

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)

освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності _

Здобувача(ки) групи ПТБз-93-1С Гончаренко Микола Олегович _
шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

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

_____ (підпис)

_____ Микола ГОНЧАРЕНКО _
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник _____ д.е.н., проф. Олександра КАРІНЦЕВА
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми – 2023_

Анотація

Кваліфікаційна робота бакалавра на тему «Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності» виконана на 32 сторінках, має 57 джерел літератури, 7 таблиць та 2 формули.

Тема кваліфікаційної роботи бакалавра є досить актуальною. Це необхідний етап для планування розвитку підприємства.

При виконанні роботи застосовувалися наступні методи дослідження: метод порівняння, аналізу джерел, системності викладених та знайдених фактів, узагальнюючий для надання висновків дослідження.

У першому розділі роботи «**Теоретичні основи результативності підприємницької діяльності**» було досліджено значення результативності діяльності для розвитку бізнесу та проаналізовано визначення результативності діяльності для розвитку бізнесу.

У другому розділі роботи «**Підходи до оцінки результативності бізнесу**» розглянули показники результативності підприємства, проаналізовано основні підходи до аналізу результативності діяльності бізнесу.

У третьому розділі «**Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності**» наведена загальна характеристика, організаційна структура підприємства, проведений аналіз діяльності підприємства та запропоновані шляхи покращення фінансово-економічного стану підприємства.

Об'єктом дослідження показники діяльності бізнесу.

Предметом дослідження є аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності.

Практичне значення роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності та розвитку реальної компанії в сучасних умовах.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових і спеціальних методів, зумовлених метою й особливостями досліджуваної проблематики. Зокрема, це метод порівняння, аналізу джерел, системності викладених та знайдених фактів, узагальнюючий для надання висновків дослідження.

Ключові слова: підприємство, ефективність, економічний аналіз, результативність, ліквідність, ділова активність, рентабельність, реалізація, виробничі фонди, конкурентоспроможність.

Summary

Analyzing the performance of a business entity is an important tool for effective enterprise management. This analysis helps to identify the company's strengths, identify problem areas and find opportunities for improvement.

The basis of performance analysis is the collection of objective data about the company's activities, such as financial indicators, market data, data on the productivity and efficiency of production processes, as well as the study of the competitive environment. This data is then analyzed to understand the current state of the business, identify its strengths and weaknesses, and identify opportunities for improvement.

Performance analysis helps to make informed decisions regarding the development of the enterprise. It indicates those areas where the company has competitive advantages and can focus on strengthening them. At the same time, it reveals problem areas where measures are needed to improve and improve performance.

Performance analysis also helps in resource planning and risk management. It provides an opportunity to assess potential risks and take measures to reduce or avoid them. In addition, it allows you to determine the direction of the company's development, adapt the strategy to changes in the market and achieve a competitive advantage.

The combination of various directions, starting with financial and organizational analysis and ending with social and environmental analysis, allows you to get a comprehensive assessment of the effectiveness of business activity. It is important to take into account the context of the enterprise, its field of activity and the set goals in order to determine the most appropriate indicators and methods of analysis.

Business performance indicators vary depending on the field of activity, the size of the enterprise and the set goals. These indicators can be used individually or in combination to evaluate business performance. It is important to consider the

specific goals and context of the enterprise, and to compare the indicators with internal goals and industry standards.

"SAKO" LLC, which carries out construction and provides relevant services, was chosen as the research object. The analysis of activity indicators made it possible to draw conclusions. In general, the company shows a certain improvement in financial indicators, but there are some aspects, such as a decrease in return on investment, which require attention and can be the object of further analysis and improvement.

Thus, despite the implementation of an active investment policy, the efficiency of the use of fixed assets at the enterprise decreases.

Based on the information provided and the state of SAKO LLC, it is worth considering the following recommendations for its development:

Expansion of services: In addition, it is necessary to consider the possibility of expanding the range of services to meet the needs of a wider range of customers. For example, include services in landscape design, interior repair, electrical installation work, etc. This will attract new customers and increase the volume of orders.

Expansion of market presence: Consider the possibility of expanding the geography of the company's activities, covering the nearest settlements or districts. This will allow to get new sales markets and increase the number of potential customers.

Improving marketing efforts: It is desirable to focus on the development of effective marketing strategies and promotion of this company. This is possible thanks to the use of social networks, where information about "SAKO" LLC and its promotions will additionally attract the attention of potential customers and increase the awareness of the company's brand.

Strengthening competitiveness: This becomes possible due to the improvement of the quality of the services provided and the creation of a satisfied client base. Consider the possibility of implementing innovative solutions that will help

"SAKO" LLC stand out among competitors. It is also necessary to develop partnerships with suppliers and enterprises of related industries.

Improvement of management: Ensure effective financial management and internal management processes. It is necessary to consider the possibility of implementing a quality management system, such as ISO 9001, which will help standardize processes and increase the efficiency of production and service provision.

Personnel development: It is advisable to invest in the training and development of your employees. Ensuring professional growth and professional development will contribute to improving the quality of work and customer satisfaction. Also consider the possibility of attracting talented specialists to the labor market.

Development of long-term partnerships: The need to cooperate with stable partners, suppliers and contractors. The development of mutually beneficial partnerships will ensure a reliable supply of materials and services, as well as increase customer confidence.

Studying the market and competitors: the need to regularly monitor market trends and analyze the actions of competitors. This will allow "SAKO" LLC to respond in time to changes in the industry, as well as identify opportunities for development and improvement of its services.

Attracting financial resources: It is advisable to consider the possibility of obtaining additional financial resources for the development of the company, such as loans, investments or grants. This can help in expansion of activities, modernization of equipment or development of new projects.

Ensuring high quality and customer satisfaction: It is necessary to constantly work on improving the quality of the services provided for the sustainable development of the company.

The directions for increasing the economic potential of the analyzed enterprise, SAKO LLC, should be:

- improving the work of the marketing department, which will increase the rate of return on investment at the enterprise;

- improvement of the personnel policy of the enterprise (in terms of the development of measures for effective use of the workforce). Attracting new personnel and retraining current ones (on advanced training courses or directly in production) will definitely have a positive effect on the company's activities;
- formation of an effective system of motivation of labor resources (for example, introduction of bonus motivation programs, non-material incentives);
- improving the management system (increasing the level of responsibility of managers for the approved decision, while there should be a focus on long-term results, increasing the level of knowledge of the market situation, increasing the motivation of employees, taking measures to raise the prestige of the enterprise, using financial management in cost management);
- formation of a system of indicators that will allow developing programs to increase the efficiency of the competitiveness of the services provided, increase labor productivity;
- search for ways to improve the use of fixed assets, in particular rational use of existing funds;
- increasing the efficiency of resource potential management, ensuring its rational use, which, in turn, is associated with qualitative changes in the composition of resources and increasing the efficiency of their management. The task of increasing the efficiency of resource potential management consists primarily in improving the use and management of the enterprise's resources and in increasing their integrity.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
Розділ 1 Теоретичні основи результативності підприємницької діяльності	11
1.1 Значення аналізу результативності бізнесу	11
1.2 Визначення результативності підприємницької діяльності	14
Розділ 2. Підходи до оцінки результативності бізнесу	18
2.1 Показники результативності	18
2.2 Основні підходи до аналізу стану підприємства	19
2.3. Методика та оцінка фінансової стійкості підприємства.....	22
2.4. Характеристика ліквідності та платоспроможності підприємства.....	23
Розділ 3 Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності	26
3.1. Загальна характеристика підприємства	26
3.2. Організаційна структура управління на підприємстві	28
3.3. Аналіз зміни основних економічних показників діяльності підприємства за фінансовою звітністю за два роки (2020-2021 р.р.).....	31
3.4. Рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.....	38
ВИСНОВКИ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43

Вступ

Сучасне суспільство зазнає постійних змін і руху, що спричинені індустріальними революціями, такими як "Industry 3.0" і "Industry 4.0". Ці революції відкривають нові можливості для переходу на відновлювальні джерела енергії та впровадження інноваційних технологій.

Підприємства, які не враховують ці процеси, ризикують втратити свої позиції і опинитися на межі банкрутства. У нових умовах господарювання підприємства стикаються зі значними фінансовими труднощами, що є наслідком невірної розподілу коштів та джерел їх утворення. Тому важливим є своєчасна та об'єктивна оцінка результативності підприємства, розрахунок його основних показників, які характеризують його потенціал і конкурентоспроможність.

Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності є важливим елементом ефективного управління підприємством. Він дозволяє зрозуміти, як підприємство працює, виявити його сильні сторони, виявити проблемні області та знайти можливості для поліпшення.

Аналіз результативності базується на об'єктивних даних та проведенні детального аналізу фінансових показників, операційних результатів, продуктивності, задоволеності клієнтів тощо. Він дозволяє отримати повну картину про фінансовий стан, ефективність використання ресурсів, результативність виробничих процесів та конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз результативності надає підприємству можливість приймати обґрунтовані рішення. Він вказує на ті сфери, де необхідні зміни та поліпшення, і допомагає розробити стратегію розвитку. На підставі результатів аналізу можна планувати ресурси, визначати пріоритети, управляти ризиками та досягати конкурентної переваги.

Загалом, аналіз результативності підприємства є незамінним

інструментом для ефективного управління. Він допомагає виявити потенціал підприємства, виявити проблеми та знайти шляхи до поліпшення, що сприяє стійкому розвитку та успіху на ринку.

Метою роботи є дослідження підходів до аналізу результативності бізнесу в умовах функціонування конкретного підприємства та надання рекомендацій стосовно його подальшого розвитку.

Визначена мета дослідження обумовила постановку та розв'язання таких **завдань**:

- Дослідити значення результативності діяльності для розвитку бізнесу;
- Проаналізувати визначення результативності діяльності для розвитку бізнесу;
- дослідити підходи до оцінки результативності діяльності;
- проаналізувати результативність діяльності окремого суб'єкта;
- запропонувати практичні рекомендації стосовно розвитку конкретного підприємства.

Об'єктом дослідження показники діяльності бізнесу.

Предметом дослідження є аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності.

Практичне значення роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності та розвитку реальної компанії в сучасних умовах.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових і спеціальних методів, зумовлених метою й особливостями досліджуваної проблематики. Зокрема, це метод порівняння, аналізу джерел, системності викладених та знайдених фактів, узагальнюючий для надання висновків дослідження.

.

Розділ 1 Теоретичні основи результативності підприємницької діяльності

1.1. Значення аналізу результативності бізнесу

Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності є надзвичайно актуальним в сучасному бізнес-середовищі. Ділові умови постійно змінюються, а конкуренція на ринку стає все більш жорсткою. Отже, здатність підприємства аналізувати й оцінювати свою результативність є критично важливою для досягнення успіху і стійкості.

Світові тренди розвитку можуть значно вплинути на напрями розвитку бізнесу. Якщо підприємство відповідно не адаптується до змін на ринку, то його конкурентоспроможність може знизитися, або ж він може навіть відстати від ринку. Тому, важливо вивчати світові тренди, прогнозувати зміни і реагувати на них швидко і ефективно. Це стосується перш за все тенденції до цифровізації бізнес-процесів [8,17,18,19,20,22,23,24,33,34,40,41,48,49,50,54,55].

Також, зростання попиту на продукти зі зменшеним впливом на довкілля та розвиток концепції сталого розвитку можуть вимагати від підприємств змінити свої стратегії виробництва та підходів до бізнесу [2,3,4,6,37,39,42,43,44,46,47,51,52,53,56,57,58].

Ось кілька ключових причин, чому аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності є актуальним:

Визначення ефективності: Аналіз результативності дозволяє підприємству оцінити його ефективність у досягненні поставлених цілей і завдань. Це допомагає виявити сильні і слабкі сторони діяльності, ідентифікувати проблемні області та прийняти заходи для поліпшення продуктивності.

Планування та прийняття рішень: Аналіз результативності надає підприємству об'єктивну інформацію для розробки стратегій, планів та прийняття рішень. На основі аналізу підприємство може визначити найбільш ефективні напрямки розвитку, призначити ресурси, встановити цілі та розробити стратегії зростання.

Контроль витрат: Аналіз результативності допомагає відстежувати та контролювати витрати підприємства. Він дозволяє ідентифікувати невикористані ресурси, зайві витрати і змінювати стратегії з метою зменшення витрат та оптимізації бізнес-процесів.

Оцінка конкурентоспроможності: Аналіз результативності допомагає бізнесу визначитися зі своїм потенціалом конкурентоспроможності.

Моніторинг ринку: Аналіз результативності допомагає підприємству відстежувати конкурентну ситуацію на ринку. Він дозволяє порівняти результати підприємства з результатами конкурентів, виявити свої переваги та недоліки. Це дає можливість вчасно реагувати на зміни в ринкових умовах, адаптувати стратегії та зберегти конкурентоспроможність.

Оцінка ризиків: Аналіз результативності допомагає ідентифікувати ризики, з якими зіштовхується підприємство. Це можуть бути фінансові ризики, оперативні проблеми, ризики залежності від постачальників або зміни в законодавстві. Знання цих ризиків дозволяє підприємству розробити стратегії мінімізації ризиків і забезпечити стійкість своєї діяльності.

Підвищення продуктивності: Аналіз результативності дозволяє виявити недоліки та неефективність в бізнес-процесах підприємства. Це допомагає вдосконалити процеси, впровадити нові технології та методи роботи, що призводить до підвищення продуктивності та зниження витрат.

Залучення інвестицій: Аналіз результативності є важливим елементом для залучення інвестицій. Інвестори та кредитори часто вимагають об'єктивної інформації про фінансове становище та результати діяльності підприємства. Аналіз дозволяє підтвердити стабільність і перспективи розвитку підприємства, що сприяє привабливості для потенційних інвесторів.

Планування розвитку: Аналіз результативності допомагає підприємству розробити стратегію та плани розвитку на основі об'єктивних даних. Він дозволяє визначити потенційні можливості для зростання, виявити ринкові тенденції та впровадити необхідні зміни для досягнення поставлених цілей.

Вдосконалення управління: Аналіз результативності є важливим інструментом для вдосконалення системи управління підприємством. Він дозволяє ідентифікувати проблеми в управлінні, виявити прогалини у навичках та знаннях керівництва і розробити заходи для покращення управлінської ефективності.

Задоволення потреб стейкхолдерів: Аналіз результативності сприяє забезпеченню задоволення потреб різних стейкхолдерів підприємства, таких як клієнти, співробітники, партнери та інвестори. Він допомагає зрозуміти їхні вимоги та очікування, а також встановити механізми контролю якості та покращення взаємовідносин.

Створення конкурентної переваги: Аналіз результативності дозволяє підприємству виявити свої унікальні особливості та конкурентні переваги. Це можуть бути ефективні процеси, інноваційні продукти, якість обслуговування або висока репутація. Знання своїх конкурентних переваг дозволяє підприємству активно використовувати їх для залучення клієнтів і виходу на нові ринки.

Загалом, аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності має важливий для ефективного управління підприємством. Він допомагає виявити сильні сторони, проблемні області та можливості для поліпшення. Заснований на об'єктивних даних та аналізі, він дає можливість приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку, планування ресурсів, управління ризиками та досягнення конкурентної переваги.

Враховуючи швидкі зміни в бізнес-середовищі та зростання конкуренції, аналіз результативності стає ще більш актуальним. Підприємства повинні постійно оцінювати свою ефективність,

вдосконалювати свої процеси та стратегії, адаптуватися до змін, щоб залишатись конкурентоспроможними.

Важливо також зазначити, що аналіз результативності не є одноразовою задачею. Він повинен проводитись регулярно і систематично, з огляду на конкретні цілі та потреби підприємства. Це дозволяє виявляти тенденції, моніторити прогрес і вчасно реагувати на зміни.

Отже, аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності є невід'ємною складовою ефективного управління та досягнення успіху в динамічному бізнес-середовищі. Його актуальність полягає у здатності підприємства аналізувати, оцінювати та вдосконалювати свою продуктивність, щоб досягти стратегічних цілей та зберегти конкурентну перевагу.

1.2. Визначення результативності підприємницької діяльності

Результативність підприємницької діяльності визначається як ступінь досягнення поставлених цілей та досягнення позитивних результатів в економічній, фінансовій, організаційній та стратегічній сферах. Вона відображає ефективність та успішність функціонування підприємства [5,7,9,10,11,12,13,21,25,30,31,32,35,36,38,45].

