

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту
Кафедра прикладної економіки

Возняк Тарас Романович

УДК 65.011.46:338.23

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Шляхи підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ
«ФОЛДЕР»

Бізнес-економіка

(назва освітньої програми)

051 - Економіка

(шифр і назва спеціальності)

Возняк Тарас Романович

(підпис ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник к.е.н., доц. Паневник Т.М.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Бережницька У.Б.

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Рецензент

Войтків Л.С.

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Інститут Економіки і менеджменту

Кафедра прикладної економіки

Спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

“ ___ ” _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Студенту

Возняку Тарасу Романовичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Тема магістерської роботи Шляхи підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

1. Затверджена наказом ректора університету від “ 17 ” листопада 2025 р. № 723/7

2. Термін здачі студентом закінченої роботи 08 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані роботи річна звітність ТОВ «ФОЛДЕР»

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)

Вступ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

5. Перелік графічного матеріалу

1. Мета та завдання магістерської роботи

2. Фактори впливу на економічну ефективність функціонування підприємства

3. Модель оцінки ефективності діяльності підприємства

4. Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»

5. Динаміка фінансових результатів ТОВ «ФОЛДЕР»

6. Динаміка показників рентабельності ТОВ «ФОЛДЕР»

7. Динаміка показників ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР»

8. Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР»

9. Основні шляхи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

10. Заходи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

6. Дата видачі завдання 14.10.2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер і назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів магістерської роботи	Примітка
ВСТУП	05.12.2025	виконано
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	30.10.2025	виконано
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»	27.11.2025	виконано
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»	01.12.2025	виконано
ВИСНОВКИ	05.12.2025	виконано

Студент _____ Возняк Т. Р.
(підпис) (розшифровка підпису)

Керівник роботи _____ Паневник Т. М.
(підпис) (розшифровка підпису)

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Сутність економічної ефективності функціонування підприємств.....	9
1.2. Фактори, що впливають на економічну ефективність функціонування підприємства.....	16
1.3. Методика аналізу економічної ефективності підприємства.....	26
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»	36
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємств з виробництва паперових канцелярських виробів.....	36
2.2. Загальна характеристика та аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР».....	40
2.3 Оцінка економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР».....	49
2.4 Аналіз ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР».....	63
Висновки до розділу 2.....	70
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»	72
3.1. Основні проблеми та шляхи підвищення економічної ефективності ТОВ «ФОЛДЕР».....	72
3.2. Обґрунтування доцільності впровадження заходів з підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР».....	80
Висновки до розділу 3.....	84
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92

					МР.ЕКМ- .00.00.000.ПЗ			
Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата				
Розроб.		Возняк Т.Р.			Шляхи підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»	Літ.	Арк.	Акрушів
Перевір.		Паневник Т.М.						
Рецензент		Войтків Л.С.						
Н. контр.		Федорович І.В				ІФНТУНГ, ЕКМ-24-1		
Затверд.		Бережницька У.Б						

РЕФЕРАТ

У магістерській роботі здійснено дослідження шляхів підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР».

Метою магістерської роботи є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення економічної ефективності функціонування підприємства (на прикладі ТОВ «ФОЛДЕР»).

Досягнення поставленої мети в роботі передбачає вирішення таких завдань:

- узагальнити теоретичні підходи до визначення сутності економічної ефективності функціонування підприємства;
- дослідити основні фактори та методичні підходи до аналізу економічної ефективності діяльності підприємства;
- охарактеризувати особливості діяльності підприємств целюлозно-паперової промисловості, зокрема ТОВ «ФОЛДЕР»;
- здійснити аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»;
- оцінити економічну ефективність функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»;
- виявити основні проблеми та шляхи покращення економічної ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР»;
- розробити та економічно обґрунтувати практичні заходи щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

У процесі виконання магістерської роботи було використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів економічних досліджень, зокрема: аналіз і синтез, індукція та дедукція, метод порівняння, горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний метод, матричний, графічний та табличний методи; метод узагальнення.

Результати, які були отримані у процесі дослідження, можуть бути використані підприємствами, що виробляють паперово-канцелярську продукцію для оцінювання економічної ефективності їх функціонування та розробленні шляхів її покращення.

Ключові слова: економічна ефективність, ефективність функціонування підприємства, рентабельність, фінансові результати, підприємства паперово-канцелярської промисловості.

ABSTRACT

The master's thesis investigates the ways to improve the economic efficiency of the functioning of LLC "FOLDER".

The purpose of the master's thesis is the theoretical substantiation and development of practical recommendations for improving the economic efficiency of enterprise functioning (using the example of LLC "Folder").

Achieving this goal involves solving the following tasks:

- to generalize theoretical approaches to defining the essence of the economic efficiency of enterprise functioning;
- to study the main factors and methodological approaches to the analysis of the economic efficiency of enterprise activity;
- to characterize the specifics of the activities of enterprises in the pulp and paper industry, in particular LLC "FOLDER";
- to analyze the main technical and economic indicators of LLC "Folder";
- to assess the economic efficiency of the functioning of LLC "FOLDER";
- to identify the main problems and ways to improve the economic efficiency of LLC "Folder";
- to develop and economically substantiate practical measures aimed at improving the efficiency of enterprise functioning.

In the process of completing the master's thesis, a set of general scientific and special methods of economic research was applied, including analysis and synthesis, induction and deduction, the comparative method, horizontal and vertical analysis, the ratio analysis method, matrix, graphical and tabular methods, as well as the method of generalization.

The results obtained in the course of the research can be used by enterprises engaged in the production of paper and stationery products to assess the economic efficiency of their functioning and to develop ways to improve it.

Keywords: economic efficiency, efficiency of enterprise functioning, profitability, financial results, enterprises of the paper and stationery industry.

ВСТУП

В умовах трансформації національної економіки, зростання конкуренції, нестабільності зовнішнього середовища та підвищення вартості ресурсів проблема забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств набуває особливої актуальності. Для підприємств, що виготовляють паперово-канцелярську продукцію питання ефективного використання ресурсного потенціалу, оптимізації витрат, підвищення рентабельності та фінансової стійкості є визначальними для збереження конкурентоспроможності та сталого розвитку. Це визначає актуальність проведення аналізу економічної ефективності функціонування підприємства, виявлення внутрішніх резервів її підвищення та обґрунтування практичних заходів, спрямованих на покращення результатів діяльності.

Дослідженню питань ефективності функціонування підприємств присвячено праці таких науковців: Самуельсон П.А., Нордхаус В.Д., МакКоннелл К.Р., Брю С.Л., Друкер П., Куценко А. А., Онокало В.Г., Ярославський А. О., Морщенок Т. С., Отенко І. П., Богданович О.Г., Гончарук А. Г., Савицька Г.В., Мадрига Г. М., Пасека Д.В. Синіговець О.М., Гречан А. П., Радіонова Н. Й. та інші.

Об'єктом дослідження є процеси формування та підвищення економічної ефективності функціонування підприємства в умовах сучасного ринкового середовища.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, методів і показників оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства, а також механізми та напрями її підвищення (на прикладі ТОВ «ФОЛДЕР»).

Метою магістерської роботи є теоретичне обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення економічної ефективності функціонування прикладі ТОВ «ФОЛДЕР».

Досягнення поставленої мети в роботі передбачає вирішення таких завдань:
- узагальнити теоретичні підходи до визначення сутності економічної ефективності функціонування підприємства;

- дослідити основні фактори та методичні підходи до аналізу економічної ефективності діяльності підприємства;
- охарактеризувати особливості діяльності підприємств целюлозно-паперової промисловості, зокрема ТОВ «ФОЛДЕР»;
- здійснити аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»;
- оцінити економічну ефективність функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»;
- виявити основні проблеми та шляхи покращення економічної ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР»;
- розробити та економічно обґрунтувати практичні заходи щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

У процесі виконання магістерської роботи було використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів економічних досліджень, зокрема: аналіз і синтез, індукція та дедукція, метод порівняння, горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний метод, матричний, графічний та табличний методи; метод узагальнення.

Магістерська робота складається із трьох розділів, вступу, висновків, переліку посилань на використані джерела.

Інформаційною базою проведеного дослідження є: фінансова звітність ТОВ «ФОЛДЕР», статистична інформація, представлена на офіційних сайтах, наукові публікації закордонних та вітчизняних авторів.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність економічної ефективності функціонування підприємств

У сучасних умовах глобальної економічної нестабільності, цифрової трансформації та посилення конкуренції питання економічної ефективності діяльності підприємства набуває особливої актуальності. Ефективність є одним із ключових критеріїв успішності будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки саме вона визначає здатність підприємства не лише виживати в ринковому середовищі, а й забезпечувати стійке довгострокове зростання, задовольняти потреби власників, працівників і суспільства загалом.

Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства потребує чіткого визначення таких базових понять як ефект, результативність та ефективність, оскільки саме вони формують методологічну основу оцінювання діяльності суб'єкта господарювання. Незважаючи на тісний взаємозв'язок між цими термінами, кожен із них має власний зміст.

Ефект – це результат яких-небудь причин, заходів, дій [1, с.815]. Він може бути кількісним або якісним результатом, отриманим у процесі виробничої, фінансової або іншої діяльності підприємства. Так, на думку А.В. Шегди, «ефект» - це результат зміни стану певного об'єкту внаслідок дії зовнішнього або внутрішнього фактора [2, с.44]. Осовська Г.В. вважає, що «ефект» - це результат реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів.

Як зазначають Літвінов О., Журенко А. ефект - абсолютний показник результату будь-якої дії, який може бути позитивним та негативним. Ефективність – це відносний показник, який визначається як співвідношення

ефекту та ресурсів підприємства [3]. Таким чином ефект та ефективність є взаємопов'язаними поняттями.

Поняття ефективності супроводжує економічну науку з моменту її зародження, проте зміст і критерії ефективності суттєво змінювалися залежно від домінуючої економічної парадигми, рівня розвитку продуктивних сил та суспільних пріоритетів. Адам Сміт (1776) вперше сформулював принцип економічної ефективності як максимізацію багатства при мінімальних витратах праці завдяки поділу праці та вільній конкуренції. Подальший внесок в розвиток теорії економічної ефективності було зроблено Д. Ріккардо, який довів, що чим менш довговічним є капітал, тим більше потрібно праці для збереження його первісної ефективності.

Термін «ефективність» походить від латин. «efectus», що означає результативність, дієвість, продуктивність. Тому часто поняття ефективність та результативність ототожнюють. Разом з тим багато науковців розділяють дані поняття. Зокрема П. Друкер вважає, що результативність є наслідком того, що робляться потрібні слухні речі; а ефективність – наслідок того, що правильно створюються ці самі речі [4, с.128]. Згідно з ДСТУ ISO 9000:2007, результативність (effectiveness) - це ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [5].

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених окремим аспектам економічної ефективності, досі відсутнє єдине загальноприйняте визначення сутності цього явища (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Основні підходи до трактування сутності поняття «ефективність»

Автор	Визначення
Базилевич В.Д.	це економічна категорія, що відображає співвідношення між отриманими результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами [6]
Куценко А. В.	Ефективність визначається співвідношенням результату діяльності до її потреб, цілей і витрат. Дане поняття вживається

	тільки стосовно цілеспрямованої дії або процесу, що дозволяє кваліфікувати його як управлінську категорію [7]
Онокало В.Г.	Ефективність діяльності підприємства являє собою результат взаємодії елементів виробничого процесу (робочої сили, предметів праці і засобів праці) [8]
Ярославський А. О.	Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату [9]
Місько Г. А.	Під ефективністю слід розуміти оцінку використання ресурсів підприємства у ході реалізації стратегії [10]
Петков О. І.	Ефективність – це економічна категорія, яка є доволі поширеною в соціальних науках, що відображає відношення економії сукупних витрат уречевленої та живої праці до отриманого кінцевого результату діяльності будь-якого суб'єкта господарювання [11].
Назаренко І.	Ефективність – це економічна категорія, яка є результативністю функціонування системи і розраховується як відношення отриманого результату (ефекту) до витрат коштів, ресурсів [12].
Кравченко В.О.	ефективність діяльності підприємства – це комплексна характеристика, що відображає співвідношення між результатами діяльності та витратами або ресурсами, залученими для досягнення відповідного результату, та визначає перспективи функціонування та розвитку суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді [13]
Пилипенко С.М.	Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі [14]

Таким чином в науковому середовищі основні підходи до сутності та змісту категорії «ефективність» визначають її як результативність діяльності (процесу, проекту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів та міру досягнення поставлених цілей [15].

Отже, ефективність є однією з ключових характеристик функціонування будь-якого підприємства, яка відображає не лише результативність діяльності, а й глибші закономірності економічного розвитку. У найширшому розумінні

ефективність визначає здатність забезпечувати досягнення поставленої мети шляхом оптимального використання усіх наявних ресурсів. Важливо підкреслити, що ефективність набуває змісту лише тоді, коли підприємство має чітко визначені цілі. Якщо відсутні орієнтири розвитку, неможливо оцінити, наскільки раціонально використовуються ресурси або чи відповідає отриманий результат бажаному. Тому ефективність завжди розглядається у контексті цілепокладання, тобто наявності конкретної мети, досягнення якої оцінюється за допомогою економічних показників. Вона є своєрідним підсумком взаємодії елементів виробничого процесу та інтегральним показником рівня організації праці, технологій і управлінських підходів.

В економічній теорії ефективність розглядається як форма прояву об'єктивних економічних законів, що діють у системі суспільного виробництва. Через категорію ефективності стає можливим оцінити, наскільки доцільно та результативно використовуються засоби виробництва, робоча сила та фінансові ресурси. Вона дозволяє визначити, яку віддачу отримує підприємство на одиницю вкладених ресурсів, тобто яким є кінцевий корисний результат виробничої діяльності. Висока ефективність свідчить про гармонійне поєднання живої праці та матеріально-технічних ресурсів, що забезпечує максимальний обсяг корисного ефекту при мінімальних затратах. У цьому контексті ефективність постає як узагальнена характеристика діяльності підприємства, яка відображає ступінь раціональності організації виробництва та обґрунтованість управлінських рішень.

Разом із тим ефективність не обмежується виключно економічним чи технологічним аспектом. Вона включає соціальні, управлінські, організаційні та навіть мотиваційні складові. Ефективність неможлива без відповідного рівня трудової дисципліни, кваліфікації працівників, якості комунікацій та здатності персоналу адаптуватися до змін. Таким чином, ефективність поєднує у собі економічний зміст і соціально-трудова чинники, які разом формують результативність виробничого процесу.

Основними ознаками ефективності є:

- комплексність – ефективність стосується усіх напрямів та сфер діяльності підприємства, тому передбачає використання системи показників;

- відносність – ефективність передбачає визначення співвідношення результату діяльності з витратами або ресурсами, які використано для його досягнення;

- залежність від зовнішніх впливів та внутрішнього середовища;

- характеризує дієвість, якість та раціональність управління;

- визначальний фактор інвестиційної привабливості підприємства [16].

У ринковій економіці ефективність визначає, наскільки підприємство наближене до реалізації своїх стратегічних і тактичних цілей, та є ключовою умовою сталого економічного зростання.

Отже, ефективність – це багатовимірне поняття, яке узагальнює результативність функціонування підприємства та характеризує здатність економічної системи забезпечувати найкраще співвідношення між витратами й результатами. Її зміст полягає у досягненні максимальної віддачі від сукупних ресурсів, що беруть участь у виробничому процесі, та у забезпеченні високого рівня економічної результативності діяльності підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

З огляду на багатогранність та багатоаспектність поняття ефективність необхідно здійснити класифікацію основних її видів (табл 1.2.).

Таблиця 1.2. – Класифікація основних видів ефективності

Класифікаційна ознака	Види ефективності
За одержаним результатом/ характером ефекту	– економічна – соціальна – екологічна – соціально-економічна
За рівнем управління	– ефективність робочого місця – структурного підрозділу – підприємства – економіки
За методом розрахунку	– абсолютна – порівняльна
За характером інтересів	– зовнішня – внутрішня

За ступенем збільшення ефекту	<ul style="list-style-type: none"> – первинна – мультиплікаційна – синергічна
за сферою прояву	<ul style="list-style-type: none"> – ресурсна – діяльнісна (за видами діяльності – ефективність операційної, інвестиційної, фінансової діяльності), – функціональна – (за функціональними сферами менеджменту – виробнича, збутова, логістична, інноваційна, безпекова тощо)
за базою порівняння	<ul style="list-style-type: none"> – ресурсна – витратна
за моментом здійснення розрахунку	<ul style="list-style-type: none"> – фактична – планова

Розроблено за [13, 16]

Найбільш поширеним є визначення ефективності за одержаним результатом. Вона відображає, наскільки раціонально підприємство використовує свій виробничий, фінансовий, трудовий та інвестиційний потенціал. Економічна ефективність демонструє можливість підприємства забезпечувати прибутковість, конкурентоспроможність та фінансову стійкість, а також створює підґрунтя для інвестицій, інновацій та розширеного відтворення.

Соціальна ефективність характеризує, наскільки діяльність підприємства забезпечує належний рівень соціального розвитку персоналу, умови праці, мотивацію та соціальний захист, а також який вплив підприємство має на суспільство загалом, а також відображає гармонізацію інтересів підприємства та його працівників, що є важливою передумовою стабільного розвитку. Висока соціальна ефективність сприяє зменшенню плинності кадрів, підвищенню мотивації, зростанню продуктивності праці та формуванню позитивного іміджу підприємства.

Екологічна ефективність характеризує здатність підприємства здійснювати свою діяльність таким чином, щоб мінімізувати негативний вплив на довкілля, забезпечувати раціональне використання природних ресурсів і відповідати вимогам екологічного законодавства та стандартів сталого розвитку. Екологічна

ефективність демонструє, наскільки підприємство гармонізує економічні цілі з екологічною відповідальністю, підтримує природні ресурси, знижує ризики та витрати, пов'язані з екологічними порушеннями, та підвищує свою корпоративну репутацію.

Отже економічна ефективність підприємства є ключовим показником, який відображає його здатність використовувати власні ресурси з максимальною віддачею та мінімальними витратами [16].

Як зазначають Самуельсон П.А. та Нордхаус В.Д., економічна ефективність – це отримання максимуму можливих благ від ресурсів, що є в наявності [17]. МакКоннелл К.Р. та Брю С.Л. розуміють під економічною ефективністю співвідношення результату до витрат на його досягнення [18]. Отенко І. П. наголошує на тому, що економічна ефективність характеризує зв'язок між обсягом ресурсів і кількістю та якістю продукту, який було вироблено [19].

Гарафонова О. І., Василюк Н. зазначають, що економічна ефективність визначається, виходячи з ефективності складових процесів, і показує, наскільки добре організація використовує свої ресурси, щоб зробити прийнятні товари та послуги, порівняно з встановленою нормою, метою або стандартом [20].

Таким чином економічна ефективність охоплює кілька взаємопов'язаних аспектів:

1. Ресурсний - характеризує раціональність використання виробничих ресурсів – трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних тощо. У цьому контексті важливими індикаторами є продуктивність праці, фондівіддача, оборотність активів, матеріаломісткість продукції.

2. Фінансовий – визначає здатність підприємства генерувати конкурентоспроможний фінансовий результат. До основних показників відносять рентабельність продажів, рентабельність активів і власного капіталу, операційний прибуток, маржинальний дохід.

3. Управлінський – характеризує ефективність системи управління підприємством, якість прийняття рішень, рівень організації праці, інноваційність та адаптивність до змін зовнішнього середовища.

4. Ринковий - оцінюється через конкурентоспроможність продукції, частку ринку, гнучкість цінової політики та здатність забезпечувати збут у мінливих економічних умовах.

Таким чином, економічна ефективність має ключове значення для забезпечення стійкого функціонування підприємства, формування його конкурентних переваг, підвищення рівня прибутковості та раціонального використання ресурсного потенціалу. Її вимірювання та аналіз є необхідною умовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень і визначення напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства.

1.2. Фактори, що впливають на економічну ефективність функціонування підприємства

Економічна ефективність підприємства формується під впливом широкого спектра факторів, що визначають його можливості досягати максимального результату за мінімальних витрат ресурсів.

Фактор - від лат. «factore» – діючий, виробляючий, такий, що примножує. Це «рушійна сила розвитку процесів та явищ, які відбуваються на підприємстві, причина впливу на результативний показник» [21]. Окремі фактори формуються з декількох елементів, кожен з яких може бути самостійним чинником, що певною мірою впливає на результат [22]. Сукупність факторів формують вихідні можливості підприємства, визначають межі його розвитку, темп зростання продуктивності, рівень витрат, конкурентоспроможність, а також сприйнятливість до інновацій та змін у ринковому середовищі.

У сучасній економічній літературі зазначається, що ефективність функціонування є результатом взаємодії внутрішніх (ендогенних) та зовнішніх (екзогенних) факторів, які мають різний ступінь керованості та впливу на розвиток підприємства. Разом з тим існують різні підходи до визначення їх переліку (табл. 1.3.). Так Богданович О.Г. внутрішні фактори поділяє на «тверді»

(кількісно вимірювані, мають фізичні характеристики, об'єктивні) та «м'які» (якісні, суб'єктивні), а зовнішніми вважає державну і соціальну політику, інституційні механізми, інфраструктуру, структурні зміни в суспільстві і економіці [23]. Гончарук А.Г. відзначив вплив внутрішніх факторів на організацію та управління підприємством, що відображається у зв'язку з технологічними, управлінськими та кадровими особливостями. При цьому він наголошує, що зовнішні фактори впливають на суспільство і навколишнє середовище підприємства [24].

