МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
_____
(підпис)
"___"_____20___ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНАРОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему: «Чинники та шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

Виконавець
студент ФЕУП
Секмедін Михайло Олегович
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Єгупов Юрій Артемович
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2026

ЗМІСТ

Вступ ……..3

Розділ 1. Теоретичні основи дослідження ефективності господарської діяльності підприємства ……7

1.1. Сутність та економічний зміст ефективності господарської діяльності підприємства ……..7

1.2. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства ……..……..17

1.3. Чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємства.…….……..…….……...25

Розділ 2. Аналіз ефективності господарської діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»…….…….…30

2.1. Загальна характеристика ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»……..30

2.2. Формування фінансових результатів та аналіз фінансового стану ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»…….……...36

2.3. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»…….45

Розділ 3. Обґрунтування шляхів підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»……..……..56

3.1. Стратегічні напрямки і тактичні кроки щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»…….…….56

3.2. Економічне обґрунтування заходів з підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»……..60

Висновки…….…….……...….68

Література……..…….……72

ВСТУП

У сучасній економічній парадигмі ефективність господарської діяльності виступає засадничим вектором сталого розвитку та базовим критерієм ринкової життєздатності будь-якого суб'єкта господарювання. В умовах перманентної макроекономічної турбулентності, посилення глобалізаційної конкуренції, воєнно-політичних ризиків та жорстких бюджетних обмежень традиційні екстенсивні драйвери зростання остаточно вичерпали свій потенціал.

Сьогодні здатність підприємства адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, протистояти деструктивним ендогенним та екзогенним чинникам і зберігати фінансову стійкість безпосередньо залежить від рівня ефективності управління його внутрішніми ресурсами. Як інтегральна категорія, ефективність зумовлює оптимізацію пропорцій між понесеними операційними витратами та отриманими кінцевими результатами (доходом, прибутком). Саме тому безперервний пошук резервів підвищення ефективності, мінімізація втрат та раціоналізація бізнес-процесів є стратегічним імперативом для вітчизняних підприємств, які прагнуть подолати кризові явища та закласти фундамент для повоєнного відновлення.

Особливої гостроти та специфічного забарвлення зазначена проблематика набуває у сфері професійних B2B-послуг (Business-to-Business) та промислового івент-менеджменту, який є надзвичайно чутливим до коливань ділової активності базових індустрій. На прикладі ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» чітко простежується унікальна модель нішевого бізнесу, де обмежений штатний персонал (усього 5 осіб) виступає архітектором та інтегратором масштабних процесів, капіталізуючи не матеріальні активи, а власний інтелектуальний капітал: рекрутинг лінійного персоналу, аналітику та інформаційну логістику. За умов падіння попиту на традиційні ізольовані послуги, такі підприємства стикаються з критичним зниженням фондовіддачі наявного експозиційного обладнання та стрімким падінням продуктивності праці, що актуалізує пошук

гнучких інструментів Lean-менеджменту.

Потреба в систематизації чинників впливу на результативність мікробізнесу, розробці прикладного економіко-математичного інструментарію для оцінки ефективності нових сервісів та обґрунтуванні моделей синергетичної взаємодії з медіа-платформами зумовили вибір теми дослідження, визначили його актуальність, цільову спрямованість та практичну значущість для вітчизняної економічної науки та практики менеджменту.

Метою роботи є визначення стратегічних напрямків і тактичних кроків з підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» та економічне обґрунтування доцільності впровадження конкретних заходів щодо мобілізація наявних резервів.

Для досягнення поставленої мети дослідження сформульовано та вирішено такі **конкретні завдання**:

- *дослідити* теоретичну сутність та економічний зміст категорії «ефективність господарської діяльності підприємства» в сучасних умовах;
- *систематизувати* методичні підходи та сформувати систему показників для комплексної оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання;
- *виявити та класифікувати* ключові чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, що здійснюють деструктивний або стимулюючий вплив на ефективність підприємства;
- *надати* загальну організаційно-економічну характеристику ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» та визначити специфіку його функціонування на ринку;
- *проаналізувати* процеси формування фінансових результатів та оцінити поточний фінансовий стан досліджуваного підприємства;
- *провести поглиблений аналіз* ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» та ідентифікувати наявні операційні проблеми;

- *визначити* стратегічні напрямки та розробити тактичні кроки щодо підвищення ефективності діяльності компанії на перспективу;
- *здійснити* прикладне економічне обґрунтування запропонованих заходів та розрахувати прогнозні показники їхньої результативності.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні та прикладні засади формування системи ефективного господарювання підприємств, а також сукупність організаційно-економічних відносин, що виникають у процесі оптимізації їхньої діяльності.

Предметом дослідження є практичні аспекти, чинники та інструменти підвищення ефективності господарської діяльності конкретного суб'єкта господарювання – ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» – в сегменті промислового івент-менеджменту.

Перший розділ присвячено дослідженню теоретико-методологічної сутності ефективності господарювання як критерію ринкової стійкості підприємства. Тут сформовано систему показників оцінки результативності використання ресурсного потенціалу, а також класифіковано внутрішні та зовнішні чинники впливу на операційну спроможність суб'єктів господарювання в умовах кризи.

У другому розділі проведено комплексний фінансово-економічний аналіз ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 роки. На основі оцінки фінансового стану та динаміки формування результатів діяльності виявлено ключові деструктивні тенденції: критичне зниження фондовіддачі й продуктивності праці, а також перебування мікропідприємства в «операційній пастці» збитковості.

Третій, заключний розділ дослідження містить запропоновані автором стратегічні напрямки та тактичні кроки щодо збільшення обсягів наданих послуг і підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Окремий підрозділ присвячений обґрунтуванню конкретного заходу досягнення зазначеної мети і здійсненню техніко-економічних розрахунків ефективності

його впровадження на аналізованому підприємстві.

Інформаційну базу дослідження складає комплекс джерел, що забезпечують репрезентативність отриманих результатів. Основний масив даних сформовано на основі фінансової та статистичної звітності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 роки та внутрішньої документації підприємства. Теоретичне підґрунтя роботи становлять законодавчі акти України, офіційні статистичні збірники, а також наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань економіки та менеджменту.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, основної частині, висновків і списку використаних джерел. Основна частина включає 3 розділи і 8 підрозділів. Робота містить 27 таблиць і 12 рисунків. Загальний обсяг роботи складає 77 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та економічний зміст ефективності господарської діяльності підприємства

Ефективність господарської діяльності підприємства є однією з ключових економічних категорій, яка характеризує результативність функціонування підприємства та рівень використання його ресурсного потенціалу. В умовах ринкової економіки підвищення ефективності діяльності виступає необхідною передумовою забезпечення конкурентоспроможності, фінансової стійкості та довгострокового розвитку підприємства.

Сутність ефективності господарської діяльності полягає у досягненні максимальних результатів за мінімальних витрат ресурсів. Вона відображає співвідношення між отриманим економічним ефектом і витратами праці, матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для його досягнення. Таким чином, ефективність характеризує не лише обсяг отриманого результату, а й рівень раціональності використання ресурсного потенціалу підприємства [50].

У широкому розумінні ефективність господарської діяльності охоплює виробничу, фінансову, інвестиційну, маркетингову та управлінську складові діяльності підприємства. Це свідчить про її комплексний характер, оскільки результати діяльності формуються під впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

Ефективність діяльності підприємства може розглядатися як у кількісному, так і в якісному аспектах. Кількісний аспект відображається через систему економічних показників – прибуток, рентабельність, продуктивність праці, оборотність коштів тощо. Якісний аспект характеризує рівень організації управління, конкурентоспроможність продукції, інноваційність діяльності та здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

У сучасних умовах значний вплив на ефективність господарської діяльності мають інноваційні процеси, цифровізація, рівень технологічного розвитку та якість управлінських рішень. Це зумовлює необхідність постійного вдосконалення системи управління підприємством та пошуку нових шляхів підвищення ефективності його функціонування.

Крім того, економічний зміст ефективності передбачає не лише отримання поточних результатів, а й забезпечення довгострокового розвитку підприємства. У сучасних умовах це пов’язано з впровадженням інновацій, цифровізацією діяльності, використанням ресурсозберігаючих технологій та підвищенням якості управління.

Ефективність – це економічна категорія, яка характеризує співвідношення між отриманими результатами діяльності та витратами ресурсів, необхідних для їх досягнення. Вона показує, наскільки раціонально підприємство використовує наявний ресурсний потенціал для досягнення поставлених цілей і отримання економічного ефекту [21].

Ефективність господарської діяльності підприємства проявляється у:

- зростанні прибутку;
- підвищенні рентабельності;
- скороченні витрат;
- підвищенні продуктивності праці;
- прискоренні оборотності коштів;
- зміцненні конкурентоспроможності.

У науковій літературі поняття ефективності розглядається з різних позицій залежно від цілей дослідження, особливостей діяльності підприємства та підходів до оцінювання результативності. У зв’язку з цим, у табл. 1.1, доцільно розглянути основні підходи до трактування поняття «ефективність».

Різноманітність підходів до трактування поняття ефективності свідчить про її комплексний і багатогранний характер. У сучасних умовах ефективність діяльності підприємства доцільно розглядати як інтегральну категорію, що

поєднує результативність діяльності, раціональність використання ресурсів та здатність підприємства забезпечувати сталий розвиток і конкурентоспроможність.

Таблиця 1.1 – Підходи до трактування поняття «ефективність»

Підхід	Сутність трактування	Основний акцент
Ресурсний	Ефективність визначається рівнем раціонального використання ресурсів	Мінімізація витрат ресурсів
Результативний	Ефективність розглядається через досягнення поставлених цілей і результатів	Максимізація результату
Витратний	Ефективність характеризується співвідношенням результату та витрат	Економічний ефект
Системний	Ефективність є результатом взаємодії всіх елементів системи підприємства	Комплексність управління
Управлінський	Ефективність залежить від якості управлінських рішень та організації діяльності	Якість менеджменту
Соціально-економічний	Ефективність враховує не лише економічний, а й соціальний результат	Соціальний ефект діяльності
Інноваційний	Ефективність пов’язується зі здатністю підприємства впроваджувати інновації	Розвиток і конкурентоспроможність

Удосконалено на основі даних [23;25;30;47].

Окрім сутності ефективності, логічно ще розкрити:

- ознаки ефективності;
- функції ефективності;
- завдання оцінки ефективності;
- принципи забезпечення ефективності;
- критерії ефективності;
- види ефективності.

Для більш повного розкриття економічного змісту ефективності господарської діяльності підприємства доцільно систематизувати її основні теоретичні характеристики. Узагальнення ознак, функцій, завдань оцінки, принципів забезпечення, критеріїв та видів ефективності дозволяє комплексно охарактеризувати дану категорію та визначити її роль у системі управління

підприємством. Зазначені характеристики наведено на табл. 1.2.

Отже, наведена систематизація свідчить про комплексний характер ефективності господарської діяльності підприємства. Вона охоплює не лише співвідношення результатів і витрат, а й управлінські, фінансові, соціальні, інноваційні та ресурсні аспекти функціонування підприємства.

Таблиця 1.2 – Теоретична характеристика ефективності господарської діяльності підприємства

<table>
<tr><th colspan="4">Ефективність господарської діяльності підприємства</th></tr>
<tr><th>Ознаки ефективності:</th><th>Функції:</th><th colspan="2">Принципи:</th></tr>
<tr><td rowspan="3">✓ досягнення високих результатів діяльності;
✓ мінімізація витрат ресурсів;
✓ прибутковість та рентабельність діяльності;
✓ раціональне використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
✓ конкурентоспроможність підприємства;
✓ фінансова стійкість і платоспроможність;
✓ здатність до інноваційного розвитку;
✓ адаптивність до змін зовнішнього середовища;
✓ забезпечення сталого розвитку підприємства.</td><td>✓ оціночна;
✓ контрольна;
✓ аналітична;
✓ управлінська;
✓ мотиваційна.</td><td colspan="2">✓ системності;
✓ комплексності;
✓ раціональності;
✓ безперервності;
✓ адаптивності;
✓ інноваційності.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Види ефективності:</td></tr>
<tr><td colspan="3">✓ економічна;
✓ соціальна;
✓ фінансова;
✓ виробнича;
✓ інвестиційна;
✓ інноваційна.</td></tr>
<tr><th colspan="2">Основні завданнями оцінки ефективності господарської діяльності:</th><th colspan="2">Критерії ефективності діяльності підприємства:</th></tr>
<tr><td colspan="2">✓ визначення рівня результативності діяльності підприємства;
✓ оцінка ефективності використання ресурсів;
✓ виявлення резервів підвищення ефективності;
✓ аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів;
✓ оцінка фінансового стану підприємства;
✓ обґрунтування управлінських рішень;
✓ забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
✓ прогнозування перспектив розвитку.</td><td colspan="2">✓ прибутковість;
✓ рентабельність;
✓ продуктивність праці;
✓ оборотність коштів;
✓ фінансова стійкість;
✓ ліквідність;
✓ конкурентоспроможність;
✓ інноваційна активність;
✓ соціальна результативність.</td></tr>
</table>

Складено за даних [14;21;23;25;30;31;50].

Ефективність господарської діяльності підприємства характеризується сукупністю ознак, які відображають рівень результативності функціонування підприємства, раціональність використання ресурсів та здатність забезпечувати стабільний розвиток. Наявність цих ознак свідчить про ефективне управління

підприємством і досягнення поставлених економічних цілей.

Однією з основних ознак ефективності є досягнення високих результатів діяльності, що проявляється у зростанні обсягів виробництва та реалізації продукції, збільшенні прибутку й покращенні фінансових результатів. Високий рівень результативності свідчить про здатність підприємства успішно функціонувати в умовах конкурентного середовища.

Важливою ознакою є раціональне використання ресурсів, яке передбачає мінімізацію витрат трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів при досягненні максимального економічного ефекту. Раціональне ресурсокористування забезпечує скорочення витратоємності продукції та підвищення рентабельності діяльності.

Суттєвою ознакою ефективності є прибутковість і рентабельність діяльності підприємства. Високий рівень прибутковості свідчить про здатність підприємства не лише покривати свої витрати, а й формувати фінансові ресурси для подальшого розвитку та інвестування.

Не менш важливою ознакою виступає конкурентоспроможність підприємства, яка проявляється у здатності підприємства утримувати стабільні позиції на ринку, ефективно конкурувати за споживача та забезпечувати високу якість продукції чи послуг. Конкурентоспроможність безпосередньо пов’язана з рівнем ефективності використання ресурсів і якістю управління.

Важливою ознакою є також фінансова стійкість і платоспроможність підприємства. Ефективне підприємство здатне своєчасно виконувати свої фінансові зобов’язання, підтримувати належний рівень ліквідності та забезпечувати стабільність грошових потоків.

Сучасною ознакою ефективності виступає інноваційність діяльності, яка передбачає впровадження нових технологій, цифрових рішень та ресурсозберігаючих підходів. Інноваційний розвиток сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню витрат і зміцненню конкурентних переваг підприємства.

Крім того, важливою ознакою ефективності є адаптивність до змін зовнішнього середовища, тобто здатність підприємства швидко реагувати на економічні, технологічні та ринкові зміни. Це забезпечує гнучкість діяльності та стійкість підприємства в умовах нестабільності.

Ефективність господарської діяльності підприємства виконує важливу роль у системі управління та оцінки результативності функціонування підприємства. Її значення проявляється через реалізацію комплексу взаємопов'язаних функцій, які забезпечують аналіз, контроль, регулювання та вдосконалення діяльності підприємства.

Однією з основних є оціночна функція, яка полягає у визначенні рівня результативності діяльності підприємства та ефективності використання його ресурсів. Завдяки цій функції здійснюється оцінка фінансових результатів, продуктивності праці, рентабельності, оборотності коштів та інших показників, що характеризують рівень розвитку підприємства.

Важливе значення має контрольна функція, яка забезпечує порівняння фактичних результатів діяльності із запланованими показниками. Реалізація цієї функції дозволяє виявляти відхилення, визначати причини їх виникнення та своєчасно здійснювати коригування управлінських рішень.

Суттєвою є аналітична функція, спрямована на дослідження факторів, що впливають на рівень ефективності діяльності підприємства. Вона передбачає аналіз внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності та оцінку перспектив розвитку.

Не менш важливою є управлінська функція, яка полягає у використанні результатів оцінки ефективності для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. На основі аналізу показників ефективності формуються стратегічні та тактичні напрями розвитку підприємства, визначаються пріоритети використання ресурсів та шляхи підвищення конкурентоспроможності.

Важливу роль виконує також мотиваційна функція, яка сприяє стимулюванню працівників та керівництва підприємства до підвищення

продуктивності праці, покращення результатів діяльності та більш раціонального використання ресурсів. Високий рівень ефективності виступає основою для матеріального та нематеріального заохочення персоналу.

Крім того, ефективність виконує прогнозну функцію, яка полягає у визначенні перспектив розвитку підприємства та прогнозуванні результатів його діяльності. Аналіз тенденцій зміни показників ефективності дозволяє оцінити майбутні можливості підприємства та своєчасно адаптувати його діяльність до змін зовнішнього середовища.

Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства є важливим елементом системи управління, оскільки дозволяє визначити рівень результативності діяльності, виявити проблемні аспекти функціонування та обґрунтувати напрями подальшого розвитку. Реалізація оцінки ефективності спрямована на виконання комплексу взаємопов’язаних завдань.