Оцінка результативності підприємницької діяльності включає аналіз таких ключових показників:

Фінансові показники: Включають дохід, витрати, прибуток, рентабельність, ліквідність, платоспроможність та інші фінансові показники. Ці показники дають уявлення про фінансове здоров'я підприємства та його прибутковість.

Ринкова частка: Визначається відношенням обсягу продажів підприємства до загального обсягу ринку. Вона вказує на конкурентоспроможність підприємства та його здатність завоювати та

утримувати позиції на ринку.

Інноваційність: Включає оцінку нововведень, досліджень і розробок, які впроваджуються в підприємство. Інноваційна діяльність сприяє створенню нових продуктів, послуг та процесів, що забезпечує конкурентні переваги та зростання.

Задоволення клієнтів: Включає оцінку рівня задоволеності клієнтів, зворотний зв'язок, репутацію та лояльність клієнтів. Висока задоволеність клієнтів свідчить про якість продуктів та обслуговування, що позитивно впливає на репутацію та конкурентоспроможність бізнесу.

Продуктивність: Оцінка продуктивності включає аналіз використання ресурсів підприємства, таких як праця, обладнання, матеріали і час. Вона вказує на ефективність виробничих процесів та здатність підприємства досягати більшого виробничого обсягу з меншими ресурсами.

Якість: Включає оцінку якості продуктів або послуг, що надаються підприємством. Це може включати вимірювання відсотка бракованих товарів, рівень відмов та задоволеність клієнтів. Висока якість продукції або послуг сприяє залученню та утриманню клієнтів.

Індекс задоволеності працівників: Включає оцінку задоволеності працівників підприємства. Це може включати оцінку рівня заробітної плати, розвитку кар'єри, робочого середовища та співробітництва. Задоволені працівники більш мотивовані та продуктивні, що впливає на результативність підприємства.

Соціальна відповідальність: Включає оцінку ступеня відповідальності підприємства перед соціальними, екологічними та етичними стандартами. Це може включати рівень дотримання законодавства, участь в благодійних програмах, екологічну ініціативу та відносини зі спільнотою. Соціальна відповідальність позитивно впливає на стосунки зі зацікавленими сторонами та репутацію підприємства.

Аналіз результативності підприємницької діяльності дозволяє оцінити ці показники та їх вплив на загальну ефективність підприємства. Додатково,

аналіз результативності допомагає виявити потенційні проблеми, слабкі місця та можливості для поліпшення. Він надає об'єктивну інформацію, на основі якої можна розробити стратегії та плани дій для підвищення продуктивності та досягнення поставлених цілей.

Аналіз результативності також допомагає в управлінні ризиками. Він дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та прогнозувати їх вплив на підприємство. Це дозволяє приймати своєчасні заходи для запобігання та зменшення ризиків.

Крім того, аналіз результативності сприяє прийняттю обґрунтованих рішень щодо розвитку підприємства. Він надає необхідну інформацію для визначення пріоритетних напрямків розвитку, вкладення ресурсів у найбільш перспективні проекти та вдосконалення стратегій бізнесу.

Загалом, аналіз результативності підприємницької діяльності є необхідним і актуальним інструментом для ефективного управління підприємством. Він допомагає визначити сильні сторони та слабкі місця, виявити можливості для покращення та прийняття обґрунтованих рішень. Активне використання аналізу результативності сприяє досягненню успіху та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства.

Визначення результативності підприємницької діяльності включає декілька основних напрямів. Ось деякі з них:

1. Фінансовий аналіз: Включає оцінку фінансових показників підприємства, таких як дохід, витрати, прибуток, рентабельність та ліквідність. Цей напрямок дозволяє визначити фінансову стійкість, ефективність використання ресурсів та досягнення фінансових цілей.

2. Організаційний аналіз: Включає оцінку ефективності внутрішніх процесів та систем управління підприємством. Це може включати аналіз структури організації, розподілу ролей і відповідальності, комунікаційних потоків та ефективності прийняття рішень.

3. Маркетинговий аналіз: Визначає ефективність маркетингових стратегій та дій підприємства. Це може включати оцінку ринкової частки,

задоволеності клієнтів, ефективності рекламних кампаній та інших маркетингових заходів.

4. Інноваційний аналіз: Визначає успішність та ефективність інноваційних процесів та стратегій підприємства. Це може включати оцінку впровадження нових технологій, розробку нових продуктів або послуг, патентну активність та співпрацю з науковими і дослідницькими установами.

5. Соціальний аналіз: Включає оцінку соціальної відповідальності та впливу підприємства на соціальне середовище. Це може включати аналіз сприяння спільноті, від реалізації соціальних програм та благодійних ініціатив, створення робочих місць та підтримку місцевої економіки, дотримання прав праці та забезпечення безпеки працівників, розвиток стосунків зі зацікавленими сторонами, включаючи споживачів, постачальників та спільноту, та інші аспекти, що впливають на соціальну стійкість та розвиток підприємства.

6. Аналіз ризиків: Визначає потенційні ризики, яким підприємство піддається, і оцінює їх вплив на результативність. Це може включати аналіз зовнішніх факторів, таких як економічні зміни, політичні ризики, технологічні загрози, а також внутрішніх факторів, таких як недостатня управлінська керованість або фінансові ризики.

7. Екологічний аналіз: Оцінює вплив підприємства на довкілля та ступінь дотримання екологічних стандартів. Це може включати аналіз використання природних ресурсів, викидів та впливу на клімат.

8. Аналіз індексу задоволеності працівників: Визначає рівень задоволеності працівників підприємства, їхню мотивацію та вплив на продуктивність. Це може включати оцінку рівня заробітної плати, умов праці, розвитку кар'єри та командної роботи.

Комбінація цих напрямків дозволяє отримати комплексну оцінку результативності підприємницької діяльності. Важливо враховувати контекст підприємства, його галузь діяльності та поставлені цілі, щоб визначити найбільш відповідні показники та методи аналізу.

Розділ 2. Підходи до оцінки результативності бізнесу

2.1. Показники результативності

Показники результативності бізнесу варіюються залежно від галузі діяльності, розміру підприємства та поставлених цілей. Однак, ось декілька загальних показників, які часто використовуються для вимірювання результативності бізнесу:

Прибуток: Це основний показник фінансової результативності підприємства. Він вимірює чистий дохід, отриманий від діяльності після врахування всіх витрат і податків.

Оборотність активів: Цей показник відображає ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку. Він обчислюється як відношення прибутку до середнього значення активів.

Рентабельність: Цей показник вимірює відношення прибутку до витрат або інвестицій. Він може бути розрахований як відношення прибутку до продажів або відношення прибутку до капіталу.

Ринкова частка: Цей показник відображає частку ринку, яку утримує підприємство в своїй галузі діяльності. Він може бути виміряний у відсотках або у вартісному виразі.

Задоволеність клієнтів: Цей показник вимірює ступінь задоволеності клієнтів продуктами або послугами підприємства. Він може бути оцінений через опитування клієнтів, відгуки, показники повторних покупок тощо.

Продуктивність праці: Цей показник відображає ефективність використання робочої сили. Він може бути виміряний як відношення валового прибутку до кількості працівників або як виробіток

Лояльність працівників: Цей показник вимірює рівень задоволеності та залученості працівників до підприємства. Він може бути оцінений через опитування співробітників, рівень плинності кадрів.

Інноваційність: Цей показник відображає здатність підприємства до

інновацій та розвитку нових продуктів, послуг або процесів. Він може бути вимірний через кількість нових продуктів або патентів, інвестиції в дослідження та розробки, а також співпрацю зі стартапами та інноваційними організаціями.

Соціальна відповідальність: Цей показник вимірює ступінь залученості підприємства до соціальних проблем та виконання соціальних обов'язків. Він може бути оцінений через реалізацію програм корпоративної соціальної відповідальності, екологічні заходи, сприяння спільноті та благодійність.

Індекси якості: Це показники, що відображають якість продуктів або послуг підприємства. Вони можуть включати показники задоволеності клієнтів, рівень відхилень та рекламаций, ступінь виконання стандартів якості тощо.

Ці показники можуть бути використані окремо або в поєднанні для оцінки результативності бізнесу. Важливо враховувати конкретні цілі та контекст підприємства, а також порівнювати показники з внутрішніми цілями та стандартами галузі.