Таблиця 1.3. – Основні підходи до класифікації факторів впливу на економічну ефективність функціонування підприємства

Автор	Класифікаційна ознака	Види факторів
Савицька Г.В. [25]	за природою	– природно-кліматичні – соціально-економічні – виробничо-економічні
	за ступенем впливу	основні і другорядні
	в залежності від особи	об'єктивні і суб'єктивні
	за місцем виникнення (центром відповідальності)	внутрішні і зовнішні
	за ступенем розповсюдженості	загальні і специфічні
	за часом впливу	постійні і змінні
	за характером впливу	інтенсивні і екстенсивні
	за властивостями явищ, що відображуються	кількісні і якісні
	за своїм складом	прості і складні
	за можливістю виміру впливу	вимірювані і не вимірювані
за ієрархією	– першого порядку і другого порядку.	
Мадрига Г.М. [26]	за характером походження	- макроекономічні (пов'язані з діяльністю галузей, ринків, великих груп підприємств, регіонів) - мікроекономічні (визначаються поведінкою окремих груп підприємств) - наноекономічні (зумовлені поведінкою окремих індивідуумів)
	за способом впливу	- мережеві (впливають на підприємство через партнерські зв'язки різноманітного характеру з точно відомими координатами) - соціальні (діють на підприємство через психологічні особливості індивідуальної та групової поведінки та інтересів, пов'язаних з підприємством громадян і груп)

		середовищні (визначаються соціально-економічним становищем у країні, діють не вибірково і не мають конкретних і постійних адресатів)
Пасека Д.В.[27]	за основними напрямками розвитку і вдосконалення виробництва	комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів
	2) за джерелами підвищення ефективності:	зниження трудомісткості матеріаломісткості, фондомісткості, капіталомісткості виробництва продукції, раціональне використання природних ресурсів, економія часу і підвищення якості продукції
	3) відповідно до сфери	– народногосподарські – міжгалузеві – регіональні – галузеві – внутрішньовиробничі
Богданович О.Г.[23]	Внутрішні фактори	– «тверді» (технологія, устаткування, матеріали, енергія, вироби) – «м'які» (організація та система управління, працівники, методи роботи, стиль управління)
	Зовнішні фактори	– державна і соціальна політика – інституційні механізми – інфраструктура – структурні зміни в суспільстві і економіці
Гончарук А.Г. [24]	Внутрішні фактори	– склад, технічний рівень і ступінь зносу основних фондів – склад, рівень підготовки, мотивація і кваліфікація персоналу – система оплати праці, матеріального і соціального стимулювання персоналу – якість управління і організації роботи внутрішніх служб
	Зовнішні фактори	– соціально-політичні – фінансово-валютні – економічні і кон'юнктурні фактори – державне регулювання – науково-технічні – природно-кліматичні – психологічні – інші зовнішні фактори

Заслуговує на увагу класифікація запропонована Марценюк О.В., Давидюк В., Ружицька К., яка передбачає виокремлення структурних, функціональних та взаємозв'язкових ознак, що визначають зростання ефективності [27]:

1. Структурні ознаки передбачають представлення факторів ефективності залежно від їх характеру. Зокрема фізичні фактори можуть включати ресурси, технології, людські фактори, які охоплюють рівень кваліфікації працівників, мотивацію, організаційні фактори, до складу яких входить (структура компанії, управління) та інші.

2. Функціональні ознаки відображають роль факторів в процесі досягнення ефективності: прямі (виробництво, збут), опосередковані (управління, планування) та супутні (екологічні чинники, соціальна відповідальність).

3. Взаємозв'язкові ознаки визначають взаємозалежність і взаємозв'язок різних факторів ефективності.

Савицька Г.В. [25] пропонує класифікацію факторів, сформовану за природою; за ступенем впливу; в залежності від особи; за місцем виникнення; за ступенем розповсюженості; за часом впливу; за характером; за властивостями явищ, що відображуються; за своїм складом; за можливістю виміру впливу; за ієрархією.

Традиційна класифікація факторів містить три групи ознак [22]: напрями розвитку і вдосконалення виробництва, джерела підвищення ефективності, та залежні від сфери впливу.

Вважаємо, що найбільш повною є класифікація Витвицького Я.С., Данилюка М.О. Автори поділяють внутрішні фактори підвищення ефективності виробництва на чинники, які стосуються покращення функціонування виробничої системи (інноваційність виробництва, прогресивність устаткування, технологій, зниження трудомісткості, фондомісткості, матеріаломісткості, енергомісткості продукції та якість продукції) та ті, які стосуються покращення системи управління підприємством (організаційна структура виробництва, форми і методи організації виробництва, вдосконалення інформаційного забезпечення, планування виробництва, вдосконалення маркетингової стратегії,

підвищення продуктивності праці, мотивацію персоналу, стиль управління) [29]. В сукупності зовнішніх факторів пропонують виокремлювати фактори макросередовища (економічне середовище, політичне соціальне, технологічне, екологічне та природне середовище) та мікросередовища (постачальників, посередників, споживачів, конкурентів, інтелектуальні ресурси, державні органи управління) [29].

Узагальнюючи дослідження українських науковців, вважаємо, що фактори економічної ефективності доцільно поділити на внутрішні та зовнішні кожна з яких формує свої групи впливу (рис.1.1).

Внутрішні фактори економічної ефективності формують внутрішній потенціал підприємства, який безпосередньо визначає результативність його діяльності та конкурентоспроможність. На відміну від зовнішніх умов, внутрішні фактори є керованими, тобто підприємство може впливати на їх рівень, структуру та взаємодію. Їх комплексний розвиток забезпечує оптимальне використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, скорочення витрат і досягнення стратегічних цілей.

Внутрішні фактори включають чотири основні групи: виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, маркетингово-збутові та фінансові. Кожна з них відіграє специфічну роль у формуванні ефективності діяльності підприємства.

Виробничо-технологічні фактори визначають технічний рівень підприємства, організацію виробничого процесу та ефективність використання матеріальних, трудових і технічних ресурсів. До них належать рівень технічного та технологічного оснащення, ступінь автоматизації та цифровізації виробництва, організація виробничого процесу, ефективність використання матеріальних ресурсів, продуктивність праці. Вплив цих факторів проявляється у зростанні продуктивності, скороченні втрат і браку, підвищенні якості продукції, зменшенні енерго- та ресурсоемності. Зокрема, рівень технічного та технологічного оснащення визначається станом виробничого обладнання, ступенем його зношеності, модернізації та продуктивності, автоматизація та

цифровізація виробництва зменшують ручні операції та вплив людського фактору, забезпечують стабільну якість продукції та оптимізують виробничі витрати, раціональна організація виробництва дозволяє мінімізувати простой, технологічні втрати та непродуктивні витрати.



Рисунок 1.1 – Фактори впливу на економічну ефективність функціонування підприємства [29, 30]

Організаційно-управлінські фактори визначають здатність підприємства ефективно управляти своїми ресурсами, приймати своєчасні рішення та

адаптуватися до змін ринку. До їх складу входить система управління підприємством (структура управління підприємством, взаємодія між підрозділами, рівень централізації), рівень кваліфікації та компетентності персоналу, організація праці та мотивація (раціональна організація праці, чіткий розподіл обов'язків, мотиваційні системи та корпоративна культура сприяють підвищенню продуктивності праці, зменшенню плинності кадрів, зростанню якісних показників виробництва). Важливе значення в системі організаційно-управлінських факторів належить інноваційній активності, адже здатність підприємства генерувати нові рішення, створювати інноваційні продукти, впроваджувати нові технології та операційні методи визначає рівень його конкурентоспроможності. Інноваційні фактори забезпечують довгострокове підвищення ефективності підприємства та включають технології, зміни у продуктовому портфелі, цифровізацію управління та розвиток науково-дослідної діяльності.

Маркетингово-збутові фактори визначають здатність підприємства формувати попит і забезпечувати стабільний дохід [31]. Широкий та гнучкий асортимент дозволяє підприємству працювати в різних сегментах, адаптуватися до змін попиту та забезпечувати більш високу ефективність. Якість визначає конкурентоспроможність, формує лояльність клієнтів та впливає на можливість встановлювати вищі ціни. Оптимальна структура цін дозволяє забезпечити баланс між прибутковістю та конкурентоспроможністю. Ефективність маркетингових процесів визначає здатність підприємства залучати клієнтів та підтримувати взаємовідносини зі споживачами. Розвинена збутова інфраструктура забезпечує оперативну доставку продукції та розширення ринків.

Фінансові фактори – це одночасно фактори впливу та показники ефективності, оскільки вони відображають результати діяльності, а також є засобом для її поліпшення, забезпечуючи фінансову стійкість та можливості для розвитку та інвестицій. Так наявність капіталу дозволяє інвестувати в основні засоби, технології, людські ресурси, структура капіталу, оборотні кошти забезпечують безперебійний виробничий процес, а прибуток використовується

як ресурс для реінвестування, виплати дивідендів, фінансування операцій. Фінансові ресурси є основою забезпечення діяльності підприємства, а раціональна фінансова політика дозволяє зменшити витрати на запозичення, підвищити рентабельність активів та забезпечити фінансову стабільність.

В свою чергу внутрішні фактори поділяють на екстенсивні (впливають на ефективність за рахунок кількісних змін – збільшення кількості та обсягів використовуваних ресурсів) та інтенсивні (впливають на ефективність через якісні зміни – інновації, технічне переоснащення, нові технології тощо) [32].

Зовнішні фактори, що впливають на ефективність діяльності, є некерованими та визначають середовище функціонування підприємства та включають фактори макро-, мікросередовища.

Макроекономічні фактори включають темпи інфляції, рівень валового внутрішнього продукту, коливання валютного курсу, рівень зайнятості та загальну економічну стабільність. Вони впливають на загальні умови ведення бізнесу та рівень ризику. Так рівень інфляції впливає на купівельну спроможність населення, собівартість продукції (через подорожчання матеріалів, енергоносіїв), що в свою чергу змінює структуру цін підприємства.

Інституційні фактори охоплюють податкову політику, митне регулювання, законодавчі вимоги, стандарти якості, екологічні норми та доступ до кредитних ресурсів. Вони формують середовище, у межах якого підприємство реалізує свій виробничий потенціал, а неефективні інститути можуть суттєво обмежувати розвиток бізнесу.

Соціально-демографічні фактори пов'язані з рівнем доходів населення, зміну споживчих уподобань, рівень цифровізації суспільства.

Ринкові фактори пов'язані з рівнем конкуренції, станом попиту і пропозиції, цінами на ресурси та можливостями збуту готової продукції.

Не менш важливими є природно-екологічні фактори, що відображають вимоги сучасних стандартів енергоефективності, екологічної безпеки, переробки відходів та рівень доступності новітніх технологій. Впровадження принципів

циркулярної економіки сприяє зниженню ресурсозатратності та підвищенню загальної ефективності виробництва.

Політико-правові фактори регулюють всі аспекти діяльності підприємств та визначають умови ведення бізнесу. Законодавче регулювання включає процедури організації та ведення підприємницької діяльності, трудове законодавство, податковий кодекс, митні норми, стандарти якості. Політична стабільність в умовах воєнного стану є ключовим фактором, оскільки вона впливає на всі аспекти діяльності підприємства.

Науково-технічні фактори пов'язані з розвитком науково-технічного прогресу та передбачають необхідність інвестувати в новітні технології, які дозволяють виготовляти сучасні види продукції. Важливим є використання цифрових платформ, які дозволяють дистанційно взаємодіяти зі споживачами, використовувати цифровий маркетинг та сприяють електронній комерції.

В сучасній умовах зростають вимоги до природно-екологічних аспектів діяльності підприємств, зростають обмеження щодо викидів і відходів, екологічної безпеки.

Отже, ефективність є багатофакторною категорією, яка залежить від поєднання внутрішніх ресурсів та зовнішніх умов. Їхній вплив не є ізольованим: внутрішні можливості підприємства щодо модернізації чи інновацій значною мірою визначаються станом ринку, доступністю фінансування, регуляторною політикою та рівнем технологічного розвитку галузі. Зовнішні фактори, у свою чергу, можуть стимулювати або пригнічувати ефективність залежно від того, якою мірою підприємство здатне адаптувати свою внутрішню структуру до умов середовища. Взаємодія цих факторів створює специфічні умови, у яких підприємство змушене адаптувати стратегію та операційні процеси.

Тому управління ефективністю потребує комплексного підходу, що передбачає одночасне врахування внутрішніх резервів розвитку та зовнішніх загроз і можливостей.

Таким чином, фактори економічної ефективності виступають ключовою категорією у теорії та практиці управління підприємством. Їх урахування дає

змогу забезпечити всебічний аналіз стану підприємства, методика якого буде розглянута в наступному пункті.

Отже, рівень економічної ефективності підприємства є результатом комплексного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні фактори формують основні параметри продуктивності, собівартості, якості виробництва та інноваційного розвитку та визначають потенціал підприємства досягати високих результатів. Вони характеризують внутрішній виробничо-економічний механізм підприємства і є безпосереднім об'єктом управлінського впливу. При цьому техніко-технологічні та соціально-кадрові фактори формують ядро ефективності, оскільки саме через механізми модернізації, підвищення продуктивності праці та управління витратами підприємство може досягати конкурентоспроможності.

Зовнішні фактори формують середовище, в якому підприємство реалізує свій потенціал. Розуміння взаємодії цих груп факторів дозволяє визначити ключові напрями підвищення ефективності діяльності підприємства. Зовнішні фактори відображають контекст, у якому функціонує підприємство, та визначають рівень можливостей або обмежень для його розвитку. Вони мають визначальний вплив на формування стратегічних рішень підприємства, особливо в умовах нестабільності або структурних реформ. Зовнішні фактори є незалежними від роботи підприємства та можуть бути загальноекономічними, регіональними та галузевими, а також стосуватися законодавчих, соціальних, політичних, правових, соціальних, інформаційних екологічних аспектів, формуватись конкурентним середовищем та здійснювати прями й опосередкований вплив на ефективність функціонування підприємства. Прямий вплив на діяльність підприємства здійснюють загальноекономічні та галузеві фактори.

Загальна сукупність факторів економічної ефективності підприємства відображає системний підхід до аналізу умов та чинників, що визначають рівень результативності його функціонування.

Отже, фактори економічної ефективності – це детермінанти розвитку підприємства, які впливають на його виробничий потенціал, рівень витрат, здатність до інновацій та конкурентоспроможність та визначають усю систему результативності підприємства — від фінансових показників до стійкості розвитку, адаптивності та позиції на ринку.

1.3. Методика аналізу економічної ефективності підприємства

Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства є ключовим елементом управлінського процесу, оскільки дозволяє оцінити раціональність використання ресурсів, визначити рівень результативності функціонування виробничо-господарської системи та виявити резерви підвищення її продуктивності. У сучасних умовах невизначеності, зростаючих ризиків, об'єктивна оцінка ефективності стає передумовою ухвалення обґрунтованих стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Для аналізу ефективності діяльності підприємств використовуються різні наукові методи. Метод – це спосіб, інструмент досягнення мети і завдань досліджень, який показує, яким чином можна провести дослідження і зробити на основі отриманих результатів обґрунтовані висновки і пропозиції [35].

Вони дають змогу комплексно охарактеризувати діяльність підприємства з позицій результативності, фінансової стійкості, рентабельності, та ресурсозабезпеченості. Їх застосування забезпечує можливість всебічного вивчення як внутрішніх процесів, так і зовнішніх чинників, що впливають на формування економічних результатів.

У процесі оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства важливе місце займає вибір адекватних методів аналізу, оскільки саме вони визначають глибину, достовірність і практичну цінність отриманих результатів. Методи аналізу ефективності повинні враховувати особливості функціонування підприємства, характер його ресурсного забезпечення та специфіку галузевого середовища. Методичний інструментарій аналізу ефективності є багатограним

і включає як традиційні підходи, так і сучасні методи, що відображають новітні тенденції розвитку економічної науки.

Аналіз ефективності функціонування підприємства необхідно здійснювати, керуючись певними критеріями:

- використання оптимального набору показників, оскільки велика кількість показників ускладнює розрахунки та може містити дублюючі характеристики;
- охоплювати усі аспекти діяльності підприємства;
- мати високу адаптивність для прогнозування;
- характеризуватися стабільністю;
- формувати можливості для оцінки та стимулювання персоналу [36].

Існують різноманітні методики аналізу ефективності діяльності підприємств. Синіговець О.М. наголошує, що оцінка ефективності може здійснюватися з використанням показників ефективності бізнесу в цілому та показників ефективності використання ресурсів [37].

Онокало В.Г. визначає ресурсний, організаційний, технологічний та ринковий напрями оцінки ефективності діяльності підприємства. При цьому ресурсний напрям охоплює аналіз ефективності використання робочої сили, предметів праці та засобів праці, організаційний напрям - ефективність управління та ефективність організації, технологічний напрям – ефективність техніки, ефективність технології, ринковий напрям – ефективність конкуренції, ефективність попиту, ефективність пропозиції [8].

Гарматюк О.В. виділяє 5 груп показників для оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств [38]:

- показники оцінки стану ресурсозабезпечення;
- показники оцінки стійкості фінансового стану і платоспроможності;
- показники оцінки ефективності використання ресурсів;
- показники оцінки прибутковості бізнесу;
- показники оцінки ефективності збутової діяльності.

Гречан А. П., Радіонова Н. Й. пропонують оцінювати наступні напрями діяльності підприємства: виробничу діяльність, використання необоротних активів, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, стан розрахунків з дебіторами і кредиторами [39]. При цьому для оцінки ефективності діяльності підприємства пропонується використання показників, представлених в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 - Показники ефективності діяльності підприємства

Напрями дослідження показників ефективності	Показники
Виробничої діяльності	Чистий прибуток на 1 працівника Обсяг реалізації на 1 працівника
Використання необоротних активів	Коефіцієнт оновлення Коефіцієнт придатності Фондовіддача Фондомісткість Коефіцієнт інтенсивного завантаження Коефіцієнт екстенсивного завантаження Коефіцієнт інтегрального завантаження
Використання трудових ресурсів	Середньорічний виробіток продукції одним робітником Трудомісткість продукції Індекс продуктивності праці Питома вага заробітної плати у витратах підприємства
Використання матеріальних ресурсів	Коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсам Матеріаловіддача Матеріаломісткість Коефіцієнт обертання запасів
Використання фінансових ресурсів	Коефіцієнт повернення капітальних вкладень
Стану розрахунків	Коефіцієнт динаміки дебіторської заборгованості Коефіцієнт динаміки кредиторської заборгованості

Пилипенко С.М. виділяє традиційний підхід, багаточинниковий, математичний, ергонометричний та підхід на основі концепції Performance Management для аналізу ефективності діяльності підприємства [14] (рис.1.2).



Рисунок 1.2. – Методичні підходи до аналізу ефективності функціонування підприємства

Розроблено за: [34]

Таким чином аналіз ефективності функціонування підприємства передбачає використання системного підходу, який дозволяє здійснити комплексне вивчення діяльності та передбачає систематизацію показників, яка охоплює усі їх види: вартісні і якісні, абсолютні і відносні, прямі і зворотні, узагальнюючі і специфічні, планові і звітні аналітичні, інтенсивні і екстенсивні і т.п. [33].

Як зазначає Щебель Андрій І. основними передумовами формування моделі рівня ефективності діяльності підприємства є:

- економічна та організаційна доцільність, що включають зростаючу конкуренцію, обмеженість ресурсів, динамічність зовнішнього середовища;
- стратегічні потреби підприємства, які охоплюють планування розвитку, оцінку конкурентних переваг та адаптацію до змін;
- системність та комплексність оцінки, які визначаються багатокритеріальністю господарської діяльності, мультикритеріальністю оцінки та синергетичним ефектом;
- управлінська доцільність, що визначається прийняттям обґрунтованих рішень, ризик-менеджментом та оцінкою ефективності управління;
- зовнішні фактори, які включають зовнішні умови, політичну нестабільність та технологічні зміни;
- методологічні передумови, які формуються на основі наявних теоретичних основ, математичної формалізації та адаптивності моделі [34].

Основними етапами аналізу ефективності підприємства є (рис. 1.3):

- визначення об'єкта дослідження, мети і завдання аналізу, складається план роботи
- визначення критеріїв та обґрунтування системи синтетичних і аналітичних показників, які характеризують використання ресурсів, витрат та результатів.
- Збір вихідної інформації для аналізу, перевірка її на точність, основі форм фінансової звітності.
- розрахунок показників, відповідно до обраної методики. Цей етап передбачає порівняння фактичних результатів діяльності з попередніми періодами, плановими показниками, визначення впливу факторів на результат, виявляються невикористані резерви підвищення ефективності діяльності підприємства».
- аналіз отриманих результатів та прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства [33].



Рисунок 1.3. - Модель оцінки ефективності діяльності підприємства

Розроблено за [14]

Однією з найбільш поширених груп оцінювання ефективності є коефіцієнтні методи, які ґрунтуються на розрахунку системи відносних показників рентабельності, оборотності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. Завдяки простоті інтерпретації та універсальності, вони широко застосовують як для оцінювання поточного стану підприємства, так і для моніторингу динаміки його розвитку та прогнозування майбутніх тенденцій. Система показників дозволяє швидко та структуровано оцінити основні параметри фінансово-господарського стану підприємства та забезпечує можливість порівняння результатів діяльності підприємств між собою, з нормативами, середньогалузевими значеннями та даними попередніх періодів [22].

Рентабельність – це узагальнюючий критерій ефективності господарської діяльності, що відображає співвідношення отриманого прибутку до витрат або дохідної бази. Вона характеризує здатність підприємства отримувати прибуток від реалізації продукції та забезпечує комплексну оцінку ефективності використання ресурсів [25]

Основними показниками, що використовуються для оцінки рентабельності, є:

Рентабельність продукції – співвідношення прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi_{pn}}{C_{pn}} \cdot 100\%, \quad (1.1)$$

де Π_{pn} – прибуток від реалізації продукції,

C_{pn} – собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продажів – частка валового прибутку у чистому доході від реалізації.

$$P_{ВП} = \frac{\Pi_{ВП}}{ВД} \cdot 100\% \quad (1.2)$$

Рентабельність активів і власного капіталу є узагальнюючими показниками ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства. Вони характеризують, наскільки раціонально використовуються залучені ресурси для отримання прибутку та забезпечення зростання вартості підприємства.

Рентабельність активів показує, скільки чистого прибутку підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної в активи.

$$Pa = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100\% \quad (1.3)$$

Рентабельність власного капіталу відображає прибутковість коштів власників підприємства:

$$P_{BK} = \frac{\Pi_{\text{д.о.}}}{BK} \cdot 100\%, \quad (1.4)$$

Рентабельність операційної діяльності – показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн операційних витрат:

$$P_{\text{од}} = \frac{\Pi_{\text{од}}}{B_{\text{од}}}, \quad (1.5)$$

де $\Pi_{\text{од}}$ – прибуток від операційної діяльності до виплати процентів і податків, грн.;

$B_{\text{од}}$ – загальна сума витрат на операційну діяльність, грн.