Одним із головних завдань є визначення рівня результативності діяльності підприємства, що передбачає оцінку фінансових результатів, прибутковості, рентабельності, продуктивності праці та інших показників, які характеризують ефективність функціонування підприємства.

Важливим завданням є оцінка ефективності використання ресурсів підприємства, зокрема трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних. Це дозволяє встановити рівень раціональності використання ресурсного потенціалу та визначити можливості його оптимізації.

Суттєвим завданням виступає виявлення резервів підвищення ефективності діяльності, що передбачає пошук невикористаних можливостей для скорочення витрат, підвищення продуктивності праці, прискорення оборотності коштів та покращення фінансових результатів.

Не менш важливим є аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність підприємства. Це дозволяє визначити причини змін показників ефективності, оцінити рівень впливу окремих факторів та розробити заходи щодо мінімізації негативних наслідків.

Важливе значення має також оцінка фінансового стану підприємства, яка включає аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності. Це дозволяє визначити рівень фінансової безпеки підприємства та його здатність забезпечувати стабільну діяльність.

Одним із ключових завдань є обґрунтування управлінських рішень, оскільки результати оцінки ефективності використовуються для формування стратегічних і тактичних напрямів розвитку підприємства, оптимізації витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Крім того, оцінка ефективності спрямована на прогнозування перспектив розвитку підприємства, визначення можливостей зростання та адаптації до змін зовнішнього середовища. Це забезпечує підвищення гнучкості діяльності підприємства та його здатності до довгострокового розвитку.

Забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства ґрунтується на системі принципів, які визначають основні підходи до організації та управління діяльністю підприємства (див. табл. 1.3). Дотримання цих принципів сприяє раціональному використанню ресурсів, підвищенню результативності діяльності та забезпеченню стабільного розвитку підприємства.

Таким чином, принципи забезпечення ефективності господарської діяльності формують основу раціонального управління підприємством та сприяють підвищенню результативності використання ресурсів, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Критерії ефективності господарської діяльності підприємства є основою оцінки результативності його функціонування та рівня використання ресурсного потенціалу. Вони відображають ступінь досягнення поставлених цілей і дозволяють визначити рівень успішності діяльності підприємства в умовах ринкового середовища.

Одним із головних критеріїв ефективності є прибутковість діяльності підприємства, яка характеризує здатність підприємства отримувати прибуток у

результаті здійснення господарської діяльності. Прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, забезпечення його фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 1.3 – Принципи забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства

Принцип	Сутність принципу
Принцип системності	Передбачає комплексний підхід до управління підприємством та взаємозв'язок усіх складових його діяльності
Принцип комплексності	Полягає у врахуванні економічних, фінансових, виробничих, соціальних та управлінських аспектів діяльності
Принцип раціональності	Орієнтує підприємство на економне та ефективне використання ресурсів
Принцип безперервності	Передбачає постійне вдосконалення діяльності підприємства та пошук резервів підвищення ефективності
Принцип адаптивності	Відображає здатність підприємства швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища
Принцип інноваційності	Передбачає впровадження сучасних технологій, цифрових рішень та нових методів управління
Принцип цілеспрямованості	Полягає в орієнтації діяльності підприємства на досягнення стратегічних цілей
Принцип оптимальності	Передбачає вибір найбільш ефективних управлінських рішень серед можливих альтернатив
Принцип ефективного контролю	Забезпечує моніторинг результатів діяльності та своєчасне коригування відхилень
Принцип наукової обґрунтованості	Передбачає використання сучасних методів аналізу, планування та управління діяльністю підприємства

Розробка автора

Важливим критерієм є рентабельність, яка відображає рівень ефективності використання ресурсів підприємства. Показники рентабельності дозволяють оцінити співвідношення між отриманим прибутком і витратами або вкладеними ресурсами, що характеризує економічну доцільність діяльності підприємства. Суттєвим критерієм виступає продуктивність праці, яка визначає результативність використання трудових ресурсів та рівень ефективності організації праці. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню витрат виробництва та підвищенню обсягів випуску продукції.

Не менш важливим критерієм є оборотність коштів, яка характеризує швидкість кругообігу обігових ресурсів підприємства. Прискорення оборотності

коштів дозволяє зменшити потребу у додатковому фінансуванні та підвищити ліквідність підприємства.

Важливе значення має також фінансова стійкість і платоспроможність підприємства, які визначають його здатність своєчасно виконувати фінансові зобов'язання та підтримувати стабільність діяльності. Високий рівень фінансової стійкості забезпечує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Одним із сучасних критеріїв ефективності є конкурентоспроможність підприємства, яка відображає здатність підприємства успішно функціонувати на ринку, задовольняти потреби споживачів та забезпечувати переваги над конкурентами.

Крім того, важливим критерієм є інноваційна активність, яка характеризує рівень впровадження нових технологій, сучасних методів управління та інноваційних рішень. Інноваційний розвиток сприяє підвищенню продуктивності, зниженню витрат та зміцненню ринкових позицій підприємства.

Ефективність господарської діяльності підприємства є багатогранною економічною категорією, яка може проявлятися у різних сферах функціонування підприємства. Залежно від цілей оцінювання, характеру результатів та особливостей використання ресурсів виділяють різні види ефективності, що дозволяє комплексно оцінити результати діяльності підприємства.

Одним із основних видів є економічна ефективність, яка характеризує співвідношення між отриманими результатами діяльності та витратами ресурсів, необхідних для їх досягнення. Вона відображає рівень прибутковості, рентабельності, продуктивності праці та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Важливим видом є соціальна ефективність, що характеризує вплив діяльності підприємства на умови праці, рівень зайнятості, розвиток персоналу та задоволення соціальних потреб працівників і суспільства. Соціальна ефективність проявляється у підвищенні рівня оплати праці, покращенні умов

праці, забезпеченні соціальних гарантій та розвитку людського капіталу.

Суттєве значення має фінансова ефективність, яка відображає здатність підприємства забезпечувати стабільні фінансові результати, підтримувати ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість. Вона оцінюється за допомогою показників прибутковості, рентабельності, ділової активності та структури капіталу.

Окремим видом виступає виробнича ефективність, яка характеризує результативність організації виробничого процесу та рівень використання виробничих ресурсів. Вона проявляється у зростанні продуктивності праці, зниженні собівартості продукції, скороченні виробничого циклу та підвищенні якості продукції.

Важливим видом є інвестиційна ефективність, яка визначає доцільність вкладення капіталу та результативність реалізації інвестиційних проєктів. Вона оцінюється за допомогою показників чистої приведеної вартості, строку окупності інвестицій, внутрішньої норми прибутковості та інших критеріїв.

У сучасних умовах значного поширення набуває інноваційна ефективність, яка характеризує результати впровадження нових технологій, цифрових рішень та інноваційних методів управління. Вона проявляється у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, скороченні витрат та зростанні продуктивності. Крім того, залежно від рівня охоплення виділяють локальну та загальну ефективність. Локальна ефективність характеризує результативність окремих напрямів діяльності або структурних підрозділів, тоді як загальна ефективність відображає результати функціонування підприємства в цілому.

1.2. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства

Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється за допомогою системи показників, які дозволяють комплексно охарактеризувати результати

господарської діяльності, рівень використання ресурсів та фінансовий стан підприємства. Система показників є важливим інструментом аналізу та управління, оскільки забезпечує можливість виявлення проблемних аспектів діяльності, оцінки тенденцій розвитку та обґрунтування управлінських рішень.

Система показників оцінки ефективності діяльності підприємства має комплексний характер і охоплює виробничі, фінансові, трудові, інвестиційні та інші аспекти функціонування підприємства. Для більш глибокого аналізу показники доцільно групувати за окремими напрямами оцінювання [28;34;35;40].

Таблиця 1.4 – Показники прибутковості та рентабельності діяльності підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Чистий прибуток	ЧП = Доходи – Витрати	Характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства
Валова рентабельність	Валовий прибуток / Чистий дохід × 100%	Відображає ефективність основної діяльності підприємства
Рентабельність продукції	Прибуток від реалізації / Собівартість продукції × 100%	Показує рівень прибутковості виробництва продукції
Рентабельність продажів	Чистий прибуток / Чистий дохід × 100%	Характеризує частку прибутку в обсязі реалізації
Рентабельність активів (ROA)	Чистий прибуток / Середня вартість активів × 100%	Відображає ефективність використання активів підприємства
Рентабельність власного капіталу (ROE)	Чистий прибуток / Власний капітал × 100%	Характеризує ефективність використання власного капіталу
Рентабельність виробництва	Прибуток / Виробничі витрати × 100%	Відображає результативність виробничої діяльності
Операційна рентабельність	Операційний прибуток / Чистий дохід × 100%	Показує ефективність операційної діяльності підприємства
Рентабельність інвестицій	Прибуток від інвестицій / Інвестиційні витрати × 100%	Характеризує ефективність вкладених інвестицій

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Однією з основних груп є показники прибутковості та рентабельності, які характеризують фінансові результати діяльності підприємства. До них належать прибуток, рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність

власного капіталу та інші показники, що відображають рівень прибутковості діяльності та ефективність використання ресурсів.

Важливе місце у системі оцінки ефективності діяльності підприємства займають показники прибутковості та рентабельності, які дозволяють оцінити результативність діяльності підприємства та рівень ефективності використання його ресурсів (див. табл. 1.4).

Таким чином, показники прибутковості та рентабельності дозволяють комплексно оцінити фінансові результати діяльності підприємства, ефективність використання ресурсів і рівень його конкурентоспроможності. Їх аналіз є важливою основою для прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 1.5 – Показники ділової активності підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід / Середня вартість активів	Характеризує ефективність використання всіх активів підприємства
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Чистий дохід / Середні обігові кошти	Показує швидкість обороту обігових коштів
Тривалість одного обороту обігових коштів	365 / Коефіцієнт оборотності	Визначає час одного повного кругообігу коштів
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середня дебіторська заборгованість	Характеризує швидкість повернення коштів від покупців
Період погашення дебіторської заборгованості	365 / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Відображає середній строк погашення дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізації / Середня кредиторська заборгованість	Характеризує швидкість розрахунків із постачальниками
Період погашення кредиторської заборгованості	365 / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Визначає середній строк оплати зобов’язань
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізації / Середні запаси	Показує швидкість використання виробничих запасів
Тривалість обороту запасів	365 / Коефіцієнт оборотності запасів	Відображає час перебування запасів у вир-чому процесі
Операційний цикл	Період обороту запасів + Період погашення дебіторської заборгованості	Характеризує тривалість повного операційного циклу підприємства

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Важливе значення мають показники ділової активності, які характеризують швидкість обороту ресурсів підприємства та ефективність їх використання. До цієї групи належать коефіцієнт оборотності активів, оборотність обігових коштів, тривалість операційного циклу, оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості (див. табл. 1.5).

Таким чином, показники ділової активності дозволяють оцінити інтенсивність використання ресурсів підприємства, швидкість їх обороту та ефективність організації господарської діяльності. Їх аналіз сприяє виявленню резервів прискорення оборотності коштів і підвищення фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1.6 – Показники ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов’язання	Характеризує здатність підприємства погашати поточні зобов’язання за рахунок оборотних активів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов’язання	Відображає можливість підприємства швидко погасити короткострокові зобов’язання без реалізації запасів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов’язання	Показує частку поточних зобов’язань, яку підприємство може погасити негайно
Коефіцієнт платоспроможності	Власний капітал / Загальні зобов’язання	Характеризує здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов’язання
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу	Відображає рівень фінансової незалежності підприємства
Коефіцієнт фінансової залежності	Загальні зобов’язання / Власний капітал	Характеризує ступінь залежності підприємства від позикових коштів
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	Відображає частку власного капіталу, що використовується в обороті
Коефіцієнт покриття зобов’язань	Активи / Зобов’язання	Показує рівень забезпечення зобов’язань активами підприємства

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Суттєву роль відіграють показники ліквідності та платоспроможності, які відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові

зобов’язання. Основними з них є коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності (див. табл. 1.6).

Таким чином, показники ліквідності та платоспроможності дозволяють оцінити рівень фінансової стійкості підприємства, його здатність забезпечувати безперервність господарської діяльності та своєчасно виконувати зобов’язання перед кредиторами, постачальниками та іншими контрагентами.

Таблиця 1.7 – Показники фінансової стійкості підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу	Характеризує частку власного капіталу у загальній сумі джерел фінансування та рівень фінансової незалежності підприємства
Коефіцієнт фінансової залежності	Залучений капітал / Власний капітал	Відображає ступінь залежності підприємства від позикових коштів
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал + Довгострокові зобов’язання) / Валюта балансу	Характеризує стабільність джерел фінансування діяльності підприємства
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	Відображає частку власного капіталу, яка знаходиться в обороті та може бути використана для фінансування поточної діяльності
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	Показує рівень забезпечення оборотних активів власними джерелами фінансування
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов’язання / (Власний капітал + Довгострокові зобов’язання)	Визначає частку довгострокових позикових коштів у стабільних джерелах фінансування
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	Залучений капітал / Власний капітал	Характеризує рівень фінансового ризику підприємства
Коефіцієнт покриття запасів	(Власні оборотні кошти + Довгострокові зобов’язання) / Запаси	Відображає рівень забезпечення запасів стабільними джерелами фінансування

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Окрему групу становлять показники фінансової стійкості, які характеризують рівень фінансової незалежності підприємства та стабільність

джерел фінансування (див. табл. 1.7). До них належать коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Таким чином, показники фінансової стійкості дозволяють оцінити рівень фінансової незалежності підприємства, ступінь його залежності від позикових коштів та здатність підтримувати стабільний фінансовий стан у довгостроковій перспективі.

Важливими є також показники ефективності використання трудових ресурсів, які відображають продуктивність праці, рівень трудомісткості продукції, фонд оплати праці та ефективність використання персоналу (див. табл. 1.8).

Таблиця 1.8 – Показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Продуктивність праці	Чистий дохід / Середньооблікова чисельність працівників	Характеризує обсяг продукції або доходу, що припадає на одного працівника
Трудомісткість продукції	Витрати робочого часу / Обсяг продукції	Відображає витрати праці на виробництво одиниці продукції
Середня заробітна плата	Фонд оплати праці / Середньооблікова чисельність працівників	Характеризує рівень оплати праці персоналу
Коефіцієнт використання робочого часу	Фактично відпрацьований час / Плановий фонд робочого часу	Відображає рівень використання робочого часу працівників
Рентабельність персоналу	Чистий прибуток / Середньооблікова чисельність працівників	Показує суму прибутку, отриманого в розрахунку на одного працівника
Коефіцієнт плинності кадрів	Кількість звільнених працівників / Середньооблікова чисельність працівників × 100%	Характеризує рівень руху кадрів на підприємстві
Фондовіддача праці	Обсяг продукції / Витрати на оплату праці	Відображає ефективність витрат на персонал
Коефіцієнт стабільності кадрів	Кількість працівників, які працюють весь період / Середньооблікова чисельність працівників	Характеризує стабільність кадрового складу

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Таким чином, показники ефективності використання трудових ресурсів дозволяють оцінити продуктивність праці, рівень використання робочого часу, ефективність витрат на персонал та стабільність кадрового складу підприємства, що є важливою передумовою підвищення загальної ефективності господарської діяльності.

Таблиця 1.9 – Показники ефективності використання основних засобів та обігових коштів

Показник	Формула	Економічна сутність
Фондовіддача	Чистий дохід / Середньорічна вартість основних засобів	Характеризує обсяг продукції або доходу, отриманого з 1 грн основних засобів
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / Чистий дохід	Відображає вартість основних засобів, необхідних для отримання 1 грн доходу
Фондоозброєність праці	Середньорічна вартість основних засобів / Середньооблікова чисельність працівників	Характеризує рівень забезпеченості працівників основними засобами
Рентабельність основних засобів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість основних засобів × 100%	Відображає ефективність використання основних засобів
Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу / Первісна вартість основних засобів × 100%	Характеризує ступінь зношеності основних засобів
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Вартість введених основних засобів / Вартість основних засобів на кінець періоду × 100%	Відображає інтенсивність оновлення основних засобів
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Чистий дохід / Середні обігові кошти	Характеризує швидкість обороту обігових коштів
Тривалість одного обороту	365 / Коефіцієнт оборотності	Визначає час одного повного кругообігу обігових коштів
Коефіцієнт завантаження обігових коштів	Середні обігові кошти / Чистий дохід	Показує суму обігових коштів на 1 грн доходу
Рентабельність обігових коштів	Чистий прибуток / Середні обігові кошти × 100%	Відображає ефективність використання обігових коштів

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Крім того, значне місце займають показники ефективності використання основних засобів та обігових коштів, які характеризують фондовіддачу,

фондомісткість, оборотність обігових коштів та рівень завантаження ресурсів (див. табл. 1.9).

Таким чином, показники ефективності використання основних засобів та обігових коштів дозволяють оцінити результативність використання виробничих ресурсів, швидкість їх обороту та рівень прибутковості, що є важливою умовою забезпечення фінансової стійкості та підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

У сучасних умовах важливого значення набувають інноваційні та інвестиційні показники, які відображають рівень інноваційної активності, ефективність інвестиційних проєктів та здатність підприємства забезпечувати довгостроковий розвиток (див. табл. 1.10).