2.2. Основні підходи до аналізу стану підприємства

Фінансовий стан підприємства є важливим показником його ефективності та стабільності. Він відображає, наскільки підприємство забезпечене фінансовими ресурсами, необхідними для успішного функціонування та виконання своїх господарських зобов'язань. Фінансовий стан підприємства визначається взаємодією різних фінансових відносин, що виникають у процесі його діяльності, і включає розподіл та використання активів та джерел їх формування.

Оцінка фінансового стану підприємства є постійним процесом, який здійснюється з використанням різноманітних методів. До основних методів

аналізу фінансового стану підприємства входять:

Вертикальний аналіз: Цей метод включає вивчення структури фінансових показників підприємства у відсотковому відношенні до загального обсягу. Він дозволяє виявити внутрішні залежності між різними складовими фінансових показників та оцінити їхню ефективність.

Горизонтальний аналіз: Цей метод полягає в порівнянні фінансових показників підприємства за різні періоди. Він дозволяє виявити тенденції розвитку підприємства та оцінити динаміку його фінансових показників.

Трендовий аналіз: Цей метод використовується для виявлення трендів у фінансових показниках підприємства протягом тривалого періоду. Він дозволяє прогнозувати майбутні зміни та ризики, пов'язані з бізнесом.

Порівняльний аналіз: Цей метод включає порівняння фінансових показників підприємства з аналогічними показниками інших підприємств у тій же галузі. Він дозволяє визначити конкурентні переваги або недоліки підприємства та виявити області, де можна покращити фінансові показники.

Аналіз відносних показників: Цей метод використовується для порівняння відносних показників, таких як показники рентабельності, ліквідності, платоспроможності тощо. Він дозволяє оцінити ефективність використання фінансових ресурсів та виявити потенційні проблемні аспекти.

Факторний аналіз: Цей метод включає вивчення взаємозв'язків між фінансовими показниками та іншими факторами, такими як економічне середовище, ринкові умови, стратегічні рішення тощо. Він дозволяє з'ясувати причини змін у фінансовому стані підприємства та визначити фактори, що мають на нього найбільший вплив.

Використання цих методів аналізу фінансового стану підприємства допомагає зрозуміти його поточну ситуацію, виявити сильні та слабкі сторони, а також прийняти обґрунтовані рішення щодо покращення фінансової результативності. Комбінація цих методів дозволяє отримати комплексну оцінку фінансового стану підприємства та визначити його перспективи розвитку.

Фінансовий аналіз можна класифікувати за декількома ознаками. Перша ознака відноситься до організаційної форми проведення аналізу. Внутрішній фінансовий аналіз базується на нормативах і проводиться в межах самого підприємства. Зовнішній фінансовий аналіз здійснюється сторонніми організаціями на основі бухгалтерської звітності підприємства з метою перевірки правильності його фінансових результатів.

Друга ознака відноситься до обсягу досліджень. Повний фінансовий аналіз охоплює всі аспекти фінансової діяльності підприємства. Тематичний аналіз фокусується лише на деяких аспектах фінансової діяльності.

Третя ознака стосується об'єкта аналізу. Це можуть бути певні фінансові операції, аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць або підрозділів підприємства, або аналіз фінансової діяльності підприємства в цілому.

Четверта ознака відноситься до періоду проведення аналізу. Попередній фінансовий аналіз здійснюється перед здійсненням фінансових операцій. Оперативний поточний аналіз проводиться на основі актуальних фінансових даних для виявлення поточних тенденцій. Наступний ретроспективний аналіз виконується з огляду на минулі періоди для оцінки досягнутої фінансової продуктивності. [7].

Ці ознаки дозволяють визначити різні види фінансового аналізу діяльності бізнесу.

Для оцінки фінансового стану підприємства використовуються різноманітні економічні показники. Головні з них включають показники прибутковості, майнового стану, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості і стабільності, а також рентабельності. Ці показники дозволяють зробити узагальнену оцінку фінансового стану підприємства.

Підприємства розробляють свої власні планові і прогностичні показники, тарифи, норми, нормативи, ліміти та системи оцінки й регулювання фінансової діяльності. Ці дані є комерційною таємницею кожного конкретного підприємства.

Метою складання фінансової звітності є забезпечення користувачам повної інформації про фінансовий стан підприємства. Це дозволяє зрозуміти рівень забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для ефективної господарської діяльності та своєчасного виконання розрахунків.

2.3. Методика та оцінка фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість підприємства є важливим показником його фінансового стану. Вона відображає стан, при якому активи підприємства достатні для покриття його зобов'язань. Фінансово стійке підприємство є платоспроможним.

Фінансова стійкість підприємства означає, що ресурси, які були інвестовані у його підприємницьку діяльність, повертаються завдяки грошовим надходженням від господарської діяльності. Прибуток, отриманий підприємством, забезпечує самофінансування і незалежність від залучених зовнішніх джерел. Рівень фінансової стійкості впливає на можливості самого підприємства.

Загальна стійкість підприємства досягається, коли існують умови для стабільної реалізації продукції або послуг і отримання достатньої виручки, яка перевищує витрати.

Фінансовий стан підприємства є стійким, коли власні оборотні засоби становлять не менше 50% фінансових ресурсів, необхідних для проведення господарської діяльності. Важливо ефективно та цілеспрямовано використовувати фінансові ресурси, дотримуватись кредитної, фінансової та розрахункової дисципліни. Це забезпечує платоспроможність підприємства.

Низький рівень фінансової стійкості призводить до зниження ділової активності і рентабельності підприємства. Збитковість може бути тимчасовою, а висока фінансова стійкість не гарантує, що підприємство не

стане банкрутом.

Існують різні види фінансової стійкості підприємства залежно від рівня покриття різних джерел фінансування запасів та витрат. Ці види включають кризовий стан, нестійкий фінансовий стан, нормальний стійкий фінансовий стан та абсолютну стійкість фінансового стану.

Важливою характеристикою фінансової стійкості є незалежність підприємства від зовнішніх позикових джерел. Це означає, що підприємство має достатньо власних ресурсів для своєї діяльності.

Головні показники, які характеризують фінансову стійкість підприємства і його незалежність від позикових коштів, включають коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт забезпеченості власними коштами та коефіцієнт маневреності власних коштів.

Отже, фінансово стійке підприємство є платоспроможним з часом і зберігає фінансову рівновагу між власними та залученими коштами.

Фінансова стійкість підприємства вказує на те, що ресурси, які були інвестовані у підприємницьку діяльність, будуть повернуті через грошові надходження. Отриманий прибуток від діяльності підприємства забезпечує його фінансову незалежність.

2.4. Характеристика ліквідності та платоспроможності підприємства

Оцінка платоспроможності підприємства здійснюється на основі характеристик ліквідності його поточних активів. Ліквідність вказує на можливість швидкого і без значних втрат перетворення деяких майнових цінностей на грошові кошти. Платоспроможність підприємства визначається його здатністю швидко реалізувати активи та отримати грошові кошти для виплати зобов'язань. Ліквідність підприємства оцінюється співвідношенням високоліквідних активів до короткострокових зобов'язань. Ліквідність

балансу відображає рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, які можуть бути перетворені на грошові кошти у строк відповідний строку погашення зобов'язань.

Залежно від рівня ліквідності, активи підприємства можна розподілити на кілька груп: найбільш ліквідні активи, швидко реалізовувані активи, повільно реалізовувані активи і важко реалізовувані активи.

Аналіз ліквідності балансу передбачає порівняння активів, які групуються за ступенем ліквідності, зі зобов'язаннями за пасивом, які групуються за термінами погашення, і розташовуються в порядку зростання цих термінів.

Залежно від строків погашення зобов'язань, пасиви балансу поділяються на наступні групи: негативні пасиви, короткострокові пасиви, довгострокові пасиви і постійні пасиви.

Порівнюючи активи і пасиви підприємства, ми можемо визначити тип ліквідності підприємства.

Типи ліквідності підприємства: <

- абсолютно ліквідне: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.
- ліквідне: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$.
- неліквідне: $A1 < П1$; $A2 < П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$.
- відносно ліквідне: $A1 < П1$; $A2 < П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$.

абсолютно неліквідне: $A1 < П1$; $A2 < П2$; $A3 < П3$; $A4 > П4$.

Аналіз ліквідності доповнює оцінку платоспроможності підприємства. Різні показники ліквідності мають значення залежно від інтересів зацікавлених сторін. Наприклад, постачальнику важливий коефіцієнт абсолютної ліквідності, власникам акцій та покупцям - коефіцієнт поточної ліквідності, а банкам - коефіцієнт швидкої ліквідності.