Основні показники ефективності використання ресурсів наведені в табл.

1.5.

Таблиця 1.5 – Основні показники ефективності використання ресурсів

Показник	Формула	Економічний зміст
Фондовіддача	$\Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{\Phi_{\text{ср}}}$	Ефективність використання основних засобів (обсяг випуску продукції (Q) з 1 грн. вартості основних засобів)
Фондомісткість	$\Phi_{\text{м}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{Q}$	Ефективність використання основних засобів (частка вартості основних засобів припадає на 1 грн. продукції)
Витрати на гривню товарної продукції	$V_{1\text{грн}} = V/\text{ТП}$	Ефективність витрат
Продуктивність праці	$\text{ПП} = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{соч}}}$	Ефективність трудових ресурсів
Фондоозброєність	$\Phi_{\text{озб}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\text{Ч}}$	Характеризує забезпеченість працівників основними засобами.
Оборотність активів	$O_{\text{а}} = \frac{\text{ЧД}}{A}$	Показує ефективність використання активів для генерування продажів
Оборотність власного капіталу	$O_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧД}}{BK}$	Показує скільки гривень виручки генерується на кожну гривню власного капіталу

де Q — обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні;

$\Phi_{\text{ср}}$ — середньорічна вартість основних засобів;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

C_{pp} – собівартість реалізованої продукції ;

$Ч_{соч}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу;

$П_{pp}$ – прибуток від реалізації продукції за певний період, грн.;

A – середньорічна вартість активів;

$ВК$ – середньорічна вартість власного капіталу;

Таким чином, представлена методика передбачає системне використання коефіцієнтних, аналітичних і порівняльних методів, що дозволяє всебічно ефективність діяльності підприємства.

Обґрунтований набір показників забезпечує можливість виявлення ключових тенденцій, внутрішніх дисбалансів та факторів, які впливають на рівень економічної ефективності.

Застосування зазначеної методики створює аналітичну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, визначення резервів підвищення ефективності та розроблення практичних заходів, спрямованих на покращення фінансових результатів і забезпечення сталого розвитку підприємства.

Висновки до розділу 1

У першому розділі магістерської роботи досліджено теоретико-методичні засади економічної ефективності функціонування підприємства як однієї з ключових категорій економічної науки та практики господарювання. У процесі дослідження уточнено зміст понять «ефективність», «економічна ефективність», «результативність» та «економічний ефект», що дозволило сформулювати цілісне уявлення про сутність ефективності як співвідношення отриманих результатів і витрачених ресурсів.

Встановлено, що економічна ефективність є багатогранною категорією, яка відображає не лише фінансові результати діяльності підприємства, але й рівень використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати сталий розвиток.

Обґрунтовано доцільність використання сучасних підходів до аналізу економічної ефективності, які поєднують фінансові, ресурсні та управлінські аспекти діяльності підприємства. Особливу увагу приділено факторам економічної ефективності, які систематизовано за внутрішніми та зовнішніми ознаками, а також за напрямками їх впливу на результати діяльності. Доведено, що саме внутрішні фактори, пов'язані з управлінням ресурсами, організацією виробництва, збуту та фінансів, мають вирішальне значення для підвищення ефективності підприємства.

Сформовано методичні підходи до аналізу економічної ефективності, які базуються на використанні коефіцієнтного аналізу, показників рентабельності, оборотності, продуктивності праці, ліквідності та фінансової стійкості. Обґрунтовано можливість застосування запропонованої методики на основі даних спрощеної фінансової звітності, що є особливо актуальним для підприємств малого бізнесу.

Отримані теоретичні положення та методичні підходи є підґрунтям для подальшого аналізу, що реалізується у наступних розділах магістерської роботи.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємств з виробництва паперових канцелярських виробів

Виробництво паперових канцелярських є складовою частиною целюлозно-паперової промисловості України, яка охоплює підприємства, що забезпечують виготовлення продукції виробничого та споживчого призначення – паперу, картону, пакувальних матеріалів, канцелярських і побутових виробів (рис. 2.1). До складу целюлозно-паперової промисловості входять понад 2,6 тис підприємств, на яких працює близько 40 тис працівників.

Відповідно до класифікатора видів економічної діяльності целюлозно-паперові промисловість охоплює:

- виробництво паперу та картону;
- виробництво паперової маси;
- виробництво гофрованого паперу;
- виробництво шпалер;
- виробництво паперових виробів господарсько-промислового призначення;
- виробництво паперових канцелярських виробів;
- виробництво виробів з паперу та картону (рис. 2.2).

Протягом 2021-2024 рр. відбувалися суттєві структурні зрушення, зумовлені технологічною модернізацією, змінами споживчих уподобань, цифровізацією, макроекономічними факторами та внаслідок повномасштабної війни. Так у 2022 р. внаслідок воєнних дій, порушення логістики, скорочення ділової активності та зростання собівартості продукції відбулося загальне зменшення обсягів виробництва. Водночас у 2023-2024 рр. відбулося прискорене відновлення, яке забезпечило зростання на 32,9 % порівняно з 2022 р.

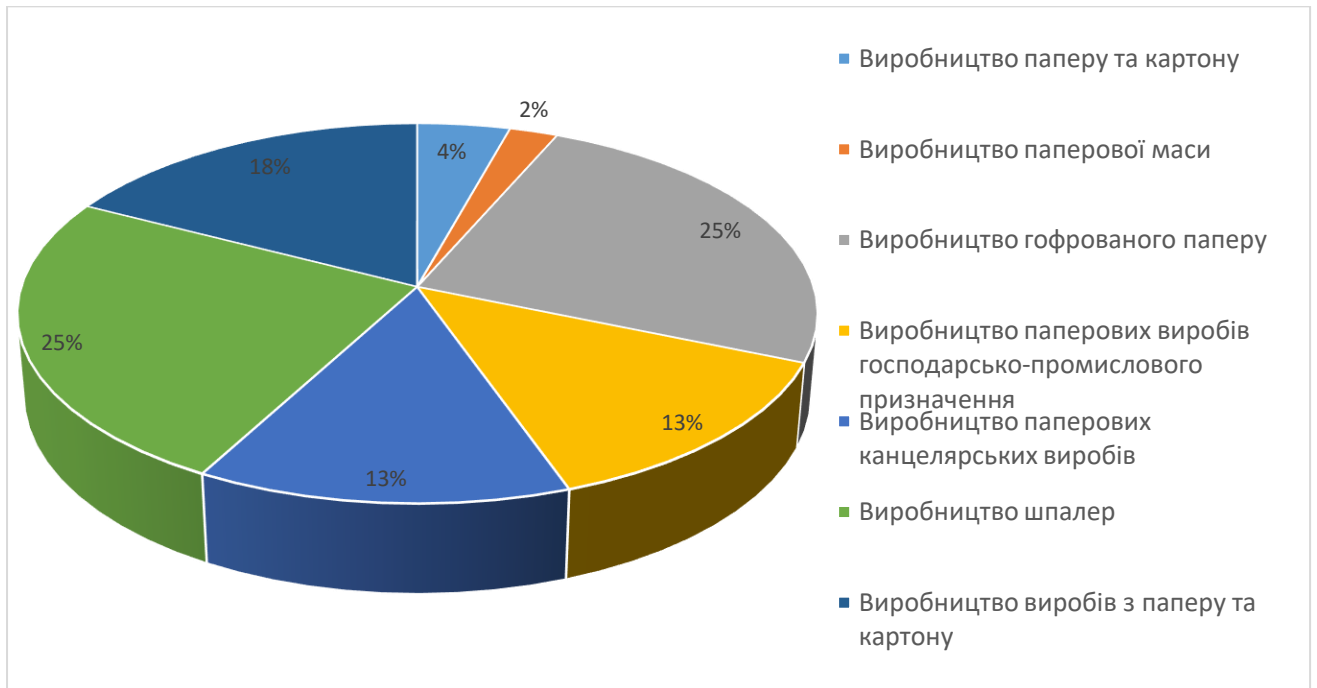


Рисунок 2.1. – Структурний склад целюлозно-паперової промисловості України за видами економічної діяльності

Підприємства галузі змогли адаптуватись до складних умов сьогодення та продовжити свою діяльність. Модернізація та трансформація бізнесу та виробничих процесів, дозволяє утримувати економічні показники, та поступово нарощувати об'єми продажів.

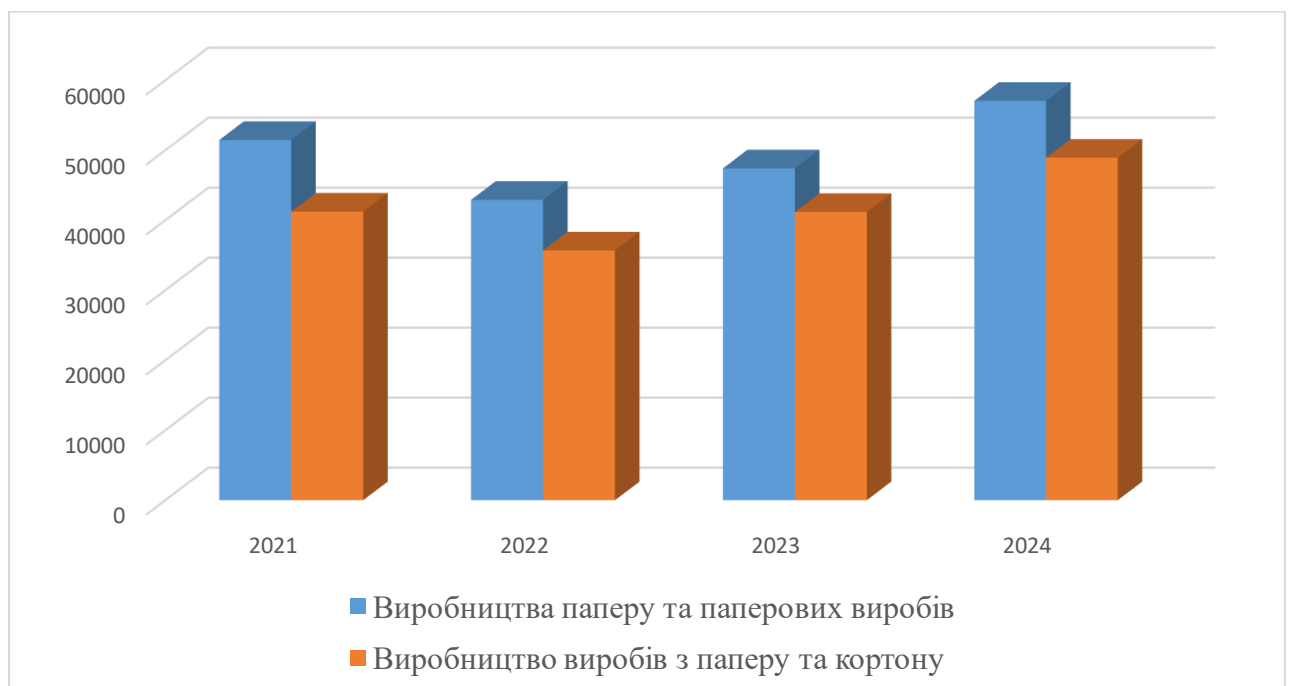


Рисунок 2.2. – Динаміка виробництва паперу та паперових виробів в Україні, млн. грн.

Підприємства галузі активно впроваджують новітні технології, співпрацюють з сучасними стартапами та винахідниками. Загалом целюлозно-паперова промисловість є важливою сферою української економіки, що демонструє постійний розвиток та створює значну частину надходжень в державний бюджет та впливає на інші сектори економіки, безпосередньо на торговельну сферу, стимулює розвиток виробничих технологій, утворює значну кількість робочих місць та сприяє розвитку місцевих громад.

Підприємства, з виробництва паперових канцелярських спеціалізуються на виготовленні готової паперової продукції – зокрема, письмового, друкарського, офісного, шкільного та художнього призначення, а також різноманітних виробів для адміністративного й побутового використання. Попит на дану продукцію в Україні має стійкий, хоча й нерівномірний характер. Його формують освітні заклади, офіси, установи, рекламний бізнес, торгова та пакувальна сфери. Основними факторами, що впливають на попит на паперові канцтовари - це сезонність, вікова структура населення, демографічні процеси, чисельність навчальних закладів та кількість осіб, що навчаються в них, рівень доходів споживачів, кількість установ та офісів, що користуються канцтоварами. діджиталізацію, кризові тенденції в економіці тощо.

Проте цифровізація та скорочення використання паперових носіїв інформації призвели до зміни структури ринку – скорочується споживання традиційного друкарського паперу при одночасному зростанні попиту на пакувальні матеріали, дизайнерський папір та екологічну продукцію.

Загалом целюлозно-паперова характеризується функціонуванням підприємств, що відносяться до малого, середнього та великого бізнесу. Разом з тим, суттєво переважає частка малого та середнього бізнесу, що пояснюється наявністю дрібнотоварного виробництва (сувеніри, творчі вироби, дрібна поліграфія), гнучкістю та низькими бар'єрами входу в бізнес, поширенням фрилансу у дизайні та поліграфічних послугах (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Кількість підприємств паперово-целюлозної промисловості України та Івано-Франківській області

Вид економічної діяльності	Усього суб'єктів господарювання	Діючі підприємства	Діючі ФОП
Целюлозно-паперова промисловість, України	2993	1973	1020
Виробництво паперових канцелярських виробів, Україна	1973	489	354
Виробництво паперових канцелярських виробів, Івано-Франківська область	1020	12	10

При цьому що виробництво канцелярських виробів є одним із найбільш розвинутих і активних сегментів целюлозно-паперовою промисловості за кількістю діючих підприємств, що формує значну частку ринку та має стабільний попит, особливо в освітньому та офісному секторах. Так питома вага цих підприємств становить 24,8 % від діючих підприємств целюлозно-паперовою промисловості України, а кількість фізичних осіб-підприємців 34,7 %. Підприємства, що здійснюють виробництво паперових канцелярських виробів Івано-Франківської області становлять 2,45% в загальній кількості таких підприємств України, а ФОПи- 2,82%. Це свідчить про наявність незначної спеціалізації у сфері поліграфії, сувенірної продукції та дрібного виготовлення паперових товарів та вказує на відносно невисоку конкуренцію в межах Івано-Франківської області, розширені можливості для співпраці з локальними партнерами та наявний потенціал для розвитку на регіональному ринку.

Підприємства даного профілю здебільшого є малими та середніми, оскільки виробництво має середній рівень капіталомісткості й може бути організоване на відносно обмежених площах. Так в загальній кількості суб'єктів господарювання целюлозно-паперової промисловості України фізичні особи-підприємці складають 52%, у сфері виробництва паперових канцелярських виробів їх частка в Україні становить – 72%, в Івано-Франківській області – 83%.

Основним чинником конкурентоспроможності є якість продукції, асортимент і цінова політика, а також здатність швидко реагувати на зміни попиту.

Отже, виробництво паперових канцелярських виробів є важливою складовою національної економіки, що забезпечує взаємодію промислового, освітнього й культурного секторів. Її подальший розвиток потребує оновлення виробничих потужностей, розширення внутрішньої сировинної бази, енергоощадних технологій та орієнтації на екологічно безпечне виробництво.

2.2. Загальна характеристика та аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»

Ефективність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від його організаційної структури, виробничого потенціалу, фінансових ресурсів і здатності адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Для оцінки ефективності діяльності підприємства доцільно розглянути його загальну характеристику, основні напрями діяльності, структуру управління, а також динаміку ключових техніко-економічних показників за 2020-2025 роки.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ФОЛДЕР» (скорочена назва – ТОВ «ФОЛДЕР») виготовляє канцелярські товари для офісу, школярів, дитячої творчості та продукцію для художників. Підприємство зареєстровано у 1999 році в м. Калуш. Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю. Розмір статутного капіталу становить 213600 грн. Основним видом його діяльності є виробництво паперових канцелярських виробів. Також підприємство має право здійснювати:

- оптову торгівлю іншими товарами господарського призначення,
- роздрібну торгівлю газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах
- вантажні та пасажирські перевезення

- надавати в оренду в оренду й експлуатацію власне чи орендоване нерухомого майно, інші машини, устаткування та товари тощо.

Основними видами продукції ТОВ «ФОЛДЕР» є канцелярські товари для школи та офісу, продукція для дитячої творчості, художників. Підприємство здійснює поліграфічні роботи: друкує візитки, етикетки, бірки, флаєри, а також виготовляє з картону і паперу сувенірну й брендovanу продукцію. До сфери діяльності відноситься також розроблення дизайну, підшивання документів, видавництво книг тощо [40]. Отже, ТОВ «ФОЛДЕР» має значний досвід роботи як на території м. Калуш, так і за його межами. Працює над вдосконаленням існуючих і розробленні нових видів продукції, що забезпечується відповідної матеріально-технічною базою та організаційною структурою.

Аналіз техніко-економічних показників дозволяє визначити тенденції розвитку підприємства, виявити резерви підвищення ефективності використання ресурсів, оцінити рівень фінансової стійкості, прибутковості, продуктивності праці та конкурентоспроможності. Ці показники відображають комплексну взаємодію виробничих, фінансових та управлінських процесів і є базою для формування висновків щодо економічного стану підприємства та розроблення шляхів підвищення ефективності його діяльності. Для проведення аналізу використано чистий дохід від реалізації продукції, собівартість продукції, продуктивність праці, чистий дохід (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. – Основні техніко-економічні показники ТОВ «ФОЛДЕР», тис. грн

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13 899	16985,80	16405,60	26674,2	23701,3
Собівартість реалізованої продукції	10 382	13 315,9	11 712,5	21 039,5	18 231,2
Продуктивність праці	289,56	353,87	372,85	606,23	551,19
Фондовіддача	53,58	115,83	140,58	31,73	16,98
Чистий прибуток	605	589,7	1258,2	350,4	148,1

Розрахунок зміни показників з використання методи рідів динаміки представлено в табл. 2.3., а графічна інтерпретація отриманих результатів наведена на рис. 2.3.

Таблиця 2.3. – Основні техніко економічні показники ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	Рік	Фактичне значення	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %		Середнє значення
			баз	ланц	баз	ланц	баз	ланц	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2020	13 899							19533,18
	2021	16 985,80	3086,8	3086,8	122,2	122,2	22,2	22,2	
	2022	16 405,60	2506,6	-580,2	118,0	96,6	18,0	-3,4	
	2023	26 674,20	12775,2	10268,6	191,9	162,6	91,9	62,6	
	2024	23 701,30	9802,3	-2972,9	170,5	88,9	70,5	-11,1	
Собівартість реалізованої продукції, грн.	2020	10 382			100				14936,22
	2021	13 315,90	2 933,90	2 933,90	128,26	128,26	28,26	28,26	
	2022	11 712,50	1 330,50	1 330,50	112,82	87,96	12,82	-12,04	
	2023	21 039,50	10657,50	10657,50	202,65	179,63	102,65	79,63	
	2024	18 231,20	7 849,20	7 849,20	175,60	86,65	75,60	-13,35	
Продуктивність праці, тис. грн./ос.	2020	289,56							434,74
	2021	353,87	64,30833	64,30833	122,2	122,2	22,2	22,2	
	2022	372,85	83,29205	18,98371	128,8	105,4	28,8	5,4	
	2023	606,23	316,6693	233,3773	209,4	162,6	109,4	62,6	
	2024	551,19	261,6305	-55,0388	190,4	90,9	90,4	-9,1	
Фондовіддача, грн./грн.	2020	53,58							71,74
	2021	115,83	62,24409	62,24409	216,2	216,2	116,2	116,2	
	2022	140,58	86,99792	24,75383	262,4	121,4	162,4	21,4	
	2023	31,73	-21,8528	-108,851	59,2	22,6	-40,8	-77,4	
	2024	16,98	-36,5972	-14,7445	31,7	53,5	-68,3	-46,5	
Рентабельність подукції, %	2020	33,88							31,66
	2021	27,56	-6,31565	-6,31565	81,4	81,4	-18,6	-18,6	
	2022	40,07	6,193218	12,50887	118,3	145,4	18,3	45,4	
	2023	26,78	-7,09441	-13,2876	79,1	66,8	-20,9	-33,2	
	2024	30,00	-3,87188	3,222529	88,6	112,0	-11,4	12,0	

Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	2020	605							590,28
	2021	589,7	-15,3	-15,3	97,5	97,5	-2,5	-2,5	
	2022	1258,2	653,2	668,5	208,0	213,4	108,0	113,4	
	2023	350,4	-254,6	-907,8	57,9	27,8	-42,1	-72,2	
	2024	148,1	-456,9	-202,3	24,5	42,3	-75,5	-57,7	

Протягом 2020-2024 рр. чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «ФОЛДЕР» зріс 13899,0 тис. грн у 2020 р. до 23701,3 тис. грн у 2024 р. тобто на 9802,3 тис. грн, що становить 70,5 %. При цьому темп приросту цього показника має нерівномірний характер. Зокрема у 2021 р. відбулося збільшення чистого доходу на 3086,8 тис. грн або 122,2%, що було пов'язано з відновленням виробництва після спаду внаслідок COVID 19. У 2022 р. внаслідок військового стану відбулося зниження доходу на -580,2 тис. грн або 3,4% порівняно з попереднім роком. В цей час фіксувалося зниження попиту на офісну та поліграфічну продукцію, порушення логістики, часткове припинення роботи шкіл, офісів, підприємств.

Проте вже у 2023 р. підприємство активізувало свою діяльність та збільшило чистий дохід на 10268,6 тис. грн або 62,6% в порівнянні з 2022 р. внаслідок розширення виробничих потужностей та збільшення основних засобів порівняно з попереднім роком завдяки відновленню попиту після адаптації ринку до умов війни, розширенню асортименту (канцтовари, поліграфія, творчі матеріали), зростанню замовлень на друк маркетингової продукції, активізації B2B-сегмента.

Зменшення доходу у 2024 р. становило 9802,3 тис. грн або 11,1 %, що було зумовлене скороченням запасів готової продукції, коливанням попиту на внутрішньому ринку та підвищенням собівартості виробництва.

Загалом протягом досліджуваного періоду чистий дохід підприємства в середньому становив 19533,18 тис. грн.

