкурентоспроможності. Мінімальний рівень прибутковості є критично важливим для виживання бізнесу, тоді як стабільний і високий прибуток забезпечує його подальший розвиток.

Досягнення стратегічних та інших цілей підприємства залежить від врахування різноманітних чинників, що впливають на його функціонування. Визначення цих чинників і їхнього впливу на стратегічне управління здійснюється через стратегічний аналіз, який є невід'ємною складовою процесу планування господарської діяльності.

Мета стратегічного аналізу – забезпечити керівників підприємства, а також зацікавлені сторони (власників, кредиторів, інвесторів тощо) необхідною інформацією для прийняття оптимальних стратегічних рішень. Цей аналіз допомагає сформулювати стратегію, яка максимально відповідатиме майбутньому стану підприємства та його цілям. Завдяки стратегічному аналізу можна оцінити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність підприємства, що є основою для вибору оптимальної стратегії розвитку, включаючи нарощення його потенціалу.

Структура стратегічного аналізу включає дві основні складові:

1. Аналіз зовнішнього середовища – вивчення факторів, що впливають на діяльність підприємства ззовні.

2. Управлінський аналіз – оцінка внутрішнього середовища, включаючи ресурси та можливості підприємства.

Стратегічний аналіз починається з дослідження зовнішнього середовища, на основі якого формулюються місія, цілі та стратегії підприємства. Далі здійснюється аналіз внутрішнього потенціалу компанії та оцінка її здатності досягти визначених цілей. Таким чином, стратегічний аналіз дозволяє врахувати як зовнішні, так і внутрішні чинники, що впливають на розвиток підприємства.

Одним із найпоширеніших методів аналізу є SWOT-аналіз. Цей інструмент дозволяє оцінити: зовнішні можливості і загрози, які створює стратегічне середовище, а також внутрішні сильні і слабкі сторони підприємства.

SWOT-аналіз допомагає виявити, чи має підприємство достатній потенціал для протидії загрозам або реалізації нових можливостей. У разі, якщо зовнішнє середовище сприятливе, але внутрішні ресурси недостатні, підприємство може не використати свій шанс для зростання. З іншого боку, у складних ринкових умовах слабкий внутрішній потенціал може посилити ризики та загрози.

SWOT-аналіз є зручним і відносно простим інструментом для оцінки стратегічного стану підприємства, що дозволяє переглядати й коригувати напрями підвищення його ефективності.

Головна мета SWOT-аналізу — поєднання зовнішніх можливостей і загроз із внутрішнім потенціалом підприємства при формуванні його стратегії.

Зовнішні можливості включають:

- Вихід на нові ринки.
- Розширення асортименту та виробничої лінійки.
- Вертикальну інтеграцію.
- Зниження торгових бар'єрів на перспективних закордонних ринках.

- Ослаблення позицій конкурентів.
- Різке зростання попиту.
- Впровадження нових технологій тощо.

Зовнішні загрози охоплюють:

- Появу нових конкурентів.
- Зростання популярності товарів-замінників.
- Уповільнення зростання ринку.
- Неприятливі урядові регулювання.
- Зміну вподобань і потреб споживачів.
- Негативні демографічні тенденції тощо.

Сильні сторони підприємства можуть включати:

- Значні фінансові ресурси.
- Висококваліфікований персонал.
- Позитивну репутацію серед клієнтів.
- Лідерські позиції на ринку.
- Сучасні та ефективні технології.
- Конкурентні переваги у витратах.
- Інноваційний потенціал і можливості для його реалізації.
- Стійкі конкурентні позиції тощо.

Слабкі сторони підприємства можуть бути представлені такими аспектами:

- Ослаблення конкурентних позицій.
- Застаріле обладнання.
- Знижена рентабельність через певні обставини.
- Недостатня кваліфікація та компетентність персоналу.
- Обмеженість виробничої лінії.
- Слабка ринкова орієнтація тощо.