Основні показники, що допомагають визначити платоспроможність підприємства, включають коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт забезпечення власними коштами та коефіцієнт фінансового левериджу.

Покращення результатів діяльності підприємства сприяє збільшенню його платоспроможності бізнесу.

Загальний коефіцієнт ліквідності знаходиться за такою формулою:

$$K_{л} = \frac{ПА - Р}{ПП - Д}, \quad (2.1.)$$

де: ПА – поточні активи;

Р – витрати майбутніх періодів;

ПП – поточні пасиви;

Д – доходи майбутніх періодів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами знаходиться за такою формулою:

$$K_{з} = \frac{ПА - ПП}{ПА}, \quad (2.2.)$$

Важливо, щоб кожне підприємство мало достатню кількість оборотних активів, оскільки це забезпечує нормальний процес виробництва. Розмір оборотних активів підприємства прямо пов'язаний з обсягом виробництва та швидкістю обороту цих активів. Тому для оцінки фінансового стану підприємства важливим є аналіз забезпеченості підприємства обіговими коштами та ефективності їх використання.

Стабілізація фінансового стану підприємства сприяє гармонійній організації оборотних активів та дотримання встановлених нормативів щодо їх наявності.

Розділ 3 Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності

3.1 Загальна характеристика підприємства.

ТОВ «САКО» товариство було створене 29 грудня 1990 року, тобто має багаторічний досвід проведення ремонтно-будівельних робіт різної складності, яке розташоване за адресом: 42000, Сумська область, місто Ромни, вул. Соборна, 6.

Метою діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «САКО» є виконання будівельної продукції (будинків, промислових об'єктів, житлових комплексів, споруд) та будівельних послуг (ремонтно-будівельних робіт) для одержання прибутку, а також реалізації соціально-економічних інтересів засновників підприємства.

ТОВ «САКО» є юридичною особою за законодавством України, має самостійний баланс, поточний рахунок. Товариство має право від свого імені укладати угоди, набувати майнових і особистих немайнових прав, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді. ТОВ «САКО» здійснює свою діяльність у відповідності до Конституції України, Цивільного кодексу, Господарського кодексу України, Трудового кодексу, Законів України «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про власність», інших законодавчих і нормативно-правових документів та міжнародних договорів. Власниками підприємства є фізичні особи, що внесли свій внесок у зареєстрований капітал у вигляді майна, грошових коштів та майнових прав.

ТОВ «САКО» пропонує клієнтам комплексний підхід, який включає послуги з комплексного виконання всіх видів будівельних та ремонтних робіт, а саме:

- будівництво будинків, промислових об'єктів, житлових комплексів, споруд;
- розробка архітектурних проектів;

- утеплення фасадів будинків та горищ;
- ремонт/будівництво покрівлі;
- всі види ремонтних робіт в квартирах та будинках (ремонт, заміна віконних рам, дверних коробок і полотен, підлоги; ремонт, заміна пошкодженого технічного обладнання, що використовується в системах водопроводу, каналізації, опалення; ремонт, заміна сантехнічних приладів; ремонт електромережі; ремонт штукатурки, стін, стелі, перегородок; роботи з внутрішнього опорядження помешкань);
- встановлення металопластикових вікон;
- прибирання квартир, будинків, прибудинкових територій.

На сьогодні ТОВ «САКО» має велику конкурентоспроможність у своєму місті та є учасником державних тендерів. Представництво даного товариства забезпечують робочими місцями людей свого міста.

Товариство існує в умовах жорсткої конкуренції, але завдяки ефективному веденню конкурентної боротьби на ринку шляхом правильного та ретельного використання маркетингових технологій та елементів маркетингової комунікації займає лідируючі позиції.

Основними конкурентами товариства у місті Ромни є:

1. Колективне мале підприємство «Моноліт», що розташоване за адресом: 42000, Сумська обл., місто Ромни, вул. Луценка, будинок 4. Генеральним директором є Деркач Микола Юрійович. Основними видами діяльності підприємства є:

- будівництво житлових та нежитлових споруд;
- діяльність агентств по операціях з нерухомою власністю;
- неспеціалізована оптова торгівля.

2. ТОВ «БудПартнер-Інвест», що розташоване за адресом: 42009, Сумська обл., місто Ромни, вул. Дудіна, будинок 18Б. Генеральним директором є Северин Сергій Федорович. Основними видами діяльності підприємства є:

- будівництво житлових і нежитлових споруд;

- комплексне обслуговування об'єктів;
- оптова торгівля лісоматеріалами, будматеріалами та сантехнічним обладнанням.

3.2. Організаційна структура управління на підприємстві.

В ТОВ «САКО» на верхньому рівні управління знаходиться генеральний директор, під його підпорядкуванням працюють заступник з адміністративних питань, бухгалтер і секретар. Вищим керівним органом є Загальні збори керівництва, які зазвичай засідають для прийняття рішень, а іноді вирішують питання шляхом опитування. Збори керівництва скликаються щонайменше двічі на рік. У підприємстві також існує виконавчий орган - дирекція, яка може бути колегіальною або одноособовою, залежно від структури. Генеральний директор очолює дирекцію. Директором ТОВ «САКО» є Наталія Миколаївна Гончаренко. До складу виконавчого органу можуть входити і особи, які не є учасниками підприємства. Дирекція (директор) приймає рішення щодо всіх питань, що стосуються діяльності підприємства, за винятком тих, які належать до виключної компетенції Загальних зборів учасників.

Генеральний директор відповідно до чинного законодавства здійснює керівництво виробничо-господарською та фінансово-економічною діяльністю підприємства і несе повну відповідальність за наслідки прийнятих рішень. Він виконує такі обов'язки, як загальне керівництво основними функціями підприємства, розподіл матеріальних і людських ресурсів, планування, контроль за виконанням прийнятих рішень, складання бізнес-планів, підготовка виробничих звітів та контроль за документообігом..

Заступник директора з адміністративних питань відповідає за керівництво архітектурно-технічним відділом, яким керує головний архітектор, відділом кадрів і будівельним підрозділом. Його обов'язки включають розробку та впровадження кадрової політики, визначення

стратегічних напрямків розвитку підприємства щодо кадрових питань та координацію роботи підлеглих служб і підрозділів. Він також відповідає за своєчасне складання фінансової та бюджетної документації, забезпечення виконання установленої звітності, організацію обліку та складання звітів, а також розробку ефективної планової та облікової документації, яка застосовується на підприємстві..

Головний бухгалтер відповідає за організацію бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності підприємства і забезпечує контроль за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також збереженням власності підприємства. Він формує облікову політику відповідно до законодавства про бухгалтерський облік, враховуючи особливості діяльності підприємства і необхідність забезпечення його фінансової стійкості. Головний бухгалтер також відповідає за підготовку робочого плану рахунків, форм первинних облікових документів, проведення інвентаризації, а також забезпечує своєчасну та достовірну бухгалтерську звітність про діяльність підприємства, його майновий стан, доходи та витрати. Крім того, головний бухгалтер веде розрахунки з заробітної плати..

Секретар директора відповідає за організаційно-технічне забезпечення адміністративно-розпорядчої діяльності керівника. Вона займається веденням діловодства та виконує різноманітні операції з використанням комп'ютерної техніки для збирання, обробки та подання інформації, необхідної для підготовки та прийняття рішень. Секретар організовує телефонні переговори керівника та друкує службові матеріали за його вказівкою, які потрібні для його роботи. Вона також може вводити поточну інформацію в базу даних..

Таким чином, можна зробити висновок про те, що ТОВ «САКО» має лінійну організаційну структуру. Переваги організаційної структури ТОВ "САКО":

Чітке розподілення функцій: Кожен посадовий працівник має чітко

визначені обов'язки і повноваження, що допомагає уникнути плутанини і дублювання роботи. Це сприяє ефективному виконанню завдань та забезпечує систематичний підхід до управління.

Спеціалізація та експертиза: Кожен посадовий працівник виконує завдання в межах своєї фахової компетенції. Це сприяє розвитку спеціалізованих навичок і знань, що дозволяє краще виконувати роботу.

Швидке прийняття рішень: Завдяки чіткій ієрархічній структурі та розподілу повноважень, рішення можуть бути прийняті швидко та ефективно. Відповідальність за рішення лежить на відповідних керівниках, що сприяє оперативності в управлінні.