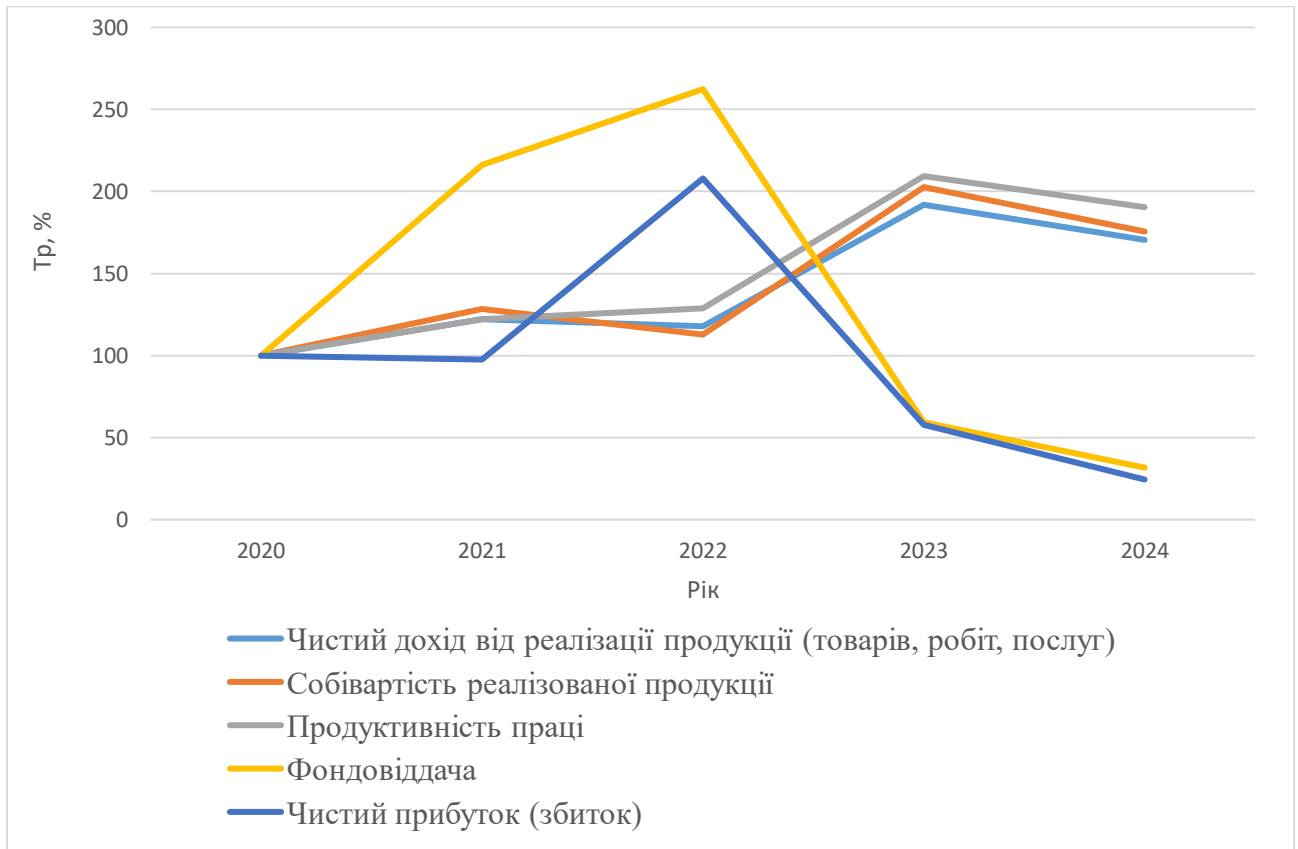


Рисунок 2.3 – Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»

Загалом протягом 2020-2024 рр. динаміка собівартості продукції мала нерівномірний характер та зросла з 10382 тис. грн до 18231,2 тис. грн, тобто на 75,6 %. Нерівномірна динаміка показника була пов'язана зі змінами обсягів виробництва, структури витрат та зовнішніх економічних умов. Так, у 2021 р. відбулося зростання собівартості на 28,3% при одночасному збільшенні чистого доходу від реалізації продукції на 22,2%, яке було зумовлене підвищенням цін на сировину та матеріали. У 2022 р. собівартість продукції зменшилась на 1,6 млн грн. або 12% внаслідок зменшення обсягів реалізації продукції., основною причиною яких був початок повномасштабної війни росії проти України. Найбільше зростанні собівартості відбулося у 2023 р. Абсолютний приріст становив 9,3 млн. грн., що у відносному вираженні склало 79,6%. Причиною цього стало відновлення після початку повномасштабного вторгнення та розширення масштабів діяльності за рахунок модернізації обладнання при одночасному збільшенні цін на ресурси. Зменшення собівартості продукції у

2024 р. досягло 2,8 млн. грн. або 13,4%. Причиною цього стало оптимізація витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Продуктивність праці характеризується стійкою позитивною тенденцією. За досліджуваний період цей показник збільшився з 289,6 тис. грн/особу у 2020 р. до 551,2 тис. грн/особу у 2024 р., тобто на 90,4 %. Таке зростання свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів, модернізацію виробництва та часткову автоматизацію технологічних процесів. Середньорічний приріст даного показника становив 20,27%/ Найвище значення показника зафіксовано у 2023 р. (606,2 тис. грн/особу), коли підприємство активно розширило виробництво. Незважаючи на скорочення персоналу (з 48 до 43 осіб), обсяг реалізації зріс, що підтверджує ефективну організацію праці.

Динаміка фондівіддачі має хвилеподібний характер. Якщо у 2020-2022 рр. підприємство ефективно використовувало наявні основні засоби (73,5-164,2 грн доходу на 1 грн основних засобів), то у 2023 р. показник різко знизився до 17,2 грн/грн унаслідок суттєвого оновлення обладнання. Це є інвестиційною фазою, коли збільшення активної частини основних фондів тимчасово зменшує фондівіддачу, але створює потенціал для подальшого зростання виробничої ефективності. У 2024 р. фондівіддача підвищилася до 19,1 грн/грн, що свідчить про початок освоєння нових потужностей.

Чистий прибуток підприємства також характеризується нерівномірною динамікою. Загалом за 2020-2024 рр. його значення зменшилось на 456,9 тис. грн або 75,5%. Найменше значення чистого прибутку підприємство отримало у 2024 р. (148,1 тис. грн.), а найбільше у 2022 р. (1258,2 тис. грн). Максимальне зростання прибутку спостерігалось у 2022 р. (113,4%). Це відбулося в результаті перевищення темпів зменшення собівартості (-12,04%) в порівнянні зі зменшенням темпів чистого доходу від реалізації продукції в цей рік (-3,4%). Причиною цього стало зменшення загальних витрат підприємства на 1,47 млн. грн, збільшення операційного прибутку до 1,53 млн. грн., скорочення чисельності персоналу, яке призвело до зменшення витрат на оплату праці. Проте

у 2023-2024 рр. відбулося зменшення чистого прибутку на 72,2% та 57,7% відповідно внаслідок збільшення собівартості продукції, зростання фінансового навантаження (відбулося збільшення короткострокових кредитів з 2525 тис. грн. до 4131,4 тис. грн) та амортизаційних витрат.

Аналіз техніко-економічних показників свідчить, що ТОВ у цілому підприємство має достатній потенціал розвитку завдяки модернізованій матеріально-технічній базі та стабільному попиту на паперові канцелярські вироби на внутрішньому ринку.

Для оцінювання сильних і слабких сторін діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» стосовно можливостей і загроз зовнішнього ринкового середовища здійсимо SWOT-аналіз, який дає можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також ринкових можливостей та загроз формується бачення того, які напрями діяльності підприємство може розвивати найуспішніше, а які потребують удосконалення (табл. 2.4).

Таблиця 2.4. – SWOT-аналіз ТОВ «ФОЛДЕР»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий асортимент продукції. 2. Гнучкість та можливість виконання індивідуальних замовлень 3. Локальна присутність і швидкість виконання замовлень 4. Наявність стійкого попиту на продукцію. 5. Висока продуктивність праці 6. Використання сучасних технологій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатній рівень технологічної автоматизації 2. Значна енерго- та матеріаломісткість виробництва 3. Залежність від імпортової сировини. 4. Обмежений доступ до великих ринків збуту 5. Сезонність попиту у канцтоварному сегменті
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення асортименту 2. Зростання попиту на паперову упаковку внаслідок екологічних обмежень щодо пластику. 3. Зростання сегмента упаковки та брендкованої продукції 4. Отримання додаткового фінансування на розвиток діяльності 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення попиту на традиційні канцелярські товари через цифровізацію документообігу та освіти. 2. Імпортозалежність сировини та валютні ризики

<p>за рахунок грантів та програм підтримки бізнесу</p> <p>5. Використання цифрових технологій у продажах та маркетингу (онлайн-замовлення, B2B-платформи).</p> <p>6. Розширення ринків збуту (освітні заклади, корпоративний сегмент, експорт до ЄС).</p>	<p>3. Конкуренція з великими вітчизняними виробниками та дешевим імпортом.</p> <p>4. Висока енергоємність галузі та зростання вартості електроенергії</p> <p>5. Порушення логістичних ланцюгів через військові дії</p> <p>6. Політична та економічна нестабільність, воєнні ризики</p>
---	--

Отже, SWOT-аналіз діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» показав, що підприємство має низку суттєвих конкурентних переваг, які забезпечують його стійкість на ринку паперово-канцелярських і поліграфічних виробів. Зокрема, широкий асортимент продукції дозволяє працювати в кількох сегментах ринку одночасно, мінімізуючи ризик сезонних коливань попиту. Також підприємство, на відміну від масових виробників, може працювати з малими тиражами, адаптувати дизайн, використовувати різні матеріали, що є важливою конкурентною перевагою на ринку дрібносерійної та брендованої продукції.

Підприємство забезпечує швидкий виробничий цикл (1-5 днів), тоді як імпорتنі аналоги потребують кілька тижнів на доставку. Це робить «ФОЛДЕР» привабливим для клієнтів з терміновими або нестандартними замовленнями. Аналіз показав суттєве збільшення валового та чистого прибутку у 2022 р., що свідчить про здатність підприємства ефективно адаптуватися до кризових умов, оптимізувати витрати та підвищувати продуктивність операційної діяльності. Також зростання чистого доходу за 5 років на 70 %, що свідчить про наявність стійкого попиту на продукцію. Висока продуктивність праці, яка у 2024 р. становила понад 550 тис. грн на одного працівника, що майже вдвічі перевищує рівень 2020 р. також підприємство здійснює оновлення основних засобів шляхом інвестування в обладнання, що створює основу для зростання ефективності в майбутньому.

Разом із тим підприємство має ряд обмежень, що стримують його конкурентоспроможність і ефективність. Деякі процеси (різання, брошурування, пакування) лишаються ручними, що збільшує собівартість, знижує

продуктивність і створює ризик браку. Це також ускладнює масштабування виробництва. Виробничий процес енерго- та матеріаломісткий, оскільки значна частка витрат припадає на сировину та енергію, що знижує гнучкість цінової політики.

Деякі компоненти, які використовуються в процесі виробництва продукції імпорتنі, тому підприємство відчутно залежить від валютних коливань. У періоди девальвації собівартість продукції зростає, а прибутковість знижується. Компанія поки що слабо представлена на маркетплейсах, має недостатню цифрову присутність та просування, що обмежує її географію продажів та зумовлює обмеження доступу до великих ринків збуту.

Також для підприємств, що займаються виробництвом паперових канцелярських виробів попит різко зростає у серпні-вересні, коли відбувається підготовка до школи, та знижується у зимовий період. Це призводить до нерівномірного завантаження виробничих потужностей.

Зовнішнє середовище створює для ТОВ «ФОЛДЕР» можливості, які за правильного використання здатні суттєво підвищити його ефективність.

Зокрема, зростання попиту на онлайн-покупки паперових і поліграфічних товарів за умови створення повноцінного каталогу на маркетплейсах та онлайн-конструктора поліграфії може збільшити обсяги реалізації. Також розвиток e-commerce підвищує потребу в коробках, пакетах, етикетках, наклейках. Це один із найдинамічніших ринків 2020-2024 рр., де «ФОЛДЕР» уже має компетенції. Крім того, сучасні споживачі цінують унікальність, екологічність, ручну або напівручну роботу, індивідуальні дизайни. Розвиток сегментів екологічної та дизайнерської продукції (еко-папір, крафт, упаковка) ідеально відповідає профілю діяльності ТОВ «ФОЛДЕР».

Також сьогодні існує можливість залучення грантів та програм підтримки малого бізнесу, енергоефективності й імпортозаміщення.

Разом з тим, підприємство стикається також з низкою загроз, які можуть обмежувати його діяльність. Перш за все спостерігається зменшення попиту на традиційні паперові канцелярські вироби внаслідок цифровізації документообігу

та освіти. Також на вітчизняному ринку значна частка канцелярських товарів представлена імпортною продукцією, що має низькі ціни. Це зумовлює у масових сегментах високий рівень конкуренції. При цьому будь-які коливання курсу валют збільшують собівартість продукції.

Висока енергоємність галузі при одночасному зростанні вартості електроенергії створюють додаткові загрози для ефективності діяльності, що особливо відображається на діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, зокрема і ТОВ «ФОЛДЕР».

В умовах війни особливого негативного впливу набуло порушення логістичних ланцюгів. Труднощі імпорту, затримки постачань, збільшення витрат на логістику впливають на стабільність роботи підприємства.

Таким чином, SWOT-аналіз показує, що ТОВ «ФОЛДЕР» має значний внутрішній потенціал, зокрема гнучкість, розвинений асортимент, можливість індивідуальних замовлень та швидкість виконання робіт. Це дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни ринкового середовища та займати стабільні конкурентні позиції у нішевих сегментах (дизайнерські канцтовари, брендowana продукція, поліграфія, товари для творчості). Водночас для забезпечення довгострокового розвитку компанії необхідно мінімізувати слабкі сторони і максимально використати ринкові можливості, пов'язані з розвитком e-commerce, трендами екологічності та попитом на індивідуальну продукцію. Саме поєднання сильних сторін з ключовими можливостями ринку створює основу для підвищення економічної ефективності підприємства у середньостроковій перспективі.

2.3. Оцінка економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

Ефективність функціонування підприємства безпосередньо залежить від рівня його фінансових результатів, які відображаються у показниках прибутковості. До ключових належать валовий прибуток, фінансовий результат

від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток (табл. 2.5).

Таблиця 2.5. – Вихідна інформація для аналізу динаміки фінансових результатів функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Валовий прибуток	3 517	3 669,90	4 693,10	5 634,70	5 470,10
Фінансовий результат від операційної діяльності	1278	727,4	1663	500,2	552,6
Фінансовий результат до оподаткування	737	719,1	1534,4	427,3	180,6
Чистий прибуток	605	589,7	1258,2	350,4	148,1

Динаміку цих показників за 2020-2024 рр. наведено у табл. 2.6., а їх графічну інтерпретацію на рис. 2.4.

Протягом 2020-2024 рр. валовий прибуток ТОВ «ФОЛДЕР» збільшився з 3517,0 тис. грн до 5470,1 тис. грн, тобто на 55,5 %. Однак його динаміка є нерівномірною. У 2021 рр. відбувалося незначне зростання на 152,9 тис. грн. або 4,3 %, що зумовлене підвищенням обсягів реалізації продукції на 22,2% при одночасному збільшенні собівартості на 28,2 %.

Таблиця 2.6. – Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	Роки	Сума, тис. грн	абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту	
			Дуб	Дул	Трб	Трл	Тпрб	Тпрл
Валовий прибуток	2020	3 517			100			
	2021	3 669,90	152,9	152,9	104,3	104,3	4,3	4,3
	2022	4 693,10	1176,1	1023,2	133,4	127,9	33,4	27,9
	2023	5 634,70	2117,7	941,6	160,2	120,1	60,2	20,1
	2024	5 470,10	1953,1	-164,6	155,5	97,1	55,5	-2,9
Фінансовий результат від	2020	1278,00			100,0			
	2021	727,40	-550,6	-550,6	56,9	56,9	-43,1	-43,1

операційної діяльності	2022	1663,00	385	935,6	130,1	228,6	30,1	128,6
	2023	500,20	-777,8	-1162,8	39,1	30,1	-60,9	-69,9
	2024	552,60	-725,4	52,4	43,2	110,5	-56,8	10,5
Фінансовий результат до оподаткування	2020	737,00			100,0			
	2021	719,10	-17,9	-17,9	97,6	97,6	-2,4	-2,4
	2022	1534,40	797,4	815,3	208,2	213,4	108,2	113,4
	2023	427,30	-309,7	-1107,1	58,0	27,8	-42,0	-72,2
	2024	180,60	-556,4	-246,7	24,5	42,3	-75,5	-57,7
Чистий прибуток	2020	605,00			100,0			
	2021	589,70	-15,3	-15,3	97,5	97,5	-2,5	-2,5
	2022	1258,20	653,2	668,5	208,0	213,4	108,0	113,4
	2023	350,40	-254,6	-907,8	57,9	27,8	-42,1	-72,2
	2024	148,10	-456,9	-202,3	24,5	42,3	-75,5	-57,7

Це свідчить про зростання витрат на сировину, матеріали та енергоносії. Найбільший приріст валового прибутку відбувся у 2022 р. – на 1023,2 тис грн. або на 27,9 % завдяки зменшенню собівартості реалізації на 12 %. В наступні 2 роки зростання валового прибутку сповільнюється. Попри збільшення доходів у 2023 р. на 62,6%, ріст собівартості більш ніж на 80 % свідчить про інфляційний тиск, подорожчання імпортової сировини та збільшення витрат на енергію. У 2024 р. незначне зниження на 2,9% пов'язано зі спадом обсягів виробництва та продажів на 11 %. Отже, валовий прибуток зростає переважно завдяки розширенню обсягів реалізації та коливанню витратної складової.

Динаміка фінансового результату від операційної діяльності протягом 2020-2024 рр. мав нестабільний характер. Так у 2021 р. цей показник знизився до 727,4 тис. грн тобто на 43 % внаслідок зростання адміністративних та інших операційних витрат на понад 15 % за рахунок подорожчання логістики та збільшення оплати праці. У 2022 р. відбулося збільшення на 935,6 тис. грн або 128,6 % порівняно з попереднім роком. Найменше значення прибутку від операційної діяльності було у 2023 р. – 500,2 тис. грн. В порівнянні з попереднім роком зменшення склало 69%, що пояснюється значним збільшенням операційних витрат (на 66 %) у поєднанні з ростом енергетичних тарифів і

логістичних витрат. У 2024 р. відбулося часткове відновлення та зростання на 52,4 тис. грн або 10,5 %. Загалом за досліджуваний період фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 777,8 тис. грн або 60,9%. Таким чином, операційна ефективність підприємства залишається вразливою до змін собівартості та інфляційного тиску.

Зміни фінансового результату до оподаткування загалом повторюють зміну операційного прибутку, але більш контрастно відображають вплив позареалізаційних доходів і витрат. Зокрема зростання цього показника у 2022 р. на 815,3 тис. грн або 113,4% порівняно з попереднім роком відбулося внаслідок зменшення фінансових витрат і зростання доходів від основної діяльності. У 2023 р. прибуток до оподаткування скоротився на 72 %, що свідчить про зниження маржинальності продажів та збільшення собівартості виробництва. Подальше скорочення відбувалося у 2024 р. і досягло 180,6 тис. грн, тобто лише 12 % від рівня 2022 р. Причиною стала комбінація зниження доходів і високих постійних витрат, що обмежили прибутковість навіть при скороченні частини адміністративних витрат.

У 2020 р. підприємство одержало чистий прибуток у розмірі 605 тис. грн, що стало базовим рівнем ефективності. У 2021 р. спостерігається незначне зниження чистого прибутку до 589,7 тис. грн (-2,4 %), що пояснюється підвищенням операційних витрат на 15 % при менш інтенсивному зростанні виручки. Наступний рік характеризується значним поліпшенням фінансових результатів – чистий прибуток зріс до 1258,2 тис. грн або 113 %. У 2023 р. ситуація погіршилась. Хоча обсяг чистого доходу від реалізації збільшився на 61,9%, операційні витрати зросли майже вдвічі, що спричинило скорочення фінансового результату до оподаткування до 427,3 тис. грн. У результаті чистий прибуток зменшився до 350,4 тис. грн (-72 % порівняно з 2022 р.).

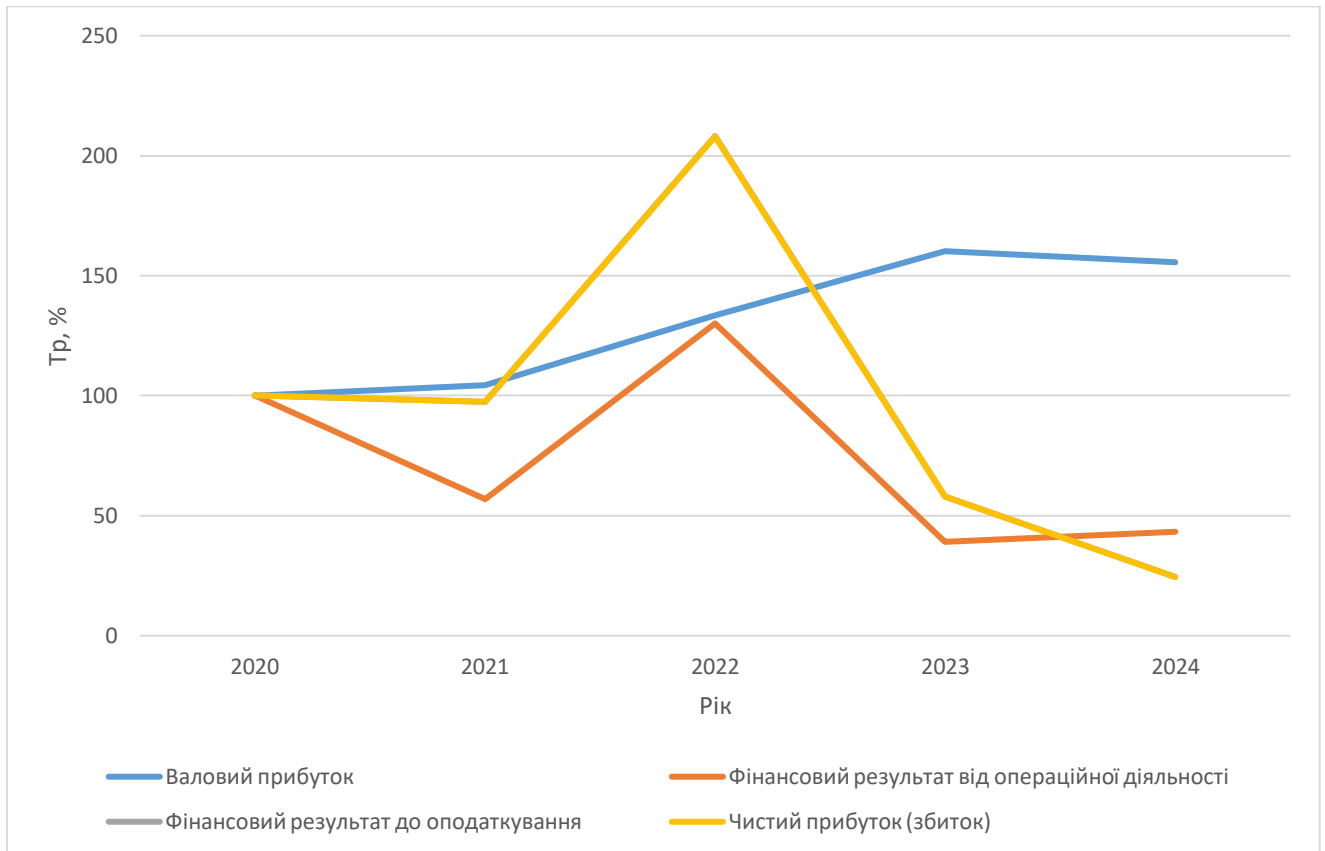


Рисунок 2.4. – Динаміка фінансових результатів ТОВ «ФОЛДЕР»

У 2024 р. спостерігається подальше зниження прибутковості. Чистий прибуток становив лише 148,1 тис. грн, що на 57,7% менше, ніж у 2023 р. Основною причиною є зменшення обсягів реалізації на 11% та підвищення частки постійних операційних витрат у структурі витрат підприємства.