Таблиця 1.10 – Інноваційні та інвестиційні показники діяльності підприємства

Показник	Формула	Економічна сутність
Рентабельність інвестицій (ROI)	Чистий прибуток від інвестицій / Інвестиційні витрати × 100%	Характеризує ефективність вкладених інвестицій
Чиста приведена вартість (NPV)	Σ Дисконтованих грошових потоків – Початкові інвестиції	Відображає економічний ефект інвестиційного проєкту
Індекс прибутковості (PI)	Σ Дисконтованих грошових потоків / Початкові інвестиції	Характеризує дохідність інвестицій на одиницю вкладень
Внутрішня норма прибутковості (IRR)	IRR = ставка дисконту, за якої NPV = 0	Визначає граничний рівень прибутковості проєкту
Строк окупності інвестицій	Інвестиційні витрати / Середньорічний грошовий потік	Показує період повернення вкладених коштів
Частка інноваційної продукції	Обсяг інноваційної продукції / Загальний обсяг продукції × 100%	Відображає рівень інноваційної активності підприємства
Коефіцієнт інноваційної активності	Витрати на інновації / Загальні витрати підприємства × 100%	Характеризує рівень фінансування інноваційної діяльності
Ефективність інноваційних витрат	Приріст прибутку від інновацій / Витрати на інновації	Відображає результативність впровадження інновацій
Коефіцієнт оновлення технологій	Вартість нових технологій / Загальна вартість технологій × 100%	Характеризує рівень технологічного оновлення підприємства

Складено на основі [2;4;8;13;28;34;35;40;44].

Таким чином, інноваційні та інвестиційні показники дозволяють оцінити результативність інвестиційної діяльності підприємства, ефективність впровадження інновацій та рівень його готовності до довгострокового розвитку й підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, система показників оцінки ефективності діяльності підприємства дозволяє комплексно оцінити результати його функціонування, рівень використання ресурсів та фінансовий стан, що є основою для прийняття ефективних управлінських рішень і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

1.3. Чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємства

Ефективність господарської діяльності підприємства формується під впливом сукупності різноманітних чинників, які визначають результати функціонування підприємства, рівень використання ресурсів та його конкурентоспроможність. Вплив цих чинників може бути як позитивним, так і негативним, що обумовлює необхідність їх постійного аналізу та врахування у процесі управління діяльністю підприємства.

Для більш глибокого дослідження чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності підприємства, доцільно здійснити їх класифікацію за основними ознаками. Такий підхід дозволяє систематизувати чинники залежно від джерела їх виникнення, характеру впливу, рівня керованості, сфери прояву та тривалості дії. Узагальнену класифікацію чинників впливу на ефективність господарської діяльності підприємства наведено в табл. 1.11.

Залежно від джерела виникнення чинники впливу на ефективність господарської діяльності доцільно поділяти на внутрішні та зовнішні [27]. Внутрішні чинники формуються безпосередньо в межах підприємства та піддаються управлінському впливу. Саме вони значною мірою визначають

рівень результативності діяльності та ефективність використання ресурсів.

Таблиця 1.11 – Класифікація чинників впливу на ефективність господарської діяльності підприємства

Ознака класифікації	Види чинників
За джерелом виникнення	Внутрішні, зовнішні
За характером впливу	Позитивні, негативні
За рівнем керованості	Керовані, частково керовані, некеровані
За сферою прояву	Виробничі, фінансові, кадрові, управлінські, маркетингові, інноваційні
За тривалістю впливу	Короткострокові, середньострокові, довгострокові
За ступенем впливу	Основні, другорядні
За напрямом впливу	Ресурсні, результативні, організаційні

Складено за даними [20;22;26;27;32;45].

Одним із ключових внутрішніх чинників є організація виробничого процесу, яка впливає на тривалість виробничого циклу, рівень продуктивності праці та собівартість продукції. Раціональна організація виробництва забезпечує зниження витрат і підвищення результативності діяльності підприємства.

Важливим чинником є ефективність використання трудових ресурсів, яка характеризується рівнем кваліфікації персоналу, продуктивністю праці, мотивацією працівників та ефективністю кадрової політики. Високий рівень кадрового потенціалу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Суттєвий вплив має фінансовий стан підприємства, зокрема рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та забезпеченості ресурсами. Ефективне фінансове управління забезпечує стабільність діяльності підприємства та можливість його розвитку.

Важливим внутрішнім чинником є також рівень технологічного та інноваційного розвитку, який визначає можливості впровадження сучасних технологій, автоматизації виробництва та ресурсозберігаючих рішень.

Крім того, значний вплив має система управління підприємством, яка охоплює якість управлінських рішень, рівень планування, контролю та

організації діяльності.

Зовнішні чинники формуються поза межами підприємства та не піддаються прямому контролю з його боку, однак суттєво впливають на результати діяльності.

Одним із основних зовнішніх чинників є економічна ситуація в країні, яка включає рівень інфляції, стабільність національної валюти, податкову політику та загальний стан економіки. Нестабільність економічного середовища може негативно впливати на діяльність підприємства та його фінансові результати.

Важливим чинником є ринкове середовище, зокрема рівень конкуренції, попит на продукцію, зміна споживчих переваг та кон'юнктура ринку. Від стану ринку залежить обсяг реалізації продукції та рівень прибутковості підприємства.

Суттєвий вплив має політичне та правове середовище, яке визначає умови ведення господарської діяльності, рівень державного регулювання та стабільність законодавства.

Крім того, важливими зовнішніми чинниками є науково-технічний розвиток, стан банківської системи, умови співпраці з постачальниками та споживачами, а також глобальні економічні процеси.

Таким чином, ефективність господарської діяльності підприємства залежить від комплексного впливу внутрішніх і зовнішніх чинників. Їх врахування є необхідною умовою забезпечення стабільного розвитку підприємства, підвищення конкурентоспроможності та ефективності використання ресурсів.

Чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємства доцільно класифікувати не лише за джерелом виникнення, тобто на внутрішні та зовнішні, а й за іншими ознаками. Такий підхід дозволяє глибше оцінити характер їх дії, рівень керованості, тривалість впливу та значення для розвитку підприємства.

За характером впливу чинники можна поділити на позитивні та негативні. Позитивні чинники сприяють підвищенню ефективності діяльності

підприємства, зокрема зростанню продуктивності праці, прибутковості, рентабельності та конкурентоспроможності. Негативні чинники, навпаки, знижують результативність діяльності, підвищують витрати, погіршують фінансовий стан або послаблюють ринкові позиції підприємства.

За рівнем керованості доцільно виділяти керовані, частково керовані та некеровані чинники. Керовані чинники повністю залежать від управлінських рішень підприємства, наприклад організація виробництва, кадрова політика, система мотивації та фінансове планування. Частково керовані чинники підприємство може певною мірою регулювати або адаптувати до них свою діяльність, наприклад відносини з постачальниками, споживачами чи банківськими установами. Некеровані чинники формуються поза межами підприємства і не можуть бути безпосередньо змінені ним, наприклад інфляція, воєнні дії, зміни законодавства або загальноекономічна криза.

За сферою прояву чинники можна поділити на виробничі, фінансові, кадрові, управлінські, маркетингові, інноваційні та організаційні. Виробничі чинники пов’язані з технологією, якістю обладнання, організацією виробничого процесу та рівнем використання ресурсів. Фінансові чинники охоплюють прибутковість, ліквідність, структуру капіталу та рівень фінансової стійкості. Кадрові чинники відображають кваліфікацію персоналу, мотивацію, продуктивність праці та стабільність трудового колективу. Управлінські чинники пов’язані з якістю менеджменту, плануванням, контролем і прийняттям рішень. Маркетингові чинники характеризують попит, збут, конкурентоспроможність продукції та цінову політику. Інноваційні чинники відображають рівень технологічного оновлення, цифровізації та впровадження нових рішень.

За тривалістю впливу чинники можна поділити на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Короткострокові чинники впливають на поточні результати діяльності підприємства, наприклад зміна цін на сировину або тимчасове зниження попиту. Середньострокові чинники проявляються

протягом кількох періодів і можуть бути пов’язані з модернізацією виробництва, зміною кадрової політики чи оптимізацією витрат. Довгострокові чинники визначають стратегічний розвиток підприємства, зокрема інноваційна активність, інвестиційна політика, репутація підприємства та його конкурентні переваги.

За ступенем впливу на результати діяльності чинники можна поділити на основні та другорядні. Основні чинники мають визначальний вплив на ефективність господарської діяльності підприємства, наприклад рівень витрат, продуктивність праці, якість управління, фінансова стійкість та обсяги реалізації. Другорядні чинники мають опосередкований або менш значний вплив, однак у сукупності також можуть впливати на загальні результати діяльності.

За напрямом впливу чинники можуть бути ресурсними, результативними та організаційними. Ресурсні чинники пов’язані з наявністю та ефективністю використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів. Результативні чинники відображають прибуток, рентабельність, обсяги реалізації та продуктивність. Організаційні чинники характеризують якість управління, структуру підприємства, рівень координації процесів і контроль за діяльністю.

Отже, аналіз чинників впливу на ефективність господарської діяльності є важливою передумовою обґрунтування управлінських рішень. Їх систематизація дозволяє виявити резерви підвищення ефективності, мінімізувати негативний вплив зовнішнього середовища та забезпечити стабільний розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

2.1. Загальна характеристика ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» – це українська компанія, що спеціалізується на організації виставкової діяльності та наданні супутніх послуг. Ось ключова інформація про підприємство станом на 2026 рік: код ЄДРПОУ: 37810899; юридична адреса: м. Одеса, вул. Садова, буд. 3, оф. 105; керівник: Тарасова Ольга Іванівна.

Сфера діяльності. Згідно з класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), *основним напрямком компанії* є організування конгресів і торговельних виставок.

Додаткові види діяльності включають:

- рекламні послуги;
- посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Компанія часто фігурує в контексті організації спеціалізованих заходів та співпраці з промисловими підприємствами. Вона забезпечує майданчики для бізнес-комунікацій, де виробники та постачальники можуть демонструвати новітні технології (наприклад, у сфері металообробки, 3D-технологій або енергетики). Хоча назва компанії схожа на деякі страхові або логістичні структури, ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» зосереджена саме на Event-менеджменті для B2B сегменту. Event-менеджмент у B2B сегменті (Business-to-Business) – це організація заходів, де замовниками, учасниками та відвідувачами є компанії та професіонали, а не масовий споживач.

Хоча компанія позиціонується як оператор виставок, її активність розподілена між декількома ключовими сегментами (табл. 2.1). Аналіз структури діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» на основі наведених кодів КВЕД дозволяє

зробити висновок про високий ступінь вертикальної та горизонтальної інтеграції послуг навколо ключової компетенції – виставкового бізнесу. Підприємство не просто організовує заходи, а створює комплексну екосистему обслуговування B2B-клієнтів. Нижче наведено детальний аналіз за ролями.

Таблиця 2.1– Види діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за КВЕД

Код КВЕД	Вид діяльності	Роль у структурі доходів
78.10	Діяльність агентств працевлаштування	Основний. Забезпечення персоналом виставкових стендів, рекрутинг фахівців для промислового сектору.
82.30	Організування виставок і конгресів	Профільний. Організація спеціалізованих B2B заходів (металообробка, енергетика).
73.11	Рекламні агентства	Допоміжний. Просування брендів учасників виставок, медійна підтримка.
63.99	Інші інформаційні послуги	Інформаційний. Робота з базами даних, видавнича діяльність (через партнерство з «ІнформДом»).

1. Ядро бізнесу та спеціалізація (КВЕД 82.30). Це профільний вектор діяльності. Зосередження на складних промислових секторах (металообробка, енергетика) свідчить про високий інтелектуальний поріг входу. Організація виставок у цих нішах потребує не лише логістичного менеджменту, а й глибокого розуміння ринку капітальних товарів.

2. Ресурсне забезпечення та кадровий сервіс (КВЕД 78.10). Визначення діяльності агентств працевлаштування як основної ролі в доходах є цікавим стратегічним рішенням. Це вказує на те, що підприємство ефективно монетизує потребу експонентів у кваліфікованому тимчасовому персоналі (стендисти, перекладачі, технічні фахівці). Це перетворює «ДІНАМІКС-ЕКСПО» з простого орендодавця площ на повноцінного HR-партнера для промислового сектору.

3. Маркетингова та медійна синергія (КВЕД 73.11 та 63.99). Ці напрями виконують функцію супроводу та інформаційного підсилення:

- *Рекламна складова (73.11):* Дозволяє збільшувати середній чек (LTV) клієнта за рахунок додаткових послуг із просування бренду безпосередньо

під час івенту.

- *Інформаційний сервіс (63.99):* Партнерство з «ІнформДом» та робота з базами даних свідчать про використання Big Data для таргетованого маркетингу. Це критично для сегмента B2B, де якість контактів (лідів) важливіша за їх кількість.

ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» можна віднести до категорій *мікро- або малого підприємництва*. Компанія орієнтована на нішеві промислові заходи. Це не масові виставки, а спеціалізовані технічні форуми з кількістю учасників від 50 до 150 компаній.

Значна частина діяльності пов'язана з підбором технічного та обслуговуючого персоналу для івентів. Це дозволяє компанії закривати повний цикл обслуговування клієнта: від оренди площі до надання стендистів та перекладачів. Івенти поділяють на кілька ключових категорій:

1. Corporate Events (корпоративні заходи), спрямовані на внутрішнє середовище компанії:

- тімбілдінги: формування команди та покращення мікроклімату;
- навчальні івенти: тренінги, семінари, воркшопи для персоналу;
- стратегічні сесії: спільне планування розвитку підприємства (наприклад, розробка SWOT-аналізу або обговорення KPI).

2. Trade Events (торгові та галузеві заходи) – це ядро виставкової індустрії, які включають:

- виставки та ярмарки: демонстрація продукції, пошук нових контрагентів та аналіз конкурентів;
- конференції та форуми: обмін науковим та професійним досвідом (зокрема, дискусії щодо методологічних підходів в економіці);
- презентації: офіційний запуск нового продукту або послуги на ринок.

3. *Special Events* (спеціальні події) – заходи для створення іміджу та залучення клієнтів:

- благодійні вечори та спонсорські акції;

- фестивалі та церемонії нагородження.

Основний обсяг послуг генерується в Одеській області та через співпрацю з підприємствами промислових центрів України (Дніпро, Запоріжжя, Київ).

Особливістю «ДІНАМІКС-ЕКСПО» є модель «Event + Recruitment». Замість простої оренди площ, компанія пропонує:

- промисловий нетворкінг: пошук партнерів для клієнтів через власну базу даних;
- технічний дизайн: підготовка макетів та стендів (КВЕД 74.10);
- медіа-супровід: розміщення реклами в галузевих каталогах.

Оскільки компанія є приватною, детальні звіти про прибуток у розрізі кожного КВЕД не публікуються у відкритому доступі. Проте, з огляду на ринкову активність, сегмент *організації заходів* та *рекламних послуг* генерує основний публічний капітал бренду, тоді як *HR-послуги* забезпечують стабільність операційної діяльності.

Протягом останнього року (2025–2026) діяльність ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» була зосереджена на супроводі ключових промислових платформ України та організації спеціалізованих нішевих заходів. Оскільки основним джерелом доходу підприємства є забезпечення персоналом та технічна підтримка B2B-стендів, компанія виступала ключовим сервісним партнером на найбільших виставкових майданчиках країни.

В табл. 2.2 наданий перелік основних виставок, де підприємство було задіяне як організатор, технічний партнер або постачальник сервісних послуг (рекрутинг, маркетинг, інформаційний супровід). Протягом зазначеного періоду ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» активно співпрацювало і здійснювало сумісні партнерські проекти з «ІнформДом» (української медіа-платформою, що спеціалізується на виставковій діяльності, промисловому маркетингу та консалтингу). У межах цієї співпраці ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» забезпечувало інформаційну логістику та роботу з базами даних для учасників міжнародних конференцій у деревообробній та меблевій галузях (зокрема, підготовка

аналітичних звітів для учасників Woodtech & Mebelexpo).

Таблиця 2.2 – Ключові промислові заходи у 2025–2026 рр.

Назва заходу	Роль ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»	Період проведення
Міжнародний промисловий форум – 2025 (Київ)	Організаційний партнер, забезпечення технічним персоналом стендів сектору «Металообробка».	Травень 2025
Енергетика в промисловості – 2025 (Київ)	Координація B2B-зустрічей, медійна підтримка експонентів через мережу «ІнформДом».	Жовтень 2025
EcoEnergy Expo 2025 (Київ)	Послуги рекрутингу фахівців для презентаційних зон енергоефективного обладнання.	Жовтень 2025
Металообробка. Інструмент. Пластмаси (Регіональний формат)	Профільний співорганізатор (спеціалізація на промисловому обладнанні).	Листопад 2025
International Industrial Forum – 2026 (Київ)	Технічна організація виставкових площ та рекрутинг персоналу для іноземних експонентів.	Травень 2026

Крім цього, підприємство виступило організатором серії бізнес-зустрічей (Round Tables) для представників енергетичного сектору південного регіону, де компанія виступала оператором заходу («під ключ»).

Проведений аналіз конкурентного середовища ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» станом на 2026 рік, дозволив розділити конкурентів підприємства на кілька рівнів: національні лідери, нішеві промислові оператори та регіональні гравці (з огляду на базування в Одесі).