Недоліки організаційної структури ТОВ "САКО":

Можлива бюрократія: Введення чіткої ієрархії та розподіл обов'язків може призводити до надмірного формалізму та затримок у вирішенні питань. Бюрократичні процедури можуть уповільнювати роботу та призводити до більшої бюрократії.

Обмежена гнучкість: Структура може бути менш гнучкою, оскільки розподіл обов'язків може обмежувати можливості швидкої адаптації до змін у зовнішньому середовищі або внутрішніх потребах підприємства.

Затримки в прийнятті рішень: У зв'язку зі складністю ієрархічної структури та необхідністю передачі інформації від посадових осіб до верхнього рівня керівництва, можуть виникати затримки в процесі прийняття рішень. Це може вплинути на реакцію підприємства на швидкозмінні умови ринку.

Обмежена комунікація: Завдяки ієрархічній структурі комунікація може бути обмеженою між різними рівнями управління. Це може призводити до недостатньої взаємодії між підрозділами та втрати інформації під час передачі від одного рівня до іншого.

Високі витрати на управління: Збільшення числа посадових осіб і структурних підрозділів призводить до збільшення витрат на управління, такі як заробітна плата, адміністративні витрати та інші асоційовані витрати.

Ризик перевантаження керівництва: Завдяки розподілу великої кількості функцій та обов'язків на керівництво, може виникати ризик перевантаження та розтягнення уваги на керівних посадових осіб, що може вплинути на якість прийнятих рішень та загальну продуктивність підприємства.

Враховуючи ці переваги та недоліки, важливо збалансувати організаційну структуру ТОВ "САКО" залежно від конкретних потреб та особливостей підприємства з метою досягнення ефективного функціонування та досягнення стратегічних цілей.

3.3. Аналіз зміни основних економічних показників діяльності підприємства за фінансовою звітністю за два роки (2020-2021 р.р.).

Основні економічні показники діяльності ТОВ «САКО», розраховані на основі даних фінансової звітності (додатки А, Б), наведені в таблиці 1.

Таблиця 3.1

Основні економічні показники діяльності ТОВ «САКО»
за 2020-2021 рр.

Показники	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2021 р. від 2020 р., +/-	
			тис. грн.	%
Чистий дохід від надання послуг, тис. грн.	2511,7	2646,6	+134,9	+5,4
Витрати, тис. грн.	2614,7	2381,6	-233,1	-9,4
Чистий прибуток, тис. грн.	-103	265	+162	+138,9
Середня вартість активів, тис. грн.	1671,2	2180,4	+509,2	+30,5
Кількість штатних працівників на кінець року, осіб	32	34	+2	+9,1
Рентабельність продажів, %	-1,2	0,6	+1,8	x

Аналізуючи надану таблицю з основними економічними показниками діяльності ТОВ "САКО" за 2020-2021 роки, можна зробити наступні спостереження:

Чистий дохід від надання послуг збільшився з 2 511,7 тис. грн. у 2020 році до 2 646,6 тис. грн. у 2021 році. Це показує позитивну динаміку зростання на 5,4%. Збільшення доходів може свідчити про збільшення обсягу наданих послуг або підвищення цін на них.

Витрати зменшилися з 2 614,7 тис. грн. у 2020 році до 2 381,6 тис. грн. у 2021 році. Це спостерігається зниження витрат на 9,4%. Зменшення витрат може бути результатом оптимізації бізнес-процесів, зниження витрат на матеріали або управління витратами.

Чистий прибуток підприємства змінився з втрати в розмірі 103 тис. грн. у 2020 році на прибуток в розмірі 265 тис. грн. у 2021 році. Це показує значний ріст чистого прибутку на 138,9%. Збільшення прибутку може бути результатом зниження витрат і/або збільшення доходів.

Середня вартість активів зросла з 1 671,2 тис. грн. у 2020 році до 2 180,4 тис. грн. у 2021 році, що становить зростання на 30,5%. Це свідчить про збільшення обсягу активів у підприємства, що може бути пов'язано з розширенням діяльності або інвестиціями в нові активи.

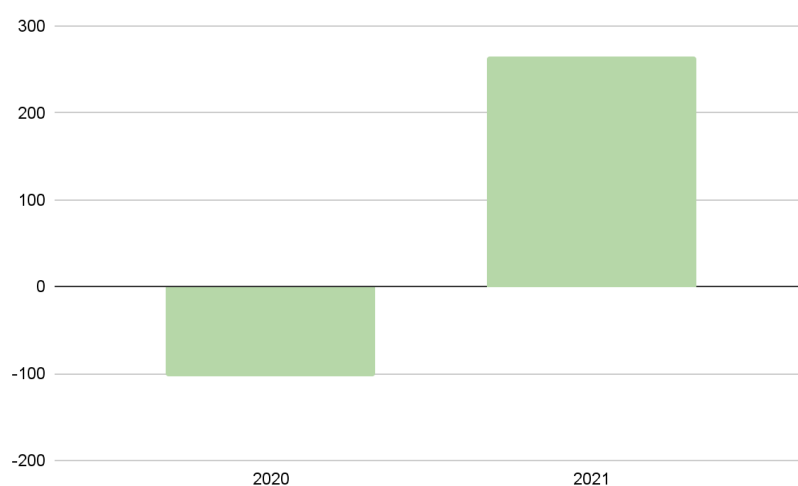
Кількість штатних працівників збільшилась з 32 осіб у 2020 році до 34 осіб у 2021 році, що становить зростання на 9,1%. Збільшення штату працівників може бути пов'язане з розширенням діяльності підприємства або зі зростанням обсягу робіт, що вимагають додаткової робочої сили.

Рентабельність продажів у 2021 році становить 0,6%, що позитивно порівняно з втратою у розмірі 1,2% у 2020 році. Це свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства і здатність забезпечувати прибутковість від своєї діяльності.

Загалом, за аналізом наданої таблиці можна сказати, що ТОВ "САКО" виявило позитивну динаміку у своїй діяльності протягом 2020-2021 років.

Збільшення чистого доходу, зниження витрат та збільшення чистого прибутку свідчать про покращення фінансових показників компанії. Рост середньої вартості активів і збільшення штату працівників можуть свідчити про розширення діяльності підприємства.

Фінансовим результатом діяльності ТОВ «САКО» у 2021 році був чистий прибуток в сумі 265 тис. грн. Динаміка чистого прибутку підприємства за два роки графічно відображена на рис. 3.1.



Джерело: Звіт про фінансові результати

Рис. 3.1 Динаміка чистого прибутку ТОВ «САКО»
за 2020-2021 рр., тис. грн.

У 2020 році ТОВ "САКО" зазнало збитку в розмірі 103 тис. грн. Цей збиток може пояснюватися зростанням цін на будівельні та паливно-мастильні матеріали, що призвело до збільшення матеріальних витрат. При цьому ціни на послуги підприємства залишилися практично незмінними, через зростання конкуренції та зниження платоспроможності клієнтів.

За три роки середня вартість активів підприємства збільшилась на 31,3%, переважно за рахунок зростання вартості основних засобів. Підприємство з кожним роком збільшує обсяг необхідного обладнання для виконання будівельних та ремонтних робіт.

Рентабельність продажів у підприємства є невеликою. У 2021 році відбулося зниження цього показника на 0,6 відсоткових пунктів. У 2020 році

рентабельність продажів була від'ємною через отриманий збиток.

У підсумку, можна сказати, що ТОВ "САКО" зазнало фінансових труднощів у 2020 році, але зуміло покращити свої показники в 2021 році шляхом збільшення чистого доходу та покращення фінансової стійкості. Проте, підприємство все ще має виклики щодо рентабельності продажів та контролю витрат.

ТОВ "САКО" вважає людські ресурси своїм головним активом, оскільки кваліфікація і продуктивність праці працівників мають значний вплив на результати господарської діяльності та досягнення цілей. В умовах ринкової економіки особлива увага приділяється аналізу трудових ресурсів, оскільки праця має свою вартість і конкурентоспроможність на ринку праці.

На кінець 2021 року у ТОВ "САКО" було 34 штатних працівника, що на 2 особи більше, ніж у 2020 році. Продуктивність праці є основним показником, який відображає ефективність використання робочої сили на підприємстві. Цей показник розраховується шляхом відношення чистого доходу до середньої кількості працівників (див. табл. 3.2).