Загалом за п'ятирічний період ТОВ «ФОЛДЕР» зберігає позитивний фінансовий результат, однак рівень прибутковості демонструє виражену нестабільність.

Аналіз ефективності функціонування підприємства поряд з абсолютними показниками передбачає використання відносних показників – рентабельності, які дозволяють оцінити ефект від використаних ресурсів і вкладеного капіталу (табл. 2.7.).

Таблиця 2.7. – Динаміка показників рентабельності ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	Роки	Сума, тис. грн	Абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту	
			Дуб	Дул	Трб	Трл	Тпрб	Тпрл
Рентабельність продукції	2020	33,9			100			
	2021	27,56	-6,32	-6,32	81,36	81,36	-18,64	-18,64
	2022	40,07	6,19	12,51	118,28	145,39	18,28	45,39
	2023	26,78	-7,09	-13,29	79,06	66,84	-20,94	-33,16
	2024	30,00	-3,87	3,22	88,57	112,03	-11,43	12,03
Рентабельність продажів	2020	4,35			100,00			
	2021	3,47	-0,88	-0,88	79,76	79,76	-20,24	-20,24
	2022	7,67	3,32	4,20	176,19	220,91	76,19	120,91
	2023	1,31	-3,04	-6,36	30,18	17,13	-69,82	-82,87
	2024	0,62	-3,73	-0,69	14,36	47,57	-85,64	-52,43
Рентабельність активів	2020	5,86			100,00			
	2021	5,55	-0,31	-0,31	94,76	94,76	-5,24	-5,24
	2022	10,93	5,08	5,39	186,74	197,06	86,74	97,06
	2023	2,57	-3,29	-8,37	43,86	23,49	-56,14	-76,51
	2024	1,08	-4,78	-1,49	18,45	42,05	-81,55	-57,95
Рентабельність власного капіталу	2020	16,89			100,00			
	2021	14,11	-2,78	-2,78	83,55	83,55	-16,45	-16,45
	2022	24,65	7,77	10,54	146,00	174,74	46,00	74,74
	2023	5,93	-10,95	-18,72	35,12	24,06	-64,88	-75,94
	2024	2,41	-14,48	-3,53	14,24	40,55	-85,76	-59,45

Рентабельність продукції протягом 2020-2024 рр. змінюється в межах від 33,9% у 2020 р. до 40,07% - у 2022р. Найменший рівень рентабельності продукції ТОВ «ФОЛДЕР» був у 2023 р. Тоді підприємство отримало 26,78 коп. прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. Тобто за 2020-2023 рр. рентабельність продукції знизилася на 7,09 п.п. (процентних пункта), а в порівнянні з попереднім роком на 13,3 п.п., що вказує на проблеми з реалізацією продукції. У 2024 р. рентабельність продукції зросла на 3,2 п.п. порівняно з 2023

р. У середньому за аналізований період рентабельність продукції становила 31,7 %, що характеризує підприємство як економічно ефективне. При цьому рентабельність продукції ТОВ «ФОЛДЕР» має коливальний характер, що відображає чутливість підприємства до зміни вартості сировини, енергоносіїв тощо (рис.2.5).

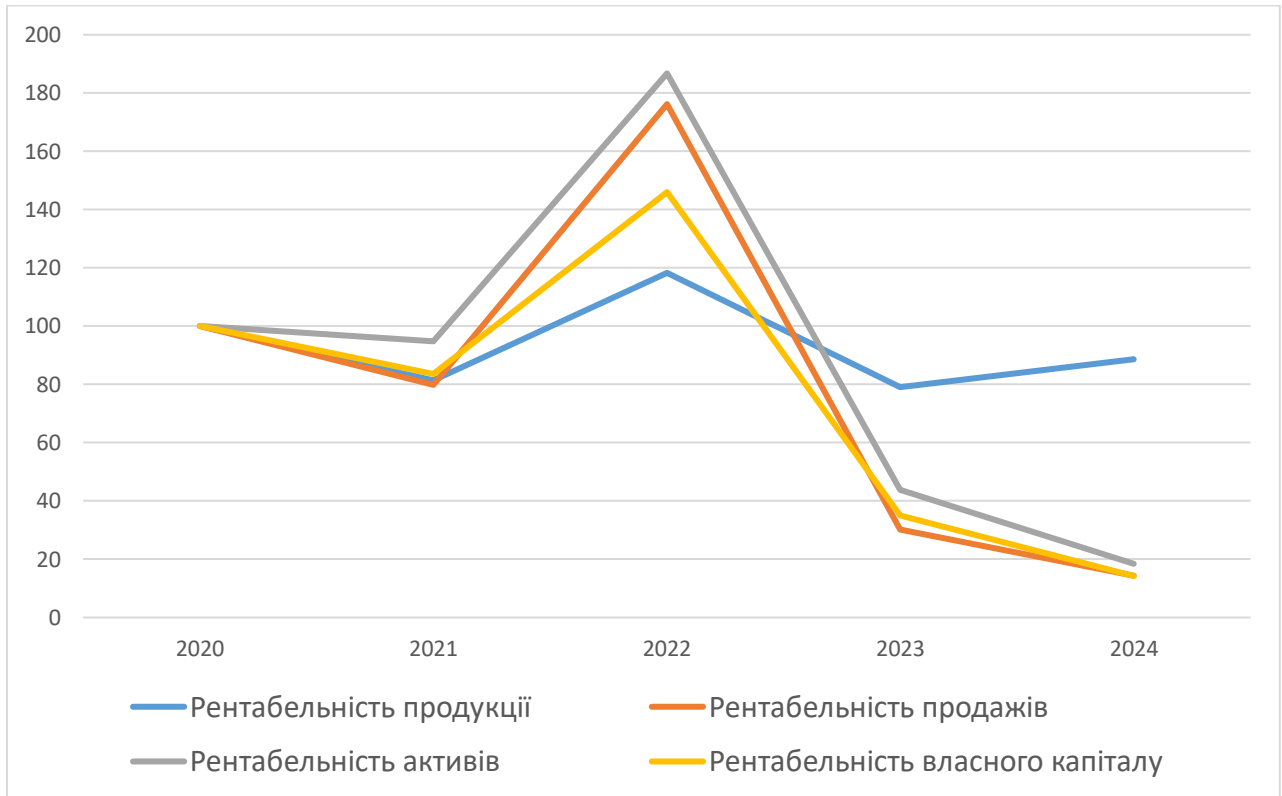


Рисунок 2.5. – Динаміка показників рентабельності ТОВ «ФОЛДЕР»

Рентабельність продажів показує, яку частку чистого прибутку становить кожна гривня доходу від реалізації продукції. Протягом 2020-2024 рр. цей показник мав вкрай нестабільну динаміку. Так, у 2020 р. він становив 4,35 %, тобто на кожному 1 грн доходу підприємство отримувало 4,3 коп. прибутку. У 2021 р. цей показник зменшився на 0,88 п.п. внаслідок зменшення чистого прибутку при одночасному зростанні виручки від реалізації продукції, а у 2022 р. збільшився на 4,19 п.п. в порівнянні з попереднім роком та 3,3 п.п. порівняно з базовим 2020 р., що є характерною ознакою тимчасового покращення операційної результативності. Протягом наступних 2023–2024 рр. рентабельність продажів різко погіршилася до 1,31 % і 0,62 % відповідно, що свідчить про суттєве зниження прибутковості продажів через подорожчання матеріалів,

енергоресурсів та логістики, а також зменшення обсягів реалізації у 2024 р. та вказує на зниження здатності підприємства отримувати прибуток зі своєї основної діяльності.

Щодо рентабельності активів, то протягом 2020-2024 рр. спостерігається загальна тенденція до зниження ефективності використання активів. Загалом за досліджуваний період цей показник зменшився на 4,77 п.п. При цьому у 2020-2021 рр. він залишався відносно стабільним – 5,8 % і 5,5 % відповідно. Це свідчить про помірний рівень віддачі від активів у період післяковідного відновлення. У 2022 р. рентабельність активів зросла на 5,35% що було наслідком зростання чистого прибутку (у 2,1 рази) за відносно сталого обсягу активів. Таке покращення зумовлене зниженням собівартості продукції, зростанням продуктивності праці та раціональнішим використанням оборотних коштів. Починаючи з 2023 р., рентабельність активів знизилась до 2,57 %, а у 2024 р. — до 1,08 %, що свідчить про перевищення темпів приросту активів над темпами зростання прибутку. Це зумовлено, зокрема, зростанням частки запасів і дебіторської заборгованості, а також зниженням оборотності активів.

Отже, підприємство має достатній обсяг активів, але їх ефективність у генеруванні прибутку знизилася, що вимагає перегляду структури майна та активнішого використання виробничих потужностей.

Динаміка рентабельність власного капіталу ТОВ «ФОЛДЕР» характеризується високими коливаннями, що зумовлені змінами у чистому прибутку та структурі фінансування. У 2020 р. рентабельність власного капіталу становила 16,89 %, що є задовільним показником для підприємств такого типу. Незначне зниження, на 2,77 п.п спостерігається у 2021 р. внаслідок збільшення власного капіталу при майже незмінному прибутку. Подальше зростання власного капіталу відбулося у 2022 р. Приріст склав 10,54 п.п. порівняно з попереднім роком завдяки зростанню чистого прибутку та ефективнішому використанню власних ресурсів. Це свідчить про оптимальну структуру капіталу та зростання дохідності вкладень власників. В наступні два роки внаслідок зменшення чистого прибутку, зменшення оборотності капіталу, підвищення

собівартості та частки позикових коштів у фінансуванні діяльності. Рентабельність власного капіталу 2023 р. скоротилася до 5,9 %, а у 2024 р. – до 2,4 %.,

Таким чином, у 2022 р. ТОВ «ФОЛДЕР» досягло найвищого рівня рентабельності за всіма показниками, а у 2023-2024 рр. підприємство втратило частину фінансової гнучкості, що відобразилося у зниженні доходності власних вкладень.

Раціональне використання ресурсного потенціалу підприємства безпосередньо впливає на ефективність функціонування підприємства. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства визначається результативністю застосування його основних засобів, оборотних активів, власного капіталу та трудових ресурсів. Для оцінки використано ключові ресурсні показники: фондомісткість, фондоозброєність, оборотність активів, оборотність власного капіталу та витрати на 1 грн реалізованої продукції. Показники ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР» представлена в табл., а їх розрахунок їх динаміки в табл. 2.8.

Таблиця 2.8. – Основні показники ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Фондомісткість	0,0187	0,0086	0,0071	0,0315	0,0589
Фондоозброєність, тис. грн/особу	5,40	3,06	2,65	19,11	32,45
Оборотність активів, рази	1,37	1,53	1,38	1,73	1,97
Оборотність власного капіталу, рази	3,58	3,79	2,86	4,38	3,8
Витрати на 1 грн реалізованої продукції	0,75	0,78	0,71	0,79	0,77

Протягом аналізованого періоду фондомісткість змінювалась нерівномірно. У 2020 р її значення становило 0,0187, а у 2024 р. досягло 0,0589, тобто зростання склало 3,1 рази. Найнижчого значення протягом досліджуваного

періоду фондомісткість досягла у 2022 р. (0,0071), що свідчить про найефективніше використання основних засобів у цей час. За 2020-2022 рр. зменшення фондомісткості досягло 61,9%. Відбувається значне збільшення вартості основних засобів у 2023–2024 рр. Так середньорічна їх вартість у 2023 р. зросла до 840,7 тис. грн при одночасному зростанні чистого доходу на 62,2%, а у 2024 р. - до 1395,5 тис. грн (чистий дохід в цей рік зменшився на 11,1%), що призвело до відповідного щорічного зростання фондомісткості на 343,1% та 86,8%.

Таблиця 2.9. – Динаміка показників ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	Роки	Сума, тис. грн	Абсолютний приріст		Темп росту		Темп приросту	
			Дуб	Дул	Трб	Трл	Тпрб	Тпрл
Фондомісткість	2020	0,019			100			
	2021	0,009	-0,010	-0,010	46,3	46,3	-53,7	-53,7
	2022	0,007	-0,012	-0,002	38,1	82,4	-61,9	-17,6
	2023	0,032	0,013	0,024	168,9	443,1	68,9	343,1
	2024	0,059	0,040	0,027	315,5	186,8	215,5	86,8
Фондоозброє- ність	2020	5,40			100,0			
	2021	3,06	-2,35	-2,35	56,5	56,5	-43,5	-43,5
	2022	2,65	-2,75	-0,40	49,1	86,8	-50,9	-13,2
	2023	19,11	13,70	16,45	353,6	720,4	253,6	620,4
	2024	32,45	27,05	13,35	600,5	169,9	500,5	69,9
Оборотність активів	2020	1,37			100,0			
	2021	1,53	0,16	0,16	111,7	111,7	11,7	11,7
	2022	1,38	0,01	-0,15	100,6	90,1	0,6	-9,9
	2023	1,73	0,37	0,36	126,7	125,9	26,7	25,9
	2024	1,97	0,60	0,23	143,7	113,4	43,7	13,4
Оборотність власного капіталу	2020	3,58			100,0			
	2021	3,80	0,22	0,22	106,1	106,1	6,1	6,1
	2022	2,86	-0,72	-0,93	80,0	75,4	-20,0	-24,6
	2023	4,39	0,81	1,52	122,6	153,2	22,6	53,2
	2024	3,80	0,23	-0,58	106,3	86,7	6,3	-13,3

Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	2020	0,75			100,0			
	2021	0,78	0,04	0,04	105,0	105,0	5,0	5,0
	2022	0,71	-0,03	-0,07	95,6	91,1	-4,4	-8,9
	2023	0,79	0,04	0,07	105,6	110,5	5,6	10,5
	2024	0,77	0,02	-0,02	103,0	97,5	3,0	-2,5

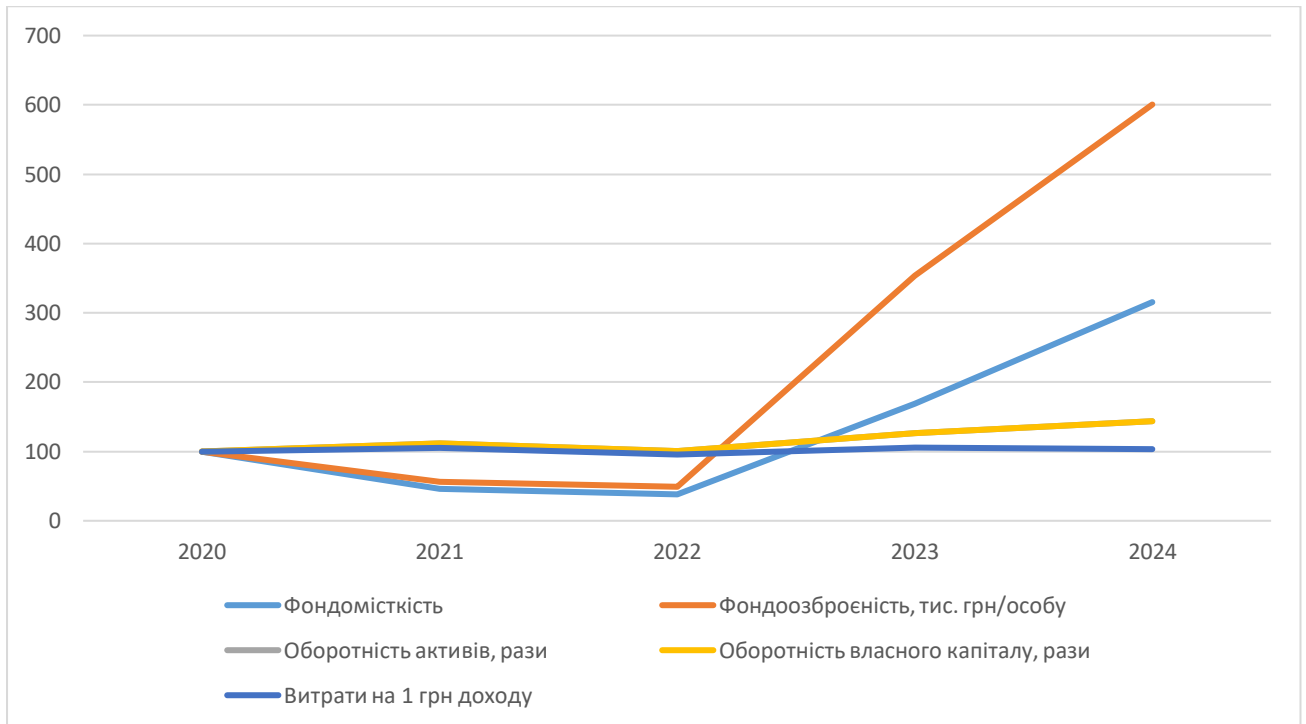


Рисунок 2.6. – Динаміка показників ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР»

Фондоозброєність характеризує рівень забезпеченості працівників основними засобами та визначає технічну основу праці. Чим вищим є цей показник, тим більше технічних ресурсів припадає на одного працівника, що зазвичай підвищує продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства. У ТОВ «ФОЛДЕР» фондоозброєність протягом 2020-2024 рр. мала суттєві коливання, що свідчать про структурні зміни у виробничому потенціалі підприємства. Так у 2020-2022 рр спостерігається поступове зниження фондоозброєності у 2021 р на 2,35 тис. грн/особу або 43,5%, а у 2022 р. на 0,4 тис. грн/особу або 13,2%. Це відбувалося внаслідок зменшення вартості основних засобів за рахунок морального та фізичного зносу обладнання.

Підприємство у ці роки працювало переважно в умовах обмежених ресурсів, зосереджуючись на оптимізації витрат, а не на розширенні виробництва. Оскільки чисельність працівників за ці роки зменшилась з 48 до 44 осіб, то основним фактором змін фондоозброєності є саме скорочення основних засобів.

В наступні два роки ситуація кардинально змінилася. Фондоозброєність зросла у 2023 р. в 7,2 рази порівняно з 2022 р., і ще на 69,9% у 2024 р. Основними причинами були інвестиції в основні засоби, а саме закупівлю поліграфічного обладнання – автоматизованої лінії для післяпечатної обробки (різання, брошурування, ламінації та тиснення). При цьому чисельність персоналу майже не змінила (була знижена з 44 до 43 осіб). Все це і призвело до різкого збільшення фондоозброєності та дозволило здійснити стратегічний перехід до виробництв з більшою технологічною складністю. При цьому компанія активно розвивала сегмент дизайнерських канцтоварів, брендваної поліграфії, товарів для творчості. Разом з тим у 2023-2024 рр. спостерігалось недостатнє завантаження нового обладнання рр. (про це свідчить падіння рентабельності та зростання фондомісткості); збільшення постійних витрат на обслуговування основних засобів; необхідність підготовки персоналу для роботи з новими технологіями. Підприємство створило значний запас виробничих потужностей, але наразі їх ефективність використання ще не повністю розкрита.

Оборотність активів є ключовим показником ефективності використання ресурсної бази підприємства. Він характеризує, наскільки інтенсивно підприємство трансформує свої активи у дохід. Чим вищим є значення показника, тим ефективніше здійснюється управління майном, менша частка «заморожених» ресурсів, вища ділова активність та операційна ефективність. У 2020 р. цей показник становив 1,37. В наступному році його значення зростає на 0,16 пункта (п.) внаслідок збільшення доходу на 22% порівняно з 2020 р. при цьому відбувалося повільніше зростання активів (+9,4%), що не перевищило темпи приросту виручки. Протягом 2022 р. відбулося зниження оборотності активів до 1,38, що складає 0,15 п. та майже досягає значення рівня 2020 року. Причиною цього стало скорочення чистого доходу від реалізації продукції при

одночасному зростанні активів до 11 908 тис. грн або 7% внаслідок накопичення запасів, збільшення дебіторської заборгованості, потреби підтримувати операційну діяльність у нестабільних умовах. Зниження оборотності свідчить про уповільнення операційного циклу. Частина активів була зайнята у малоефективних видах діяльності.