Оскільки «ДІНАМІКС-ЕКСПО» спеціалізується на промисловому B2B сегменті та сервісних послугах, основними конкурентами є:

І. Національні лідери (універсальні організатори). Ці компанії володіють найбільшими частками ринку та мають доступ до масштабних виставкових площ. До складу останніх відносяться:

1.1. ТОВ «Євроіндекс». Спеціалізація: високотехнологічні та маркетингові виставки (IT, безпека, ритейл). Конкурентна перевага: потужна цифрова платформа для гібридних івентів та багаторічна історія організації системних бізнес-форумів.

1.2. Київський міжнародний контрактовий ярмарок (КМКЯ). Спеціалізація: АПК, будівництво, меблева галузь, мода. Конкурентна перевага: величезна база постійних експонентів та досвід роботи з державними структурами.

1.3. ТОВ «АККО Інтернешнл». Спеціалізація: промислове обладнання, дорожня техніка, нафтогазова галузь. Конкурентна перевага: наявність власного виставкового центру в парку Пушкіна (Київ) та акцент на важке машинобудування.

II. Нішеві конкуренти (промисловий сектор). Компанії, чий профіль безпосередньо перетинається з інтересами «ДІНАМІКС-ЕКСПО» в енергетиці та металообробці. До складу останніх відносяться:

2.1. Міжнародний виставковий центр (МВЦ, Київ). Виступає як майданчик і одночасно як організатор «Міжнародного промислового форуму» та «Енергетики в промисловості». Ризик для «ДІНАМІКС-ЕКСПО»: МВЦ має ресурс для прямої роботи з великими іноземними делегаціями.

2.2. ТОВ «Київ Глобал Експо». Спеціалізується на вузькопрофільних інженерних та комунальних виставках. Часто конкурує за одних і тих самих експонентів у сфері енергоефективності.

III. Регіональні конкуренти (Одеський вузол). Для ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» як компанії з одеським корінням, ці гравці є важливими в контексті боротьби за локальні бюджети та логістичні ресурси. До складу останніх відносяться:

3.1. «МедіаКомпас Україна». Спеціалізація: транспорт, логістика, морська галузь (відомі форуми «Inter-TRANSPORT»). Особливість: мають сильне видавниче крило, що створює конкуренцію інформаційному партнерству ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» та «ІнформДом».

3.2. Центр виставкових технологій (ЦВТ). Організатор виставок на базі Одеського морвокзалу. Спеціалізуються на споживчих та будівельних івентах, але можуть заходити в B2B ніші.

Таблиця 2.3 – Порівняльна таблиця конкурентних позицій ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

Параметр	ДІНАМІКС-ЕКСПО	Національні лідери (напр. КМКЯ)	Нішеві (напр. АККО)
Основний фокус	B2B Сервіс + Рекрутинг	Масовість + Оренда площ	Технологічна вузькість
Гнучкість	Висока (швидка адаптація)	Низька (інертність)	Середня
Кадри	Власний аутстаффінг	Залучені підрядники	Штат спеціалістів
Інфо-підтримка	Партнерство з «ІнформДом»	Власні медіа-холдинги	Галузеві видання

Слід резюмувати, що головна конкурентна боротьба для ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» розгортається не за квадратні метри площі, а за якість сервісного супроводу та доступ до вузькопрофільної бази клієнтів. Перевагою аналізованої компанії є мобільність та інтеграція рекрутингових послуг, чого зазвичай не пропонують великі оператори.

2.2. Формування фінансових результатів та аналіз фінансового стану ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

Аналіз формування фінансового результату дає змогу оцінити ефективність господарської діяльності підприємства та визначити ключові чинники, що впливають на прибутковість. Основною складовою фінансового результату від господарської діяльності підприємства є фінансовий результат від реалізації продукції. Формування останнього в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО в динаміці за 2022-2025 рр. надано в табл. 2.4 і на рис. 2.1.

Проведений аналіз виявив значні зміни напрямків в динаміці фінансового результату від реалізації продукції, які спостерігалися протягом періоду, що розглядається: від активного зростання (2022–2023 рр.) до стану глибокої операційної кризи (2024–2025 рр.). Головна причина отримання збитку у 2025 році полягає у випередженні падіння виручки порівняно зі швидкістю скорочення операційних витрат підприємства за період з 2022 р. по 2025 р. Так,

дохід від реалізації продукції за вказаний період скоротився на 71,23% (з 21351,3 тис. грн. до 6142,5 тис. грн.), а собівартість – лише на 63,80% (з 20429,7 тис. грн. до 77394,7 тис. грн.).

Таблиця 2.4 – Формування фінансового результату від реалізації продукції в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр.

Найменування показника	2022	2023	2024	2025	Зміна за 2022-2025 рр.	
					абсол.	відносна, темп приросту, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	21351,3	34176,2	11705,2	6142,5	-15208,8	-71,23
Собівартість реалізованої продукції тис. грн.	20429,7	32915,3	11334,1	7394,7	-13035,0	-63,80
Фінансовий результат від реалізації продукції, тис. грн.	921,6	1260,9	371,1	-1252,2	-2173,8	-235,87

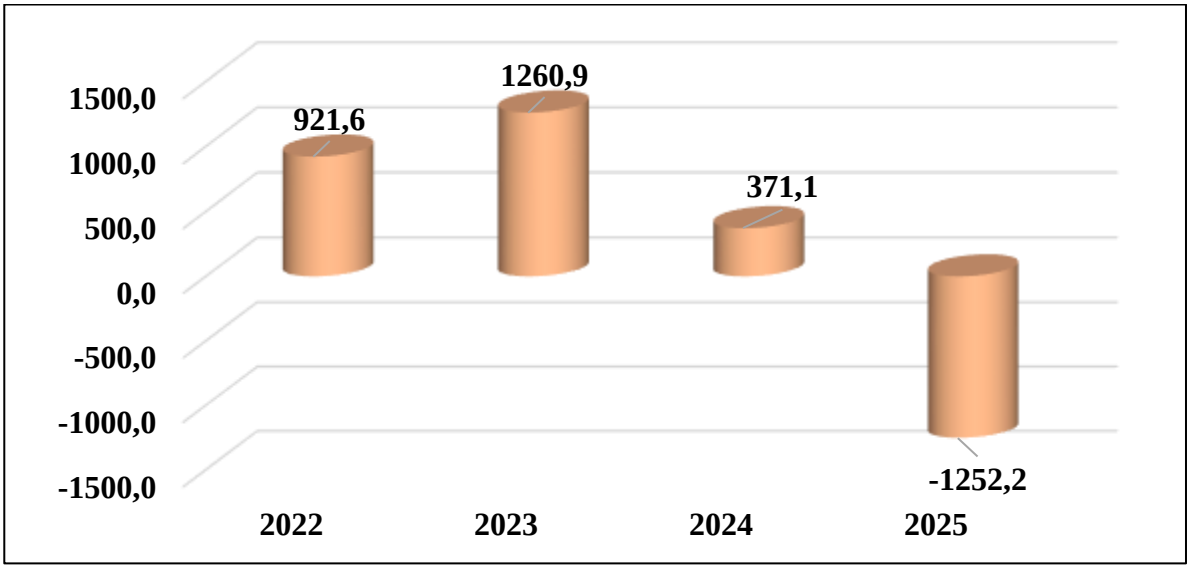


Рис. 2.1 – Динаміка фінансового результату від реалізації продукції в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО за 2022-2025 рр. в тис. грн.

Таке значне погіршення фінансового результату від реалізації продукції свідчить про втрату операційної стійкості. Для експозиційного бізнесу така динаміка часто є слідством: 1) втрати великих замовників або скорочення

кількості виставкових проектів; 2) наявності «негнучких» витрат (оренда складів, утримання штату, амортизація обладнання), які продовжують нараховуватися навіть при низькому виторгу.

Другою складовою, що визначає величину операційного прибутку (збитків), виступає фінансовий результат від іншої операційної діяльності. Вихідні дані й результати аналізу динаміки останнього за 2022–2025 рр. представлені в табл. 2.5 і на рис. 2.2.

Таблиця 2.5 – Формування фінансового результату від іншої операційної діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр.

Найменування показника	2022	2023	2024	2025	Зміна за 2022-2025 рр.	
					абсолют.	відносна, темп приросту, %
Інші операційні доходи, тис. грн.	31,7	0,4	20,4	66,7	35,0	110,41
Інші операційні витрати, тис. грн.	8,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, тис. грн.	23,3	0,4	20,4	66,7	43,4	186,27

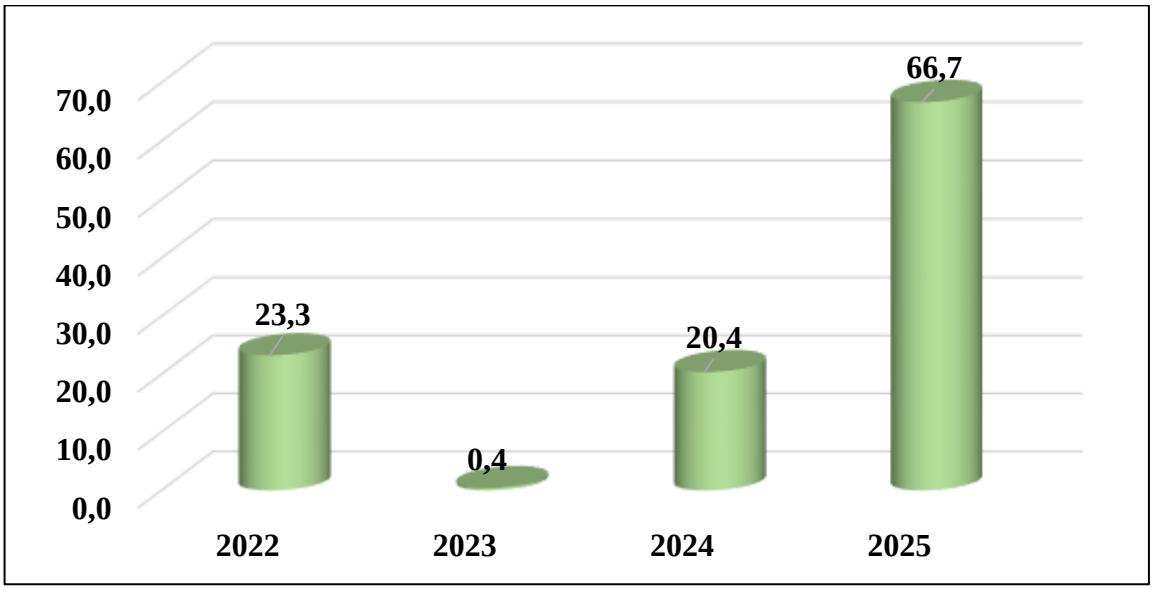


Рис. 2.2 – Динаміка фінансового результату від іншої операційної діяльності за 2022-2025 рр. в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО», тис. грн.

Як ми бачимо, фінансовий результат від іншої операційної діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за вказаний період продемонстрував динамічне зростання, збільшившись з 23,3 тис. грн. у 2022 р. до 66,7 тис. грн. у 2025 р. Основним драйвером такої динаміки стала повна мінімізація інших операційних витрат. Попри позитивну тенденцію, абсолютний розмір цього прибутку залишається незначним і не може суттєво нівелювати кризові явища в основному бізнес-процесі підприємства.

Результати впливу розглянутих вище чинників на формування фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2022-2025 рр. надані в табл. 2.6 і на рис. 2.3. Дані останніх наочно свідчать про значне погіршення даного показника протягом зазначеного періоду. Зокрема, його величина зменшилася на 2130,4 тис. грн. (або на 225,46%). Цій процес відбувався за трьома етапами:

- досягнення максимального рівня операційного прибутку (1261,3 тис. грн) у 2022–2023 рр.;
- різке скорочення прибутку майже у 3,2 рази у 2024 р.;
- перехід у зону збитковості у 2025 році.

Таблиця 2.6 – Формування фінансового результату від операційної діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр.

Найменування показника	2022	2023	2024	2025	Зміна за 2022-2025 рр.	
					абсолют.	відносна, темп приросту, %
Фінансовий результат від реалізації продукції, тис. грн.	921,6	1260,9	371,1	-1252,2	-2173,8	-235,87
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, тис. грн.	23,3	0,4	20,4	66,7	43,4	186,27
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	944,9	1261,3	391,5	-1185,5	-2130,4	-225,46

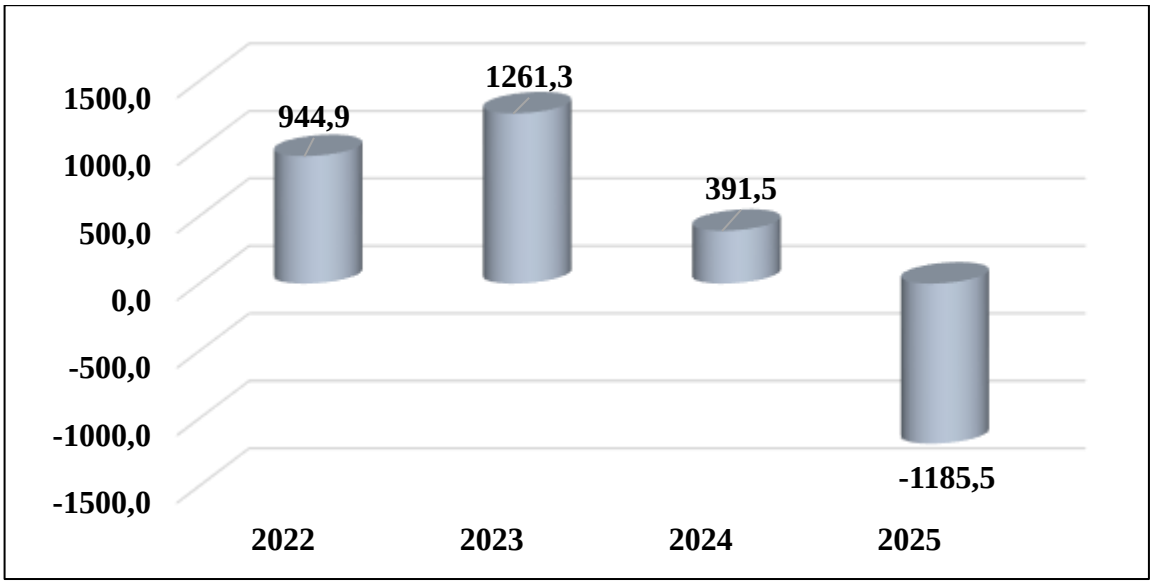


Рис. 2.3 – Динаміка фінансового результату від операційної діяльності за 2022-2025 рр. в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО», тис. грн.

Таким чином, можна констатувати, що фінансовий результат від реалізації продукції став ключовим драйвером негативної динаміки фінансового результату від операційної діяльності підприємства протягом аналізованого періоду. При цьому, вражаючий темп приросту (186,27%) продемонстрував фінансовий результат від іншої операційної діяльності. Проте в абсолютному вимірі прибуток у 66,7 тис. грн є занадто малим («крапля в морі»), щоб компенсувати збитки від реалізації. Він зміг зменшити підсумковий операційний збиток лише на мізерні 5,3% (порівняно зі збитком від реалізації).

Вихідні дані й результати розрахунку фінансового результату від неопераційної діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр. надані в табл. 2.7 і на рис. 2.4. Як ми бачимо, фінансовий результат від неопераційної діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» протягом аналізованого періоду зазнав кардинальних змін. Якщо у 2022 році спостерігався збиток у розмірі 148,4 тис. грн, то у звітному 2025 році підприємство отримало прибуток у розмірі 1482,4 тис. грн. Абсолютний приріст склав 1630,8 тис. грн. Це фактично означає одинадцятиразове перекриття минулого збитку від неопераційної діяльності підприємства.

Таблиця 2.7 – Формування фінансового результату від неопераційної діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр.

Найменування показника	2022	2023	2024	2025	Зміна за 2022-2025 рр.	
					абсолют.	відносна, темп приросту, %
Інші доходи, тис. грн.	61,2	0,4	78,9	1500	1438,8	2350,98
Інші витрати, тис. грн.	209,6	216,8	64,4	17,6	-192,0	-91,60
Фінансовий результат від неопераційної діяльності, тис. грн.	-148,4	-216,4	14,5	1482,4	1630,8	1098,92

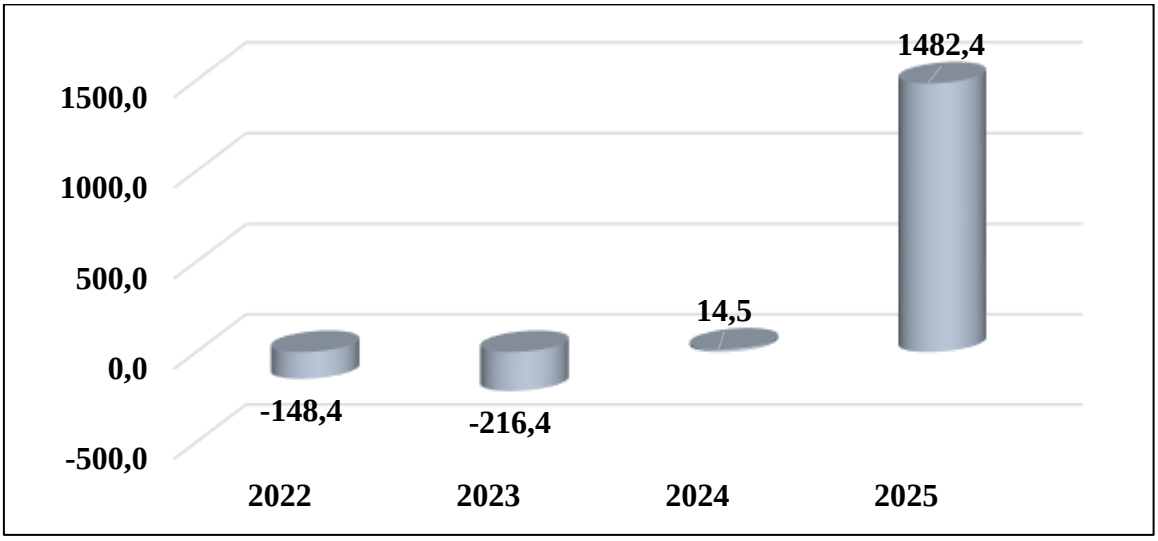


Рис. 2.4 – Динаміка фінансового результату від неопераційної діяльності за 2022-2025 рр. в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО», тис. грн.