SWOT-аналіз дає можливість глибше зрозуміти стратегічні перспективи підприємства, виявити ризики та потенціал для розвитку, що є ключовими для прийняття ефективних управлінських рішень.

Наведені вище можливості та загрози, а також сильні й слабкі сторони є характерними для будь-якого підприємства. На їх основі формується SWOT-матриця, яку ми розробили для досліджуваного меблевого підприємства ТОВ «Б\*\*\*\*\*» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**SWOT-матриця меблевого підприємства ТОВ «Б\*\*\*\*\*»**

<b>Потенційні внутрішні сильні сторони підприємства</b>	<b>Потенційні внутрішні слабкі сторони підприємства</b>
Тривалий час функціонування на меблевому ринку та нагромаджений досвід роботи з різними категоріями замовників (корпоративних, приватних, державних, муніципальних)	Деякі види обладнання потребують заміни через їх зношення
Налагоджені й перевірені часом ділові зв'язки з постачальниками основних і допоміжних матеріалів, фурнітури; із неодноразовими замовниками меблів	Перевищення суми поточних зобов'язань над сумою оборотних активів
Ефективний менеджмент через раціональне використання потенціалу організаційної структури управління підприємством	Висока трудомісткість меблевого виробництва через використання на окремих операціях ручної праці
<b>Потенційні зовнішні можливості для підприємства</b>	<b>Потенційні зовнішні загрози підприємству</b>
Високий попит на меблеву продукцію на зовнішніх ринках	Нестабільність політичної та економічної ситуації
Позитивний тренд розвитку виробництва на підприємстві	Загострення конкуренції в меблевій галузі з боку як вітчизняних, так і зарубіжних виробників
Відносна доступність ресурсів	Негативний вплив інфляції

\*Джерело: власна розробка автора

SWOT-аналіз меблевого підприємства ТОВ «Б\*\*\*\*\*» дозволяє отримати цілісну картину його поточного стану, а також окреслити напрями для подальшого розвитку.

До основних сильних сторін підприємства належать: багаторічний досвід роботи на ринку, налагоджені ділові зв'язки з постачальниками та замовниками, а також ефективна організаційна структура управління. Ці переваги створюють стійку основу для зміцнення конкурентних позицій компанії.

Водночас існують слабкі сторони, які потребують вирішення, зокрема: деяка зношеність обладнання, перевищення поточних зобов'язань над

оборотними активами та висока трудомісткість окремих процесів через застосування ручної праці. Удосконалення цих аспектів сприятиме підвищенню загальної ефективності підприємства.

Підприємство має значні зовнішні можливості, включаючи високий попит на меблеву продукцію на закордонних ринках, позитивну динаміку виробництва та відносну доступність ресурсів. Реалізація цих можливостей може суттєво підвищити потенціал ТОВ «Б\*\*\*\*\*».

Проте підприємство стикається з зовнішніми загрозами, такими як нестабільність політичної та економічної ситуації, посилення конкуренції в галузі та негативний вплив інфляції. Для подолання цих викликів необхідно адаптувати стратегію підприємства до змін у зовнішньому середовищі, зосереджуючи увагу на інноваціях, підвищенні ефективності та зниженні витрат.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі проведеного дослідження було проаналізовано стан виробничо-комерційної діяльності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» Дрогобицького району Львівської області, виявлено основні проблеми та запропоновано шляхи її вдосконалення. На основі отриманих результатів можна зробити такі висновки:

Товариство з обмеженою відповідальністю «Б\*\*\*\*\*» створене у 2016 році і діє згідно з чинним законодавством України.

На поточний момент ТОВ «Б\*\*\*\*\*» демонструє постійне розширення виробництва, з року в рік збільшуючи обсяги реалізації виготовленої продукції, що відповідним чином впливає на покращення його фінансових результатів.

Досліджуване підприємство пройшло шлях від збитковості до стабільного прибутку завдяки зростанню доходів, зниженню витрат і підвищенню операційної ефективності.

Оскільки підприємство експортує 100% своєї продукції, пошуком клієнтів, розробкою нових моделей, формуванням відпускнуої ціни продукції на експорт займаються іноземні власники (учасники) ТОВ «Б\*\*\*\*\*». Це є причиною того, що на підприємстві немає підрозділу (посадової особи), який відповідає за цю ділянку роботи.

Результати проведеного аналізу свідчать про:

- збільшення у 2023 році в порівнянні з 2021 роком вартості майна підприємства на 12,8%, що вказує на розширення обсягів його діяльності;
- зменшення довгострокових інвестицій через скорочення необоротних активів на 2,6%;
- орієнтацію на більш ліквідні активи (частка оборотних активів у структурі майна зросла на 3,8 п.);
- збільшення обсягів матеріальних ресурсів через зростання вартості запасів на 23,9%;
- поліпшення роботи з боржниками або скорочення продажів у кредит (дебіторська заборгованість зменшилась на 5,1%);



- збільшення суми грошових коштів та їх еквівалентів на 143,6% позитивно вплинуло на ліквідність підприємства.

Значення коефіцієнтів співвідношення оборотних і необоротних активів, майна виробничого призначення та реальної вартості майна, як і їх динаміка, переконливо свідчать про достатньо мобільну структуру активів підприємства, підвищення його виробничих можливостей та належну забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва.

Значне покращення спостерігається також щодо власного капіталу, який зріс на 31852,1 тис. грн., скоротивши від'ємне значення з 35628,0 тис. грн. до 3775,9 тис. грн. Це свідчить про позитивну динаміку у формуванні фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Суттєво скоротилося від'ємне значення вартості власних оборотних коштів (на 32789,6 тис. грн.), що демонструє стабілізацію фінансового стану.

Загалом підприємство демонструвало позитивну динаміку у використанні основних засобів, проте зниження оновлення та збільшення зносу є сигналом до необхідності підвищення інвестицій в оновлення обладнання та поліпшення управління основними засобами.

В цілому можна стверджувати, що підприємство збільшило обсяг оборотних активів, а це є позитивним фактором. Основні зміни торкнулися зростання запасів і грошових коштів, а також зменшення дебіторської заборгованості за продукцію. Водночас помітний значний приріст інших оборотних активів, а прискорення оборотності оборотних коштів дозволило підприємству значно зменшити потребу в фінансових ресурсах і підвищити ефективність управління оборотними активами.

Варто зазначити, що за досліджуваний період підприємство демонструє позитивну динаміку за всіма основними показниками ліквідності, а це свідчить про покращення його фінансового стану та здатності виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Аналіз платоспроможності підприємства свідчить про позитивну динаміку за більшістю показників, але значення залишаються далекими від

нормативних, що свідчить про наявність проблем із забезпеченням фінансової стійкості.

В процесі своєї діяльності підприємство стикається з серйозними фінансовими проблемами, такими як значний дефіцит власного капіталу, висока залежність від залучених коштів, низька маневреність капіталу та недостатність фінансування необоротних активів. Хоча деякі показники демонструють незначне покращення, загальна структура капіталу та фінансова стійкість потребують негайних заходів для стабілізації.

Аналізуючи динаміку показників рентабельності ТОВ «Б\*\*\*\*\*» за 2021-2023 роки, можна зробити кілька важливих висновків. Загалом спостерігається покращення рентабельності активів, поточних активів і реалізованої продукції, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів і поліпшення фінансових результатів від операційної діяльності.

Рентабельність активів зросла на 23,7 пункту. Це є позитивним сигналом, який свідчить про те, що підприємство значно краще використовує свої загальні активи для отримання прибутку. Ще більш суттєве зростання зафіксовано у рентабельності поточних активів – +28,3 пункту. Це демонструє покращення управління оборотними коштами.

Рентабельність реалізованої продукції також помітно покращилася, підвищившись на 8,2 пункту. Це свідчить про те, що прибутковість з кожної одиниці реалізованої продукції зросла завдяки оптимізації витрат та збільшенню обсягів продажів.

Однак рентабельність власного капіталу суттєво знизилася. Це говорить про зростання фінансових ризиків та збитковість власного капіталу.

Валовий прибуток має тенденцію до збільшення, що свідчить про поступове покращення результатів операційної діяльності. Таким чином, попри певні труднощі та фінансові втрати в окремі роки, сьогодні спостерігається стабільне зростання доходів і прибутковості товариства, що може свідчити про вихід підприємства на новий рівень ефективності його фінансово-господарської діяльності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник / [за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] К. : «Центр учбової літератури», 2013. 384 с. URL: <https://pe.nmu.org.ua/ua/student/informzabezp/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%90%D0%93%D0%94%D0%9F.pdf>
2. Баглаєва Н. С., Суховєєва Ю. А. Теоретична сутність поняття економічна ефективність діяльності підприємства. Вісник СНТ ННІ бізнесу і менеджменту ХНТУСГ. 2020. Вип. 2. С. 98-101. с. 98
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник; 7-е вид., стер. К. : Знання-Прес, 2008. 719 с.
4. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник : [Електронне видання] / М. М. Берест. - Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. - 164 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник К.: Кондор, 2016. 378 с.
6. Бухгалтерський баланс та Звіт про фінансові результати ТОВ «Б\*\*\*\*\*»
7. Бухгалтерський баланс ТОВ «Б\*\*\*\*\*»
8. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. / 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с.
9. Ватаманюк З, Панчишин С., Реверчук С. та ін. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. К.: Альтернативи, 2003. 606 с.
10. Величко В.В. / Економіка підприємства: конспект лекцій / Величко В.В. – Харків: ХНАМГ, 2004. - 114 с. URL: <https://buklib.net/books/32565/#:~:text=%D0%A1%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0%20%D0%BE%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D1%96%D0%B2%20E2%80%93%20%D1%86%D0%B5%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%BB,%D0%B6%D0%B8%D1%82%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BE%2D%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%83%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D1%83%20%D0%B2%20%D1%86%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D1%83>
11. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : моногр. К.: Центр навч. л-ри, 2004. 807 с.  
Ганін В. І. Аналіз господарської діяльності підприємства: методологія, організація, методика. Навчальний посібник. Х. : Вид-во ТОВ «С. А. М.», 2013. 308 с. URL: <https://kpd.edu.ua/biblioteka/%D0%90/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%93%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%BD%20%D0%92.%D0%86..PDF>
13. Господарський кодекс України URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
14. Грабовецький, Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
  15. Губені Ю.Е. Підприємництво: навчальний посібник. Львів: НВФ «Українські технології», 2012. 572 с.
  16. Давидов Г. М. Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. К. 6.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 363 с. URL: <https://buklib.net/books/35658/>
  17. Дані аналітичного обліку ТОВ «Б\*\*\*\*\*»
  18. Дебет-Кредит / Банкрутство підприємства та його наслідки: роз'яснює Мін'юст URL: <https://news.dtki.ua/state/other/72239-bankrutstvo-pidприємства-ta-yogo-naslidki-roziasniuje-miniust>
  19. Деєва Н.М., Дедіков О.І. / Фінансовий аналіз / Київ-2007 URL: <https://studfile.net/preview/9066386/page:15/>
  20. Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку української меблевої промисловості URL: <https://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/dorozhnya-karta-dlya-rozvytku-meblevogo-sektoru-ukrayiny.pdf>
  21. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. К: ФОП Гуляєва В.М., 2019. 320 с.
  22. Звіт про фінансові результати ТОВ «Б\*\*\*\*\*»
  23. Іляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2016. 234 с
  24. Ковальчук І.В. / Економіка підприємства : навч. посіб. К.: Знання, 2008. 679 с. URL: [https://pidru4niki.com/1719051247497/ekonomika/oborotni\\_koshti](https://pidru4niki.com/1719051247497/ekonomika/oborotni_koshti)
  25. Комерційна діяльність : підручник за ред. проф. В.В. Апопія. К. : Вид-во «Знання», 2008. 558 с.
  26. Комерційна діяльність: навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. Львів : Магнолія-2006, 2017. 332 с.
  27. Комерційна діяльність: навчально- методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / О. М. Михайленко. Полтава : ПУЕТ, 2014. 198 с.
  28. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
  29. Красношاپка В. В., Захарченко К. К. Взаємозв'язок впливу витрат на персонал на показники прибутковості банківських установ / Електронний журнал «Ефективна економіка» № 3, 2012 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=985>
  30. Кулик А.В. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2018. 452 с. Бібліогр.: с. 444-451. URL:[https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/teoria\\_ekon\\_analizu\\_2018.pdf](https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/teoria_ekon_analizu_2018.pdf)
  31. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. К.: КНЕУ, 2001. 387 с. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16434/>

32. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «Хай\_Тек Прес», 2008. 336 с.
33. Меженська В.В., Спірна Н.С. Механізм управління комерційною діяльністю підприємства. Бізнес-інформ. 2019. №4. С.144-146
34. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
35. Петрова В. Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050901 - Облік і аудит) Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. - Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 138 с.
36. Савицька Н.Л., Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво : навчально-методичний посібник. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.
37. Солодовник М.С., Хринюк О.С. / Оцінка виробничого потенціалу підприємств меблевої галузі / Економіка та управління підприємствами. Випуск 20.2018 URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20\\_2018\\_ukr/24.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/24.pdf)
38. Сотник А.А. / Курс лекцій з навчальної дисципліни «Організація і технологія комерційної діяльності» URL: [https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/322754/mod\\_resource/content/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F%201.pdf#:~:text=%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%E2%80%93%20%D1%86%D0%B5%20%D1%81%D1%83%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B2,%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B2%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%8E%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B2%20%D1%86%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D1%83.](https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/322754/mod_resource/content/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F%201.pdf#:~:text=%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%E2%80%93%20%D1%86%D0%B5%20%D1%81%D1%83%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B2,%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B2%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%8E%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B2%20%D1%86%D1%96%D0%BB%D0%BE%D0%BC%D1%83.)
39. Статут асоціації "Українська Асоціація Меблевиків" URL: <https://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2024/12/Statut-UAM-2020.pdf/>
40. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.
41. Українська Асоціація Меблевиків. URL: <https://uafm.com.ua/istoriya-uam/>
42. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.  
Федорович Р. Історія становлення та перспективи розвитку економічного аналізу / Р.Федорович, Н.Синькевич // Галицький економічний вісник. 2011. №1(30). с.152-159 (бухгалтерський облік, аналіз та аудит) URL:
43. 2011. №1(30). с.152-159 (бухгалтерський облік, аналіз та аудит) URL:

- <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/?art=535>
44. Стецюк П. А. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств / Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: [https://magazine.faa.org.ua/problemi-finansovogo-zabezpechennya-silskogospodarskih-pidприємств.html?utm\\_source=chatgpt.co](https://magazine.faa.org.ua/problemi-finansovogo-zabezpechennya-silskogospodarskih-pidприємств.html?utm_source=chatgpt.co)
  45. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. / За заг. ред. Шкільник І. О. К. : «Центр учбової літератури», 2016. 368 с. URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50318/5/Shkolnyk\\_%20Finansovy%20analiz.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50318/5/Shkolnyk_%20Finansovy%20analiz.pdf)
  46. Череп А.В., Ортинська О.Л. Основні аспекти комерційної діяльності підприємств. Продуктивні сили і регіональна економіка. 2008. Ч. 1. С. 198-203.
  47. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ, 2011. 242 с.
  48. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 174-177.