У 2023 р. відбулося суттєве прискорення оборотності активів – на 0,36 п. внаслідок зростання доходу на 62% при одночасному збільшенні активів лише на 29%. Це зумовило значне покращення ділової активності, зростання ефективності використання ресурсів, краще завантаження наявних потужностей. У 2024 р. оборотність активів досягла максимального значення за досліджуваний період. Відбулося зростання оборотності на 0,23 п. порівняно з попереднім роком, незважаючи на падіння доходу у 2024 р. Причиною цього стало суттєве скорочення активів (на 3 332 тис. грн або 21,7%) внаслідок оптимізації оборотних коштів, зниження запасів, амортизації частини активів

При цьому темп зниження доходу (-11,1%), був меншим темпу скорочення активів. Загалом зростання оборотності активів протягом 2020-2024 рр. з 1,37 до 1,97 тобто на 44% вказує на загальну тенденцію підвищення операційної ефективності. Висока оборотність активів (більше 1,5) свідчить про ефективну роботу малого виробничо-поліграфічного бізнесу. ТОВ «ФОЛДЕР» перевищило цей рівень у 2023-2024 рр.

Оборотність власного капіталу є ключовим показником ефективності використання власних фінансових ресурсів підприємства. Він характеризує, скільки гривень чистого доходу припадає на одну гривню власного капіталу. Високе значення свідчить про ефективне використання капіталу та здатність підприємства генерувати продажі без залучення значних зовнішніх джерел фінансування. Протягом 2020-2024 рр. динаміка оборотності власного капіталу мала нестабільний характер і зросла з 3,58 до 3,80.

У 2021 р. оборотність власного капіталу зросла на 0,22 п. або 6,1% оскільки збільшення чистого доходу від реалізації продукції (22%) перевищило зростання власного капіталу (15%). Менший приріст капіталу порівняно з приростом

доходу забезпечив підвищення ефективність його використання. Це дозволило досягти зростання фінансової автономії без втрати рентабельності. У 2022 р. різке зниження оборотності капіталу на 0,93 п., що стало найбільшим падінням за весь період внаслідок зменшення доходу в умовах війни при одночасному зростанні власного капіталу.

Збільшення нерозподіленого прибутку та внутрішнього фінансування не супроводжувалось пропорційним збільшенням обсягів продажів. У 2023 р. підприємство досягло найвищого значення оборотності власного капіталу за досліджуваний період – 4,39. Приріст цього показника склав 56,2%. Що відбулося, оскільки темп приросту капіталу був у 10 разів меншим, ніж темп приросту доходу. Це дозволило забезпечити зростання операційної активності та досягти оптимізації структури джерел фінансування. Підприємство працювало майже на максимальному потенціалі використання власного капіталу. Проте у 2024 р. відбулося падіння показника на 0,58 п або 13,3%, оскільки дохід від реалізації продукції зменшився на 11,1% (ринок канцтоварів та поліграфії знову пережив корекцію попиту, а конкуренція зросла), а власний капітал зріс на 2,4%. Зростання власного капіталу зростав навіть при падінні обсягів реалізації зменшувало ефективність його використання.

Загалом ТОВ «ФОЛДЕР» стабільно демонструє достатню фінансову продуктивність власного капіталу та здатність генерувати дохід на основі власних ресурсів.

Витрати на 1 грн реалізованої продукції є одним із ключових показників операційної ефективності, який безпосередньо впливає на рівень рентабельності та конкурентоспроможність підприємства. Протягом досліджуваного періоду це показник збільшився на 0,02 грн. або 3%. За 2021 р. зростання витратності становило 5%. Причиною цього стало подорожчання сировини та матеріалів, збільшення витрат на оплату праці, в умовах збільшення мінімальної зарплати та нерівномірне зростання доходу та собівартості (собівартість зросла швидше (28%), ніж дохід (22%)). У 2022 р. підприємство досягнуло мінімального значення показника за весь період. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції

становили 0,71 грн, що на 8,9% менше, ніж у 2021 р. та на 4,4% менше порівняно з 2020 р. В цей період підприємство продемонструвало високу адаптивність у кризових умовах, що сприяло збільшенню чистого прибутку у 2022 р.

2023 р. став періодом різкого повернення до високої витратності, що є найгіршим показником за 5 років. Це відбулося внаслідок суттєвого зростання собівартості внаслідок збільшення обсягів виробництва, що спричинило підвищення змінних витрат (матеріали, фарби, пакування), витрат на доставку та логістику, появи витрат, пов'язаних із модернізацією обладнання, зростання вартості електроенергії. У 2024 р. ситуація дещо покращилась витратомісткість зменшилась на 2,5%, але не досягла значення 2020 р. та 2022 р.

Отже, аналіз ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020-2024 рр., свідчить про змішану динаміку ключових показників, що формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Підприємство демонструє здатність адаптуватися до нестабільних умов ринкового середовища, проте зіткнулося з низкою структурних дисбалансів, які вплинули на загальну ефективність його діяльності.

2.4. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР»

Для отримання цілісної характеристики ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР» та поглиблення проведеного в попередніх підрозділах аналізу проведемо оцінку показників ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Вони відображають структуру активів і зобов'язань, ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, наявність власних оборотних ресурсів, а також здатність підприємства оперативно реагувати на зміни ринкового середовища. Аналіз цих показників дозволяє оцінити ризики фінансової діяльності, визначити рівень фінансової незалежності та стабільності, а також виявити потенційні загрози для платоспроможності. Для забезпечення повної оцінки фінансового стану, проведемо аналіз поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, чистого оборотного капіталу, коефіцієнту автономії,

фінансової залежності, маневреності власного капіталу. Вихідні дані для розрахунку цих показників наведені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Вихідні дані для розрахунку фінансового стану ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Оборотні активи	9 857	10 900,30	11 675,10	13 724,10	10 704,20
Грошові кошти та еквіваленти	1	23	1,6	0,4	21,4
Поточні зобов'язання	6 265	6 632,30	6 175,30	9 295,50	5 815,50
Власний капітал	3 885	4 474,80	5 733	6 083,40	6 231,50
Необоротні активи	293	206,8	233,2	1 654,80	1 342,80

Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості наведена в таблиці 2.11, а її графічна інтерпретація представлена на рис. 2.7.

Таблиця 2.11 – Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР»

Показники	Рік	Фактичне значення	Абсолютний приріст		Темп росту, %		Темп приросту, %	
			баз	ланц	баз	ланц	баз	ланц
Коефіцієнт поточної ліквідності	2020	1,57			100			
	2021	1,64	0,07	0,07	100,0	104,5	0,0	4,5
	2022	1,89	0,32	0,25	115,2	115,2	15,2	15,2
	2023	1,48	-0,09	-0,41	90,2	78,3	-9,8	-21,7
	2024	1,84	0,27	0,36	112,2	124,3	12,2	24,3
	2020	0,31			100,0			
	2021	0,41	0,1	0,1	100,0	132,3	0,0	32,3

Коефіцієнт швидкої ліквідності	2022	0,53	0,22	0,12	129,3	129,3	29,3	29,3
	2023	0,51	0,2	-0,02	124,4	96,2	24,4	-3,8
	2024	0,39	0,08	-0,12	95,1	76,5	-4,9	-23,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2020	0,00016			100,0			
	2021	0,00350	0,00334	0,00334	100,0	2187,5	0,0	2087,5
	2022	0,00026	0,0001	-0,00324	7,4	7,4	-92,6	-92,6
	2023	0,00004	-0,00012	-0,00022	1,1	15,4	-98,9	-84,6
	2024	0,00370	0,00354	0,00366	105,7	9250,0	5,7	9150,0
Чистий оборотний капітал	2020	3592,00			100,0			
	2021	4268,00	676	676	100,0	118,8	0,0	18,8
	2022	5499,80	1907,8	1231,8	128,9	128,9	28,9	28,9
	2023	4428,60	836,6	-1071,2	103,8	80,5	3,8	-19,5
	2024	4888,70	1296,7	460,1	114,5	110,4	14,5	10,4
Коефіцієнт автономії	2020	0,38			100,0			
	2021	0,4	0,02	0,02	100,0	105,3	0,0	5,3
	2022	0,48	0,1	0,08	120,0	120,0	20,0	20,0
	2023	0,4	0,02	-0,08	100,0	83,3	0,0	-16,7
	2024	0,52	0,14	0,12	130,0	130,0	30,0	30,0
Коефіцієнт маневреності	2020	0,93			100,0			
	2021	0,95	0,02	0,02	237,5	102,2	137,5	2,2
	2022	0,96	0,03	0,01	240,0	101,1	140,0	1,1
	2023	0,73	-0,2	-0,23	182,5	76,0	82,5	-24,0
	2024	0,78	-0,15	0,05	195,0	106,8	95,0	6,8

Коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ «ФОЛДЕР» коливався в межах від 1,57 у 2020 р. до 1,84 у 2024 р., що знаходиться в межах нормативного значення. У 2021 р. підприємство демонструє поступове посилення платоспроможності внаслідок помірного зростання поточних зобов'язань, темп якого був нижчим, ніж приріст оборотних активів, зростання яких відбувалося переважно за рахунок збільшення запасів і дебіторської заборгованості. У 2022 р. відбулося збільшення поточної ліквідності, що дозволило досягти її максимального значення за 2020-2024 рр. (1,89).

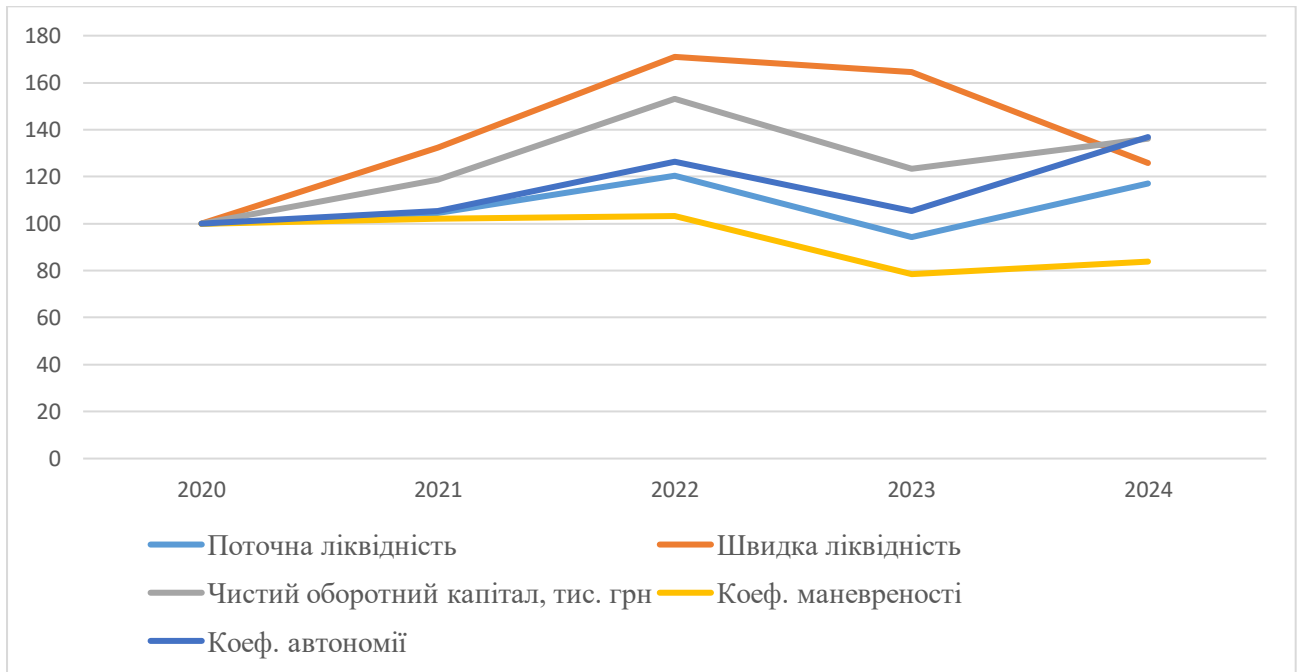


Рисунок 2.7. – Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР»

В цей рік поточна ліквідність збільшилась на 0,25 п. або 15,2% в порівнянні з попереднім роком та на 0,32 п. або 20,4% в порівнянні з 2020 р.

Досягти даних позицій платоспроможності вдалося за рахунок зростання оборотних активів (підприємство сформувало достатній обсяг запасів і дебіторської заборгованості для покриття боргів) та скорочення поточних зобов'язань. Це дозволило забезпечити фінансову стійкість у воєнних умовах. Проте у 2023 р. відбулося погіршення ліквідності до ризикового рівня (1,48), що вказує на погіршення короткострокової фінансової рівноваги. Така ситуація стала наслідком різкого зростання поточних зобов'язань внаслідок затримками оплати постачальникам та зростання обсягів закупівель. При цьому менший темп приросту оборотних активів не компенсували стрімкого зростання боргів. Також частина коштів була спрямована на модернізацію виробництва. Це призвело до потенційної загрози ризику касових розривів та зростання залежності від своєчасного погашення дебіторської заборгованості. У 2024 р. відбулося відновлення поточної ліквідності до значення 1,84, що дозволило зменшити

ризика неплатоспроможності. Загалом ТОВ «ФОЛДЕР» протягом 2020-2024 рр. зберігало прийнятний рівень платоспроможності, за виключенням у 2023 р.

На відміну від коефіцієнта поточної ліквідності, який демонструє загальну здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів, коефіцієнт швидкої ліквідності оцінює доступні для негайного використання активи, вилучаючи із складу оборотних активів запаси як більш повільно реалізовану частину активів. Саме тому швидка ліквідність завжди нижча за поточну і дає більш консервативну оцінку короткострокової платоспроможності.

У випадку ТОВ «ФОЛДЕР» різниця між показниками протягом періоду дослідження є суттєвою (понад 1,0 пункт), що свідчить про високу частку запасів у структурі оборотних активів (70–82%). Це означає значна частина активів малоліквідна, підприємство залежить від швидкості реалізації продукції, а внутрішня структура активів не відповідає оптимальній моделі фінансової стійкості. Отже, поточна ліквідність формально виглядає прийнятною (1,48–1,89), але швидка ліквідність низькою (0,31–0,53). Тому ТОВ «ФОЛДЕР» залежить від обігу запасів як основного джерела платоспроможності й уповільнення реалізації товарів може спричинити касові розриви.

Абсолютна ліквідність ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020-2024 рр. перебувала на критично низькому рівні, що свідчить про відсутність швидкодоступних фінансових ресурсів для негайного погашення зобов'язань та підкреслює вразливість підприємства до касових розривів і зовнішніх шоків. Проблема не стільки в недостатніх обсягах активів, скільки в неправильній структурі оборотних ресурсів – переважанні запасів та низьких значеннях грошових коштів. (рис. 2.8).

Чистий оборотний капітал ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020 році має мінімально достатній рівень, характерний для малих виробничих компаній, тобто підприємство має достатньо коштів для покриття операційного циклу, але запас фінансової міцності є обмеженим.

У 2021 р. відбувається зростання цього показника на 686 тис. грн. або 18,8%, що відбулося за рахунок того, що поточні зобов'язання зросли повільніше, ніж оборотні активи.

У 2022 р. спостерігається максимальне значення чистого оборотного капіталу за досліджуваний період (5499,8 тис. грн). причиною зростання стало значне збільшення оборотних активів (майже на 775 тис. грн), стабілізація поточних зобов'язань та підвищення ефективності управління запасами та дебіторською заборгованістю.

Проте у 2023 р. внаслідок зростання поточних зобов'язань, недостатнього збільшення оборотних активів та інвестиційних витрат відбулося зменшення чистого оборотного капіталу до 4428,6 тис. грн

Протягом 2024 р. підприємству вдалося стабілізувати фінансово-економічну ситуацію в результаті збільшення показника на 10,4% порівняно з попереднім роком, що свідчить про відновлення балансу між активами та зобов'язаннями.

Загалом чистий оборотний капітал ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020-2024 рр. характеризується стабільно додатними значеннями, що свідчить про задовільний рівень фінансової стійкості та позитивну здатність підприємства забезпечувати неперервність операційного циклу. Однак коливання та залежність від зростання кредиторської заборгованості у 2023 р. вказують на необхідність оптимізації управління оборотними активами та грошовими потоками.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020-2024 рр. показує, що підприємство поступово переходить від моделі фінансування, орієнтованої на зовнішні джерела, до більш стійкої структури капіталу, де переважає власний капітал. Зокрема у 2020 р. спостерігався низький рівень фінансової незалежності (0,38), що є меншим за нормативне значення (0,5). Це означає, що власний капітал підприємства покриває лише 38% активів та підприємство значно залежить від позикових коштів.

У 2021 р. коефіцієнт автономії підвищився на 0,02 п., а у 2022 р. ще на 0,1 п., що свідчить про помірне покращення фінансової незалежності, проте рівень

залишився нижчим за рекомендоване значення 0,5. Проте вже у 2023 р. відбулося падіння коефіцієнта автономії попри збільшення власного капіталу., оскільки активи підприємства зросли на понад 3,4 млн грн (переважно через збільшення основних засобів, що фінансувалися частково за рахунок зобов'язань), а поточні зобов'язання збільшилися на 3,1 млн грн. Відновлення фінансової незалежності відбулося у 2024 р., коли коефіцієнт автономії перевищив рекомендоване значення.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу ТОВ «ФОЛДЕР» свідчить про високу фінансову гнучкість підприємства протягом усього аналізованого періоду. Його величина протягом 2020-2024 рр. змінювала з 0,93 до 0,78. Це означає, що значна частина власного капіталу перебуває у ліквідній формі та може бути оперативно використана для фінансування поточної діяльності, покриття непередбачених витрат або реагування на коливання ринку.

Водночас надмірно високі значення ($>0,9$ у 2020-2022 рр.) вказують на недостатній рівень інвестицій у основні засоби, що стримувало розвиток підприємства до 2023 року. Починаючи з 2023 року, підприємство зробило помітні кроки до формування більш збалансованої структури активів, що позитивно позначилось на довгостроковій фінансовій стійкості. Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2023 р. знизився до 0,73, що пов'язано із капіталізацією діяльності, переходом до збільшення виробничої бази, зменшенням частки мобільних активів. Найкращі з позиції збалансованості роки значення показника постерігались у 2023 і 2024 (0,78) рр. коли підприємство одночасно покращило операційну базу і зберегло достатню гнучкість.

Таким чином фінансовий стан ТОВ «ФОЛДЕР» протягом 2020-2024 рр. характеризується поступовим зміцненням, проте залишається чутливим до зовнішніх та внутрішніх ризиків. Підприємство демонструє здатність адаптуватися до економічної нестабільності, покращує структуру капіталу та поступово зменшує боргову залежність. Однак для забезпечення довгострокової стійкості необхідно оптимізувати структуру оборотних активів, нарощувати

частку грошових коштів та покращувати ефективність управління зобов'язаннями і витратами.

Висновки до розділу 2

Проведений комплексний аналіз ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР» за 2020-2024 рр. дозволив сформувавши цілісну оцінку його економічної ефективності, фінансового стану та стійкості, виявити ключові проблеми, тенденції та резерви розвитку. У результаті дослідження встановлено наступне.

Протягом аналізованого періоду підприємство демонструвало зростання чистого доходу, за винятком 2024 р., коли відбулося його коригування після різкого стрибка у 2023 р. Усі роки ТОВ «ФОЛДЕР» працювало із прибутком, що свідчить про стабільність бізнес-моделі та здатність генерувати позитивний фінансовий результат.

Найвищі показники прибутковості спостерігались у 2022 р., що було зумовлено оптимізацією витрат та ефективним контролем операційних процесів. У 2023 р. рентабельність різко знизилася внаслідок суттєвого зростання собівартості, кредиторської заборгованості та зниження маржинальності продукції. Проте у 2024 р. підприємству вдалося частково стабілізувати ситуацію та покращити результативність.

Аналіз витрат на 1 грн доходу засвідчив циклічну динаміку витратності, яка є чутливою до змін у виробничій програмі, структури продукції та зовнішнього середовища. Показник коливався від 0,71 грн (2022 р.) до 0,79 грн (2023 р.), що вказує на потребу подальшої оптимізації витрат та підвищення ресурсної ефективності.

Поряд із цим, модернізація основних засобів у 2023 р. створила потенціал для підвищення продуктивності праці та зростання в майбутньому, хоча наразі використання нових потужностей залишається недостатнім.

Аналіз фондоозброєності, фондомісткості та оборотності активів показав, що підприємство має істотний нереалізований потенціал для підвищення

ефективності. Протягом 2020-2022 рр. матеріально-технічна база була недорозвиненою, а структура активів переобтяженою запасами. Лише з 2023 р. почався процес модернізації, що відобразилось у суттєвому збільшенні необоротних активів, покращенні оборотності активів, можливості розширення асортименту та обсягів виробництва.

Водночас високий рівень запасів та низькі грошові залишки ускладнюють забезпечення ефективного управління оборотним капіталом.

Аналіз ліквідності показав, що підприємство має формально достатню поточну ліквідність, але реально обмежену фінансову гнучкість. Швидка та абсолютна ліквідність протягом усіх років залишалися значно нижчими за нормативи, що свідчить про залежність платоспроможності від продажу товарних запасів, дефіцит грошових коштів, високі ризики касових розривів, низьке забезпечення короткострокових зобов'язань високоліквідними активами.

Позитивний чистий оборотний капітал свідчить про загальну фінансову здатність підприємства забезпечувати операційну діяльність, але його коливання підкреслюють вразливість до змін у структурі зобов'язань.

У сфері фінансової стійкості відбувається зміцнення внутрішніх джерел фінансування, зниження боргової залежності та здатність підприємства гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища. Найбільші ризики фінансової нестійкості спостерігались у 2020 та 2023 рр., коли борги формували понад 85% активів.

На основі всіх проведених розрахунків фінансовий стан ТОВ «ФОЛДЕР» можна охарактеризувати як задовільний, із чіткими ознаками зміцнення у 2022 та 2024 рр., але з наявністю низки структурних проблем:

Усі ці фактори визначають необхідність системних заходів щодо оптимізації структури активів, управління оборотним капіталом та підвищення ефективності виробництва.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ФОЛДЕР»

3.1. Основні проблеми та шляхи підвищення економічної ефективності розвитку ТОВ «ФОЛДЕР»

Проведений аналіз ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР» дозволив визначити сильні та слабкі сторони функціонування підприємства, виявити внутрішні дисбаланси, що стримують розвиток а також окреслити ключові ризики та резерви підвищення економічної ефективності.