Узагальнення дослідження динаміки фінансового результату від господарської діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2022-2025 рр. представлено в табл. 2.8 на рис. 2.5. Аналіз останніх виявив критичну зміну в структурі чистого прибутку підприємства в розрізі окремих складових його формування. Головним висновком є те, що у 2025 році компанія зберегла прибутковість не завдяки основній діяльності, а виключно за рахунок позареалізаційної і неопераційної діяльності.

Найбільш яскравою особливістю 2025 року є дзеркальна зміна джерел прибутку. Результат від основної діяльності впав з прибутку 944,9 тис. грн до

збитку -1185,5 тис. грн. Це свідчить про те, що виставкова чи сервісна діяльність підприємства на даному етапі є глибоко збитковою. На противагу операційному провалу, неопераційна діяльність виступила свого роду «рятувальним кругом», продемонстрував аномальне зростання – з від'ємних значень у 2022–2023 рр. до 1482,4 тис. грн у 2025 р.

Таблиця 2.8 – Формування чистого фінансового результату від господарської діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» у 2022–2025 рр.

Найменування показника	2022	2023	2024	2025	Зміна за 2022-2025 рр.	
					абсол.	відносна, темп приросту, %
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	944,9	1261,3	391,5	-1185,5	-2130,4	-225,46
Фінансовий результат від неопераційної діяльності, тис. грн.	-148,4	-216,4	14,5	1482,4	1630,8	-1098,92
Фінансовий результат від господарської діяльності до оподаткування, тис. грн.	796,5	1044,9	406,0	296,9	-499,6	-62,72
Чистий фінансовий результат від господарської діяльності, тис. грн.	587,1	856,8	332,9	243,5	-343,6	-58,52

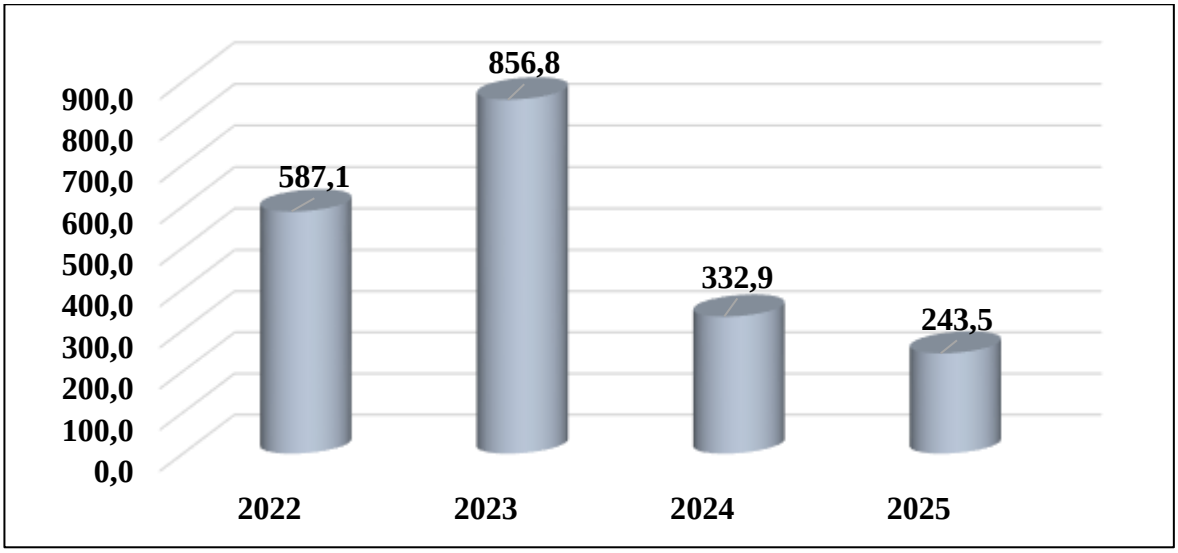


Рис. 2.5 – Динаміка чистого фінансового результату від господарської діяльності в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2022-2025 рр., тис. грн.

Таким чином, можна зробити наступний висновок. Попри негативну тенденцію в основної діяльності, підприємство залишається формально прибутковим, хоча «якість» останнього викликає занепокоєння. За аналізований період чистий фінансовий результат скоротився на 58,52% (з 587,1 тис. грн до 243,5 тис. грн). Сума податку на прибуток скоротилася на 74,50%, що прямо корелює зі зниженням фінансового результату до оподаткування. Це свідчить про зменшення податкового навантаження внаслідок падіння загальної ефективності господарювання.

Результати розрахунків ключових показників фінансової незалежності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» в динаміці з 2023 р. по 2025 р. надані в табл. 2.9. Дані зазначеної таблиці свідчать про позитивну динаміку коефіцієнта автономії протягом аналізованого періоду. Так, значення останнього зросло практично в 3,5 разів, склавши у звітному 2025 р. 0,220 проти 0,064 у базисному 2023 р. При цьому в 4 рази зменшився коефіцієнт фінансового левериджу: з 14,591 у 2023 р. до 3,544 у 2025 р. Це свідчить про скорочення боргового навантаження та зниження ризикованості структури капіталу. Зміни узгоджуються зі зростанням автономії та відображають поступове зменшення залежності від кредиторів.

Таблиця 2.9 – Показники фінансової незалежності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року			Зміна показника за 2023-2025 рр.	
		2023	2024	2025	абсолютна, частка одиниці	відносна, %
1	Коефіцієнт автономії	0,064	0,202	0,220	0,156	243,06
2	Коефіцієнт фінансового левериджу	14,591	3,957	3,544	-11,046	-75,71
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-3,373	-0,785	-1,076	2,297	-68,09

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2023–2025 рр. залишався критично від'ємним, що свідчить про повну відсутність власного оборотного капіталу (навіть необоротні активи не покриваються власними коштами). Проте наявна позитивна динаміка: показник зріс на 68,09% (з -3,373 до -1,076), що вказує на поступове покращення ситуації.

Таким чином, можна заключити, що за аналізований період підприємство зробило величезний крок від критичної залежності від зовнішнього фінансування (2023 р.) до більш збалансованої структури. Однак від'ємне значення маневреності у 2025 році вказує на те, що менеджменту ще не вдалося сформувати «запас міцності» у вигляді власних оборотних коштів. Вся діяльність в частині оборотних активів на 100% продовжує фінансуватися коштами кредиторів.

Результати розрахунків ключових показників ліквідності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» в динаміці з 2023 р. по 2025 р. надані в табл. 2.10. Дані зазначеної таблиці свідчать, що на підприємстві склалася негативна тенденція в динаміці коефіцієнта абсолютної ліквідності. В результаті, протягом аналізованого періоду значення останнього скоротилося більш ніж в 11 разів, склавши у звітному році 0,011 проти 0,124 у базисному 2023 р. Зазначена динаміка свідчить про істотне скорочення високоліквідних активів, формування дефіциту грошових ресурсів і суттєве зростання ризику короткострокової неплатоспроможності.

Ще більшою мірою (практично у 20 разів) знизився коефіцієнт швидкої ліквідності: з 0,703 у базовому 2023 р. до 0,037 у звітному 2025 році. Незважаючи на деяке покращення даного показника у 2024 році. Це вказує на недостатню здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання без реалізації запасів.

Незважаючи на незначне зростання коефіцієнта загальної ліквідності у 2024 році (на 0,020 пунктів), в цілому протягом всього аналізованого періоду відмічається зниження даного показника: з 0,757 у базовому 2023 р. до 0,696 у

звітному 2025 році. Слід відмітити, що даний показник у жодному році аналізованого періоду так і не досягнув свого нормативного рівня. Це свідчить про недостатню платоспроможність підприємства.

Таблиця 2.10 – Показники ліквідності
ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року			Зміна показника за 2023-2025 рр.	
		2023	2024	2025	абсолютна, частка одиниці	відносна, %
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,124	0,084	0,011	-0,113	-91,37
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,703	0,741	0,037	-0,666	-94,67
3	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,757	0,777	0,696	-0,060	-7,98

Таким чином, можна заключити, що протягом 2023–2025 рр. в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» відбулося суттєве погіршення показників ліквідності й платоспроможності. Зокрема, втрата миттєвої платоспроможності, критичний дефіцит мобільних активів, хронічна неплатоспроможність. Це свідчить про входження підприємства у фазу глибокої фінансової нестабільності і необхідність негайного перегляду політики управління витратами та пошуку джерел поповнення власного оборотного капіталу.

2.3. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

Продукція ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» характеризується високою трудомісткістю. У зв’язку з цим аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства доцільно розпочати з оцінки динаміки продуктивності праці. З цією метою нами використані два показника: середньорічний виробіток

реалізованої продукції на 1 штатного працівника і зарплатовіддача. Вихідні дані й результати розрахунку останніх в динаміці за 2023–2025 рр. надані в табл. 2.11 і на рис. 2.6–2.7.

Таблиця 2.11 – Показники ефективності використання персоналу в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Зміна за 2023-2025 рр.	
				абсолют.	відносна (темпи приросту), %
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн.	34176,2	11705,2	6142,5	-28033,7	-82,03
Середньорічна чисельність штатних працівників, осіб	11	7	5	-6	-54,55
Витрати на заробітну плату, тис. грн.	2159,5	1830,4	1424,4	-735,1	-34,04
Середньорічний виробіток реалізованої продукції на 1 працівника, тис. грн.	3106,9	1672,2	1228,5	-1878,4	-60,46
Зарплатовіддача, грн.	15,83	6,40	4,31	-11,51	-72,75

Результати аналізу, представлені в табл. 2.11, свідчать про стан глибокої рецесії, коли темпи згортання бізнес-активності значно випереджають темпи оптимізації трудових ресурсів. Перш за все, слід звернути увагу на диспропорцію між доходами та чисельністю, а саме на розрив у темпах падіння чистого доходу (на 82,03%) і скорочення чисельності персоналу (на 54,55%) – з 11 до 5 осіб. Це стало наслідком прагнення підприємства зберегти «кістяк» штатних працівників, незважаючи на суттєве скорочення обсягів замовлень.

В результаті, середньорічний виробіток на одного працівника впав на з 3106,9 тис. грн. до 1228,5 тис. грн. рис. 2.6), що у відносному виразі склало 60,46%. Тобто віддача людського капіталу зменшилася у 2,5 разів.

Суттєве випередження темпів скорочення чистого доходу над темпами зниження витрат на оплату праці зумовило різке падіння зарплатовіддачі.

Протягом аналізованого періоду рівень останньої зменшився у 3,7 разів (на 72,75%), склавши у звітному 2025 році 4,31 грн. проти 15,83 грн. у базисному 2023 році (рис. 2.7).

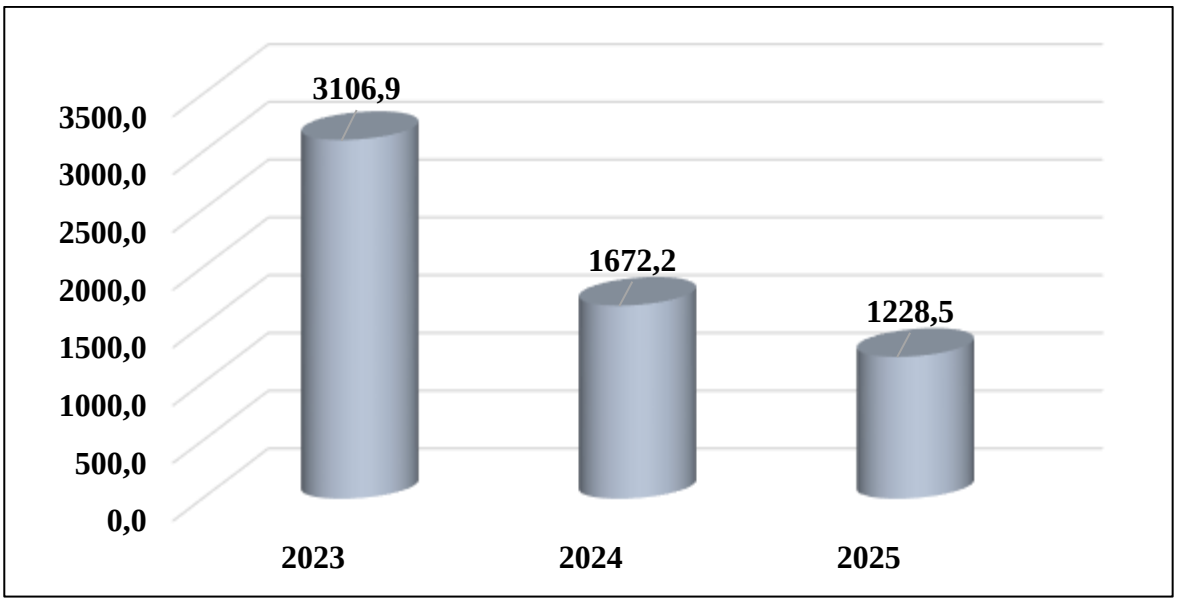


Рис. 2.6 – Динаміка середньорічного виробітку реалізованої продукції на 1 працівника в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., тис. грн.

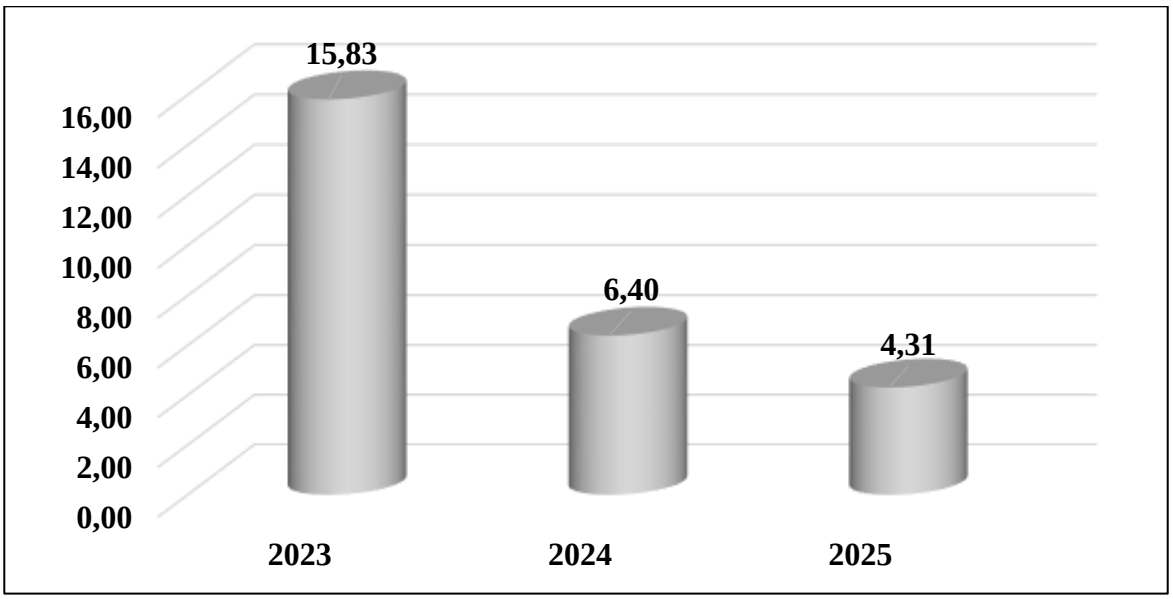


Рис. 2.7 – Динаміка зарплатовіддачі в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., грн.

Для оцінки ефективності використання основних засобів ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» нами використані три показника: фондовіддача основних засобів, фондоємність продукції та рентабельність основних засобів. Вихідні дані й результати розрахунків вказаних показників в динаміці за 2023- 2025 рр. надані табл. 2.12 і на рис. 2.8–2.9.

Таблиця 2.12 – Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Зміна за 2023-2025 рр.	
				абсол.	відносна (темпи приросту), %
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн.	34176,2	11705,2	6142,5	-28033,7	-82,03
Середньорічна первісна вартість основних засобів, тис. грн.	7872,3	8581,6	7736,6	-135,8	-1,72
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	1044,9	406,0	296,9	-748,0	-71,59
Фондовіддача основних засобів, грн.	4,34	1,36	0,79	-3,55	-81,71
Фондоємність продукції, грн.	0,230	0,733	1,260	1,029	446,79
Рентабельність основних засобів, %	13,27	4,73	3,84	-9,44	-71,09

Найбільш прикметною рисою аналізованого періоду є майже незмінна середня вартість основних засобів (остання скоротилася лише на 1,72%). Водночас чистий дохід підприємства обвалився на 82,03%. Це вказує на те, що підприємство зберігає свій технічний потенціал (стенди, обладнання, приміщення), але не може завантажити його роботою. Виникає ефект «замороженого капіталу»: активи існують, потребують витрат на утримання та амортизацію, але перестали генерувати грошовий потік.