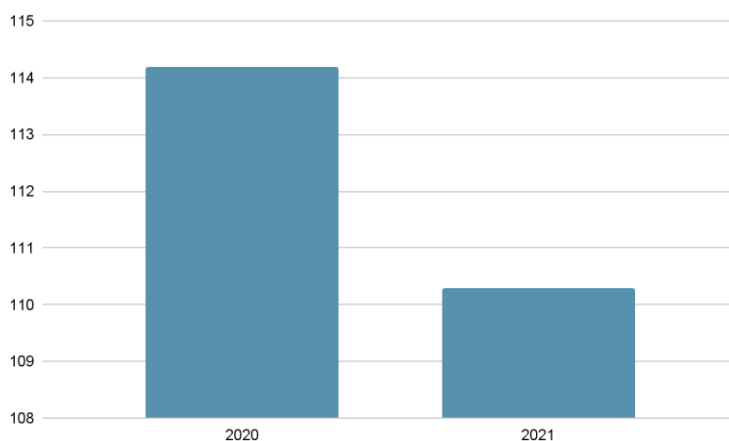
Таблиця 3.2

Продуктивність праці у ТОВ «САКО» за 2020-2021 рр.

Показники	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2021 р. від 2020 р., +/-
Чистий дохід, тис. грн.	2511,7	2646,6	-134,9
Середньооблікова кількість працівників, осіб	32	34	+2
Продуктивність праці, тис. грн.	114,2	110,3	-3,9

Розраховано на основі джерела: Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва

Зміна показника продуктивності праці графічно проілюстрована на рисунку 3.2.



Джерело: Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва

Рисунок 3.2 Динаміка продуктивності праці у ТОВ «САКО» за період 2020-2021 рр., тис. грн.

Таким чином, у 2021 році показник продуктивності праці становив 110,3 тис. грн., що на 134,9 тис. грн. менше порівняно з попереднім роком. Це зменшення продуктивності праці пов'язано зі збільшенням обсягів надання послуг підприємством. Однак, це свідчить про необхідність пошуку резервів для підвищення продуктивності праці.

Отже, після аналізу ефективності використання матеріальних та трудових ресурсів ТОВ "САКО" можна зробити наступні висновки: ефективність використання основних засобів на підприємстві знижується; оборотність оборотних активів також зменшується, а продуктивність праці або ефективність використання робочої сили знижується.

При аналізі рівня забезпеченості основними фондами підприємства важливо звернути увагу на їх відтворення і технічний стан. Рекомендується визначати та оцінювати динаміку коефіцієнтів вибуття, оновлення, зносу, а також частки машин і обладнання у загальній вартості основних фондів, а також проводити аналіз показників ефективності використання основних засобів (див. табл. 3.3)..

Таблиця 3.3

Динаміка показників відтворення та ефективності використання
основних фондів ТОВ «САКО» за 2020-2021 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	Зміни 2021 р. проти 2020 р., +, -
Первісна вартість на початок року, тис. грн.	745,2	1120,2	+375
Первісна вартість на кінець року, тис. грн.	1120,2	1280,5	+160,3
Вибуло основних засобів, тис. грн.	4,0	2,7	-1,3
Надійшло основних засобів, тис. грн.	379,0	163,0	-216
Коефіцієнт оновлення	0,34	0,13	-0,21
Коефіцієнт вибуття	0,01	0,002	-0,008

*Розраховано на основі джерела: Фінансовий звіт суб'єкта
малого підприємництва*

Аналізуючи таблицю 3.3, можна зробити висновок, що на ТОВ "САКО" в кожному році коефіцієнт оновлення основних засобів перевищує коефіцієнт вибуття. Це свідчить про активну інвестиційну політику на підприємстві щодо відтворення основних засобів.

Таблиця 3.4

Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «САКО» за
період 2020-2021 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. від 2020 р., +, -
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2511,7	2646,6	+134,9
Чистий прибуток, тис. грн.	-103	265	+162
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	32	34	+2
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.:	932,7	1200,4	+267,7
Фондорентабельність, %	-3,2	1,4	-1,8
Фондовіддача, грн.	2,7	2,2	-0,5
Фондомісткість, грн.	0,4	0,5	+0,1

*Розраховано на основі джерела: Фінансовий звіт суб'єкта
малого підприємництва*

Аналізуючи таблицю показників ефективності використання основних засобів ТОВ «САКО» за період 2020-2021 рр., можна зробити наступні висновки:

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 134,9 тис. грн., що свідчить про збільшення обсягів продажів і доходів підприємства.

Чистий прибуток підприємства збільшився на 162 тис. грн., що свідчить про поліпшення фінансових результатів.

Середньооблікова чисельність працівників збільшилась на 2 особи, що може свідчити про розширення персоналу для задоволення збільшених потреб підприємства.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 267,7 тис. грн., що свідчить про збільшення активів підприємства.

Фондорентабельність підприємства зросла на 1,8 відсоткових пунктів, що свідчить про покращення ефективності використання основних засобів для отримання прибутку.

Фондовіддача зменшилась на 0,5 грн. або на 18,5%, що може свідчити про меншу ефективність використання основних засобів для генерації доходу.

Фондомісткість збільшилась на 0,1 грн., що свідчить про підвищення вартості основних засобів на одну одиницю фонду.

В цілому, підприємство показує певне поліпшення у фінансових показниках, проте є деякі аспекти, такі як зменшення фондівіддачі, які вимагають уваги та можуть бути об'єктом подальшого аналізу та вдосконалення.

Таким чином, незважаючи на здійснення активної інвестиційної політики, ефективність використання основних засобів на підприємстві знижується.

3.4. Рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.

Напрямами підвищення економічного потенціалу проаналізованого підприємства, ТОВ «САКО», має бути:

- покращення роботи відділу маркетингу, що підвищить показник фондівіддачі на підприємстві;
- покращення кадрової політики підприємства (у частині розробки заходів щодо ефективного використання робочої сили). Залучення нових кадрів і перепідготовка поточних (на курсах підвищення кваліфікації або безпосередньо на виробництві) неодмінно позитивно позначиться на діяльності підприємства;
- формування ефективної системи мотивації трудових ресурсів (для прикладу, введення бонусних програм мотивації, нематеріальних заохочень);
- вдосконалення системи управління (підвищення рівня відповідальності керівників за схвалені рішення, при цьому має бути орієнтир на довгострокові результати, підвищення рівня знань кон'юнктури ринку, підвищення мотивації у працівників, прийняття заходів щодо підйому престижу підприємства, використання фінансового менеджменту в управлінні витратами);
- формування системи показників, що дозволять розробляти програми підвищення ефективності конкурентоспроможності наданих послуг, підвищення продуктивності праці;
- пошук напрямів поліпшення використання основних фондів, зокрема раціонального використання наявних фондів;
- підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом, забезпечення його раціонального використання, що, в свою чергу, пов'язано з проведенням якісних змін у складі ресурсів і з підвищенням ефективності в їх управлінні. Завдання підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом полягає насамперед у вдосконаленні використання й управління ресурсами підприємства та в підвищенні їхньої цілісності.

На основі наданої інформації і стану ТОВ "САКО" варто розглянути наступні рекомендації щодо його розвитку:

Розширення послуг: Додатково необхідно розглянути можливість розширення асортименту послуг, щоб задовольнити потреби більш широкого спектру клієнтів. Наприклад, включити послуги з ландшафтного дизайну, ремонту інтер'єру, електромонтажних робіт тощо. Це дозволить привернути нових клієнтів і збільшити обсяги замовлень.

Розширення ринкової присутності: Розглянути можливість розширення географії діяльності компанії, охопивши найближчі населені пункти або райони. Це дозволить отримати нові ринки збуту і збільшити кількість потенційних клієнтів.

Покращення маркетингових зусиль: Бажано зосередитись на розвитку ефективних маркетингових стратегій і просуванні даної компанії. Це можливо завдяки використанню соціальних мереж де інформація про ТОВ "САКО" та її рекламні акції будуть додатково привертати увагу потенційних клієнтів і підвищення пізнаваності бренду компанії.

Посилення конкурентоспроможності: Це стає можливим за рахунок вдосконалення якості наданих послуг і створення задоволеної клієнтської бази. Розглянути можливість впровадження інноваційних рішень, що допоможуть ТОВ "САКО" виділитися серед конкурентів. Також необхідно розвивати партнерські відносини з постачальниками та підприємствами суміжних галузей.

Удосконалення управління: Забезпечити ефективне фінансове управління і внутрішні процеси управління. Необхідно розглянути можливість впровадження системи управління якістю, такої як ISO 9001, що допоможе стандартизувати процеси та підвищити ефективність виробництва і надання послуг.

Розвиток кадрів: Бажано інвестувати в навчання і розвиток своїх співробітників. Забезпечення професійного росту і підвищення кваліфікації сприятиме покращенню якості виконання робіт і задоволенню клієнтів.

Також розглянути можливість повернення талановитих фахівців на ринку праці.

Розвиток довгострокових партнерських відносин: Необхідність співпрацювати зі стабільними партнерами, постачальниками і підрядниками. Розвиток взаємовигідних партнерських відносин дозволить забезпечити надійне постачання матеріалів і послуг, а також підвищить довіру клієнтів.

Вивчення ринку та конкурентів: необхідність проводити регулярний моніторинг ринкових тенденцій і аналізувати дії конкурентів. Це дозволить ТОВ "САКО" вчасно реагувати на зміни в галузі, а також виявити можливості для розвитку і покращення своїх послуг.

Залучення фінансових ресурсів: Бажано розглянути можливості отримання додаткових фінансових ресурсів для розвитку компанії, таких як кредити, інвестиції або гранти. Це може допомогти в розширенні діяльності, модернізації обладнання або розробці нових проектів.

Забезпечення високої якості та задоволення клієнтів: Постійно треба працювати над покращенням якості надаваних послуг задля стійкого розвитку компанії.

Висновки

Аналіз результативності суб'єкта підприємницької діяльності є важливим інструментом для ефективного управління підприємством. Цей аналіз допомагає виявити сильні сторони підприємства, виявити проблемні області та знайти можливості для поліпшення.

Основою аналізу результативності є збір об'єктивних даних про діяльність підприємства, таких як фінансові показники, ринкові дані, дані про продуктивність та ефективність виробничих процесів, а також вивчення конкурентного середовища. Ці дані потім піддаються аналізу з метою зрозуміти поточний стан підприємства, виявити його сильні та слабкі сторони, а також виявити можливості для поліпшення.

Аналіз результативності допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку підприємства. Він вказує на ті області, де підприємство має конкурентні переваги і може зосередитися на їх зміцненні. Водночас, він розкриває проблемні області, де потрібні заходи для вдосконалення і покращення продуктивності.

Аналіз результативності також допомагає у плануванні ресурсів і управлінні ризиками. Він дає можливість оцінити потенційні ризики та прийняти заходи для їх зменшення або уникнення. Крім того, він дозволяє визначити напрямки розвитку підприємства, адаптувати стратегію до змін на ринку та досягти конкурентної переваги.

Комбінація різних напрямків починаючи з фінансового та організаційного аналізу та закінчуючи соціальним та екологічним дозволяє отримати комплексну оцінку результативності підприємницької діяльності. Важливо враховувати контекст підприємства, його галузь діяльності та поставлені цілі, щоб визначити найбільш відповідні показники та методи аналізу.

Показники результативності бізнесу варіюються залежно від галузі діяльності, розміру підприємства та поставлених цілей. Ці показники можуть бути використані окремо або в поєднанні для оцінки результативності

бізнесу. Важливо враховувати конкретні цілі та контекст підприємства, а також порівнювати показники з внутрішніми цілями та стандартами галузі.

За об'єкт дослідження було обрано ТОВ «САКО», що здійснює будівництво та надає відповідні послуги. Аналіз показників діяльності дозволив зробити висновки. В цілому, підприємство показує певне поліпшення у фінансових показниках, проте є деякі аспекти, такі як зменшення фондівіддачі, які вимагають уваги та можуть бути об'єктом подальшого аналізу та вдосконалення.

Таким чином, незважаючи на здійснення активної інвестиційної політики, ефективність використання основних засобів на підприємстві знижується.

Надані практичні рекомендації стосовно розвитку цього підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адашев А. У. Мотивація персоналу як функція менеджменту. Світова наука. 2020. № 1 (22). С. 34–37
2. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>
3. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Економіка та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>
4. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>
5. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>
6. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
7. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

8. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

9. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

10. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

11. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

12. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

13. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

14. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошесва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22
https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

15. Ковальов В.В., Волкова О.Н.. Аналіз господарської діяльності підприємства, Посібник. Л.: ООО «ТК Велби», 2002. 424 с

16. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. посібник 3-є вид., оновлене й доповнене, Львів: «Новий світ-2000», 2017. 324 с

17. Лукаш, О., Дерев'янка, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98)), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>

18. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

19. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI:

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

20. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янка, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96)), 7-13.

21. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

22. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>
23. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
24. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>
25. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.
26. Опис бізнесу ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] Сайт Stockmarket
27. Розкриття інформації: Річна звітність ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] URL
28. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту – навч. пос. “Академвидав”. 2019. 336 с
29. Сайт ПрАТ «КИЇВСТАР» [Електронний ресурс] URL:
30. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
31. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний

посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

32. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

33. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

34. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

35. Hrytsenko, P. V., Kovalenko, Y. V., Voronenko, V. I., Smakouz, A. M., Stepanenko, Y. S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 92-98. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

36. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

37. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China's and India's national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

38. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of

Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

39. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

40. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

41. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of oecd and eu countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

42. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

43. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

44. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and

the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107.

DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

45. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

46. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

47. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

48. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

49. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

50. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to

management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

51. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. С. 82-90.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

52. Nesterenko, V. O., Dolhosheieva, O. I., Kirilieva, A. V., Voronenko, V. I., Hrytsenko, P. V. "Green" Vector of the Economic Development of the Country // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 79-87. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

53. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96)), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

54. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskyi P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

55. Sotnyk I. M., Nahornyi M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

56. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects //

Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

57. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

58. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>

ДОДАТОК А
ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «САКО»

1. Баланс на 31.12.2020 Форма № 1-м Код ЄГРПОУ 21119337

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього року
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	912,5	497,1
Основні засоби:	1010	626,0	985,8
- первісна вартість	1011	745,2	1120,2
- знос	1012	119,2	134,4
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1538,5	1482,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	27,3	27,2
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	40,7
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	89,5	35,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	6,3	69,8
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	10,9	13,6
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	134,0	186,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1672,5	1669,8

Продовження додатка А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного року
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1600,0	1600,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	30,0	24,0
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1630,0	1624,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620	14,8	2,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	8,0	5,0
розрахунками з оплати праці	1630	19,7	38,5
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	42,5	45,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1672,5	1669,8

1. Звіт про фінансові результати за 2020 рік

2. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «САКО»

Форма № 2-м

Код ЄГРПОУ

21119337

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2511,7	1592,5
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2511,7	1592,5
Собівартість реалізованої продукції	2050	2413,8	1456,2
Інші операційні витрати	2180	128,2	105,4
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	2542,0	1561,6
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	-30,3	30,9
Податок на прибуток	2300	-	12,2
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	-30,3	18,7

ДОДАТОК Б
ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
 суб'єкта малого підприємництва
 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «САКО»

1. Баланс на 31.12.2021 Форма № 1-м Код ЄГРПОУ 21119337

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього року
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	497,1	1393,1
Основні засоби:	1010	985,8	1088,4
- первісна вартість	1011	1120,2	1280,5
- знос	1012	134,4	192,1
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1482,9	2481,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	27,2	39,8
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	40,7	32,6
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	35,6	54,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	69,8	69,8
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	13,6	12,5
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	186,9	209,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1669,8	2691,0

Продовження додатка Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного року
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1600,0	1600,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24,0	36,5
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1624,0	1636,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	1010,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620	2,3	3,7
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	5,0	12,4
розрахунками з оплати праці	1630	38,5	28,4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	45,8	44,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1669,8	2691,0

1. Звіт про фінансові результати за 2021 рік

2. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «САКО»

Форма № 2-м

Код ЄГРПОУ

21119337

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2646,6	2511,7
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2646,6	2511,7
Собівартість реалізованої продукції	2050	2519,6	2413,8
Інші операційні витрати	2180	106,7	128,2
Інші витрати	2270		-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	2626,3	2542,0
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	20,3	-30,3
Податок на прибуток	2300	3,8	-
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	16,5	-30,3