Встановлено, що підприємство зберігає стабільну прибутковість та позитивну динаміку власного капіталу, проте стикається з низкою структурних проблем: високою часткою запасів у складі активів, недостатнім рівнем ліквідності, періодичною залежністю від позикових джерел фінансування, уповільненням обороту капіталу та нерівномірністю рентабельності (рис.3.1),

Водночас модернізація основних засобів, розширення виробничого потенціалу, наявність фінансової гнучкості та сформований сегмент поліграфічних послуг створюють значні перспективи для подальшого розвитку підприємства.

В результаті проведеного аналізу діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» було визначено наступні шляхи покращення ефективності, підвищення конкурентних переваг та зміцнення фінансової стійкості підприємства у середньостроковому та довгостроковому періодах (рис.3.2):

1. Оптимізація управління оборотним капіталом

Оптимізація управління оборотним капіталом є одним із ключових напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР», оскільки результати аналізу свідчать про наявність системних проблем у структурі та динаміці оборотних активів. Доцільно забезпечити скорочення надлишкових запасів та прискорити оборотність дебіторської заборгованості, сформувавши

резерви грошових коштів, впровадити систему cash-flow планування, застосовувати автоматизоване управління складом та закупівлями. Це дозволить ідентифікувати надлишкові та повільнооборотні позиції, скоротити складські залишки та вивільнити значну частку оборотного капіталу, що сприятиме підвищенню ліквідності, зменшенню ризику касових розривів та покращенню фінансової стійкості.

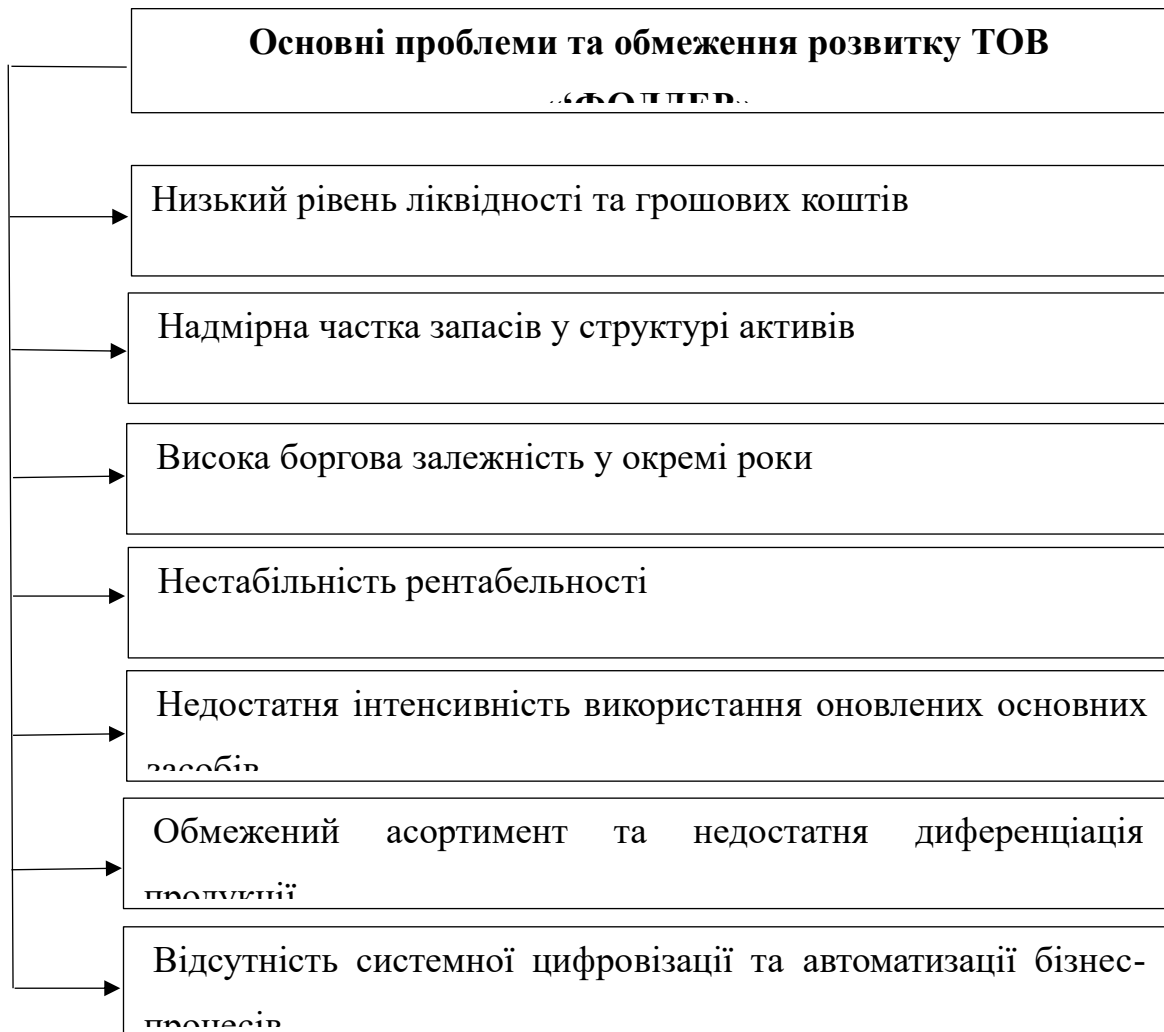


Рисунок 3.1 – Основні проблеми та обмеження розвитку ТОВ «ФОЛДЕР»

2. Оптимізація витрат та зниження собівартості

Оптимізація витрат має комплексний характер і потребує системного підходу, оскільки значна частина собівартості формується під впливом технологічних, матеріальних, енергетичних та організаційних чинників. Оскільки паперова та поліграфічна продукція має високий рівень матеріалоемності, то зростання цін на картон, папір, фарби, витратні матеріали

та пакувальні ресурси безпосередньо збільшує собівартість продукції. Оптимізація закупівель та мінімізація матеріальних витрат може включати укладання довгострокових контрактів з постачальниками, використання альтернативних матеріалів або локальних виробників, впровадження нормування та контролю витрат у виробництві, використання програмного забезпечення для прогнозування потреб. Такі заходи дозволять стабілізувати собівартість і зменшити залежність підприємства від коливань цін на ринку сировини.

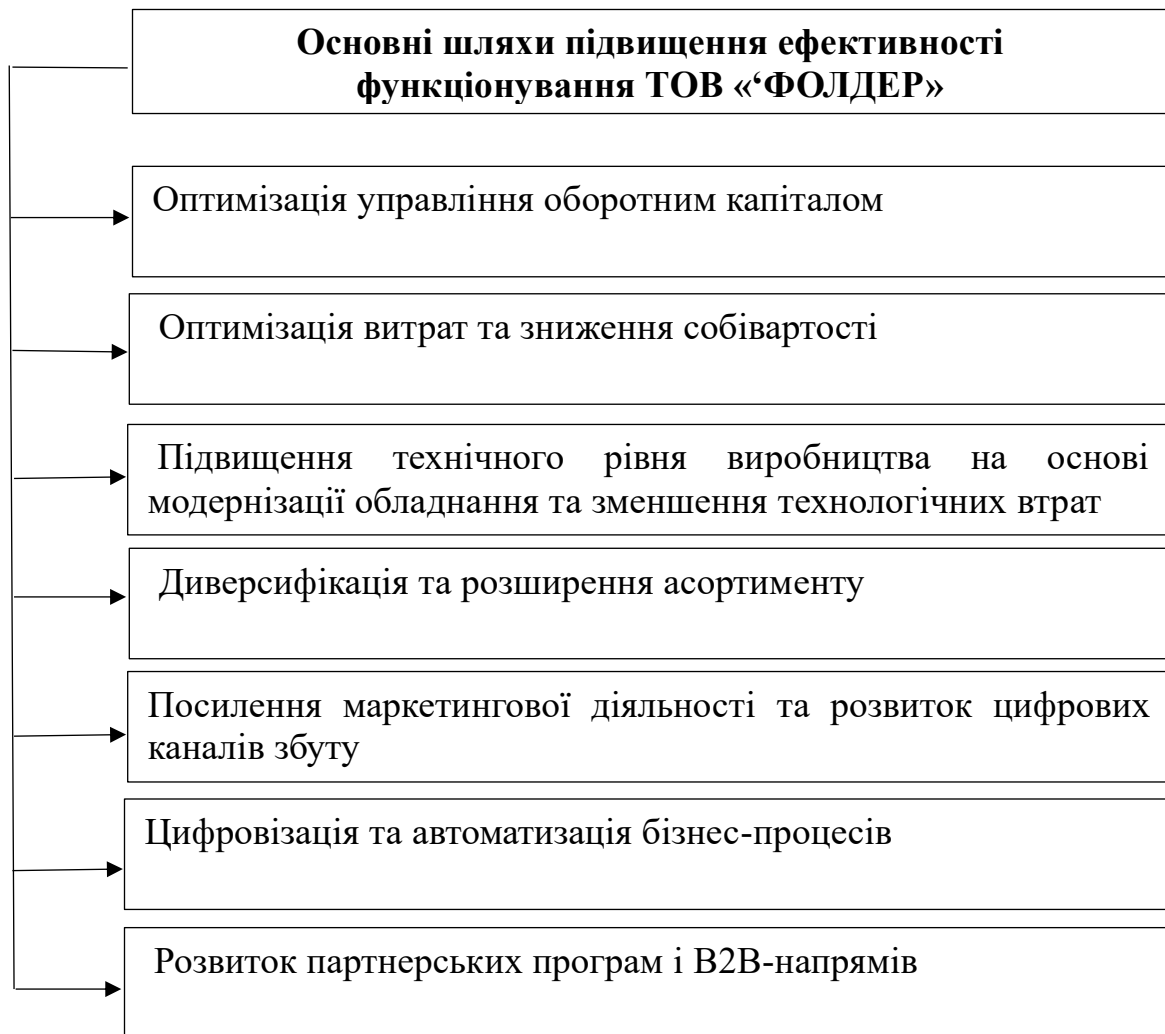


Рисунок 3.2. - Основні шляхи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

Виробництво паперових канцелярських виробів є енергомістким процесом. Зростання тарифів на електроенергію та тепло призводить до збільшення витрат виробництва. Тому для оптимізації енергоспоживання доцільно впроваджувати

енергоефективне обладнання, встановлювати системи обліку енергії, інвестувати в LED-освітлення та економічні компресори. Ці заходи дозволять знизити собівартість, та скоротити операційні ризики, пов'язані зі зростанням тарифів.

Загалом системний підхід до управління матеріальними, енергетичними, логістичними та адміністративними витратами створить умови для зростання прибутковості, прискорить оборотність активів та зміцнить конкурентні позиції підприємства на ринку.

3. Підвищення технічного рівня виробництва на основі модернізації обладнання та зменшення технологічних втрат. Це створює можливості для зменшення технологічних втрат матеріалів (паперу, картону, фарби), зниження браку, підвищення точності та швидкості виробничих процесів, зменшення кількості повторних операцій, забезпечення стабільної якості продукції. Оскільки підприємство вже здійснило значні інвестиції в оновлення обладнання, найважливішим завданням є забезпечення його максимального завантаження, підвищення технічного рівня виробництва, зниження втрат і формування високопродуктивного виробничого процесу. Реалізація цього напряму створить основу для зростання фондовіддачі, зменшення умовно-постійних витрат, підвищення продуктивності праці.

4. Диверсифікація та розширення асортименту

Диверсифікація асортименту та розвиток нових товарних напрямів є одним із ключових факторів довгострокової ефективності підприємств паперово-канцелярської галузі. Для ТОВ «ФОЛДЕР», яке працює в умовах високої конкуренції, коливань попиту та тиску з боку імпортової продукції, стратегія розширення асортименту є не лише можливістю розвитку, а й інструментом зниження ризиків, підвищення рентабельності та зміцнення ринкових позицій.

Проведений аналіз показав, що, попри стабільний попит на базові канцтовари, підприємство недостатньо активно використовує потенціал продуктів з високою доданою вартістю, дизайнерських лінійок та екологічних товарів. Це стримує зростання доходу та обмежує можливості збільшення маржинальності продукції.

Оскільки ринок канцтоварів характеризується високою конкуренцією та вимогами до дизайну, якості та екологічності, то підприємству доцільно:

- розробити преміальні та дизайнерські серії паперової продукції;
- запровадити лінійку еко-товарів (перероблений папір, біорозкладні пакування);
- збільшити частку продуктів з високою доданою вартістю (подарункові набори, брендovanі продукти);
- розвивати поліграфічні послуги (візитки, упаковка, етикетки, малотиражний друк);
- створювати сезонні та тематичні колекції.

Використання виробничої гнучкості, поліграфічних потужностей та сучасних тенденцій ринку канцтоварів створює умови для формування унікальної продуктово-ринкової пропозиції, здатної забезпечити розширення ринку збуту, збільшення доходів, стійкі конкурентні позиції.

5. Посилення маркетингової діяльності та розвиток цифрових каналів збуту.

В умовах насиченого ринку паперово-канцелярської продукції та поліграфічних послуг конкурентні переваги підприємства формуються не лише за рахунок ціни, але й через впізнаваність бренду, репутацію, якість комунікації зі споживачами та здатність створювати додану цінність для клієнтів. Проведений аналіз діяльності підприємства показав, що маркетинг використовується переважно фрагментарно, без чітко сформованої довгострокової стратегії, що обмежує можливості розширення ринку збуту та зростання доходів. Формування сильного бренду як чинника конкурентоспроможності для ТОВ «ФОЛДЕР» формування бренду передбачає:

- створення чіткої ідентичності (місія, цінності, візуальний стиль);
- позиціонування як українського виробника якісної, дизайнерської та екологічної паперової продукції;
- послідовну комунікацію з різними сегментами споживачів

Посилення маркетингової діяльності повинно бути орієнтоване на чітко визначені цільові сегменти (кінцеві споживачі, корпоративні клієнти, освітні та державні установи, партнери та дистриб'ютори). Для кожного сегмента доцільно використовувати адаптовані канали та інструменти просування (соціальні мережі, контент-маркетинг, участь у виставках, презентаціях, освітніх заходах, партнерських проєктах).

Використання цифрового маркетингу є одним із найбільш ефективних інструментів для підприємств малого та середнього бізнесу, оскільки дозволяє оптимізувати витрати на просування, точно таргетувати аудиторію, оперативно аналізувати результати кампаній, швидко адаптувати маркетингову стратегію. Для ТОВ «ФОЛДЕР» доцільним є активне використання соціальних мереж (Instagram, Facebook, TikTok), контент-маркетингу (відео, блоги, кейси), email-розсилок та месенджерів.

Сучасний ринок канцтоварів характеризується активним зростанням онлайн-торгівлі, поширенням маркетплейсів як основного каналу збуту, зростанням попиту на персоналізовану продукцію, зменшенням ролі традиційної роздрібною торгівлі та високою чутливістю споживачів до зручності та швидкості замовлення. ТОВ «ФОЛДЕР» значною мірою орієнтоване на традиційні канали продажу, що обмежує географію збуту, уповільнює реалізацію продукції та підвищує залежність від окремих сегментів ринку. Водночас наявність власних виробничих і поліграфічних потужностей створює значні можливості для активного використання цифрових інструментів. Підприємству необхідно повною мірою використовувати потенціал онлайн-продажів та сучасних цифрових інструментів, а саме: впроваджувати активний вихід на маркетплейси (Rozetka, Prom.ua, Amazon Handmade), здійснювати розвиток власного інтернет-магазину, застосувати цільову рекламу та SMM.

В умовах воєнної та економічної нестабільності цифрові канали забезпечують підприємству більшу стійкість, оскільки дозволяють швидко адаптуватися до змін попиту та зберігати контакт із клієнтами незалежно від

фізичного місцезнаходження. В результаті можна очікувати збільшення обороту, скорочення циклу реалізації, вищий рівень клієнтської лояльності.

7. Цифровізація та автоматизація бізнес-процесів

Цифрова трансформація є ключовою умовою підвищення конкурентоспроможності у галузі, оскільки впровадження цифрових рішень дозволяє підвищити керованість процесів, зменшити витрати та покращити фінансові результати. Проблеми, пов'язані з високою часткою запасів, нерівномірним завантаженням обладнання, уповільненням оборотності активів і низькою ліквідністю, виявлені на досліджуваному підприємстві, певною мірою мають організаційно-управлінський характер та можуть бути вирішені шляхом цифровізації.

Одним із першочергових завдань є впровадження автоматизованих систем управління запасами (ERP-модулів або спеціалізованих WMS-рішень), які дозволяють здійснювати точний облік залишків у реальному часі, прогнозувати потребу в матеріалах, уникати надлишкових закупівель, скорочувати складські витрати, прискорювати оборотність оборотних активів. Для підприємства з високою матеріаломісткістю продукції, як ТОВ «ФОЛДЕР», це безпосередньо впливає на ліквідність і фінансову стійкість. Цифровізація виробничого планування шляхом впровадження систем планування та диспетчеризації виробництва (MES-систем) дозволить рівномірно завантажувати виробниче обладнання, зменшити простої, підвищити фондівіддачу, оптимізувати використання трудових ресурсів, зменшити частку умовно-постійних витрат у собівартості. Це особливо актуально з огляду на модернізацію основних засобів ТОВ «ФОЛДЕР» у 2023 р., потенціал яких ще не використано повною мірою. Особливо важливо для підприємства, яке працює з індивідуальними та корпоративними замовленнями, малими тиражами та персоналізованою продукцією є цифровізація взаємодії з клієнтами та партнерами. Впровадження CRM-систем дозволить систематизувати клієнтську базу, підвищити ефективність продажів, скоротити цикл виконання замовлень, підвищити рівень сервісу, покращити прогнозування попиту.

Цифровізація та автоматизація бізнес-процесів є стратегічно важливим напрямом підвищення економічної ефективності ТОВ «ФОЛДЕР». Впровадження сучасних інформаційних систем дозволить підприємству перейти від фрагментарного управління до інтегрованої моделі, що забезпечує прозорість, оперативність і результативність управлінських рішень та буде мультиплікативним чинником, який посилює ефект від реалізації інших напрямів підвищення ефективності.

8. Розвиток партнерських програм і B2B-напрямів.

Цей напрям дозволяє забезпечити стабільність доходів, зменшити залежність від коливань роздрібного попиту та підвищити рівень завантаження виробничих потужностей. Для підприємств паперово-канцелярської та поліграфічної галузі корпоративний сегмент є одним із найбільш перспективних джерел формування довгострокових контрактів і прогнозованих грошових потоків. ТОВ «ФОЛДЕР» має достатній виробничий потенціал, гнучкі поліграфічні можливості та широкий асортимент продукції, які можуть бути ефективно використані для обслуговування корпоративних клієнтів, освітніх установ та організацій різних форм власності.

З огляду на спеціалізацію підприємства, перспективним є налагодження партнерських відносин з закладами загальної середньої та вищої освіти, дошкільними установами, органами місцевого самоврядування, державними та комунальними підприємствами. Такі партнери потребують стабільних поставок канцелярських товарів, друкованої продукції, навчальних матеріалів, бланків, журналів та іншої паперової продукції, що створює можливості для укладання довгострокових контрактів і підвищення завантаженості виробничих потужностей.

Розширення розвитку корпоративних замовлень та брендкованої продукції дозволить підприємству працювати у сегменті продукції з високою доданою вартістю та сформувати стабільну клієнтську базу корпоративних замовників. ТОВ «ФОЛДЕР» має значні можливості для виготовлення брендваних блокнотів, папок, зошитів, корпоративних сувенірів з паперу та картону,

рекламної та презентаційної поліграфії, упаковки з індивідуальним дизайном, матеріалів для заходів, виставок і конференцій. Розвиток B2B-напрямів дозволяє компенсувати сезонність попиту на канцелярські товари та забезпечити більш рівномірне надходження доходів протягом року. Партнерські програми з торговельними мережами, дизайнерськими студіями, рекламними агентствами та освітніми закладами сприятимуть дозволять підприємству концентруватися на виробництві, водночас використовуючи збутові можливості партнерів.

Реалізація запропонованих напрямів дозволить ТОВ «ФОЛДЕР» досягти зростання економічної ефективності, підвищити фінансову стабільність, оптимізувати використання ресурсів і зміцнити конкурентні позиції. Комплексний характер заходів створює передумови для сталого розвитку підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища та сприятиме досягненню стратегічних цілей у середньо- та довгостроковій перспективі.

3.2. Обґрунтування доцільності впровадження заходів з підвищення економічної ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

З метою підвищення економічної ефективності діяльності та розширення ринкових можливостей ТОВ «ФОЛДЕР», запропоновано впровадження двох стратегічно важливих заходів: створення онлайн-платформи продажів з інтеграцією з маркетплейсами та впровадження CRM-системи для автоматизації обліку клієнтів і продажів. Розглянемо детально кожен із них.

Захід 1. Створення онлайн-платформи продажів з інтеграцією з маркетплейсами

У сучасних умовах активного розвитку електронної комерції створення власного інтернет-магазину є важливим інструментом залучення нових клієнтів та оптимізації каналів збуту. Даний захід передбачає запуск онлайн-платформи з подальшою інтеграцією з популярними маркетплейсами, такими як Rozetka, Prom, Etsy тощо.

Орієнтовні інвестиційні витрати на реалізацію заходу становлять 120 тис. грн, зокрема:

розробка сайту та інтеграція з маркетплейсами — 70 тис. грн;

рекламна кампанія — 30 тис. грн;

підключення до платформ — 20 тис. грн.

Очікуване зростання продажів у перший рік становить 20 %, що при існуючому чистому доході підприємства в 23,7 млн грн забезпечує приріст виручки на 4,74 млн грн. При середній рентабельності продажів на рівні 5 % прогнозований чистий економічний ефект становить 237 тис. грн на рік.

Приріст виручки = $23700000 \text{ грн} \times 20 \% = 4\,740\,000 \text{ грн}$

При середньому рівні рентабельності продажів 5 %, чистий прибуток від приросту складе:

Економічний ефект = $4740000 \text{ грн} \times 5 \% = 237\,000 \text{ грн}$

Термін окупності:

Окупність = $120000 \text{ грн} / 237000 \text{ грн} = 0,51 \text{ року} (\approx 6 \text{ місяців})$

Термін окупності проекту становить приблизно 0,5 року, що свідчить про його високу економічну доцільність.