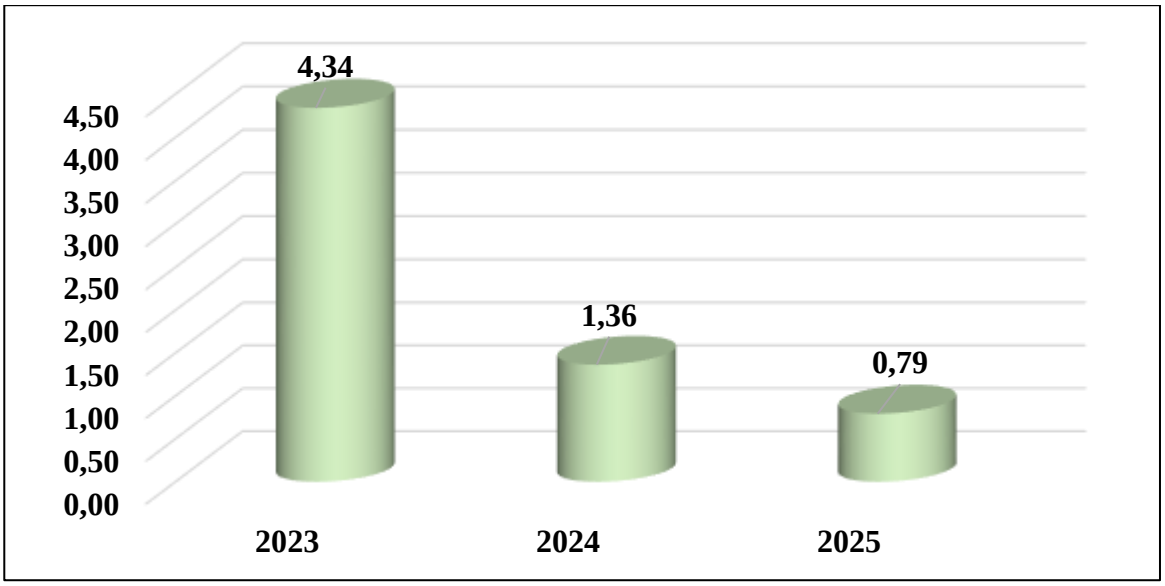


Рис. 2.8 – Динаміка фондовіддачі основних засобів в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., грн.

Результатом зазначених процесів стало більш ніж 5-ти разове падіння фондовіддачі. Якщо у 2023 році кожна гривня, інвестована в основні засоби, приносила 4,34 грн доходу, то у 2025 році цей показник впав до 0,79 грн. Як наслідок, на 446,79% зросла фондоємність продукції: з 23 копійок у 2023 році до 1,26 грн. у звітному 2025 році.

Стрімке падіння фондовіддачі основних засобів підприємства (у 5,5 разів) і відповідне зростання фондоємності продукції на тлі стабільної вартості активів підтверджує наявність значних невикористаних потужностей. Це свідчить про те, що матеріально-технічна база підприємства стала обтяжливою для його фінансового стану, оскільки витрати на її утримання (амортизація, податки, обслуговування) перевищують генерований нею операційний результат.

Скорочення фінансового результату від господарської діяльності підприємства на 71,59% при практичне незмінної вартості основних засобів обумовило 3,5 разове зниження рентабельності зазначених активів: з 13,27% у 2023 році до 3,84 % у 2025 році.

Для оцінки ефективності використання обігових коштів ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» нами використані три основних показника: коефіцієнт оборотності,

середня тривалість одного обороту та рентабельність обігових коштів. Вихідні дані й результати розрахунків зазначених показників в динаміці за 2023-2025 роки надані в табл. 2.13 і на рисунках 2.10–2.12.

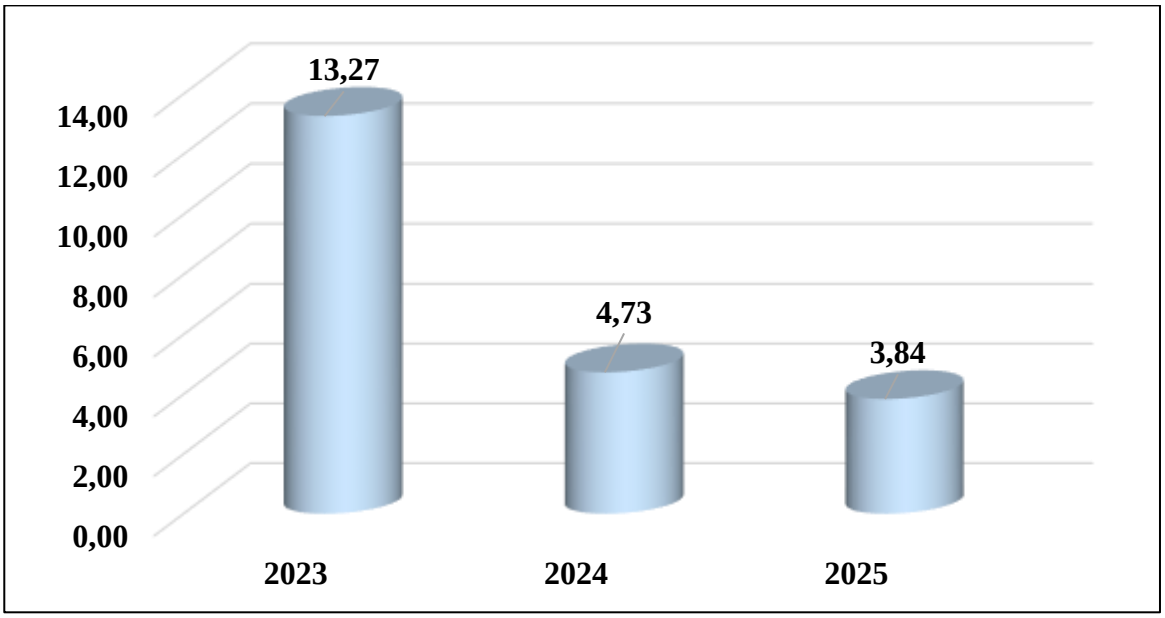


Рис. 2.9 – Динаміка рентабельності основних засобів
В ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., %

Аналіз динаміки показників в табл. 2.13 свідчить про системне сповільнення швидкості обороту капіталу, що є класичною ознакою глибокої операційної кризи. Підприємство фактично втратило здатність швидко трансформувати обігові кошти у виручку. Спостерігається небезпечна диспропорція між динамікою доходів та обігових активів: чистий дохід впав на 82,03%, а середня величина обігових коштів скоротилася лише на 45,83%. Це свідчить про те, що підприємство не встигає або не може вивільнити обігові кошти відповідно до зменшення обсягів реалізації.

На балансі залишаються надлишкові залишки (можливо, неліквідні запаси чи зависла дебіторська заборгованість), які не працюють на створення виторгу, але потребують фінансування. Якщо у 2023 році гроші «поверталися» на підприємство п'ять разів на рік ($К_{об}$= 5,05), то у звітному році процес відбувається

лише 1,68 разів. Це призводить до хронічного дефіциту ліквідності, оскільки кошти «заморожені» в активах на надто тривалий термін.

Таблиця 2.13 – Показники ефективності використання обігових коштів ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Зміна за 2023-2025 рр.	
				абсол.	відносна (темпи приросту), %
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн.	34176,2	11705,2	6142,5	-28033,7	-82,03
Середньорічна величина обігових коштів, тис. грн.	6762,4	7131,4	3662,9	-3099,5	-45,83
Коефіцієнт оборотності обігових коштів, кількість оборотів	5,05	1,64	1,68	-3,38	-66,82
Середня тривалість обороту обігових коштів, дні	71,2	219,3	214,7	143,4	201,37
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	1044,9	406,0	296,9	-748,0	-71,59
Рентабельність обігових коштів, %	15,45	5,69	8,11	-7,35	-47,54

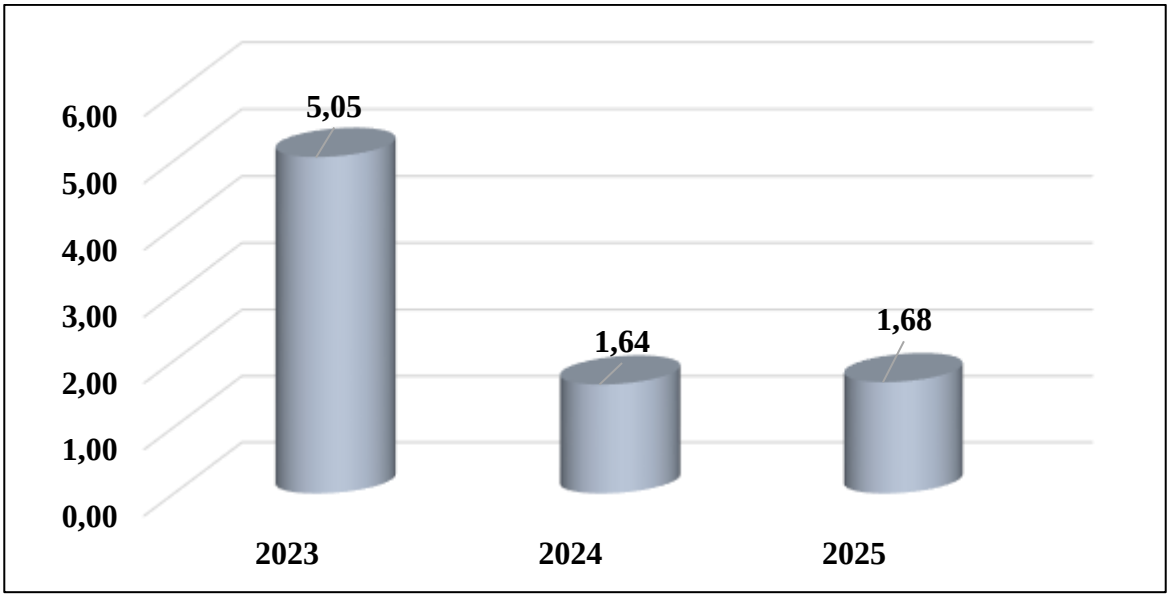


Рис. 2.10 – Динаміка коефіцієнту оборотності обігових коштів в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., кількість оборотів

Найбільш критичним індикатором зазначеного процесу є стрімке зростання середньої тривалості одного обороту: з 71,2 дня у 2023 році до 214,7

дня у 2025 році. Час перебування коштів у формі запасів та дебіторської заборгованості зріс у 3 рази (на 143,5 дня).

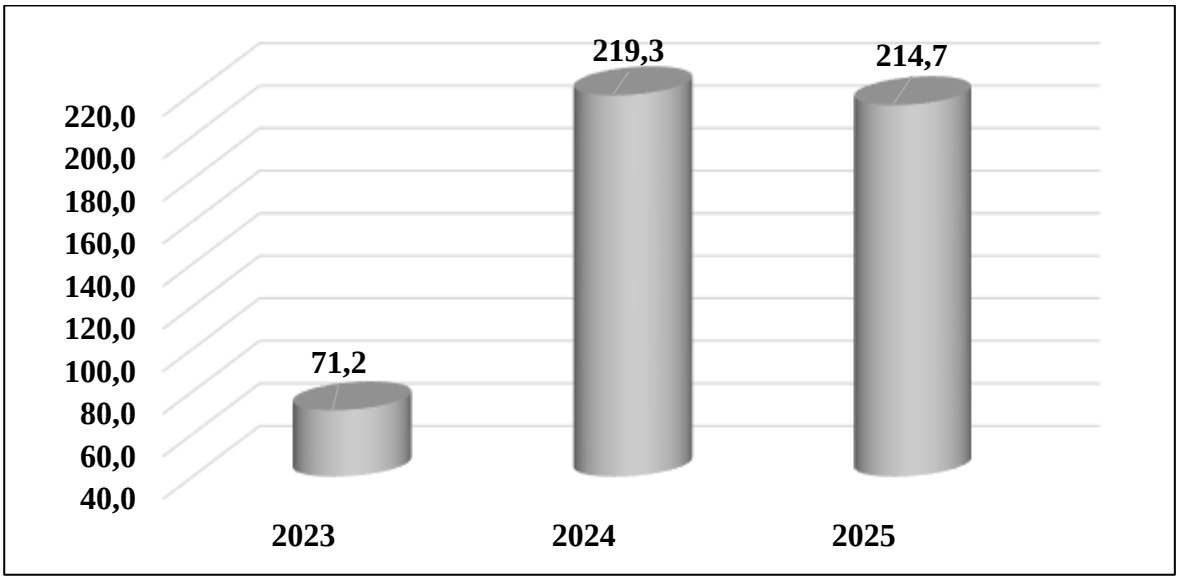


Рис. 2.11 – Динаміка середньої тривалості одного обороту обігових коштів в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., дні

Слід звернути увагу на зростання рентабельності обігових коштів у 2025 році до 8,11% порівняно з 5,69% у 2024 році. Проте це не є ознакою одужання бізнесу. Зростання відбулося виключно через те, що середня величина обігових коштів у 2025 році скоротилася майже вдвічі порівняно з 2024 роком (з 7,1 млн до 3,6 млн грн).

Детальний аналіз ефективності використання оборотного капіталу підприємства дозволяє виявити суттєві суперечності між поверхневою динамікою відносних показників та реальною економічною ситуацією. Зокрема, у 2025 році зафіксовано помітне зростання коефіцієнта рентабельності оборотних коштів (активів), рівень якого досяг 8,11%, що на 2,42 відсоткових пункти вище за показник попереднього 2024 року (5,69%). На першій погляд, таку тенденцію можна було б інтерпретувати як позитивну, що свідчить про інтенсифікацію використання мобільних активів та оптимізацію їхнього кругообігу.

Однак поглиблений факторний аналіз доводить, що це зростання не є індикатором фінансового оздоровлення бізнесу чи підвищення його конкурентоспроможності. Вихідна причина зміни індикатора криється у деструктивних процесах трансформації структури балансу. Зокрема, позитивне зрушення відбулося виключно під впливом стрімкого зменшення ресурсної бази. Середня величина оборотних коштів підприємства у 2025 році скоротилася майже вдвічі порівняно з 2024 роком, зазнавши падіння з 7,1 млн. грн. до 3,6 млн. грн. Таке масштабне зменшення оборотних активів зазвичай сигналізує про вимивання ліквідних коштів, скорочення виробничих запасів або згортання операційної діяльності, що загрожує втратою фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

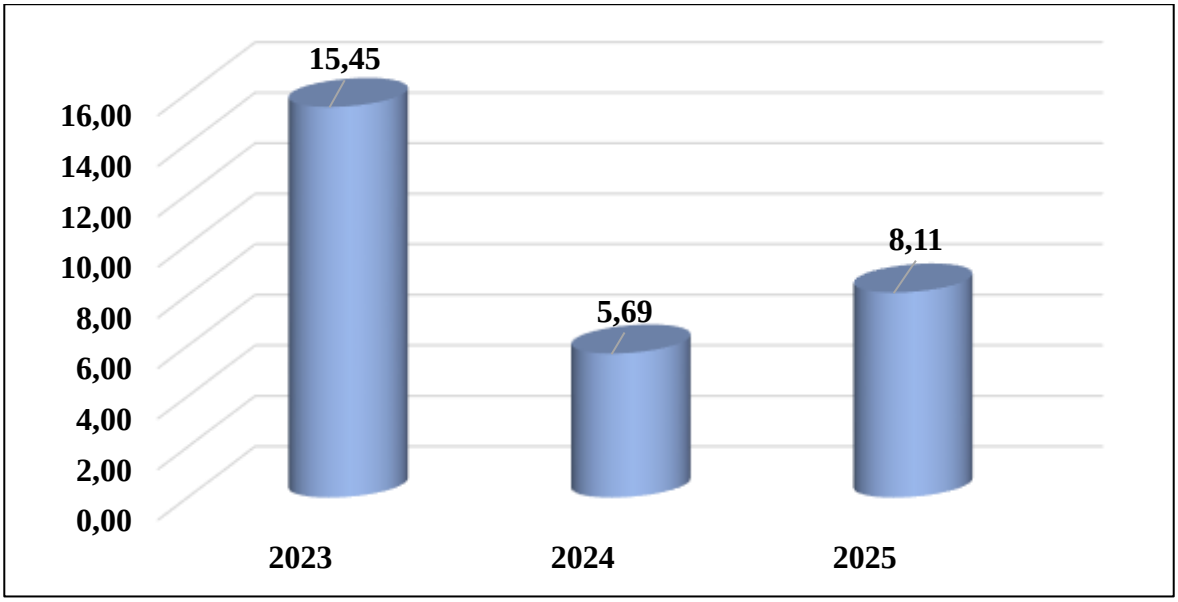


Рис. 2.12 – Динаміка рентабельності обігових коштів
в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр., %

В попереднього розділі нами виявлено, що позитивний фінансовий результат у 2025 році був забезпечений здебільшого неопераційними доходами. Таким чином, слід заключити, що зазначене зростання рентабельності обігових коштів є «технічним» наслідком вимивання активів та отримання випадкових доходів, а не результатом підвищення операційної ефективності.

Таким чином, погіршення показників ефективності використання обігових коштів в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр. свідчить про перехід підприємства до інерційної моделі функціонування, де кошти вимиваються з обороту через низьку інтенсивність реалізації послуг. Така ситуація вимагає негайної інвентаризації структури обігових активів та виявлення зон «застою» капіталу (неліквідів чи прострочених боргів), оскільки поточна швидкість обороту не здатна забезпечити стабільне самофінансування операційної діяльності.

В табл. 2.14 здійснені розрахунки основних узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства (рентабельності операційної діяльності, активів і власного капіталу) за 2023-2025 рр. Отримані результати свідчать, що протягом аналізованого періоду в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» спостерігається негативна тенденція в динаміці основних індикаторів прибутковості.

Таблиця 2.14 – Показники рентабельності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023-2025 рр.

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року			Зміна показника за 2023-2025 рр.	
		2023	2024	2025	абсолютна, частка одиниці	відносна (темпи приросту), %
1	Рентабельність операційної діяльності, %	3,83	3,45	-16,03	-19,86	-518,37
2	Рентабельність активів, %	7,79	3,19	3,85	-3,93	-50,50
3	Рентабельність власного капіталу, %	89,80	27,46	16,70	-73,10	-81,40

1. *Суттєве зниження ефективності операційної діяльності*. Найбільш критичним є падіння рентабельності операційної діяльності, яка змінила позитивне значення (3,83%) на глибоко від’ємне (-16,03%). Це свідчить про те,

що основна діяльність підприємства у 2025 році стала збитковою, а витрати на надання послуг чи продаж товарів суттєво перевищили отриманий дохід.

2. *Зниження ефективності активів*. Рентабельність активів скоротилася вдвічі (з 7,79% до 3,85%). Незважаючи на незначне зростання у 2025 році порівняно з 2024 роком, загальна здатність активів генерувати чистий прибуток залишається низькою. Попри негативний результат операційної діяльності, позитивне значення ROA у 2025 році може вказувати на наявність доходів від інших видів діяльності (фінансової чи інвестиційної), що тимчасово «маскують» операційні втрати.

3. *Втрата інвестиційної привабливості*. Рентабельність власного капіталу продемонструвала стрімке падіння – на 73,1 відсоткових пунктів (або на 81,4%). Таке різке зниження зумовлене як падінням прибутковості, так і зміною структури капіталу (збільшенням частки власного капіталу, що нівелює ефект фінансового важеля, який спостерігався у 2023 році).

Таким чином, можна заключити, що ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» втрачає здатність до самофінансування та ефективного управління витратами. Стрімке падіння операційної рентабельності на тлі низької віддачі від активів свідчить про необхідність радикального перегляду стратегії управління витратами та оптимізації бізнес-процесів.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

3.1. Стратегічні напрямки і тактичні кроки щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

На основі проведеного аналізу ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» очевидно, що компанія опинилася у класичній «операційній пастці»: масштаб бізнесу та доходи стрімко скоротилися (на 82,03%), тоді як витратна інфраструктура (штат, основні засоби) залишилася майже незмінною. Формальний прибуток 2025 року є «ілюзорним», оскільки забезпечений випадковими неопераційними доходами на тлі від'ємної операційної рентабельності (-16,03%).

Для виведення підприємства з кризи пропонується комплексна антикризова програма, що поєднує стратегічні орієнтири та негайні тактичні кроки. Стратегічні напрямки подальшого розвитку ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»:

1. Перехід до гнучкої моделі управління витратами (Lean Operational Model). Суть останньої полягає у максимальному переведенні постійних витрат в умовно-змінні, де завантаження ресурсів компанії жорстко корелює з поточним обсягом замовлень. Реалізація цього напрямку дозволить ліквідувати від'ємний ефект масштабу та забезпечить подолання порогу рентабельності навіть за умов низького виторгу.

2. Диверсифікація портфеля послуг та монетизація інтелектуального капіталу. Оскільки компанія є суб'єктом B2B-сфери з високим рівнем експертизи, необхідно змістити фокус із капіталомістких послуг (утримання власних засобів, складів) на високомаржинальні інтелектуальні та сервісні послуги. Реалізація цього напрямку дозволить підвищити фондовіддачу за рахунок позбавлення від невикористаних потужностей.

3. Реструктуризація оборотного капіталу та відновлення платоспроможності. Суть останньої полягає у суттєвому скороченні

операційного циклу (з поточних 215 днів) та вивільнення коштів, «заморожених» в дебіторській заборгованості чи неліквідах. Реалізація цього напрямку дозволить сформувати власний оборотний капітал і забезпечить вихід із 100% залежності від кредиторів, відновлення миттєвої ліквідності.

4. Цифрова трансформація та перехід до гібридних форматів. Оскільки традиційний виставковий ринок стиснувся, необхідно диверсифікувати діяльність через створення цифрових платформ (онлайн-каталоги, віртуальні 3D-стенди, постійно діючі B2B-маркетплейси для промисловців). Фізичні нішеві заходи мають підсилюватися круглорічним цифровим супроводом клієнтів. Створення нових джерел регулярного доходу (модель підписки/SaaS), дозволить зменшити залежність від сезонності офлайн-заходів та капітальних витрат на обладнання.

5. Стратегічне партнерство та інтеграція в екосистеми лідерів ринку. Замість самостійної конкуренції з великими операторами за виставкові площі, компанії слід капіталізувати свій репутаційний потенціал та клієнтські бази. Потрібно поглибити інтеграцію з медіа-платформами (на кшталт «ІнформДом») та великими експоцентрами, виступаючи для них ексклюзивним субпідрядником із технічного та рекрутингового супроводу. Це забезпечить стабільний потік замовлень без додаткових витрат на маркетинг і залучення клієнтів, мінімізація ризику втрати великих замовників.

6. Впровадження концепції «Unused Capacity Management» (Управління невикористаними потужностями). Створення системи внутрішнього моніторингу та оперативного шерингу (спільного використання) ресурсів. Будь-які активи – від штатних фахівців з інформаційної логістики до виставкового інвентарю – у періоди простою між власними виставками мають операційно передаватися в оренду або залучатися до сторонніх суміжних проектів. Реалізація цього напрямку дозволить суттєве підвищити фондовіддачу (яка впала в 5 разів) та ліквідувати приховані збитки від утримання незадіяної інфраструктури.

7. Оптимізація клієнтського капіталу через перехід на Account-Based Marketing (ABM). Оскільки компанія орієнтована на вузькопрофільні промислові заходи (від 50 до 150 учасників), традиційний масовий маркетинг є неефективним. Стратегія ABM передбачає фокус на персоналізовану роботу з обмеженим пулом ключових клієнтів із високим потенційним життєвим циклом (LTV), пропонуючи їм комплексні рішення «під ключ» на довгостроковій основі. Даний напрям забезпечить підвищення прогнозованості грошових потоків та зниження витрат на утримання клієнтської бази.

Для реалізації зазначених вище стратегічних напрямків менеджменту підприємства необхідно здійснити конкретні тактичні кроки, які можна розбити на чотири функціональних блоки.

Блок І. Управління ресурсами та ліквідація надлишкових потужностей (Unused Capacity).

Крок 1. Аудит та оптимізація основних засобів. Потрібно провести негайну інвентаризацію матеріально-технічної бази. Експозиційне обладнання, склади або транспорт, які завантажені лише на 18%, слід:

- здати в оренду партнерам (наприклад, медіа-платформі «ІнформДом»);
- реалізувати (продати) для негайного залучення «живих» грошей в оборот.

Це дозволить знизити фондоємність послуг та скоротити амортизаційні відрахування.

Крок 2. Реформа системи оплати праці персоналу. Збереження «кістяка» працівників за умов падіння виробітку в 2,5 рази вимагає зміни моделі мотивації. Необхідно перевести персонал (особливо технічний та рекрутинговий супровід) на модель «базовий мінімальний оклад + доплати з урахуванням ефективності реалізованих івентів». На заходи від 50 до 150 компаній залучати додатковий персонал виключно на умовах аутсорсингу під конкретний проект.

Блок ІІ. Управління витратами та впровадження методів ABC.

Крок 3. Побудова матриці «Продукт – Рентабельність» на основі пооперaційного числення витрат (Activity-Based Costing). Незважаючи на те, що

компанія працює в нішевих сегментах (енергетика, деревообробка, 3D-технології), необхідно чітко розрахувати повну собівартість кожного процесу: від підбору перекладачів до логістики баз даних. Побудова зазначеної матриці дозволяє виявити «продукти-паразити», які існують за звичкою та поглинають ресурси, і сфокусуватися на рентабельних напрямках (наприклад, затребуваних Round Tables «під ключ»).

Блок III. Оздоровлення оборотного капіталу та фінансова стабілізація

Крок 4. Інтенсифікація інкасації дебіторської заборгованості. Оскільки оборотні кошти здійснюють оборот аж за 215 днів, необхідно провести жорсткий розбір боргів клієнтів:

- впровадити систему знижок за передплату або раннє бронювання стендів учасниками виставок;
- встановити ліміти кредитування для постійних замовників.

Це дозволить скоротити тривалість обороту хоча б удвічі для фінансування операційної діяльності без залучення нових кредитів.

Крок 5. Цільове спрямування неопераційних прибутків. Усі кошти, отримані від позареалізаційної діяльності у 2025 році (1482,4 тис. грн), не можуть бути вилучені як дивіденди. Їх необхідно повністю реінвестувати у формування власного оборотного капіталу для ліквідації від'ємного значення маневреності.

Блок IV. Маркетинг та клієнтська політика.

Крок 6. Поглиблення колаборації з «ІнформДом» та масштабування аналітичних сервісів. Досвід аналітичних звітів для *Woodtech & Mebelexpo* показав життєздатність інтелектуальних послуг. Необхідно трансформувати цей досвід у повноцінний комерційний продукт: продавати промисловим підприємствам не просто «участь у виставці», а пакети «Участь + Доступ до верифікованої B2B-бази клієнтів + Аналітика ринку».

Крок 7. Фокус на географічні та галузеві ніші. Посилити присутність у промислових центрах (Дніпро, Запоріжжя, Київ), пропонуючи унікальну для ринку опцію – повний цикл рекрутингового супроводу B2B-стендів (стендисти,

техніки, перекладачі), що є головною конкурентною перевагою компанії перед великими операторами.

Реалізація цих кроків дозволить ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» стабілізувати фінансовий стан протягом наступних 6–9 місяців, повернути операційну діяльність у зону беззбитковості та трансформувати бізнес-модель із громіздкої та інертної на мобільну та високоефективну.

3.2. Економічне обґрунтування заходів з підвищення ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО»

Сформульовані стратегічні орієнтири та тактичні вектори розвитку окреслюють лише загальну траєкторію подолання операційної кризи в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО». Водночас логіка фінансово-економічного оздоровлення мікропідприємства вимагає трансформації цих теоретичних положень у площину прикладних управлінських рішень.

Оскільки ключовим деструктивним чинником для ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» є суттєве зниження операційного доходу, основні рекомендації мають бути спрямовані на зростання обсягів наданих послуг підприємства. Головним драйвером зростання доходів від реалізації послуг та подолання кризи ліквідності у середньостроковій перспективі має стати впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ» (Turnkey Exhibition Service) на ринках промислових центрів України.

Замість продажу окремих послуг (окремо оренда обладнання, окремо підбір персоналу, технічний монтаж конструкцій, організація кейтерингу, замовлення рекламної поліграфії чи купівля баз даних потенційних клієнтів), компанія буде формувати єдиний комплексний продукт для промислових підприємств (Дніпро, Запоріжжя, Київ, Одеса), які беруть участь у галузевих виставках. ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» буде брати на себе повний аутсорсинг

виставкової діяльності клієнта. Пакет включає:

- **технічну логістику:** проектування, монтаж та брендування нішевого стенда (використовуючи власні резерви обладнання, які зараз завантажені лише на 18%);
- **персональний супровід:** надання підготовлених стендистів, технічних консультантів та перекладачів (капіталізація власної бази персоналу);
- **інформаційно-аналітичний супровід (спільно з «ІнформДом»):** збір контактів під час виставки, верифікація B2B-бази лід-менеджменту та передача клієнту готового аналітичного звіту за результатами заходу.

Впровадження цього заходу дозволяє одночасно впливати і на дохідну, і на витратну частини балансу ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО».

- *Ліквідація Unused Capacity (невикористаних потужностей)*. За рахунок комплексних замовлень завантаження виставкового обладнання зросте з поточних 18% до прогнозованих 45–50% вже за перші два квартали реалізації. Це автоматично знизить фондоємність продукції.
- *Зростання операційного виторгу*. Середній чек одного замовлення (за рахунок додавання послуг аналітики та рекрутингу) збільшується на 35–40% порівняно з простим наданням персоналу чи орендою площі.
- *Оздоровлення оборотного капіталу*. Оскільки послуга «під ключ» передбачає обов'язкову передоплату (мінімум 50% для бронювання персоналу та логістики), компанія отримує швидкий приплив «живих» грошей. Це дозволить скоротити тривалість обороту коштів (з 215 днів) та почати формування *власного оборотного капіталу*, виходячи з критичної залежності від кредиторів.

Реалізація даного заходу дозволить підприємству перейти від інерційного виживання до активного формування попиту. Операційна діяльність знову стане прибутковою, що поверне підприємству фінансову стійкість. Вихідні дані для розрахунку впливу даного заходу на ключові показники ефективності діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для оцінки економічної ефективності впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ»

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення
Чистий дохід від надання послуг у 2025 р.	тис. грн.	6142,5
Операційний дохід у 2025 р.	тис. грн.	6209,2
Кількість замовлень (івентів) у 2025 році	одиниць	8
Очікувана річна кількість замовлень (івентів) після впровадження заходу	одиниць	14
Збільшення доходності 1 замовлення	%	16,5
Середньооблікова чисельність ПВП у 2025 р.	осіб	5
Середньорічний виробіток реалізованих послуг на 1 ПВП у 2025 р.	тис. грн.	1228,5
Середньорічна вартість основних засобів (залишкова) у 2025 р.	тис. грн.	2589,5
Фондовіддача основних засобів	грн.	2,37
Операційні витрати у 2025 році	тис. грн.	7394,7
Питома вага змінних витрат у складі операційних витрат у 2025 р.	%	52,4
Операційні витрати на 1 грн. операційного доходу у 2025 р.	коп.	119,1
Фінансовий результат від операційної діяльності у 2025 р.	тис. грн.	-1185,5
Рентабельність операційної діяльності у 2025 р.	%	-16,03

Розрахунки показників економічної ефективності впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ»

1. Середня дохідність 1 замовлення у 2025 р.:

$$6142,5 / 8 = 767,8 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Середня дохідність 1 замовлення після впровадження заходу:

$$767,8 \times (1 + 16,5/100) = 894,5 \text{ (тис. грн.)}$$

3. Чистий річний дохід від надання послуг після впровадження заходу:

$$894,5 \times 14 = 12523,0 \text{ (тис. грн.)}$$

4. Збільшення чистого річного доходу від надання послуг після впровадження заходу:

12523,0 – 6142,5 = 6380,5 (тис. грн.)

5. Річний операційний дохід після впровадження заходу:

6209,2 + 6380,5 = 12589,7 (тис. грн.)

6. Збільшення річного операційного доходу після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

6380,5 (тис. грн.)

- у відносному вимірі:

(6380,5 / 6142,5) х 100 = 102,76 %

7. Річні змінні витрати у 2025 році:

7394,7 х 52,4 / 100 = 3874,8 (тис. грн.)

8. Річні постійні витрати у 2025 році:

7394,7 – 3874,8 = 3519,9 (тис. грн.)

9. Темп росту чистого річного доходу від надання послуг після впровадження заходу:

(12589,7 / 6142,5) х 100 = 203,9 %

10. Річні змінні витрати після впровадження заходу:

3874,8 х 203,9 / 100 = 7899,8 (тис. грн.)

11. Собівартість річного обсягу наданих послуг після впровадження заходу:

3519,9 + 7899,8 = 11419,7 (тис. грн.)

12. Середньорічний виробіток реалізованих послуг на 1 ПВП після впровадження заходу:

$$12523,0 / 5 = 2504,6 \text{ (тис. грн.)}$$

13. Збільшення середньорічного виробітку реалізованих послуг на 1 ПВП після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

$$2504,6 – 1228,5 = 1276,1 \text{ (тис. грн.)}$$

- у відносному вимірі:

$$(1276,1 / 1228,5) \text{ x } 100 = 103,88 \text{ \%}$$

14. Фондовіддача основних засобів після впровадження заходу:

$$12523,0 / 2589,5 = 4,84 \text{ (грн.)}$$

15. Збільшення фондовіддачі основних засобів після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

$$4,84 – 2,37 = 2,46 \text{ (грн.)}$$

- у відносному вимірі:

$$(2,46 / 2,37) \text{ x } 100 = 103,9$$

16. Операційні витрати на 1 грн. операційного доходу після впровадження заходу:

$$(11419,7 / 12589,7) \text{ x } 100 = 90,7 \text{ (коп.)}$$

17. Зниження операційних витрат на 1 грн. операційного доходу після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

$$90,7 – 119,1 = -28,4 \text{ (коп.)}$$

- у відносному вимірі:

$$(-28,4 / 119,1) \times 100 = 119,1 \%$$

18. Річний фінансовий результат від операційної діяльності після впровадження заходу:

$$2589,5 – 11419,7 = 1170,0 \text{ (тис. грн.)}$$

19. Збільшення річного фінансового результату від операційної діяльності після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

$$1170,0 – (-1185,5) = 2355,5 \text{ (тис. грн.)}$$

- у відносному вимірі:

$$(-2355,5 / (-1185,5) \times 100 = 198,70 \%$$

20. Рентабельність операційної діяльності після впровадження заходу:

$$(1170,0 / 11419,7) \times 100 = 10,25 \%$$

21. Підвищення рентабельності операційної діяльності після впровадження заходу:

- в абсолютному вимірі:

$$10,25 – (-16,03) = 26,28 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- у відносному вимірі:

$$(26,28 / (-16,03) \times 100 = 163,91 \%$$

Результати здійснених розрахунків представлені в табл. 3.2, свідчать про високу економічну ефективність заходу щодо запуску в ТОВ «ДІНАМІКС-

ЕКСПО» пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ». Узагальнюючи отримані результати, можна виділити три ключові блоки покращень.