Захід 2. Впровадження CRM-системи

Наступним стратегічним кроком є впровадження CRM-системи (Customer Relationship Management) для покращення обліку клієнтської бази, автоматизації процесів продажу та підвищення рівня обслуговування клієнтів. Програмне забезпечення дозволить ефективно відстежувати життєвий цикл клієнтів, аналізувати поведінку споживачів та формувати індивідуальні пропозиції.

Загальна сума інвестицій на впровадження системи становить 80 тис. грн, у тому числі:

придбання та налаштування ПЗ — 60 тис. грн;

навчання персоналу — 10 тис. грн;

щорічна підтримка — 10 тис. грн.

Очікується приріст обсягу реалізації на 10 %, що дорівнює:

Приріст виручки = $23700000 \text{ грн} \times 10 \% = 2\,370\,000 \text{ грн}$

При рівні рентабельності 5 %:

Економічний ефект = 2370 000 грн × 5% = 118 500 грн

Термін окупності:

Окупність = 80 000 грн / 118 500 грн ≈ 0,67 року (≈ 8 місяців)

Реалізація цього заходу дозволить збільшити обсяг повторних продажів та підвищити середній чек, що загалом оцінюється як приріст виручки на 10 %, або 2,37 млн грн на рік. За умови 5% рентабельності очікуваний чистий прибуток становитиме 118,5 тис. грн на рік.

Термін окупності заходу — приблизно 8 місяців, що також свідчить про його економічну ефективність.

Таблиця 3.3. - Узагальнення економічної ефективності заходів

Захід	Річний економічний ефект, грн	Інвестиції, грн	Термін окупності
Онлайн-платформа продажів + маркетплейси	237 000	120 000	~0,5 року (5–6 місяців)
CRM-система для автоматизації процесів продажу	118 500	80 000	~0,67 року (≈8 місяців)

Запропоновані заходи є доцільними та економічно ефективними. Вони мають низький термін окупності, значний річний ефект, а також стратегічне значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Реалізація онлайн-продажів забезпечує доступ до нових ринків збуту, зменшення сезонності попиту та підвищення впізнаваності бренду. Впровадження CRM-системи покращує обслуговування клієнтів, підвищує повторні продажі та забезпечує якісний аналітичний супровід комерційної діяльності. Сукупно ці заходи сприятимуть довгостроковій стабільності та зростанню підприємства на ринку.

Розрахуємо вплив запропонованих заходів на техніко-економічні показники ТОВ «ФОЛДЕР».

Захід 1. Онлайн-платформа продажів + інтеграція з маркетплейсами

Очікуваний вплив на дохід і прибуток. Прогнозується зростання обсягу реалізації на 20 % за рахунок розширення географії збуту, скорочення циклу реалізації, залучення нових клієнтів через маркетплейси.

Приріст чистого доходу досягне:

$$23701,3 \times 0,2 = 4\,740,3 \text{ тис. грн}$$

Прогнозований чистий дохід:

$$23\,701,3 + 4\,740,3 = 28\,441,6 \text{ тис. грн}$$

За умови збереження фактичної рентабельності продажів 2024 р. (0,62 %):

$$\text{Приріст чистого прибутку} = 4\,740,3 \times 0,62\% = 29,4 \text{ тис. грн}$$

Очікуваний чистий прибуток після впровадження заходу 1:

$$148,1 + 29,4 = 177,5 \text{ тис. грн.}$$

Захід 2. Впровадження CRM-системи, яка спрямована на зростання повторних продажів, підвищення середнього чеку, зменшення втрат клієнтів.

Очікуваний вплив на дохід і прибуток

Очікуваний приріст реалізації — 10 %.

$$23\,701,3 \times 10\% = 2\,370,1 \text{ тис. грн}$$

Приріст чистого прибутку:

$$2\,370,1 \times 0,62\% = 14,7 \text{ тис. грн}$$

Прогнозний рівень чистого прибутку:

$$148,1 + 14,7 = 162,8 \text{ тис. грн}$$

Вплив на ключові техніко-економічні показники

Продуктивність праці:

До впровадження заходу: $23\,701,3 / 43 = 551,2$ тис. грн/особу

Після впровадження заходу: $30\,811,7 / 43 = 716,6$ тис. грн/особу

Зростання продуктивності праці на 30 %, без збільшення чисельності персоналу.

Фондовіддача:

До впровадження заходу: $23\,701,3 / 13935,5 = 17$ грн/грн

Після впровадження заходу: $30\,811,7 / 1395,5 = 22,1$ грн/грн

Таблиця 3.4 – Вплив запропонованих заходів на ОТЕП ТОВ «ФОЛДЕР»

Показник	До впровадження	Після впровадження
Чистий дохід, тис. грн	23 701,3	30 811,7
Чистий прибуток, тис. грн	148,1	192,2
Продуктивність праці, тис. грн/особу	551,2	716,6
Фондовіддача	17,0	22,1

Таким чином, впровадження онлайн-платформи продажів та CRM-системи:

- забезпечує суттєве зростання доходів;
- підвищує продуктивність праці, фондовіддачу та оборотність активів;
- має помірний прямий ефект на прибуток за умови низької базової рентабельності;
- є економічно доцільним у комплексі з заходами зі зниження собівартості.

Запропоновані заходи мають стратегічний характер і створюють основу для більш ефективної, цифровізованої та конкурентоспроможної моделі діяльності ТОВ «ФОЛДЕР».

Висновки до розділу 3

У третьому розділі магістерської роботи визначено основні шляхи та обґрунтовано комплекс практичних заходів, спрямованих на підвищення економічної ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» в умовах нестабільного ринкового середовища та зростаючої конкуренції на ринку паперово-канцелярської та поліграфічної продукції. Запропоновані напрями сформовані на основі результатів аналітичного дослідження діяльності підприємства.

Визначено, що ключовими проблемами, які стримують зростання ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР», є уповільнення оборотності активів, обмежена диверсифікація каналів збуту та недостатній рівень цифровізації управлінських і збутових процесів. Водночас підприємство має значний

потенціал для розвитку, зумовлений наявністю виробничих потужностей, гнучкістю асортименту, сформованою клієнтською базою та можливістю адаптації до змін ринкової кон'юнктури.

З метою подолання виявлених проблем запропоновано низку стратегічних і тактичних заходів, серед яких ключове місце займають створення онлайн-платформи продажів з інтеграцією з маркетплейсами та впровадження CRM-системи для автоматизації процесів продажу й управління клієнтськими відносинами. Реалізація зазначених заходів дозволяє суттєво розширити ринки збуту, підвищити доступність продукції для споживачів, зменшити сезонність попиту та покращити якість обслуговування клієнтів.

Розрахунок економічного ефекту від упровадження запропонованих заходів засвідчив їх економічну доцільність. Очікуване зростання обсягів реалізації сприяє підвищенню чистого доходу, продуктивності праці, фондівіддачі, а також створює передумови для покращення фінансової стійкості підприємства. Запропонований комплекс заходів має системний характер і орієнтований не лише на короткострокове покращення ефективності функціонування підприємства, але й на формування передумов для довгострокового сталого розвитку ТОВ «ФОЛДЕР». Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства, зміцненню його позицій на ринку та забезпеченню стабільності функціонування в середньо- та довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів економічної ефективності функціонування підприємства на прикладі ТОВ «ФОЛДЕР». У процесі дослідження досягнуто поставленої мети та виконано всі визначені завдання, що дозволило сформулювати обґрунтовані висновки та практичні рекомендації.

Здійснено ґрунтовне теоретико-методичне дослідження економічної ефективності функціонування підприємства. У результаті аналізу наукових підходів уточнено сутність економічної ефективності, яка розглядається як комплексна характеристика результативності діяльності підприємства, що відображає співвідношення отриманих економічних результатів та сукупних витрат ресурсів, залучених у процесі господарської діяльності. Встановлено, що поняття економічної ефективності тісно пов'язане з категоріями «економічний ефект», «результативність», проте не є тотожним їм. Економічна ефективність дозволяє оцінити не лише абсолютний результат діяльності, але й якість використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Це обумовлює її важливу роль у формуванні управлінських рішень та стратегій розвитку підприємства.

Дослідження факторів економічної ефективності дозволило визначити, що внутрішні фактори пов'язані з організацією виробництва, управлінням витратами, використанням ресурсного потенціалу, збутовою та фінансовою політикою та мають визначальний вплив на рівень економічної ефективності. Водночас зовнішні фактори формують умови функціонування підприємства та обумовлюють необхідність адаптації управлінських рішень до змін ринкового середовища.

Сформовано методичні підходи до аналізу економічної ефективності діяльності підприємства, які базуються на використанні системи показників фінансових результатів, рентабельності, продуктивності праці, оборотності активів, ліквідності та фінансової стійкості.

Аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР» за 2020-2024 рр. свідчить про загальне зростання обсягів реалізації продукції та підвищення продуктивності праці, що вказує на розширення масштабів діяльності підприємства та ефективніше використання трудових ресурсів. Найбільш сприятлива динаміка доходу та чистого прибутку спостерігалася у 2022 р., тоді як у 2023-2024 рр. відбулося зниження фінансових результатів, незважаючи на відносно високий рівень виручки, що свідчить про зростання витрат і зниження рентабельності діяльності.

Водночас динаміка фондівіддачі характеризується нестабільністю, а її різке зниження у 2023-2024 рр. пов'язане з оновленням і збільшенням вартості основних засобів за відсутності пропорційного зростання обсягів реалізації. Загалом результати аналізу свідчать про наявність внутрішніх резервів підвищення економічної ефективності діяльності підприємства, зокрема за рахунок оптимізації витрат, підвищення ефективності використання основних засобів і вдосконалення управління збутовою діяльністю, що обґрунтовує необхідність розроблення відповідних практичних заходів у наступному розділі роботи.

Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» свідчить про зростання валового прибутку підприємства. Найвищого значення показник досяг у 2023 р., що вказує на збереження достатнього рівня валового доходу навіть в умовах зростання обсягів витрат. Така динаміка валового прибутку свідчить про відносну стабільність основної діяльності підприємства та здатність формувати додану вартість у процесі виробництва і реалізації продукції.

Водночас фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток характеризуються нестабільною динамікою з чітко вираженою тенденцією до зниження у 2023-2024 рр. Після суттєвого зростання прибутковості у 2022 р., у наступні роки відбулося різке скорочення чистого прибутку. Це свідчить про зростання адміністративних, збутових та інших операційних витрат, а також про підвищення фінансового

навантаження, що негативно вплинуло на кінцеві результати діяльності підприємства.

У ході дослідження встановлено, що рівень рентабельності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» упродовж 2020-2024 рр. характеризується нестабільною динамікою, що відображає зміну умов господарювання, структури витрат та фінансових результатів підприємства. Найбільш сприятливим з точки зору прибутковості був 2022 р., у якому зафіксовано максимальні значення рентабельності продукції, активів і власного капіталу. Це свідчить про найбільш ефективне використання ресурсів та оптимальне співвідношення між доходами і витратами у зазначений період. Водночас у 2023-2024 рр. спостерігається суттєве зниження більшості показників рентабельності, зокрема рентабельності продажів, активів і власного капіталу. Така тенденція зумовлена випереджальним зростанням собівартості та операційних витрат порівняно з темпами зростання доходів, а також зменшенням чистого прибутку на фоні збільшення вартості активів і власного капіталу. Незважаючи на певне відновлення рентабельності продукції у 2024 р., загальний рівень прибутковості залишається недостатнім, що негативно впливає на ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства.

Отримані результати свідчать про те, що ключовим чинником зниження економічної ефективності діяльності ТОВ «ФОЛДЕР» є скорочення віддачі вкладених ресурсів та зменшення прибутковості реалізації продукції.

Аналіз показників ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «ФОЛДЕР» за 2020-2024 рр. засвідчив, що підприємство нарощувало матеріально-технічну базу та прискорювало оборот активів, однак це не завжди супроводжувалося відповідним зростанням фінансових результатів. Зокрема, динаміка фондомісткості вказує на зниження цього показника у 2020-2022 рр., що свідчило про підвищення ефективності використання основних засобів. Водночас різке зростання фондомісткості у 2023-2024 рр. пов'язане зі значним оновленням і збільшенням вартості основних засобів за відсутності пропорційного зростання обсягів реалізації, що негативно вплинуло на загальний рівень економічної ефективності.

Показник фондоозброєності має виражену тенденцію до зростання у 2023-2024 рр., що свідчить про підвищення забезпеченості працівників основними засобами. Проте збільшення фондоозброєності не супроводжувалося відповідним зростанням фінансових результатів, що вказує на неповне використання потенціалу інвестованих коштів та необхідність підвищення ефективності завантаження виробничого обладнання.

Позитивною тенденцією є зростання оборотності активів, що свідчить про прискорення кругообігу капіталу та покращення ділової активності підприємства.

Витрати на 1 грн реалізованої продукції протягом аналізованого періоду залишалися відносно високими та коливалися в межах 0,71–0,79 грн, що свідчить про значну частку витрат у структурі доходу. Це підтверджує наявність резервів підвищення економічної ефективності за рахунок оптимізації собівартості, удосконалення організації виробництва та впровадження сучасних управлінських і цифрових інструментів.

Таким чином, ТОВ «ФОЛДЕР» у 2020-2024 рр. нарощувало ресурсний потенціал і прискорювало оборот капіталу, проте ефективність використання основних засобів і фінансових ресурсів залишалася недостатньо стабільною.

Аналіз показників ліквідності ТОВ «ФОЛДЕР» свідчить про недостатній рівень платоспроможності підприємства в короткостроковій перспективі. Коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності протягом досліджуваного періоду не досягають рекомендованих нормативних значень, що вказує на обмежену здатність підприємства своєчасно покривати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності перебував на критично низькому рівні, що свідчить про дефіцит найбільш ліквідних активів і підвищену залежність підприємства від надходження коштів у процесі операційної діяльності.

Динаміка чистого оборотного капіталу є нестабільною, що вказує на періодичне порушення фінансової рівноваги між поточними активами та зобов'язаннями. Це обмежує фінансову гнучкість підприємства та підвищує

ризика виникнення тимчасової неплатоспроможності, особливо в умовах коливань обсягів реалізації та зростання витрат.

Аналіз показників фінансової стійкості показав, що коефіцієнт автономії протягом досліджуваного періоду зберігається на прийнятному, але нестабільному рівні, що свідчить про переважання власного капіталу в структурі джерел фінансування, водночас із тенденцією до зростання фінансової залежності у окремі роки. Коефіцієнт маневреності власного капіталу має низькі значення, що вказує на обмежену частку власних коштів у мобільній формі та знижує здатність підприємства оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Це свідчить про недостатній рівень ліквідності та обмежену фінансову гнучкість за наявності відносно задовільної фінансової стійкості.

Виявлені проблеми та резерви стали підґрунтям для розроблення основних шляхів та практичних заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Основні шляхи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР» передбачають оптимізацію управління оборотним капіталом, оптимізацію витрат та зниження собівартості продукції, підвищення технічного рівня виробництва на основі модернізації обладнання та зменшення технологічних втрат, диверсифікацію та розширення асортименту, посилення маркетингової діяльності та розвиток цифрових каналів збуту, цифровізацію та автоматизацію бізнес-процесів, розвиток партнерських програм і B2B-напрямів.

Практичними заходами підвищення економічної ефективності обрано впровадження онлайн-платформи продажів з інтеграцією з маркетплейсами та запровадження CRM-системи для автоматизації процесів управління клієнтською базою і продажами. Економічне обґрунтування показало, що ці заходи мають відносно низький рівень інвестиційних витрат, короткий строк окупності та забезпечують позитивний економічний ефект. Зокрема, впровадження онлайн-продажів створює умови для розширення ринків збуту, зменшення залежності від традиційних каналів реалізації та підвищення обсягів

продажів, тоді як CRM-система сприяє зростанню повторних продажів, підвищенню середнього чека та покращенню якості управлінських рішень.

Таким чином, підвищення економічної ефективності діяльності підприємства потребує системного підходу, який поєднує фінансовий аналіз, оптимізацію використання ресурсів, цифровізацію бізнес-процесів та активізацію збутової діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тлумачний словник сучасної української мови : загальноживана лексика : близько 60 000 слів / за заг. ред. В. С. Калашника. – Харків : ФОП Співак Т. К., 2009. – 960 с.
2. Шегда А. В. Економіка підприємства : підручник / за ред. А. В. Шегди. – Київ : Знання, 2005. – 431 с.
3. Літвінов О., Журенко А. Проблеми визначення сутності економічної ефективності. – URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2017/248/pdf/67-81.pdf>.
4. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
5. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2005, IDT). – Київ : Держспоживстандарт України, 2008. – 28 с.
6. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія. 6-те вид., перероб. і доп. – Київ : Знання-Прес, 2007. – 154 с.
7. Куценко А. А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
8. Онокало В. Г. Теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства та підходи до її оцінки // *Економіка і суспільство*. – 2017. – Вип. 13. – С. 641–644.
9. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – 2018. – Вип. 20, ч. 3. – С. 174–177. – URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf
10. Місько Г. А. Сутність понять «результативність» та «ефективність» у менеджменті // *Науковий вісник Одеського національного економічного*

- університету. – 2020. – № 3–4 (276–277). – С. 97–102. – URL: http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2020/276277/pdf/NV_3-4_2020.pdf
11. Петков О. І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї // *Український журнал прикладної економіки*. – 2021. – Т. 6, № 1. – С. 392–399. – URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2022/07/ujae_2021_r01.pdf
12. Назаренко І. Економічний зміст ефективності діяльності підприємств // *Галицький економічний вісник*. – 2022. – № 3(76). – С. 15–22. – URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39218/2/GEB_2022v76n3_Nazarenko_I-Economic_content_of_the_15-22.pdf
13. Кравченко В. О. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах // *Економіка та суспільство*. – 2024. – Вип. 65. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93>
14. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2016. – Вип. 10. – С. 452–456. – URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/94.pdf>
15. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2016. – Вип. 1(01). – С. 7–13. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_1_3
16. Єпіфанова І. М., Садіков О. О. Ефективність як ключове поняття економіки: сутність та види // *Ефективна економіка*. – 2024. – № 8. – DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.8.64>
17. Самуельсон П. А., Нордхаус В. Д. *Економіка*. – Москва : Бинум, 1997. – 800 с.
18. МакКоннелл К. Р., Брю С. Л. *Економікс: принципи, проблеми и политика*. – Київ : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
19. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства // *Бізнес Інформ*. – 2020. – № 6. – С. 190–195. – DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-190-195>

20. Гарафонова О. І., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій // *ECONOMICSYNERGY*. – 2022. – Вип. 3(5). – С. 27–37. – DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-3-3>.
21. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. О. Данилюк, Л. С. Войтків, І. М. Метошоп, Т. М. Паневник, Ю. В. Буй. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. – 316 с.
22. Економічний аналіз : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
23. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2012. – № 1. – С. 45–58.
24. Гончарук А. Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». – Одеса, 2010. – 37 с.
25. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства : навч. посіб. 4-те вид., перероб. і доповн. [Електронний ресурс]. – Київ : Знання, 2001. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/klassifikatsiya-faktorov-analize-26571.html>
26. Мадрига Г. М. Теоретичні підходи до аналізу факторів впливу на ефективність діяльності малих підприємств // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2012. – Вип. 739 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 16–21. – URL: <http://ena.lp.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/ntb/17241/4-16-21.pdf>
27. Марценюк О. В., Давидюк В., Ружицька К. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання // *Причорноморські економічні студії*. – 2023. – Вип. 81. – С. 107–112. – DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.81-18>
28. Пасека Д. В., Гринько Т. В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] // *Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку* : матеріали наук.-практ. конф. – 2013. – Т. 4. – Режим доступу:

http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm

29. Економіка нафтогазових підприємств : навч. посіб. / за заг. та наук. ред. Я. С. Витвицького, М. О. Данилюка. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – 611 с.
30. Пісарюк С. М. Фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2014. – № 3(27). – С. 94–99.
31. Кравченко О. А., Бевзенко Х. С., Бут Є. М. Економічна концепція підвищення ефективності діяльності виробничих підприємств [Електронний ресурс] // *Економіка: реалії часу*. – 2015. – № 5(21). – С. 69–76. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>
32. Перит І. О. Сутність і класифікація факторів впливу на підприємницьку діяльність домогосподарств // *Бізнес Інформ*. – 2020. – № 8. – С. 223–230. – DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-8-223-230>
33. Брагіна О. С., Стельмащук Д. Д. Порівняльна оцінка ефективності діяльності підприємства за системним та інтегральним підходами // *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. – 2023. – № 2(24). – С. 24–34. – DOI: <https://doi.org/10.15276/EJ.02.2023.3>
34. Щебель А. І. Моделювання рівня ефективності господарської діяльності промислового підприємства // *Економіка та суспільство*. – 2024. – Вип. 69. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-69-20>
35. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. – Київ : Знання, 2008. – 639 с.
36. Карачина Н. П., Сметанюк О. А. Теоретико-методичні засади оцінювання ефективності сучасного підприємства // *Економічний простір*. – 2018. – № 143. – С. 148–159. – URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/76>

37. Синіговець О. М. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://files.core.ac.uk/download/pdf/162887641.pdf>
38. Гарматюк О. В. Методичні підходи до оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств // *Економічний простір*. – 2024. – № 190. – С. 3–7. – DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-1>
39. Гречан А. П., Радіонова Н. Й. Діагностика ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3395/3/20161214_Radionova_P056-061.pdf
40. Invest Kalush : офіційний сайт. – URL: <https://investkalush.if.ua/>
41. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. – URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

БІБЛІОГРАФІЧНА ДОВІДКА

Тема магістерської роботи: «Шляхи підвищення економічної ефективності функціонування ТзОВ "ФОЛДЕР"»

Обсяг пояснювальної записки – 97 с.

1. Мета та завдання магістерської роботи
2. Фактори впливу на економічну ефективність функціонування підприємства
3. Модель оцінки ефективності діяльності підприємства
4. Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «ФОЛДЕР»
5. Динаміка фінансових результатів ТОВ «ФОЛДЕР»
6. Динаміка показників рентабельності ТОВ «ФОЛДЕР»
7. Динаміка показників ефективності використання ресурсів ТОВ «ФОЛДЕР»
8. Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «ФОЛДЕР»
9. Основні шляхи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»
10. Заходи підвищення ефективності функціонування ТОВ «ФОЛДЕР»

08.12.2025 р.

Возняк Т. Р.