Таблиця 3.2 – Показники економічної ефективності впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ»

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення
1. Збільшення річного операційного доходу після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	тис. грн.	6380,5
- у відносному вимірі	%	102,76
2. Збільшення середньорічного виробітку реалізованих послуг на 1 ПВП після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	тис. грн.	1276,1
- у відносному вимірі	%	103,88
3. Збільшення фондовіддачі основних засобів після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	грн.	2,46
- у відносному вимірі	%	103,9
4. Зниження операційних витрат на 1 грн. операційного доходу після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	коп.	-28,4
- у відносному вимірі	%	-23,84
5. Збільшення річного фінансового результату від операційної діяльності після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	тис. грн.	2355,5
- у відносному вимірі	%	198,70
6. Підвищення рентабельності операційної діяльності після впровадження заходу		
- в абсолютному вимірі	від. пункти	26,28
- у відносному вимірі		163,91

1. Суттєве – більш ніж двократне зростання річного операційний доходу підприємства. Перехід від продажу ізольованих низькомаржинальних послуг до пакетних комплексних рішень дозволяє радикально наростити середню вартість одного замовлення (середній чек) та забезпечує активну ринкову експансію в індустріальні центри.

2. Значне підвищення ефективності використання виробничих ресурсів підприємства. Так, на 1 млн. 276,1 тис. грн. (або на 103,88%) зросте продуктивність праці, на 2,46 грн. збільшиться фондовіддача основних засобів.

3. Оптимізація витрат та радикальне підвищення прибутковості. За рахунок позитивного «ефекту масштабу» на 28,4 коп. (або на 23,84%) скоротяться витрати на 1 гривню операційного доходу. Це обумовить зростання фінансового результату від операційної діяльності на 2 млн. 355,5 тис. грн. , що забезпечить вихід підприємства із зони збитковості. Як результат, на 26,28 відсоткових пунктів (або на 163,91% відносно базового рівня) зросте рентабельність операційної діяльності.

Таким чином можна зробити висновок щодо доцільності впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ» на аналізованому підприємстві.

ВИСНОВКИ

1. У сучасній економічній парадигмі ефективність функціонування суб’єкта господарювання виступає фундаментальним індикатором його ринкової життєздатності та адаптивної потужності в умовах турбулентного середовища. Як комплексна категорія, ефективність відображає здатність підприємства максимізувати корисний результат (дохід, прибуток) відносно залучених ресурсів і понесених витрат, забезпечуючи тим самим передумови для сталого економічного розвитку.

2. ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» – це українське підприємство, що спеціалізується на організації виставкової діяльності та наданні супутніх послуг. Підприємство функціонує як мікропідприємство-інтегратор (5 осіб) у ніші промислового івент-менеджменту, монетизуючи власний інтелектуальний капітал: рекрутинг лінійного персоналу, інформаційну логістику та аналітику для B2B-заходів.

Протягом останніх років ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» активно співпрацювало і здійснювало сумісні партнерські проекти з «ІнформДом» (української медіа-платформою, що спеціалізується на виставковій діяльності, промисловому маркетингу та консалтингу). У межах цієї співпраці ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» забезпечувало інформаційну логістику та роботу з базами даних для учасників міжнародних конференцій у деревообробній та меблевій галузях.

3. Проведений аналіз конкурентного середовища ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» станом на 2026 рік, дозволив розділити конкурентів підприємства на кілька рівнів: національні лідери, нішеві промислові оператори та регіональні гравці (з огляду на базування в Одесі).

4. За аналізований період підприємство зробило величезний крок від критичної залежності від зовнішнього фінансування (2023 р.) до більш збалансованої структури. Однак від’ємне значення маневреності у 2025 році

вказує на те, що менеджменту ще не вдалося сформувати «запас міцності» у вигляді власних оборотних коштів. Вся діяльність в частині оборотних активів на 100% продовжує фінансуватися коштами кредиторів.

5. Протягом 2023–2025 рр. в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» відбулося суттєве погіршення показників ліквідності й платоспроможності. Зокрема, втрата миттєвої платоспроможності, критичний дефіцит мобільних активів, хронічна неплатоспроможність. Це свідчить про входження підприємства у фазу глибокої фінансової нестабільності і необхідність негайного перегляду політики управління витратами та пошуку джерел поповнення власного оборотного капіталу.

6. Проведений аналіз виявив значні зміни напрямків в динаміці фінансового результату від реалізації продукції, які спостерігалися протягом періоду, що розглядається: від активного зростання (2022–2023 рр.) до стану глибокої операційної кризи (2024–2025 рр.). Таке значне погіршення фінансового результату від реалізації продукції свідчить про втрату операційної стійкості. Для експозиційного бізнесу така динаміка часто є слідством: 1) втрати великих замовників або скорочення кількості виставкових проектів; 2) наявності «негнучких» витрат (оренда складів, утримання штату, амортизація обладнання), які продовжують нараховуватися навіть при низькому виторгу. Можна констатувати, що фінансовий результат від реалізації продукції став ключовим драйвером негативної динаміки фінансового результату від операційної діяльності підприємства протягом аналізованого періоду.

7. Проведений аналіз останніх виявив критичну зміну в структурі чистого прибутку від господарської діяльності ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за період з 2022 р. по 2025 р. в розрізі окремих складових його формування. Головним висновком є те, що у 2025 році компанія зберегла прибутковість не завдяки основній діяльності, а виключно за рахунок позареалізаційної і неопераційної діяльності.

8. Результати проведеного аналізу свідчать про стан глибокої рецесії, коли

темпи згортання бізнес-активності значно випереджають темпи оптимізації трудових ресурсів. Перш за все, слід звернути увагу на диспропорцію між доходами та чисельністю. Це стало наслідком прагнення підприємства зберегти «кістяк» штатних працівників, незважаючи на суттєве скорочення обсягів замовлень. В результаті середньорічний виробіток на одного працівника зменшився у 2,5 разів. Суттєве випередження темпів скорочення чистого доходу над темпами зниження витрат на оплату праці зумовило різке падіння зарплатовіддачі у 3,7 разів.

9. Найбільш прикметною рисою аналізованого періоду є майже незмінна середня вартість основних засобів при скороченні чистого доходу підприємства на 82,03% і зниження фінансового результату від господарської діяльності підприємства на 71,59%. Результатом зазначених процесів стало більш ніж 5-ти разове падіння фондовіддачі. Як наслідок, на 446,79% зросла фондоємність продукції, у 3,5 разів знизилася рентабельність основних засобів: з 13,27% у 2023 році до 3,84 % у 2025 році.

10. Погіршення показників ефективності використання обігових коштів в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» за 2023–2025 рр. свідчить про перехід підприємства до інерційної моделі функціонування, де кошти вимиваються з обороту через низьку інтенсивність реалізації послуг. Така ситуація вимагає негайної інвентаризації структури обігових активів та виявлення зон «застою» капіталу (неліквідів чи прострочених боргів), оскільки поточна швидкість обороту не здатна забезпечити стабільне самофінансування операційної діяльності.

11. Ключовим деструктивним чинником для ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» є суттєве зниження операційного доходу, тому основні рекомендації мають бути спрямовані на зростання обсягів наданих послуг підприємства. Головним драйвером зростання доходів від реалізації послуг та подолання кризи ліквідності у середньостроковій перспективі має стати впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ» (Turnkey Exhibition Service) на ринках промислових центрів України.

Замість продажу окремих послуг (окремо оренда обладнання, окремо підбір персоналу, технічний монтаж конструкцій, організація кейтерингу, замовлення рекламної поліграфії чи купівля баз даних потенційних клієнтів), компанія буде формувати єдиний комплексний продукт для промислових підприємств (Дніпро, Запоріжжя, Київ, Одеса), які беруть участь у галузевих виставках. ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» буде брати на себе повний аутсорсинг виставкової діяльності клієнта.

12. Результати здійснених розрахунків, свідчать про високу економічну ефективність заходу щодо запуску в ТОВ «ДІНАМІКС-ЕКСПО» пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ». Узагальнюючи отримані результати, можна виділити три ключові блоки покращень.

1. Суттєве – більш ніж двократне зростання річного операційний доходу підприємства. Перехід від продажу ізольованих низькомаржинальних послуг до пакетних комплексних рішень дозволяє радикально наростити середню вартість одного замовлення (середній чек) та забезпечує активну ринкову експансію в індустріальні центри.

2. Значне підвищення ефективності використання виробничих ресурсів підприємства. Так, на 1 млн. 276,1 тис. грн. (або на 103,88%) зросте продуктивність праці, на 2,46 грн. збільшиться фондовіддача основних засобів.

3. Оптимізація витрат та радикальне підвищення прибутковості. За рахунок позитивного «ефекту масштабу» на 28,4 коп. (або на 23,84%) скоротяться витрати на 1 гривню операційного доходу. Це обумовить покращення фінансового результату від операційної діяльності на 2 млн. 355,5 тис. грн., що забезпечить вихід підприємства із зони збитковості. Як результат, на 26,28 відсоткових пунктів (або на 163,91% відносно базового рівня) зросте рентабельність операційної діяльності.

Таким чином можна зробити висновок щодо доцільності впровадження пакетного B2B-сервісу «Промисловий стенд «під ключ» на аналізованому підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. / І. М. Бойчик. К.: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
2. Букреєва Д. С. Комплексна система показників ефективності контроллінгу. *Ефективна економіка.* № 2, 2015. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3787
3. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства. Центр навчальної літератури, 2019. 260 с.
4. Гречко А. Оцінка ефективності виробничої діяльності. Фінанси України. 2015. № 6. С. 22–31.
5. Грінченко Р. В. Аналіз компонент середовища функціонування підприємства// Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. 2017. Випуск 27. Частина 2. С. 9–12
6. Грінченко Р. В. Теоретичний базис адаптації діяльності підприємств// Економічний простір. Дніпро: ПДАБА. 2017. №123. С. 144–154.
7. Давідіч Ю. О. Конспект лекцій з дисципліни «Ефективність транспорту» (для магістрів усіх форм навчання спеціальності 275 – Транспортні технології) / Ю. О. Давідіч, Г. І. Фалецька, М. В. Ольхова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 74 с.
8. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Електрон. вид. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 238 с.
9. Економіка підприємства: Навчальний посібник / О. М. Бандурка, Є. В. Ковальов, М. А. Садиков, О. С. Маковоз; за заг.ред. О. М. Бандурки. Х.: ХНУВС. 2017. 192 с.
10. Єгупов Ю. А., Литвинова В. А. Оцінка порівняльної ефективності шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія /. Одеса: ПАЛЬМІРА, 2013. С. 141–159.

11. Економіка підприємства: [підручник] / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 3-тє вид., без змін. К. : КНЕУ, 2006. 127 с.
12. Економіка підприємства: підручник / М. В. Афанасьєв, О. Б. Плоха. Х. : ІНЖЕК, 2013. 660 с.
13. Захарченко В., Метіль Т., Максимчук І. Комплексна оцінка ефективності діяльності господарського суб'єкта на основі аналізу його фінансової звітності за допомоги збалансованої системи показників. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 20(3(49), 2022. https://doi.org/10.18524/2413-9998.2021.3(49).252786
14. Кравченко В. О. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. Економіка та суспільство. Випуск 65. 2024. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4466/4405.
15. Кузьомко В. М. Онищенко І.В. Стратегія підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. Економіка і суспільство. Вип. № 5. 2016. С. 170-174.
16. Кулаковська Т. А., Духова О. М. Оцінка ефективності використання та відтворення основних фондів підприємств: методичний аспект. Причорноморські економічні студії . 2018. Випуск 25. С. 47-52.
17. Літвінов О. С. Проблеми визначення сутності економічної ефективності / О. С. Літвінов, А. Журенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. 2017. №6 (248).с. 67–81. URL: http://n–visnik.oneu.edu.ua/ files/archive/ nv_6_(248)_2017.pdf.
18. Майстро Р., Несмашна А. Підвищення ефективності діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки).* №5, 2025. С. 71–75. https://doi.org/10.20998/2519-4461.2025.5.71
19. Марценюк О. В., Давидюк В., Ружицька К. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Причорноморські економічні студії. Вип. 81. 2023. С. 107-112. URL: http://bses.in.ua/journals/2023/81_2023/20.pdf.

20. Махначова Н. М. Семенюк І. Ю. Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства. *Економіка і суспільство.* Випуск № 8, 2017. С. 303-308. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/54.pdf
21. Місько Г. А. Сутність поняття результативність та ефективність в менеджменті. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2020. № 3–4 (276–277). С. 97–102. URL: http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2020/276-277/pdf/%D0%9D%D0%92%203-4%20(276-277)%202020.pdf#page=97
22. Микитюк В. Чинники, що впливають на ефективність використання матеріальних ресурсів у підприємстві та шляхи її підвищення. *Вісник економіки.* № 1, 2024. DOI: 10.35774/visnyk2024.01.218
23. 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
24. Мулик Т. О. Аналіз основних засобів підприємства: методичні та практичні аспекти. Інфраструктура ринку. Випуск 46. 2020. С. 113–122.
25. 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-Eco-nomic_content_of_the_15-22.pdf7.
26. Насонов М. І. Вплив економічних чинників на ефективність управління промисловим підприємством. *Економіка та управління підприємствами*. С. 89-94. DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-5-15
27. Омеко А. В. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на рівень ефективності управління підприємством. *Економіка та суспільство*. Випуск № 68, 2024.

DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-182

28. Онокало В. Г. Теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства та підходи до її оцінки. *Економіка і суспільство економіка та управління підприємствами.* Вип. 13, 2017. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/108.pdf
29. Орленко О. М. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі підвищення продуктивності праці /І. М. Танасюк, О. М. Орленко // Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: Монографія// За заг. ред. д–ра екон. наук, проф. О. Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514с., С.199–215.
30. Орликовський М. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств. Ефективна економіка. 2014. № 5. С. 18–23. 9.
31. Отенко В. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2013. № 5. С. 230–237.
32. Петков О. І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї. Український журнал при-кладної економіки. 2021. Том 6, № 1. С. 392399. URL: http://ujae.org.ua/wpcontent/uploads/2022/07/ujae_2021_r01.pdf#page=392.
33. Петрушка Т. О., Ємельянов О. Ю., Курило О. Б. Підвищення ефективності господарської діяльності як чинник економічного розвитку підприємств. Ефективна економіка. №12, 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/73.pdf.
34. Покропивний С. Економіка підприємства: [підручник] 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.
35. Пономарьов В. Д. Формування системи показників ефективності діяльності підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. № 87, 2024. DOI: https://doi.org/10.18664/btie.87.322935
36. Савицька О. М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності

аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. №6. С. 1–12.

37. Свідерська І. Економічна додана вартість: теоретичні аспекти обрахунку та використання показника. Економіка та держава. 2013. № 11. С. 52–54.
38. Селіванова Н. М., Ткаченко Ю. В., Попко Я. О. Особливості методики проведення аналізу основних засобів підприємства. Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI ст. : матеріали VII Міжнарод. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Одеса, 05–09 груд. 2016 р. Одеса, 2016. С. 98–102.
39. Сідун В. А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова вид. 2-ге , перероб. та доп. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 356 с.
40. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15.
41. Стельмах Х. П. Кузьмін О. Є. Економічна ефективність використання основних засобів підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.9. С. 242–243.
42. Тарасенко Н. Ф. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. Львів: ЛБІ НБУ, 2000. 485с
43. Третяк О. Д. Оцінка фінансового стану акціонерних товариств / О. Д. Третяк // Фінанси України. – 2000. № 2. С. 98–103.
44. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с
45. Хомик К. Класифікація факторів та резервів виробництва. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/41480/2/MNPKRSES_2023_Khomyk_C-Classification_of_production_46-47.pdf.
46. Фатенок-Ткачук А. О. Данилко А. Р. Методика виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. Економіка і суспільство. Випуск 18. 2018. С. 1026-1033.

47. Чіков І. А. Теоретико-методичні аспекти наукових підходів до оцінки ефективності діяльності підприємств АПК. *Підприємництво і торгівля.* № 41, 2024. С. 104-117. https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-41-14
48. Чорна І. О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 2. С. 212 – 216.
49. Шевчук Ю. І., Пирогов Д. Л. Підвищення ефективності використання основних виробничих фондів промислового підприємства. Ефективна економіка № 5, 2011.
50. 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.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf.