

УДК 658.14/.17:334.72

Пояснювальна записка

до дипломної роботи бакалавра на тему:

Економічна оцінка та напрями підвищення ефективності
діяльності ПП «ТОП КОМ»

(тема дипломної роботи бакалавра українською та англійською мовами)

Виконав:

ст. гр. Карпишин М.С.

спеціальності 051
«Економіка»

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Науковий керівник

ст. викл. Василишин Х.Р.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Рецензент

(підпис)

(прізвище, ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

Інститут суспільних наук, адміністрування та права

Кафедра економіки, туризму та рекреації

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр

Спеціальність 051 «Економіка»

ОПП Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки,
туризму та рекреації

_____ проф. І.А. Дубовіч
 “ _____ ” _____ 2026 року

З А В Д А Н Н Я
НА БАКАЛАВРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Карпишину Максиму Степановичу

(прізвище, ім'я, по-батькові у давальному відмінку)

1. Тема роботи: Економічна оцінка та напрями підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ»

Керівник дипломної роботи к.е.н., ст. викл. Васишин Х.Р.
 (прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом університету від « 26 » січня 2026 р. № С-56.

2. Термін подання студентом роботи « 15 » червня 2026 р.

3. Вихідні дані до дипломної роботи: літературні джерела, нормативно-правові акти, статистичні дані та ін.

4. Зміст пояснювальної записки (розділи, які потрібно розробити):

1. Реферат;
2. Вступ;
3. Теоретичний розділ;
4. Аналітичний розділ;
5. Дослідницько – рекомендаційний розділ;
6. Висновки.

5. Перелік графічного матеріалу:

Лист 1. Мета, об'єкт, предмет та завдання дослідження.

Лист 2. Ознаки ефективності діяльності підприємства.

Лист 3. Основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства.

Лист 4. Основні показники фінансово-господарської діяльності ПП «ТОП КОМ».

Лист 5. Матриця SWOT-аналізу ПП «ТОП КОМ».

Лист 6. Основні стратегічні напрями розвитку ПП «ТОП КОМ».

Лист 7. Пропозиції та рекомендації.

6. Консультанти розділів дипломної роботи (за потреби):

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання «__» _____ 2026 р.

Науковий керівник роботи _____ Василишин Х.Р.
(підпис) (прізвище, ініціали)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вступ	02.02.26 – 01.03.26	виконано
2	Теоретичні основи економічної оцінки та підвищення ефективності діяльності підприємства	02.03.26 – 29.03.26	виконано
3	Аналіз та економічна оцінка діяльності ПП «ТОП КОМ»	30.03.26 – 19.04.26	виконано
4	Напрями підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ»	20.04.26 – 10.05.26	виконано
5	Висновки	11.05.26 – 24.05.26	виконано
6	Список використаних джерел	25.05.26 – 31.05.26	виконано
7	Оформлення роботи	01.06.26 – 14.06.26	виконано

Студент _____ Карпишин М.С.
(підпис) (прізвище, ініціали)

Науковий керівник роботи _____ Василишин Х.Р.
(підпис) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

КАРПИШИН М. С. Економічна оцінка та напрями підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ». Дипломна робота бакалавра. Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки. Спеціальність 051 Економіка. Освітньо-професійна програма «Економіка». – Львів, НЛТУ України. – 2026.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти економічної оцінки й обґрунтовано напрями підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ».

Метою роботи є проведення економічної оцінки діяльності підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності його функціонування.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ПП «ТОП КОМ».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів економічної оцінки та підвищення ефективності діяльності підприємства.

У першому розділі розглянуто теоретичні основи економічної оцінки та підвищення ефективності діяльності підприємства, визначено сутність ефективності, методичні підходи до її оцінки та сучасні напрями підвищення результативності діяльності.

У другому розділі проведено комплексний аналіз діяльності ПП «ТОП КОМ», надано загальну характеристику підприємства, досліджено особливості його маркетингової та комерційної діяльності, а також здійснено оцінку основних економічних показників функціонування.

У третьому розділі обґрунтовано комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства, а також визначено основні стратегічні напрями та перспективи розвитку ПП «ТОП КОМ».

Сторінок 61, вступ, три розділи, висновки, 11 рисунків, 9 таблиць, 36 використаних джерел.

Ключові слова: економічна оцінка, ефективність, підприємство, економічні показники, управління, конкурентоспроможність.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Сутність та економічний зміст ефективності діяльності підприємства.....	8
1.2. Методичні підходи до економічної оцінки діяльності підприємства.....	12
1.3. Основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах.....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТОП КОМ».....	15
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства	15
2.2. Аналіз основних економічних показників діяльності ПП «ТОП КОМ».....	24
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТОП КОМ».....	36
3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ».....	36
3.2. Стратегічні перспективи розвитку ПП «ТОП КОМ».....	43
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ.....	52

ВСТУП

Актуальність теми бакалаврської кваліфікаційної роботи зумовлена необхідністю підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах ринкової економіки, що характеризуються високим рівнем конкуренції, нестабільністю зовнішнього середовища та обмеженістю ресурсів. За таких умов особливого значення набуває економічна оцінка діяльності підприємства як інструмент виявлення резервів підвищення результативності його діяльності.

Питання ефективності діяльності підприємств та методичних підходів до її оцінювання розглядаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Вони досліджують сутність економічної ефективності, систему показників її вимірювання, а також напрями підвищення результативності господарської діяльності. Водночас динамічність економічного середовища зумовлює необхідність подальшого удосконалення підходів до оцінки ефективності та пошуку практичних механізмів її підвищення на рівні окремих підприємств.

Комплексний підхід до дослідження управління ефективністю діяльності підприємства представлено у наукових працях А.В. Куценко [8]. Теоретичні аспекти сутності ефективності як економічної категорії знайшли відображення у дослідженнях таких вітчизняних науковців, як А.В. Череп та Є.М. Стрілець [25], А.О. Ярославський [26], В.О. Кравченко [6], Т.С. Морщенок [13], І. Назаренко [14], Г.А. Місько [12], І.П. Отенко [16] та інших. Окремі питання, що стосуються різних аспектів управління ефективністю діяльності підприємства, висвітлені у працях В.В. Боковець [2], О.О. Мороз [2], А.С. Краєвська [2], О.І. Петкова [18], О.І. Гарафонові та Н. Василюк [3], Д.О. Саричева [23] та інших дослідників.

Вагомий внесок у формування та розвиток теоретичних засад ефективності діяльності підприємства здійснили такі зарубіжні науковці, як: Р.Ф. Drucker [29], М.Е. Porter [32], R.S. Kaplan and D.P. Norton [30], J.B. Barney [28], B.A. Wernerfelt [36], D.J. Teece [35], H.I. Ansoff [27], E. Penrose [31]. У працях зазначених авторів ефективність діяльності підприємства трактується як комплексна категорія, що

охоплює фінансові, виробничі, управлінські та стратегічні аспекти функціонування суб'єкта господарювання.

Метою роботи є проведення економічної оцінки діяльності ПП «ТОП КОМ» та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності його функціонування.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

- розкрити теоретичні основи сутності поняття «ефективність діяльності підприємства»;
- узагальнити методичні підходи до економічної оцінки діяльності підприємства та визначити основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах;
- проаналізувати діяльність ПП «ТОП КОМ»;
- здійснити оцінку основних економічних показників діяльності підприємства;
- визначити та обґрунтувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства;
- ідентифікувати основні стратегічні напрями та перспективи розвитку ПП «ТОП КОМ».

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ПП «ТОП КОМ».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів економічної оцінки та підвищення ефективності діяльності підприємства.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, зокрема: аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, системний підхід, порівняльний та економіко-статистичний аналіз, SWOT-аналіз та графічний метод для візуалізації результатів дослідження.

Практичне значення роботи полягає у можливості використання запропонованих заходів для підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ» та покращення його економічних результатів.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та економічний зміст ефективності діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємства є однією з ключових категорій економічної науки та практики господарювання, оскільки вона характеризує здатність суб'єкта господарювання досягати поставлених цілей із мінімальними витратами ресурсів та забезпечувати стабільний розвиток у довгостроковій перспективі. Ефективність діяльності підприємства відображає рівень результативності використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів у процесі виробництва, реалізації продукції або надання послуг.

У науковій літературі поняття «ефективність» трактується по-різному. Одні науковці розглядають її як співвідношення між отриманим результатом і витратами, необхідними для його досягнення. Інші акцентують увагу на стратегічному аспекті ефективності, пов'язуючи її із здатністю підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища, підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати економічну стійкість.

Назаренко І. розглядає ефективність як економічну категорію, яка є результативністю функціонування системи і розраховується як відношення отриманого результату (ефекту) до витрат коштів, ресурсів [14].

Гарафонов О.І. та Василюк Н. акцентують увагу на тому, що економічна ефективність роботи бізнес-організації – комплексне поняття, яке визначається, виходячи з ефективності складових процесів, і показує, наскільки добре організація використовує свої ресурси, щоб зробити прийнятні товари та послуги, порівняно з встановленою нормою, метою або стандартом [3].

Череп А.В. і Стрілець Є.М. трактують економічну ефективність як максимальну вигоду, яку можна отримати при мінімальних затратах в процесі

економічної діяльності з урахуванням додаткових умов, які мають місце в момент визначення ефективності відповідного господарського заходу [25].

Кравченко В.О. зазначає, що ефективність діяльності підприємства є складною та комплексною категорією, багатоаспектність якої визначається її роллю у господарській діяльності. До ключових ознак автор відносить такі (рис.1.1) [6].

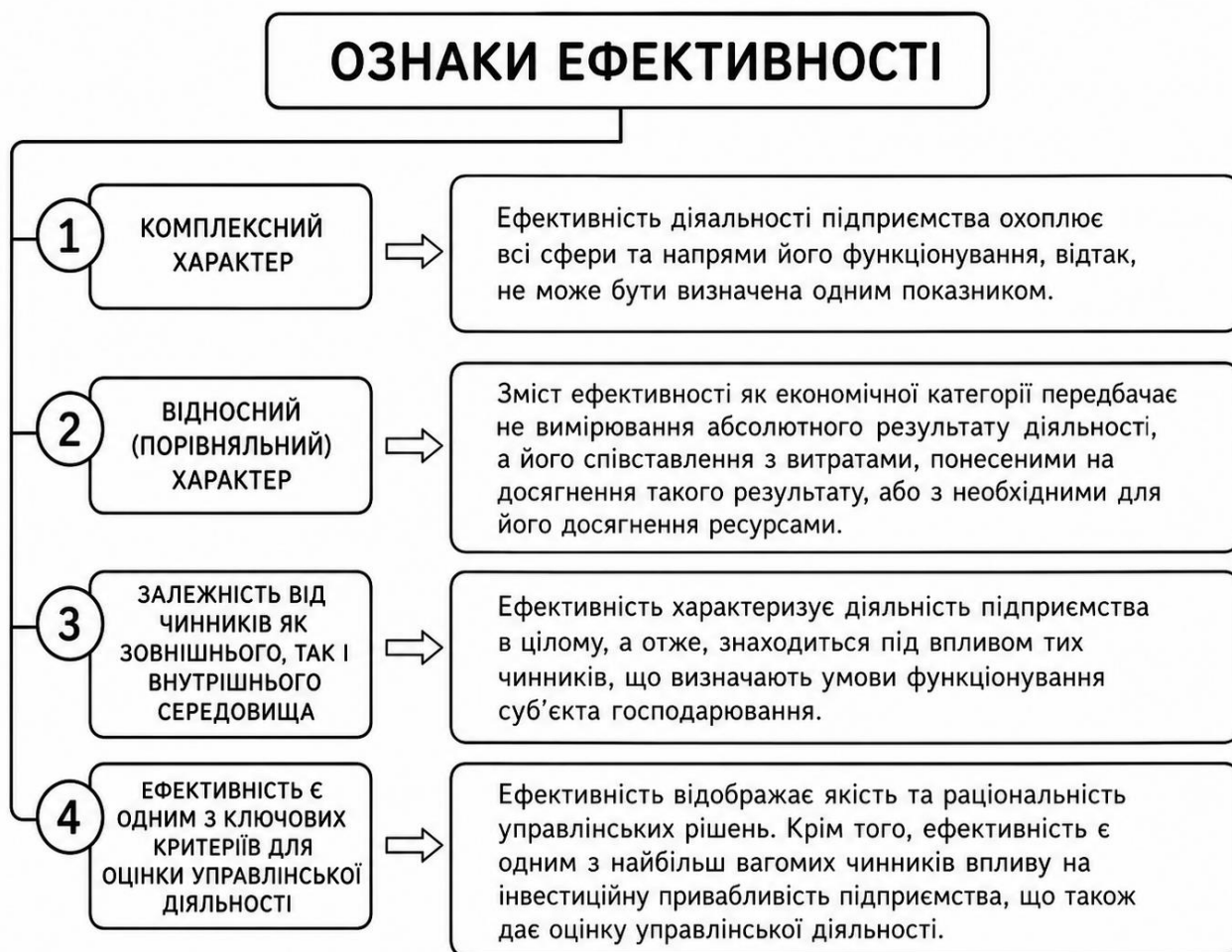


Рис. 1.1. Ознаки ефективності діяльності підприємства

Примітка. Розроблено автором на основі [6].

Економічна ефективність підприємства є комплексною категорією, що включає такі складові (рис. 1.2). Також варто зауважити, що комплексне забезпечення всіх складових сприяє сталому розвитку та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.



Рис. 1.2. Складові економічної ефективності підприємства

Примітка. Розроблено автором.

Основними критеріями ефективності діяльності підприємства є прибуток, рентабельність, продуктивність праці, оборотність активів, фондовіддача, рівень витрат, ліквідність та фінансова стійкість. Водночас оцінка ефективності не повинна обмежуватися лише фінансовими показниками, оскільки сучасні умови господарювання вимагають комплексного аналізу результатів діяльності підприємства.

Нормативно-правове забезпечення діяльності підприємства в Україні ґрунтується на положеннях:

- Податкового кодексу України [19]. Він регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає перелік податків та зборів, платників, їх права та обов'язки, відповідальність за порушення податкового законодавства тощо.

- Кодекс законів про працю України [5]. Регулює трудові відносини всіх працівників. Ним визначено правові основи найму працівників підприємцем (укладання трудового договору, робочий час, нормування та оплату праці тощо).

– Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [21]. Ним визначено умови, механізми надання фінансової, інформаційної, консультаційної державної підтримки цим суб'єктам господарювання.

– Правові основи організації та функціонування підприємницьких структур, державного регулювання підприємництва висвітлено в законах України, постановах Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, указах Президента України, наказах міністерств і відомств, розпорядженнях голів держадміністрацій та інших нормативних актах з цих питань [4].

Таким чином, ефективність діяльності підприємства – це комплексна економічна категорія, що відображає рівень результативності функціонування суб'єкта господарювання та характеризує ступінь досягнення поставлених цілей за умови раціонального використання наявних ресурсів. Вона проявляється у співвідношенні отриманих результатів (прибутку, обсягу реалізації, ринкової частки, соціальних та управлінських ефектів) до витрат матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, необхідних для їх досягнення.

У ширшому розумінні ефективність діяльності підприємства відображає не лише фінансові результати, а й здатність підприємства забезпечувати стійкий розвиток, підвищувати конкурентоспроможність, адаптуватися до змін зовнішнього середовища та максимально повно використовувати свій внутрішній потенціал.

Ефективність діяльності підприємства є багатогранною економічною категорією, яка відображає результативність використання ресурсного потенціалу та здатність підприємства забезпечувати досягнення стратегічних і поточних цілей.

1.2. Методичні підходи до економічної оцінки діяльності підприємства

Економічна оцінка діяльності підприємства являє собою систему методів, прийомів і показників, що дають змогу визначити рівень результативності його функціонування та виявити фактори, які впливають на кінцеві результати господарської діяльності.

У сучасній економічній практиці використовуються різні методичні підходи до оцінки діяльності підприємства:

1. Показниковий підхід. Базується на системі абсолютних і відносних показників, серед яких: обсяг реалізації продукції; собівартість; чистий прибуток; рентабельність; продуктивність праці; коефіцієнти ліквідності; фінансова стійкість.

Цей підхід є найбільш поширеним, оскільки дозволяє кількісно оцінити результати діяльності підприємства.

2. Факторний аналіз. Передбачає дослідження впливу окремих факторів на зміну результативних показників. Дає змогу встановити причини позитивних або негативних тенденцій та знайти резерви покращення діяльності.

3. Порівняльний аналіз. Здійснюється шляхом порівняння фактичних показників підприємства: з плановими; з показниками попередніх періодів; із середньогалузевими значеннями; з показниками конкурентів.

4. Коефіцієнтний метод. Базується на розрахунку фінансових коефіцієнтів, які характеризують: ліквідність; платоспроможність; ділову активність; рентабельність; фінансову незалежність.

5. SWOT-аналіз. Використовується для визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також зовнішніх можливостей і загроз.

6. Системний підхід. Розглядає підприємство як єдину систему, де всі економічні процеси взаємопов'язані між собою.

Серед сучасних методів також виділяють *benchmarking*, економіко-математичне моделювання, ABC-аналіз, аналіз точки беззбитковості.

У роботі буде проведено комплексний аналіз та економічну оцінку діяльності ПП «ТОП КОМ», що дозволить виявити особливості його функціонування, оцінити результати господарської діяльності та визначити резерви підвищення ефективності. На основі отриманих результатів буде обґрунтовано заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, а також визначено стратегічні перспективи подальшого розвитку ПП «ТОП КОМ».

1.3. Основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку особливої актуальності набуває формування та впровадження системи управління підприємством, що базується на інноваційних засадах, тобто становлення інноваційно орієнтованої моделі управління, яка забезпечує підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та довгострокову конкурентоспроможність підприємства.

Система інноваційного управління підприємством повинна базуватися на впровадженні управлінських інновацій та бути спрямованою на формування ефективної політики нововведень, що дає йому змогу функціонувати, уникаючи кризових ситуацій, і займати лідируючі позиції у своїй галузі.

При цьому під терміном «управлінська інновація» розуміють нову систему організації й управління, нову управлінську технологію, новий бізнес-процес. Часто нововведення створюється завдяки реформуванню (перепроєктуванню, реінжинірингу) наявних управлінських систем, технологій, процесів [9].

Управлінські нововведення можна розділити на вимушені та ініціативні. Першу категорію нововведень можна назвати нормативними, оскільки підприємства мають їх здійснювати відповідно до норм законодавства. Другу категорію нововведень можна назвати інноваційними.

Варто зауважити, що процес активізації підприємницької діяльності повинен ґрунтуватися на принципах цілеспрямованості, системності та послідовності управлінських дій, а також на своєчасності прийняття управлінських рішень і їх

адаптивності до змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Основними напрямками підвищення ефективності діяльності підприємства є (рис.1.3):

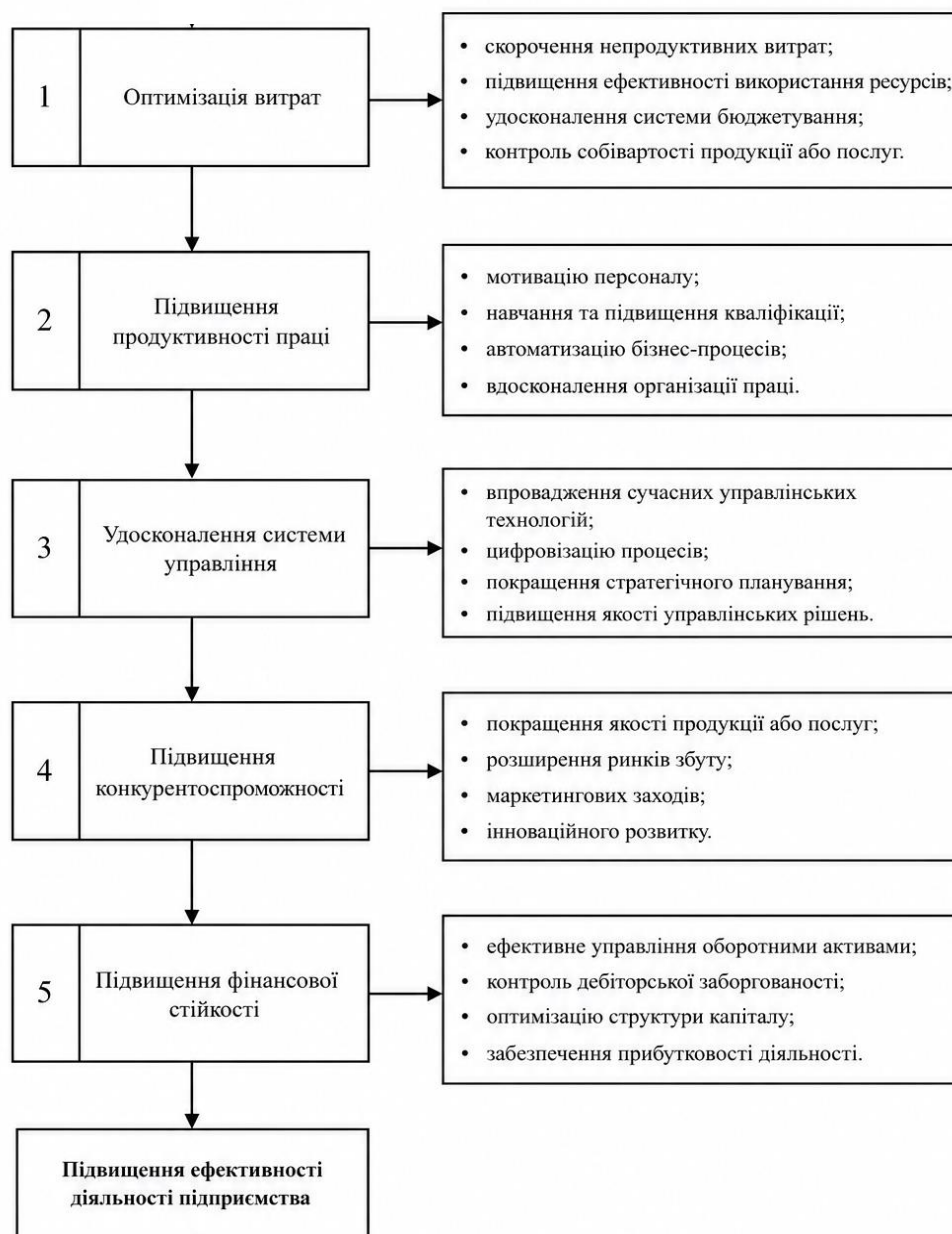


Рис. 1.3. Основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Примітка. Розроблено автором.

Отже, підвищення ефективності діяльності підприємства повинно здійснюватися комплексно, охоплюючи виробничі, фінансові, кадрові та управлінські аспекти.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТОП КОМ»

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства

Важливою передумовою забезпечення ефективного функціонування будь-якого підприємства є раціональна організація його виробничо-господарської діяльності. В умовах посилення конкуренції, динамічних змін ринкового середовища та зростання вимог споживачів особливого значення набуває комплексний аналіз результатів діяльності суб'єкта господарювання, що дає змогу оцінити рівень використання наявних ресурсів, виявити резерви підвищення ефективності та визначити перспективні напрями розвитку.

Об'єктом дослідження є приватне підприємство «ТОП КОМ», основним видом діяльності якого є роздрібна торгівля комп'ютерною технікою, периферійним обладнанням, програмним забезпеченням та супутніми товарами. Підприємство здійснює свою діяльність в умовах конкурентного ринку, забезпечуючи споживачів сучасною комп'ютерною продукцією та послугами, пов'язаними з її реалізацією.

Підприємство зареєстроване 21 березня 2008 року та функціонує на ринку інформаційних технологій понад 17 років. За цей час підприємство сформувало стабільну клієнтську базу та досвід роботи у сфері постачання комп'ютерного обладнання і сервісного обслуговування.

Код підприємства за ЄДРПОУ: 35817178.

Статутний капітал: 100 000 гривень

Засновник та керівник: Грига Андрій Петрович, який здійснює загальне управління діяльністю підприємства, приймає стратегічні рішення та представляє підприємство у відносинах з партнерами, клієнтами та державними установами.

Компанія зареєстрована за юридичною адресою: Україна, 79007, Львівська обл., місто Львів, вул. Балабана, буд. 2, кв. 8.

Основний КВЕД компанії – 47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах. Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість – 358171713047.

Виторг компанії за 2025 рік дорівнює 1 387 100 гривень.

Основною метою діяльності підприємства є задоволення потреб споживачів у комп'ютерній техніці, програмному забезпеченні та сервісних послугах, а також отримання прибутку від здійснення господарської діяльності.

Важливим напрямом діяльності підприємства є співпраця з державними установами через систему публічних закупівель. Підприємство брало участь у 63 державних закупівлях, з яких стало переможцем у 59 закупівлях на загальну суму 15,99 млн грн. У результаті було укладено 57 договорів на суму 15,83 млн грн, а також очікується підписання ще одного договору на суму 156 110 грн.

Це свідчить про високий рівень довіри до підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Відповідно до класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД), ПП «ТОП КОМ» здійснює інші види діяльності:

- 46.51 – оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням;
- 46.66 – оптова торгівля іншими офісними машинами й устаткуванням;
- 95.11 – ремонт комп'ютерів і периферійного устаткування;
- 33.12 – ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення;
- 33.20 – установлення та монтаж машин і устаткування;
- 62.09 – інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем;
- 46.15 – діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами та металевими виробами;
- 47.59 – роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому у спеціалізованих магазинах.

Таким чином, підприємство здійснює як торговельну, так і сервісну діяльність, що дозволяє комплексно забезпечувати потреби клієнтів у комп'ютерному обладнанні та технічному обслуговуванні.

Організаційно-виробнича структура підприємства визначає систему управління, розподіл функцій між працівниками та порядок взаємодії між ними. Для ПП «ТОП КОМ» характерна лінійна структура управління, що є типовою для малих підприємств (рис. 2.1).

Лінійна структура передбачає безпосереднє підпорядкування працівників керівнику підприємства, що забезпечує чіткий розподіл обов'язків та оперативність прийняття управлінських рішень.



Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «ТОП КОМ»

До складу персоналу підприємства входять такі працівники:

1. Директор підприємства.

Директор здійснює загальне керівництво діяльністю підприємства. До його основних функцій належать:

- організація господарської діяльності підприємства;
- укладання договорів із постачальниками та клієнтами;
- участь у державних закупівлях;
- контроль фінансово-економічної діяльності;

- управління персоналом підприємства.

2. Головний бухгалтер

Головний бухгалтер відповідає за фінансову діяльність підприємства.

Основними його обов'язками є:

- ведення бухгалтерського та податкового обліку;
- складання фінансової звітності;
- контроль руху грошових коштів;
- нарахування заробітної плати працівникам;
- виконання податкових зобов'язань підприємства.

3. Електромеханік з ремонту та обслуговування лічильно обчислювальних машин.

На підприємстві працюють два спеціалісти цієї професії. Вони виконують такі функції:

- діагностику несправностей комп'ютерної техніки;
- ремонт комп'ютерів, ноутбуків та периферійного обладнання;
- технічне обслуговування обладнання;
- встановлення та налаштування програмного забезпечення;
- модернізацію комп'ютерної техніки.

3. Водій автотранспортних засобів.

Водій забезпечує транспортування обладнання, доставку товарів клієнтам та перевезення необхідних матеріалів і комплектуючих.

Завдяки такій організаційній структурі підприємство може ефективно організовувати свою діяльність, забезпечувати своєчасне виконання замовлень та підтримувати високий рівень обслуговування клієнтів.

Отже, ПП «ТОП КОМ» є підприємством, яке здійснює діяльність у сфері торгівлі комп'ютерною технікою та надання сервісних послуг. Підприємство має значний досвід роботи на ринку та активно співпрацює з державними установами через систему публічних закупівель.

Організаційно-виробнича структура підприємства є лінійною та включає керівництво підприємства, бухгалтерію, технічних спеціалістів і водія. Така

структура забезпечує ефективне управління діяльністю підприємства, чіткий розподіл обов'язків між працівниками та стабільну роботу підприємства.

Маркетингова та комерційна діяльність підприємства є ключовими складовими забезпечення його конкурентоспроможності, фінансової стійкості та ефективного функціонування. Саме маркетинг виступає інструментом адаптації суб'єкта господарювання до змін зовнішнього середовища, формування попиту, просування продукції та послуг, а також зміцнення ринкових позицій.

Комерційна діяльність, у свою чергу, охоплює сукупність організаційно-економічних процесів, пов'язаних із реалізацією товарів і послуг, встановленням партнерських зв'язків, управлінням збутовими каналами та забезпеченням ефективного товаропросування. Її результативність безпосередньо впливає на рівень прибутковості та загальні економічні показники підприємства.

У контексті дослідження маркетингової та комерційної діяльності ПП «ТОП КОМ» особливого значення набуває аналіз інструментів маркетингового комплексу, оцінка ефективності збутової політики, цінових стратегій та комунікаційної діяльності підприємства. Це дає змогу виявити наявні проблеми, визначити резерви підвищення ефективності та сформулювати напрями вдосконалення ринкової поведінки підприємства.

Маркетингова та комерційна діяльність ПП «ТОП КОМ» (м. Львів) – це сукупність заходів підприємства, спрямованих на просування комп'ютерної техніки, послуг ремонту та ІТ-обслуговування, а також організацію продажів і співпрацю з клієнтами.

Підприємство працює на ринку комп'ютерної техніки з 2008 року і спеціалізується на продажі, сервісному обслуговуванні та постачанні обладнання для організацій.

Маркетингова діяльність підприємства спрямована на вивчення попиту, просування продукції та формування стабільної клієнтської бази.

Основні напрями маркетингової діяльності:

1. Аналіз ринку комп'ютерної техніки та ІТ-послуг.

Підприємство досліджує потреби споживачів у комп'ютерному обладнанні, периферії та сервісному обслуговуванні.

Основними клієнтами є: державні установи; підприємства та організації; приватні користувачі.

2. Формування асортименту товарів і послуг.

ПП «ТОП КОМ» пропонує:

- комп'ютери, ноутбуки та серверне обладнання;
- периферійні пристрої (принтери, сканери, копіювальна техніка);
- програмне забезпечення;
- витратні матеріали для оргтехніки;
- ремонт і технічне обслуговування комп'ютерної техніки.

3. Просування послуг і товарів.

Основні маркетингові інструменти:

- участь у державних закупівлях і тендерах;
- розміщення інформації про компанію у бізнес-каталогах та онлайн-платформах;
- рекомендації клієнтів і партнерів;
- локальна реклама та сервісна підтримка клієнтів.

4. Цінова політика.

Підприємство застосовує конкурентні ціни, орієнтовані на локальний ринок комп'ютерної техніки. Ціни формуються з урахуванням: закупівельної вартості обладнання; витрат на сервісне обслуговування; рівня конкуренції.

Комерційна діяльність ПП «ТОП КОМ» спрямована на організацію закупівель, продажу товарів і надання послуг клієнтам.

Основні напрями комерційної діяльності

1. Закупівля товарів.

Підприємство закуповує:

- комп'ютерну техніку;
- периферійне обладнання;
- програмне забезпечення;

- комплектуючі та витратні матеріали.

Постачальниками можуть бути виробники або дистриб'ютори ІТ-обладнання.

2. Оптова та роздрібна торгівля.

Основний вид діяльності підприємства – роздрібна та оптова торгівля комп'ютерами і периферійним обладнанням.

Продажі здійснюються:

- напряму клієнтам;
- через договори з організаціями;
- через державні закупівлі.

3. Надання сервісних послуг.

Підприємство надає:

- ремонт комп'ютерів і ноутбуків;
- обслуговування принтерів, сканерів і копіювальної техніки;
- встановлення програмного забезпечення;
- технічну підтримку обладнання.

4. Участь у тендерах.

Компанія активно працює у сфері державних закупівель, виконуючи поставки обладнання та сервісні послуги для різних установ (наприклад, державних органів і культурних установ).

5. Формування партнерських відносин.

Комерційна діяльність підприємства включає: співпрацю з постачальниками техніки; укладання договорів з організаціями; довгострокове сервісне обслуговування клієнтів.

Характерними рисами діяльності ПП «ТОП КОМ» є: орієнтація на локальний ринок ІТ-послуг у Львові; поєднання продажу техніки та сервісного обслуговування; робота з державними установами через тендерні закупівлі; невеликий масштаб підприємства (кілька працівників), що дозволяє працювати більш гнучко з клієнтами.

Маркетингова та комерційна діяльність ПП «ТОП КОМ» спрямована на забезпечення клієнтів комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням і

сервісними послугами. Основою діяльності є продаж ІТ-обладнання, технічне обслуговування та участь у тендерах, що дозволяє підприємству підтримувати стабільну клієнтську базу та працювати на локальному ринку ІТ-послуг.

Діяльність підприємства у сфері охорони навколишнього середовища є важливою складовою забезпечення сталого розвитку та підвищення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. У сучасних умовах посилення екологічних проблем, зростання рівня антропогенного навантаження на природне середовище та необхідності раціонального використання ресурсів питання екологічної безпеки набувають особливої актуальності.

Підприємства, незалежні від сфери діяльності, мають природоохоронне законодавство, впроваджувати екологічно безпечні технології та здійснювати заходи, спрямовані на мінімізацію негативного впливу на довкілля.

Ефективна природоохоронна діяльність підприємства забезпечує раціональне використання енергетичних, водних і матеріальних ресурсів, скорочення обсягів відходів та викидів забруднюючих речовин, а також сучасне впровадження екологічних стандартів управління.

ПП «ТОП КОМ» здійснює господарську діяльність у сфері торгівлі комп'ютерною технікою, периферійним обладнанням та обслуговування комп'ютерних систем, тому його діяльність не пов'язана зі значним негативним впливом на навколишнє природне середовище. Підприємство належить до суб'єктів малого бізнесу, діяльність яких має мінімальний рівень екологічного ризику, оскільки не передбачає шкідливих виробничих процесів, викидів забруднюючих речовин або використання небезпечних технологій.

Разом з тим підприємство дотримуються загальних вимог екологічного законодавства України та реалізує окремі заходи, спрямовані на раціональне використання ресурсів і зменшення негативного впливу на довкілля.

До основних напрямів діяльності підприємства у сфері охорони навколишнього середовища належать:

1. Раціональне використання ресурсів. Підприємство прагне до економного використання матеріальних ресурсів, електроенергії та паперу. У

роботі активно використовуються електронні документи, що дозволяє зменшити обсяги паперового документообігу.

2. Утилізація та переробка електронного обладнання. Оскільки підприємство здійснює ремонт комп'ютерної техніки та периферійного обладнання, у процесі діяльності можуть утворюватися відпрацьовані комплектуючі. Такі елементи передаються спеціалізованим підприємствам для утилізації або переробки відповідно до чинних екологічних норм.

3. Безпечне поводження з відходами. Підприємство здійснює сортування побутових та офісних відходів, а також забезпечує їх вивезення спеціалізованими комунальними службами. Особлива увага приділяється правильному поводженню з електронними відходами.

4. Енергозбереження. Для зменшення споживання електроенергії підприємство використовує енергоефективну комп'ютерну техніку, сучасні LED-освітлювальні прилади та контролює раціональне використання електроенергії у приміщеннях.

5. Дотримання екологічного законодавства. У своїй діяльності підприємство керується вимогами законодавства України у сфері охорони навколишнього середовища, зокрема законами щодо поводження з відходами, охорони атмосферного повітря та раціонального використання природних ресурсів.

Таким чином, діяльність ПП «ТОП КОМ» не має значного негативного впливу на навколишнє природне середовище. Підприємство здійснює господарську діяльність з урахуванням принципів раціонального використання ресурсів, енергозбереження та належного поводження з відходами. Реалізація цих заходів сприяє підвищенню екологічної відповідальності підприємства та забезпечує дотримання вимог чинного природоохоронного законодавства України.

2.2. Аналіз основних економічних показників діяльності ПП «ТОП КОМ»

Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства є етапом оцінки ефективності його функціонування та визначення перспектив подальшого розвитку. У сучасних умовах господарювання підприємства змушені постійно адаптуватися до змін зовнішнього середовища, підвищити конкурентоспроможність і забезпечити стабільність фінансово-економічних результатів. Саме тому дослідження динаміки основних економічних показників дозволяє об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства, виявити позитивні та негативні тенденції, а також налаштувати напрями підвищення ефективності його роботи.

Основними показниками, що характеризують діяльність підприємства, є обсяг доходу від реалізації продукції (послуг), собівартість, прибуток, витрати та фінансові результати тощо.

Аналіз економічних показників дає можливість оцінити рівень фінансової стійкості підприємства, ефективність використання ресурсів, а також здатність суб'єкта господарювання забезпечити їхню прибуткову діяльність у довгостроковій перспективі.

Ресурсне забезпечення підприємства є важливою умовою ефективного функціонування та розвитку господарської діяльності. Воно включає сукупність фінансових, трудових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, які використовуються підприємством для здійснення виробничої та комерційної діяльності.

Розглянемо ресурсне забезпечення діяльності приватного підприємства «ТОП КОМ» за останні три роки – 2023-2025 рр. (Додатки А, Б, В).

Фінансові ресурси підприємства формуються за рахунок власного капіталу, доходів від реалізації товарів і послуг, а також коштів, отриманих у результаті виконання державних контрактів.

Статутний капітал підприємства становить 100 тис. грн, що сформований внеском засновника та керівника підприємства.

Аналіз динаміки структурних змін персоналу підприємства представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки структурних змін персоналу підприємства, осіб

(здійснюється на основі даних фінансової звітності Форма № 1-ПВ «Звіт з праці»)

Показники	Роки			Відхилення (+/-)
	2023	2024	2025	2025/2023
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу	4	5	5	+1
Прийнято працівників, осіб	-	1	-	-
Вибуло працівників, в т.ч.	-	-	-	-
з причин скорочення штатів	-	-	-	-
за власним бажання, за угодою сторін, порушення трудової дисципліни та інше	-	-	-	-
Коефіцієнт плинності кадрів	-	-	-	-

Кількість працівників підприємства становила:

- 2023 рік – 4 працівники;
- 2024 рік – 5 працівників.

До складу персоналу підприємства входять:

- директор підприємства;
- головний бухгалтер;
- два електромеханіки з ремонту та обслуговування лічильно-обчислювальних машин;
- водій автотранспортних засобів.

Директор здійснює загальне управління підприємством, організовує господарську діяльність і представляю підприємство у відносинах з партнерами. Головний бухгалтер забезпечує ведення фінансового та податкового обліку. Електромеханіки виконують ремонт і технічне обслуговування комп'ютерної техніки, а водій відповідає за транспортування обладнання та матеріалів.

Матеріально-технічні ресурси підприємства включають обладнання, інструменти, транспортні засоби та інші матеріальні засоби, необхідні для здійснення діяльності.

Оскільки підприємство працює у сфері продажу та обслуговування комп'ютерної техніки, до його матеріально-технічної бази належать:

- комп'ютерна техніка та периферійне обладнання;
- інструменти для ремонту і технічного обслуговування комп'ютерної техніки;
- програмне забезпечення;
- транспортний засіб для доставки товарів і виконання сервісних робіт;
- офісне обладнання та складські приміщення.

Наявність необхідної матеріально-технічної бази забезпечує можливість підприємству здійснювати ремонт техніки, монтаж обладнання та реалізацію комп'ютерної продукції.

Інформаційні ресурси підприємства включають:

- бази даних клієнтів і партнерів;
- інформацію про постачальників;
- технічну документацію та програмне забезпечення;
- електронні системи обліку та управління.

Також підприємство використовує електронні платформи для участі у публічних закупівлях, що дозволяє розширювати ринок збуту та отримувати додаткові замовлення.

Отже, ресурсне забезпечення діяльності ПП «ТОП КОМ» у 2023-2025 рр. формуються за рахунок фінансових, трудових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів.

Аналіз фінансових показників свідчить, що підприємство має стабільну ресурсну базу, активи перевищують зобов'язання, а діяльність підприємства залишається прибутковою.

Наявність кваліфікованих працівників, необхідної матеріально-технічної бази та участь у державних закупівлях забезпечують підприємству можливість ефективно здійснювати господарську діяльність і підтримувати конкурентні позиції на ринку комп'ютерної техніки та ІТ-послуг.

Аналіз використання основних засобів відображено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Показники використання основних засобів

(здійснюється на основі даних фінансової звітності Форма №1 «Звіт про фінансовий стан»)

Показники	Одиниці виміру	Роки			Відхилення (+/-)
		2023	2024	2025	2025/2023
Обсяг реалізованої продукції	тис. грн	2019,0	1402,1	1379,4	-639,6
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн	46,6	8,7	8,7	-37,9
Чисельність персоналу	осіб	4	5	5	+1
Фондомісткість	грн/грн	0,023	0,006	0,006	-0,017
Фондовіддача	грн/грн	43,33	161,16	158,55	+115,22
Фондоозброєність	тис. грн/осіб	11,65	1,74	1,74	-9,91

Аналіз використання основних засобів ПП «ТОП КОМ» за 2023-2025 рр. показує суттєві зміни у структурі активів підприємства. Середньорічна вартість основних засобів значно зменшилась з 46,6 тис. грн у 2023 р. до 8,7 тис. грн у 2024-2025 рр., що свідчить про списання або значне зношення основних засобів.

Незважаючи на це, фондовіддача значно зросла: з 43,33 у 2023 р. до понад 158-161 у 2024-2025 рр., що пояснюється дуже низькою балансовою вартістю основних засобів при відносно стабільному обсязі реалізації.

Фондомісткість, навпаки, зменшилась з 0,03 до 0,006, що означає зниження потреби у основних засобах для отримання одиниці доходу.

Разом з тим фондоозброєність праці різко знизилась (з 11,65 до 1,74 тис. грн на одного працівника), що свідчить про низький рівень забезпеченості працівників основними засобами.

Загалом діяльність підприємства характеризується невисокою матеріально-технічною базою, що є типовим для малого торговельного підприємства, основна діяльність якого пов'язана з реалізацією комп'ютерної техніки та послугами з її обслуговування.

Показники ефективності використання оборотних коштів представлені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Показники ефективності використання оборотних коштів

Показники	Одиниці виміру	Роки			Відхилення (+/-)
		2023	2024	2025	2025/2023
Обсяг реалізації	тис. грн	2019,0	1402,1	1379,4	-639,6
Середня вартість оборотних активів	тис. грн	3057,55	3172,3	3206,85	+149,3
Коефіцієнт оборотності	-	0,66	0,44	0,43	-0,23
Число днів	дні	365	365	365	-
Тривалість обороту	дні	553	826	849	+296

Аналіз оборотності оборотних активів ПП «ТОП КОМ» за 2023-2025 рр. показує погіршення ефективності їх використання. Обсяг реалізації підприємства зменшився з 2019, тис. грн у 2023 р. до 1379,4 тис. грн у 2025 р., тоді як середня вартість оборотних активів поступово зростала.

У результаті коефіцієнт оборотності знизився з 0,66 до 0,43, що свідчить про уповільнення обороту оборотних активів. Водночас тривалість одного обороту збільшилась з 553 днів у 2023 р. до 849 днів у 2025 р.

Це означає, що оборотні активи підприємства використовуються менш ефективно, а кошти довше перебувають у кругообігу. Для підвищення ефективності діяльності підприємству доцільно оптимізувати запаси, активізувати збут продукції та покращити управління оборотним капіталом.

Фінансово-економічна діяльність підприємства

Основні показники діяльності ПП«ТОП КОМ» представлено у табл. 2.4 (динаміка доходів та фінансових результатів підприємства) та табл. 2.5 (динаміка витрат і вирахувань підприємства).

Таблиця 2.4

Динаміка доходів та фінансових результатів підприємства

(здійснюється на основі даних фінансової звітності Форма №2 «Звіт про фінансові результати»)

Показник	Одиниці вимірювання	2023	2024	2025	Відхилення 2024/2023 (+/-)	Відхилення 2025/2023 (+/-)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	2019	1402,1	1379,4	-616,9	-639,6
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн	517,4	409,5	374,1	-107,9	-143,3
Інші операційні доходи	тис. грн	—	—	—	—	—
Фінансовий результат (збиток) від операційної діяльності	тис. грн	94,6	49,1	47,7	-45,5	-46,9
Інші фінансові доходи	тис. грн	—	—	—	—	—
Інші доходи	тис. грн	12,4	—	7,7	-12,4	-4,7
Фінансовий результат до оподаткування	тис. грн	94,6	49,1	47,7	-45,5	-46,9
Чистий прибуток	тис. грн	77,6	40,3	39,1	-37,3	-38,5

Чистий дохід від реалізації продукції підприємства у 2023 р. становив 2019,0 тис. грн. У 2024 р. він зменшився до 1402,1 тис. грн, тобто скоротився на 616,9 тис. грн (30,6%). У 2025 р. дохід зменшився незначно і становив 1379,4 тис. грн, що на 22,7 тис. грн (1,6%) менше, ніж у попередньому році. Це свідчить про зниження обсягів реалізації продукції та послуг підприємства, що може бути пов'язано зі зменшенням попиту або скороченням обсягів діяльності.

Валовий прибуток підприємства у 2023 р. становив 517,4 тис. грн. У 2024 р. він зменшився до 409,5 тис. грн, а у 2025 р. – до 374,1 тис. грн. Зменшення валового прибутку пояснюється скороченням доходів від реалізації продукції, а також відносно стабільним рівнем витрат на виробництво та реалізацію продукції.

У 2023-2025 рр. інші операційні доходи підприємства відсутні, що свідчить про те, що підприємство отримує доходи переважно від основної діяльності – реалізації товарів та послуг у сфері комп'ютерної техніки.

Фінансовий результат від операційної діяльності у 2023 р. становив 94,6 тис. грн прибутку. У 2024 р. цей показник зменшився до 49,1 тис. грн, а у 2025 р. – до 47,7 тис. грн. Зниження операційного прибутку пов'язане зі зменшенням обсягів реалізації та скороченням доходів підприємства.

У досліджуваному періоді інші фінансові доходи відсутні. Це означає, що підприємство не отримує доходів від фінансових інвестицій, відсотків або інших фінансових операцій.

Інші доходи у 2023 р. становили 12,4 тис. грн. У 2024 р. такі доходи були відсутні, а у 2025 році вони становили 7,7 тис. грн. Ці доходи мають несуттєвий характер і не мають значного впливу на загальні фінансові результати підприємства.

Фінансовий результат до оподаткування у 2023 р. становив 94,6 тис. грн прибутку. У 2024 р. він зменшився до 49,1 тис. грн, а у 2025 році – до 47,7 тис. грн. Таким чином, за три роки спостерігається тенденція до зменшення прибутковості підприємства.

Чистий прибуток підприємства у 2023 р. становив 77,6 тис. грн. У 2024 р. він зменшився майже вдвічі – до 40,3 тис. грн, а у 2025 р. становив 39,1 тис. грн.

Зменшення чистого прибутку є наслідком скорочення обсягів реалізації та зниження фінансового результату від операційної діяльності.

Таблиця 2.5

Динаміка витрат і вирахувань підприємства

(здійснюється на основі даних фінансової звітності Форма №2 «Звіт про фінансові результати»)

Показник	Одиниці вимірювання	2023	2024	2025	Відхилення 2024/2023 (+/-)	Відхилення 2025/2023 (+/-)
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	1501,6	992,6	1005,3	-509	-496,3
Адміністративні витрати	тис. грн	—	—	—	—	—
Витрати на збут	тис. грн	—	—	—	—	—
Інші операційні витрати	тис. грн	—	—	—	—	—
Фінансові витрати	тис. грн	—	—	—	—	—
Втрати від участі в капіталі	тис. грн	—	—	—	—	—
Інші витрати	тис. грн	435,2	360,4	334,1	-74,8	-101,1
Податок на прибуток від звичайної діяльності	тис. грн	17	8,8	8,6	-8,2	0,2

Собівартість реалізованої продукції у 2023 р. становила 1501,6 тис. грн. У 2024 р. вона зменшилась до 992,6 тис. грн, що пов'язано зі зменшенням обсягів реалізації продукції. У 2025 р. собівартість дещо зросла до 1005,3 тис. грн, проте залишилась нижчою, ніж у 2023 р. (рис. 2.2).

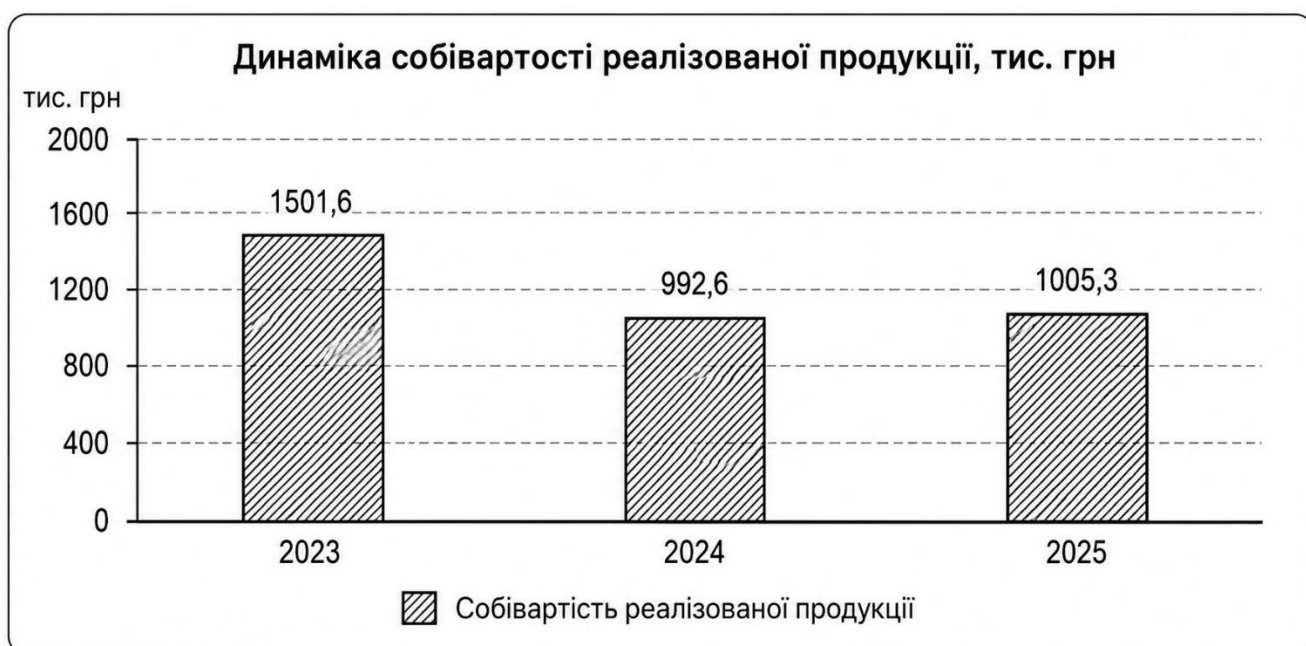


Рис. 2.2. Динаміка собівартості реалізованої продукції

Податок на прибуток у 2023 р. становив 17,0 тис. грн. У 2024 р. він зменшився до 8,8 тис. грн, а у 2025 р. – до 8,6 тис. грн. Зменшення цього показника пояснюється зниженням фінансового результату та чистого прибутку підприємства (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Податок на прибуток від звичайної діяльності

Динаміка інших витрат підприємства представлена на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Динаміка інших витрат підприємства

Динаміка показників рентабельності та фінансового стану підприємства представлена у табл. 2.6. та рис. 2.5 і рис. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників рентабельності та фінансового стану підприємства

(здійснюється на основі даних фінансової звітності Форма №1 «Звіт про фінансовий стан» та Форма №2 «Звіт про фінансові результати»)

Показники	Одиниці виміру	Роки			Відхилення (+/-)	Відхилення (+/-)
		2023	2024	2025	2024/2023	2025/2023
Рентабельність витрат	%	4,01	2,98	2,92	-1,02	-1,08
Рентабельність реалізації (продажу продукції)	%	3,84	2,87	2,83	-0,97	-1,01
Фондорентабельність	%	166,5	463,2	449,4	296,7	282,9

Рентабельність використання оборотних засобів	%	2,49	1,25	1,23	-1,24	-1,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності		1,03	0,52	0,87	-0,51	-0,16
Коефіцієнт покриття		12,49	9,71	12,30	-2,78	-0,19
Коефіцієнт фінансової стійкості		0,92	0,90	0,92	-0,02	-

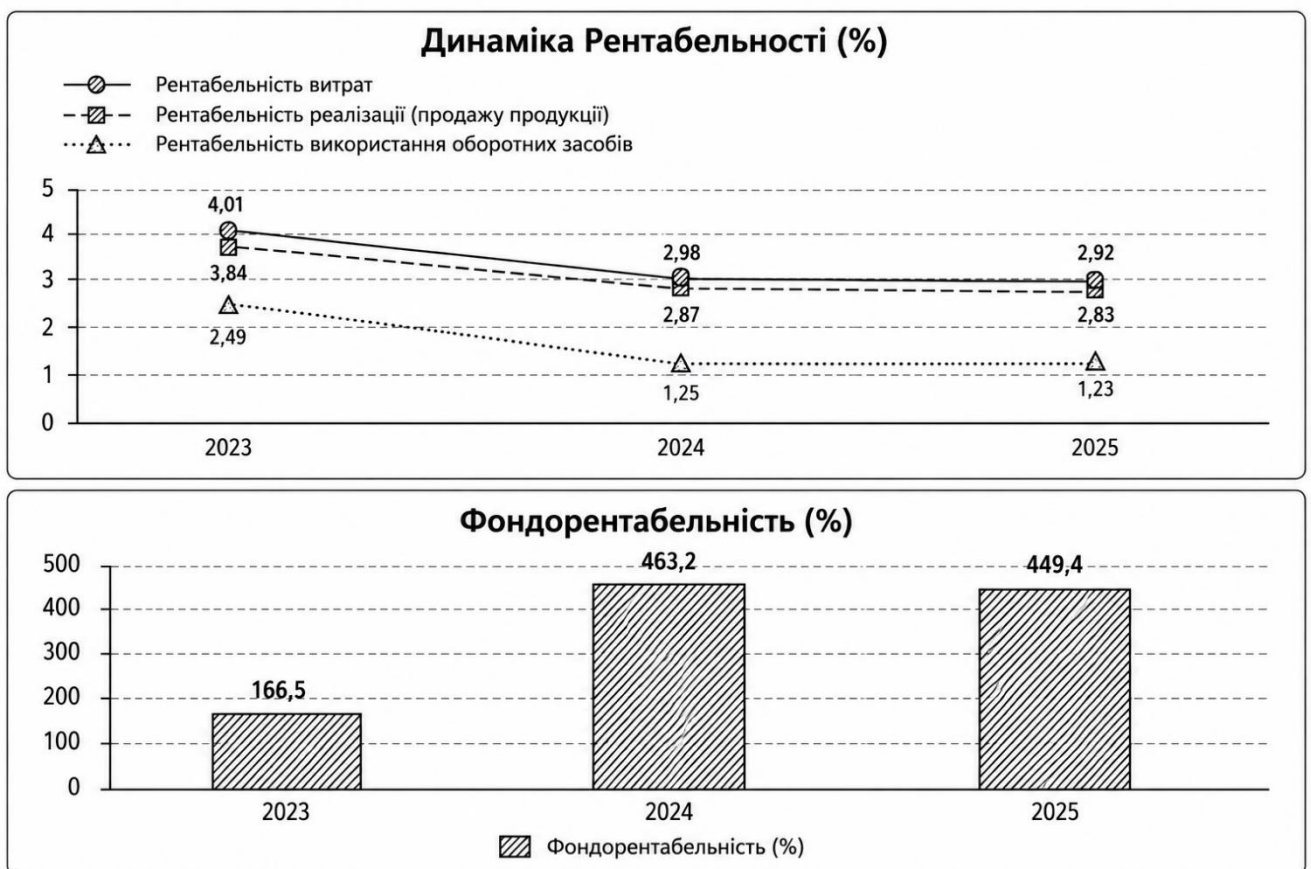


Рис. 2.5. Динаміка показників рентабельності підприємства

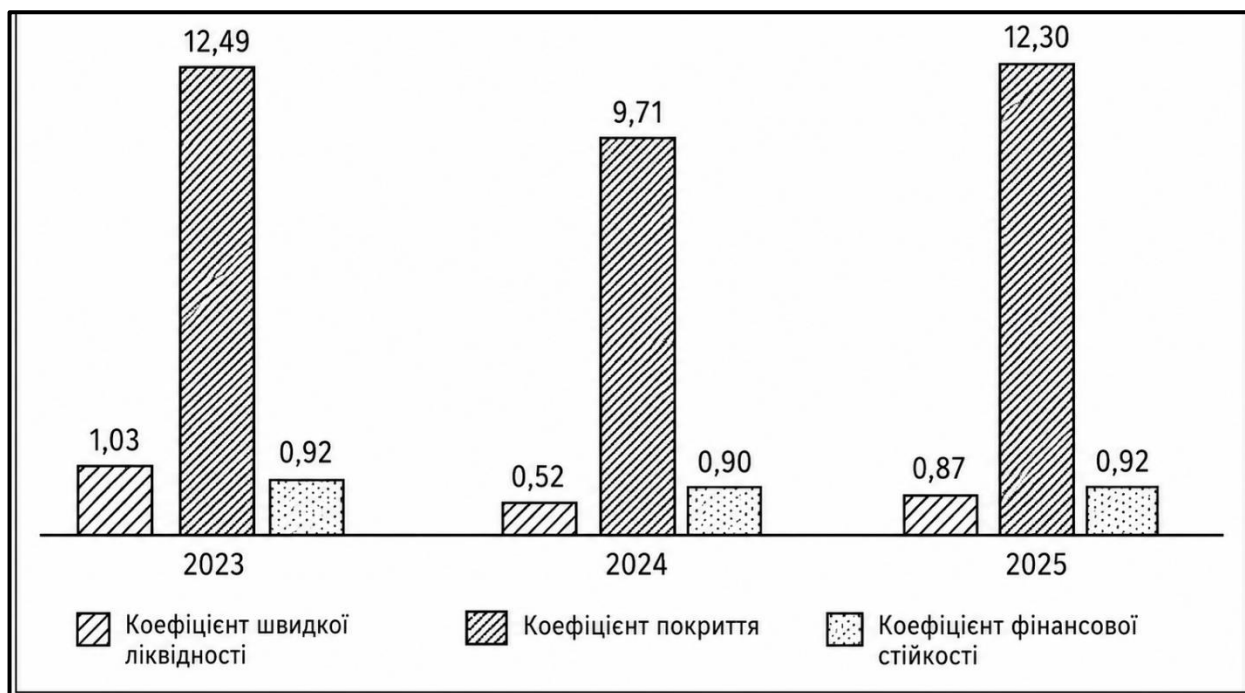


Рис. 2.6. Коефіцієнти фінансового стану підприємства

Розрахунок показників діяльності ПП «ТОП КОМ» наведено в Додаток Г.

Аналіз фінансових показників ПП «ТОП КОМ» за 2023-2025 рр. показує, що підприємство має високу фінансову стійкість і ліквідність, оскільки більшість активів сформована за рахунок власного капіталу.

Водночас спостерігається зниження рентабельності діяльності, що пов'язано зі скороченням доходу та прибутку у 2023-2025 роках. Ефективність використання оборотних активів та витрат поступово зменшується.

Для покращення фінансових результатів підприємству доцільно:

- розширювати обсяги реалізації продукції;
- оптимізувати витрати;
- активніше використовувати участь у державних закупівлях.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

ПП «ТОП КОМ»

3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності

ПП «ТОП КОМ»

Проведений у другому розділі аналіз фінансово-економічних показників ПП «ТОП КОМ» виявив низку деструктивних тенденцій, які негативно впливають на загальну ефективність підприємства.

Головними проблемами є стрімке скорочення чистого доходу від реалізації (на 31,6% порівняно з попередніми періодами), падіння валового прибутку до 374,1 тис. грн, а також критичне сповільнення оборотності оборотного капіталу (тривалість одного обороту сягнула 849 днів). Це свідчить про наявність значних обсягів іммобілізованих коштів у залежаних складських запасах комп'ютерної техніки та низьку диверсифікацію каналів збуту за межами системи державних закупівель Prozorro.

Для стратегічного планування, розробки заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства доцільно також провести SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз використання для комплексної оцінки діяльності підприємства шляхом визначення його сильних і слабких сторінок, а також зовнішніх можливих загроз. Основною метою такого аналізу є формування ефективної стратегії розвитку підприємства та підвищення результативності його функціонування.

Нижче подано розгорнутий SWOT-аналіз діяльності ПП «ТОП КОМ», представлений у вигляді матричної таблиці, що забезпечує комплексну оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, а також служить основою для формування стратегічних напрямів його подальшого розвитку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Матриця SWOT-аналізу ПП «ТОП КОМ»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
• 17+ років досвіду. Стабільна діяльність на IT-ринку з 2008 року, сформована репутація. • Успіх у держзакупівлях. Перемога у 59 тендерах із 63 (ефективність ~ 94%), контракти на суму близько 16 млн грн. • Лояльна клієнтська база. Наявність постійних контрагентів серед держструктур та приватного сектору. • Диверсифікація діяльності. Поєднання торгівлі технікою/ПЗ та сервісного обслуговування (ремонт, монтаж). • Гнучке управління. Малий штат (5 осіб) забезпечує оперативне прийняття рішень директором без бюрократії. • Висока фондовіддача. Інтенсивне використання наявних основних засобів для генерації доходу.	• Падіння чистих доходів. Скорочення обсягів реалізації з 2019,0 тис. грн (2023 р.) до 1379,4 тис. грн (2025 р.) – на 31.6%. • Зниження прибутковості. Чистий прибуток впав з 77,6 тис. грн до 39,1 тис. грн за аналогічний період. • Уповільнення оборотності капіталу. Збільшення тривалості одного обороту оборотних активів з 553 до 849 днів. • Зношеність майна. Списання техніки та падіння вартості основних засобів (з 46,6 тис. грн до 8,7 тис. грн), низька фондоозброєність. • Концентрація ризиків. Залежність виключно від основного операційного доходу (відсутність фінансових чи інших доходів). • Кадровий дефіцит. Мала кількість персоналу створює критичну залежність від конкретних технічних спеціалістів.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
• Цифровізація та автоматизація. Постійне оновлення IT-інфраструктури установами, попит на ліцензійне ПЗ. • Масштабування на Prozorro. Вихід на державні тендери в інших регіонах за межами Львівської області. • Нові сервісні ніші. Впровадження абонентського IT-аутсорсингу (системне адміністрування) та хмарних рішень для бізнесу. • Модернізація за рахунок грантів. Залучення пільгового фінансування або мікрогрантів для закупівлі сучасного діагностичного обладнання.	• Жорстка конкуренція. Тиск з боку великих національних рітейлерів електроніки та великих сервісних мереж Львова. • Зміни у тендерному законодавстві. Ризик ускладнення правил Prozorro або втрати великих державних замовників. • Економічна криза та інфляція. Зростання валютного курсу підвищує закупівельну вартість техніки при обмежених бюджетах покупців. • Форс-мажорні ризики. Можливі відключення електроенергії (критично для сервісу) та ризик мобілізації ключових технічних кадрів.

Примітка. Розроблено автором.

SWOT-аналіз дає можливість: оцінити внутрішній стан підприємства та рівень ефективності використання ресурсів; виявити конкурентні переваги й проблемні аспекти діяльності; проаналізувати вплив зовнішнього середовища на функціонування підприємства; виявити перспективні напрями розвитку та можливості розширення діяльності; ідентифікувати деякі ризики та загрози; обґрунтувати управлінські рішення й стратегічні заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

SWOT-аналіз ПП «ТОП КОМ» показав, що підприємство має сильні сторони, зокрема значний досвід роботи, успішну участь у тендерах, стабільну клієнтську базу та гнучке управління. Водночас виявлено певні проблеми: зниження доходів і прибутку, зношеність основних засобів та кадрові ризики.

Аналіз зовнішнього середовища забезпечує перспективу розвитку завдяки цифровізації та розширенню ІТ-послуг, однак суттєвими загрозами залишаються висока конкуренція, економічна нестабільність і зміни у сфері державних закупівель. Це зумовлює необхідність модернізації діяльності та підвищення ефективності управління підприємством.

З метою подолання зазначених кризових явищ та забезпечення сталого зростання прибутковості ПП «ТОП КОМ», було розроблено комплексний проект модернізації комерційної та операційної діяльності, який складається з трьох взаємопов'язаних заходів:

Захід 1. Диджиталізація збуту: модернізація корпоративного сайту та запуск інтернет-магазину.

Попри значний успіх підприємства у сфері публічних закупівель (участь у 63 тендерах та 59 перемог), роздрібний сегмент (B2C, *Business-to-Consumer*) та комерційний сектор (B2B, *Business-to-Business*) у м. Львові залишаються неохопленими через відсутність сучасних інструментів електронної комерції. Пропонується:

- Створення повноцінного інтернет-магазину на базі чинного сайту ПП «ТОП КОМ».

- Інтеграція онлайн-конфігуратора для підбору комп'ютерної техніки та комплектуючих під індивідуальні потреби клієнтів.
- Впровадження модуля онлайн-замовлення та відстеження статусів ремонту оргтехніки.

Це дозволить залучити додатковий потік приватних і корпоративних клієнтів, зменшивши залежність підприємства від циклічності державних тендерів.

У 2025 році чистий дохід від реалізації продукції становив 1379,4 тис. грн. Враховуючи практику функціонування підприємств ІТ-сфери, прогнозується збільшення обсягу реалізації на 8 %.

Приріст доходу (ΔD) визначається за формулою:

$$\Delta D = 1379,4 \times 0,08 = 110,35 \text{ тис. грн.}$$

Чистий прибуток підприємства у 2025 році становив 39,1 тис. грн, а тому рівень рентабельності продажів (R_{Π}) дорівнює:

$$R_{\Pi} = (39,1 / 1379,4) \times 100 = 2,83 \text{ \%}.$$

Тоді очікуваний приріст прибутку (Π_o) становитиме:

$$\Pi_o = 110,35 \times 0,0283 = 3,12 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, модернізація корпоративного сайту та запуск інтернет-магазину забезпечать додатковий прибуток у розмірі 3,12 тис. грн та сприятимуть розширенню клієнтської бази підприємства.

Захід 2. Автоматизація внутрішніх бізнес-процесів через впровадження CRM-системи.

Штат підприємства є оптимізованим і налічує 5 осіб, серед яких безпосередньо сервісним обслуговуванням та ремонтом займаються двоє електромеханіків. Для підвищення продуктивності їхньої праці та недопущення втрати замовлень пропонується впровадження хмарної української CRM-системи (наприклад, *KeepinCRM* або *OneBox*). Автоматизація дозволить:

- Систематизувати облік клієнтських заявок на ремонт та купівлю техніки.
- Оптимізувати графік завантаження електромеханіків та водія для оперативної доставки комплектуючих.

– Скоротити час обробки одного клієнтського запиту на 25–30%, підвищуючи загальну лояльність споживачів.

За оцінками розробників CRM-рішень, автоматизація дозволяє скоротити час обробки замовлень на 25-30 %. Для розрахунків приймаємо мінімальне значення – 25 %.

Обсяг реалізації продукції у 2025 році становив 1379,4 тис. грн при чисельності персоналу 5 осіб.

Продуктивність праці (ПП) одного працівника дорівнює:

$$ПП = 1379,4 / 5 = 275,88 \text{ тис. грн/особу.}$$

З припущення, що після впровадження CRM-системи продуктивність праці зросте на 25 %. У розрахунках відсоткове зростання переводиться в коефіцієнт за формулою:

$$K=1+(p/100);$$

де:

K – коефіцієнт зростання;

p – відсоток приросту.

У нашому випадку:

$$K=1+(25/100)=1+0,25=1,25$$

Прогнозне зростання продуктивності праці (ПП_{прогноз}):

$$ПП_{\text{прогноз}} = 275,88 \times 1,25 = 344,85 \text{ тис. грн/особу.}$$

Тоді прогнозний обсяг реалізації (ОР_{прогноз}) становитиме:

$$ОР_{\text{прогноз}} = 344,85 \times 5 = 1724,25 \text{ тис. грн.}$$

Приріст реалізації (ΔОР):

$$\Delta ОР = 1724,25 - 1379,4 = 344,85 \text{ тис. грн.}$$

Додатковий прибуток (П_{дод.}) становитиме:

$$П_{\text{дод.}} = 344,85 \times 0,0283 = 9,76 \text{ тис. грн.}$$

Також передбачається, що автоматизація дозволить скоротити інші витрати підприємства на 5 %.

У 2025 році інші витрати становили 334,1 тис. грн, тому економія (Е_{ек}) дорівнюватиме:

$$E_{ек} = 334,1 \times 0,05 = 16,71 \text{ тис. грн.}$$

Сумарний економічний ефект ($E_{сум}$) від впровадження CRM-системи:

$$E_{сум} = 9,76 + 16,71 = 26,47 \text{ тис. грн.}$$

Отже, впровадження CRM-системи забезпечить підвищення продуктивності праці персоналу та дозволить отримати додатковий економічний ефект у розмірі 26,47 тис. грн.

Захід 3. Оптимізація витрат та впровадження програми енергозбереження.

Для стримування зростання собівартості та адміністративних витрат пропонується модернізація системи освітлення офісу та сервісного центру підприємства із заміною застарілих елементів на сучасні енергоефективні LED-прилади. Окрім екологічного ефекту, це забезпечить пряме зниження витрат на оплату електроенергії. Паралельно передбачається оптимізація складської логістики за методом ABC-аналізу, що дозволить виявити та реалізувати неходові товари, прискоривши оборотність оборотних коштів.

Аналіз витрат підприємства показав, що у 2025 році собівартість реалізованої продукції становила 1005,3 тис. грн, а інші витрати – 334,1 тис. грн.

Встановлено, що коефіцієнт оборотності оборотних коштів знизився з 0,66 у 2023 році до 0,43 у 2025 році, а тривалість одного обороту зростає з 553 до 849 днів. Це свідчить про наявність надлишкових запасів та неефективне використання оборотного капіталу.

За результатами впровадження заходів прогнозується скорочення собівартості на 3 %.

Економія ($E_{економ.}$) становитиме:

$$E_{економ.} = 1005,3 \times 0,03 = 30,16 \text{ тис. грн.}$$

Крім того, очікується скорочення інших витрат на 4 % ($E_{ін.}$):

$$E_{ін.} = 334,1 \times 0,04 = 13,36 \text{ тис. грн.}$$

Загальний економічний ефект ($E_{заг.}$) заходу:

$$E_{заг.} = 30,16 + 13,36 = 43,52 \text{ тис. грн.}$$

Також проведення ABC-аналізу дозволить скоротити надлишкові запаси на 5 %.

Середня вартість оборотних активів у 2025 році становила 3206,85 тис. грн.

Вивільнення оборотних коштів становитиме:

$$\text{ВОК} = 3206,85 \times 0,05 = 160,34 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, підприємство не лише скоротить витрати, але й отримає додатковий фінансовий ресурс для розширення діяльності.

Оцінка загальної економічної ефективності запропонованих заходів

Для оцінки доцільності реалізації запропонованих заходів узагальнимо отримані результати у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Захід	Економічний ефект, тис. грн
Диджиталізація збуту (По)	3,12
Впровадження CRM-системи (Есум)	26,47
Оптимізація витрат та енергозбереження (Езаг.)	43,52
Разом	73,11

Прогнозний чистий прибуток підприємства становитиме:

$$\text{Ппрогн} = 39,1 + 73,11 = 112,21 \text{ тис. грн.}$$

Темп приросту чистого прибутку:

$$\text{Тпр} = ((112,21 - 39,1) / 39,1) \times 100 = 186,98 \%$$

Отже, реалізація запропонованих заходів дозволить збільшити чистий прибуток ПП «ТОП КОМ» майже у 2,9 рази, підвищити ефективність використання ресурсів, прискорити оборотність оборотних коштів, розширити клієнтську базу та зміцнити конкурентні позиції підприємства на ринку інформаційних технологій.

3.2. Стратегічні перспективи розвитку ПП «ТОП КОМ»

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки сфери підприємств інформаційних технологій функціонують в умовах високої конкуренції, швидких технологічних змін та постійного зростання споживання споживачів у якісних ІТ-послугах. За таких умов стратегічний розвиток ПП «ТОП КОМ» має бути орієнтований на підвищення конкурентоспроможності, розширення напрямів діяльності, модернізацію матеріально-технічної бази та впровадження інноваційних рішень.

Проведений аналіз діяльності підприємства показав, що ПП «ТОП КОМ» має достатній потенціал для подальшого розвитку за рахунок сформованої репутації, досвіду роботи у сфері державних закупівель та наявності постійної клієнтської бази. Водночас сучасні ринкові умови вимагають активного впровадження нових підходів до діяльності організації та розширення спектру послуг (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Основні стратегічні напрями розвитку ПП «ТОП КОМ»

Примітка. Розроблено автором.

Одним із найбільш перспективних напрямів розвитку підприємства є розширення асортименту ІТ-послуг (рис. 3.2). Також, підприємство може впроваджувати послуги системного адміністрування, ІТ-аутсорсингу, налаштування локальних мереж, кібербезпеки та хмарних технологій. У сучасних умовах більше підприємств переходять на дистанційні форми роботи та вибір цифрових сервісів, що формує стійкий запит на професійне ІТ-обслуговування.

Важливим напрямком стратегічного розвитку є також модернізація матеріально-технічної бази підприємства. Оновлення комп'ютерного та діагностичного обладнання дозволить підвищити якість сервісного обслуговування, скоротити тривалість виконання робіт і забезпечити вищий рівень задоволеності клієнтів.

Схема впровадження нових ІТ-послуг

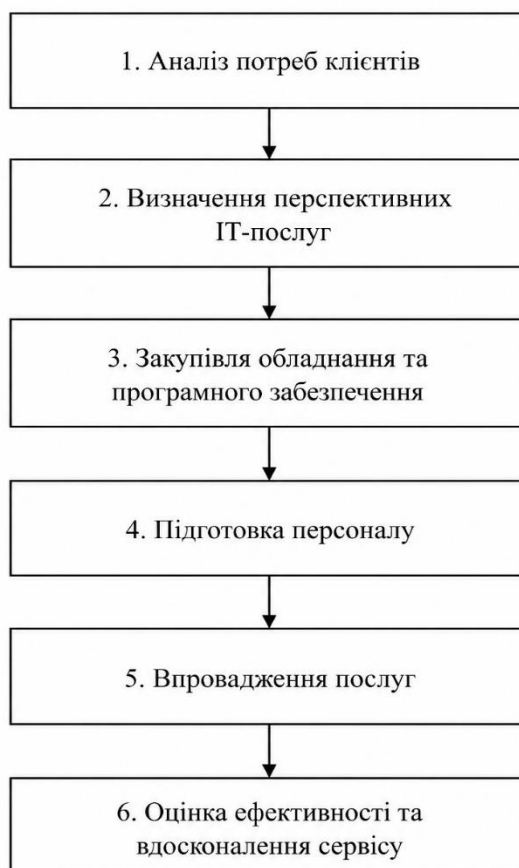


Рис. 3.2. Схема впровадження нових ІТ-послуг

Примітка. Розроблено автором.

Крім того, підприємство доцільно активізувати участь у державних закупівлях через систему Prozorro [34]. Значний досвід роботи у сфері тендерних закупівель створює можливості для розширення географії діяльності та залучення нових державних замовників з інших регіонів України. Це збільшить обсяги реалізації продукції та послуг, а також зміцнить фінансову стійкість підприємства.

Важлива роль у стратегічному розвитку сприяє вдосконаленню кадрової політики підприємства. З огляду на невелику чисельність персоналу, доцільним є підвищення кваліфікації працівників, участь у професійних тренінгах та залучення нових фахівців у сферу інформаційних технологій.

У табл. 3.3 наведено стратегічні напрями розвитку та очікувані результати реалізації стратегії розвитку ПП «ТОП КОМ».

Таблиця 3.3

Очікувані результати реалізації стратегії розвитку ПП «ТОП КОМ»

Стратегічний напрям розвитку	Очікувані результати реалізації
Розширення спектра ІТ-послуг	Збільшення обсягів реалізації послуг, розширення клієнтської бази та підвищення рівня доходів підприємства.
Впровадження ІТ-аутсорсингу та хмарних сервісів	Формування стабільних джерел доходу та підвищення довгострокової співпраці з клієнтами.
Модернізація матеріально-технічної бази	Підвищення продуктивності праці, якості сервісного обслуговування та ефективності використання ресурсів.
Розширення участі у державних закупівлях	Зростання кількості укладених контрактів і зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку.
Підвищення кваліфікації персоналу	Покращення професійного рівня працівників та підвищення ефективності управління й обслуговування клієнтів.
Впровадження інноваційних технологій	Підвищення конкурентоспроможності підприємства та адаптація до сучасних тенденцій розвитку ІТ-ринку.

Примітка. Розроблено автором.

Таким чином, реалізація запропонованих стратегічних напрямів розвитку сприятиме зміцненню ринкових позицій ПП «ТОП КОМ», підвищенню ефективності його діяльності та забезпеченню стабільного функціонування підприємства в умовах динамічного розвитку ІТ-сфери.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

У результаті проведеного дослідження на тему «Економічна оцінка та напрями підвищення ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ»» було комплексно проаналізовано особливості функціонування підприємства, його економічний стан та ключові показники діяльності.

Запропоновано трактувати поняття «ефективність діяльності підприємства» як комплексну економічну категорію, що відображає рівень результативності функціонування суб'єкта господарювання та характеризує ступінь досягнення поставлених цілей за умови раціонального використання наявних ресурсів.

Проаналізовано основні методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Встановлено, що комплексний аналіз економічних показників дозволяє своєчасно виявляти проблеми у функціонуванні підприємства, визначати резерви підвищення ефективності та формувати обґрунтовані управлінські рішення.

Аналіз фінансових показників показав, що підприємство має стабільну фінансову стійкість та високу ліквідність, однак спостерігається зниження рентабельності та обсягів реалізації у 2024-2025 рр. Це свідчить про необхідність оптимізації витрат, розширення продажів та активнішого використання державних закупівель для підвищення прибутковості.

SWOT-аналіз ПП «ТОП КОМ» показав, що підприємство має сильні сторони, зокрема значний досвід роботи, успішну участь у тендерах, стабільну клієнтську базу та гнучке управління. Водночас виявлено певні проблеми: зниження доходів і прибутку, зношеність основних засобів та кадрові ризики. Аналіз зовнішнього середовища забезпечує перспективу розвитку завдяки цифровізації та розширенню ІТ-послуг, однак суттєвими загрозами залишаються висока конкуренція, економічна нестабільність і зміни у сфері державних закупівель. Це зумовлює необхідність модернізації діяльності та підвищення ефективності управління підприємством.

Обґрунтовано, що для підвищення ефективності діяльності підприємства доцільним є впровадження комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію витрат, удосконалення системи управління, підвищення продуктивності праці та посилення маркетингової активності. Особливу увагу слід приділити цифровізації бізнес-процесів, удосконаленню фінансового планування та впровадженню сучасних інструментів аналізу та контролю результатів діяльності.

Запропоновані напрями підвищення ефективності мають практичну спрямованість і можуть бути використані керівництвом ПП «ТОП КОМ» для зміцнення конкурентних позицій на ринку, підвищення прибутковості та забезпечення стабільного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Запропоновано стратегічні напрями розвитку ПП «ТОП КОМ». Серед ключових пріоритетів визначено розширення спектра ІТ-послуг, що дозволить збільшити обсяги реалізації, розширити клієнтську базу та підвищити рівень доходів. Важливим напрямом є впровадження ІТ-аутсорсингу та хмарних сервісів, що сприятиме формуванню стабільних джерел доходу та зміцненню довгострокових партнерських відносин із клієнтами. Значну роль відіграє модернізація матеріально-технічної бази, яка забезпечить підвищення продуктивності праці, якості сервісного обслуговування та ефективності використання ресурсів. Окремо передбачено активізацію участі у державних закупівлях, що сприятиме зростанню кількості контрактів і посиленню ринкових позицій підприємства. Підвищення кваліфікації персоналу розглядається як важливий чинник удосконалення управлінських процесів і якості обслуговування клієнтів, тоді як впровадження інноваційних технологій забезпечить адаптацію підприємства до сучасних тенденцій розвитку ІТ-ринку та підвищення його конкурентоспроможності.

Таким чином, можна зробити висновок, що реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню загальної економічної ефективності діяльності ПП «ТОП КОМ» та забезпечить його стійкий розвиток в умовах сучасного ринкового середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Батракова Т. І. Сутність поняття «економічна ефективність» діяльності підприємства в ринкових умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2015. № 1 (69). Ч. 1. С. 172–179.
2. Боковець В.В., Мороз О.О., Краєвська А.С. Оцінка ефективності управління підприємствами в конкурентному середовищі. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 2. С. 97-109.
3. Гарафонов О. І., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. *Науковий журнал "Economic Synergy"*. 2022. Вип. 3(5). С. 27–37. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-3-3>
4. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021. 108 с. URL: <https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemny-tstva.pdf>
5. Кодекс законів про працю України : Закон України від від 10.12.1971 № 322-VIII: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
6. Кравченко, В. (2024). Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*, (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93>
7. Краснокутська Н. С., Алтухова І. О. Сучасні підходи до визначення сутності ефективності діяльності підприємств. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. Харків : ХДУХТ, 2007. Вип. 1(3). С. 148–154.
8. Куценко А. А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
9. Ладунка І.С., Байдала М.О. Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка та суспільство*, 2018. Вип. 15. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/57.pdf

10. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: затв. наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06#Text>

11. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 № 81. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text>

12. Місько Г. А. Сутність поняття результативність та ефективність в менеджменті. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2020. № 3-4 (276–277). С. 97–102.

13. Морщенок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1(01). С. 7–13.

14. Назаренко І. Економічний зміст ефективності діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2022. № 3(76). С. 15–22. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39218/2/GEB_2022v76n3_Nazarenko_I-Economic_content_of_the_15-22.pdf

15. Овсієнко А., Балабан П., Балабан М., Місюкевич В., & Михайленко О. Методичні аспекти оцінки ефективності діяльності підприємств середнього бізнесу у сфері торгівлі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2023. 4 (110), 43-49. DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2023-4-6>

16. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С. 190–195. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-190-195>

17. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в умовах євроінте-граційних процесів України : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2022. 250 с.

18. Петков О. І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Том 6, № 1. С. 392–399.

19. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

20. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>

21. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

22. Прокопчук А. П. Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства торгівлі в сучасній науковій думці. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. 2005. Вип. 19. С. 245–250.

23. Саричев Д. О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства. Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. 2012. № 30. С. 136–143.

24. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с.

25. Череп А. В., Стрілець Є. М. Ефективність як економічна категорія. Ефективна економіка. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>

26. 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

27. Ansoff H. I. Corporate Strategy. New York : McGraw-Hill, 1965.

28. Barney J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17(1). P. 99–120.

29. Drucker P. F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. New York : Harper & Row, 1973.

30. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston : Harvard Business School Press, 1996.
31. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford : Oxford University Press, 1959.
32. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York : Free Press, 1985.
33. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York : Free Press, 1980.
34. ProZorro – публічні закупівлі України// офіційний сайт електронної системи закупівель. URL: <https://prozorro.gov.ua/uk>
35. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18(7). P. 509–533.
36. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5(2). P. 171–180.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)



Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ПП "Топ Ком"	за ЄДРПОУ	2024 01 01
Територія	за КАТОТТГ	35817178
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	UA46060250010121390
Вид економічної діяльності	за КВЕД	120
Середня кількість працівників, осіб		47.41
Одиниця виміру:		
Адреса, телефон		2452005

1. Баланс на **31 грудня 2023** р. **Форма № 1-мс** Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	84,8	8,7
первісна вартість	1011	544,5	544,5
знос	1012	(459,7)	(535,8)
Інші необоротні активи	1090	15,8	-
Усього за розділом I	1095	100,6	8,7
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 683,0	2 853,3
Поточна дебіторська заборгованість	1155	119,8	51,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	8,9	95,3
Інші оборотні активи	1190	193,2	109,8
Усього за розділом II	1195	3 004,9	3 110,2
Баланс	1300	3 105,5	3 118,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	5,0	5,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 787,3	2 864,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 792,3	2 869,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	101,3	79,3
розрахунками з бюджетом	1620	68,1	32,3
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	11,4	5,0
Інші поточні зобов'язання	1690	132,4	132,4
Усього за розділом III	1695	313,2	249,0
Баланс	1900	3 105,5	3 118,9

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2023

Форма № 2-мс
Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 019,0	1 576,5
Інші доходи	2160	12,4	36,3
Разом доходи (2000 +2160)	2280	2 031,4	1 612,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 501,6)	(1 080,7)
Інші витрати	2165	(435,2)	(620,0)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(1 936,8)	(1 700,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	94,6	(87,9)
Податок на прибуток	2300	(17,0)	(-15,8)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	77,6	(72,1)

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Грига
Андрій
Петрович
ЕП Наумець
Вікторія
Миколаївна

Грига Андрій Петрович

(ініціали, прізвище)

Наумець Вікторія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність мікропідприємства



Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ПП "Топ Ком"	за ЄДРПОУ	2025 01 01
Територія Львівська	за КАТОТТГ 1	35817178
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	UA46060250010121390
Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах	за КВЕД	120
Середня кількість працівників, осіб 5		47.41
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Балабана2/8, буд. 2, оф. 8, м. Львів, Львівська обл., 79007		2452005

1. Баланс на
на 31 грудня 2024 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	8,7	8,7
первісна вартість	1011	544,5	544,5
знос	1012	(535,8)	(535,8)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	8,7	8,7
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 853,3	3 060,0
Поточна дебіторська заборгованість	1155	51,8	48,3
Гроші та їх еквіваленти	1165	95,3	42,2
Інші оборотні активи	1190	109,8	83,9
Усього за розділом II	1195	3 110,2	3 234,4
Баланс	1300	3 118,9	3 243,1

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	5,0	5,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 864,9	2 905,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 869,9	2 910,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	79,3	79,5
розрахунками з бюджетом	1620	32,3	34,9
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	5,0	6,1
Інші поточні зобов'язання	1690	132,4	212,4
Усього за розділом III	1695	249,0	332,9
Баланс	1900	3 118,9	3 243,1

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2024

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 402,1	2 019,0
Інші доходи	2160	-	12,4
Разом доходи (2000 +2160)	2280	1 402,1	2 031,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(992,6)	(1 501,6)
Інші витрати	2165	(360,4)	(435,2)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(1 353,0)	(1 936,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	49,1	94,6
Податок на прибуток	2300	(8,8)	(17,0)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	40,3	77,6

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Грига
Андрій
Петрович
ЕП Наумець
Вікторія
Миколаївна

Грига Андрій Петрович

(ініціали, прізвище)

Наумець Вікторія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток В

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу І)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ПП "Топ Ком"	за ЄДРПОУ	2026 01 01
Територія Львівська	за КАТОТТГ 1	35817178
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	UA460602500101213 90
Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах	за КВЕД	120
Середня кількість працівників, осіб 5		47,41
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Балабана2/8, буд. 2, оф. 8, м. Львів, Львівська обл., 79007		2452005

1. Баланс на
на 31 грудня 2025 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	8,7	8,7
первісна вартість	1011	544,5	544,5
знос	1012	(535,8)	(535,8)
Інші необоротні активи	1090	-	19,7
Усього за розділом I	1095	8,7	28,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 060,0	2 955,3
Поточна дебіторська заборгованість	1155	48,3	47,6
Гроші та їх еквіваленти	1165	42,2	108,7
Інші оборотні активи	1190	83,9	67,7
Усього за розділом II	1195	3 234,4	3 179,3
Баланс	1300	3 243,1	3 207,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	5,0	5,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 905,2	2 944,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 910,2	2 949,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	79,5	4,9
розрахунками з бюджетом	1620	34,9	37,7
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	6,1	3,4
Інші поточні зобов'язання	1690	212,4	212,4
Усього за розділом III	1695	332,9	258,4
Баланс	1900	3 243,1	3 207,7

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2025

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 379,4	1 402,1
Інші доходи	2160	7,7	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	1 387,1	1 402,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 005,3)	(992,6)
Інші витрати	2165	(334,1)	(360,4)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(1 339,4)	(1 353,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	47,7	49,1
Податок на прибуток	2300	(8,6)	(8,8)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	39,1	40,3

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

ЕП Грига
Андрій
Петрович
ЕП Наумець
Вікторія
Миколаївна

Грига Андрій Петрович

(ініціали, прізвище)

Наумець Вікторія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Розрахунок показників діяльності ПП «ТОП КОМ»

1. Рентабельність витрат (затратовіддача): чистий прибуток / собівартість (витрати). Показує прибуток на кожну гривню витрат.

Розрахунок (2023)

$$77,6/1936,8 \cdot 100=4,01\%$$

У 2023 р. рентабельність витрат була найвищою. У 2023-2025 рр. показник знизився через зменшення прибутку, що свідчить про зниження ефективності використання витрат.

2. Рентабельність реалізації (продажу) (табл. 2.7):

$$R_{\text{продажів}} = \text{Чистий прибуток} / \text{Чистий дохід} \cdot 100\%$$

Таблиця 1

Рік	Прибуток	Дохід	Рентабельність
2023	77,6	2019,0	3,84 %
2024	40,3	1402,1	2,87 %
2025	39,1	1379,4	2,83 %

Розрахунок (2024):

$$40,3/1402,1 \cdot 100=2,87\%$$

Показник зменшився у 2024-2025 рр. Це означає, що з кожної гривні реалізованої продукції підприємство отримує менше прибутку.

3. Фондорентабельність (табл. 2.8):

$$R_{\text{фондів}} = \text{Чистий прибуток} / \text{Основні засоби} * 100\%$$

Таблиця 2

Рік	Прибуток	Основні засоби	Показник
2023	77,6	46,6	166,5 %
2024	40,3	8,7	463,2 %
2025	39,1	8,7	449,4 %

Розрахунок:

$$77,6/46,6*100=166,5\%$$

Фондорентабельність дуже висока через малу вартість основних засобів. Проте спостерігається тенденція до зниження ефективності їх використання.

4. Рентабельність використання оборотних засобів (табл. 2.9).

$$R_{\text{оборотних}} = \text{Чистий прибуток} / \text{Оборотні активи} * 100\%$$

Таблиця 3

Рік	Прибуток	Оборотні активи	Рентабельність
2023	77,6	3110,2	2,49 %
2024	40,3	3234,4	1,25 %
2025	39,1	3179,3	1,23 %

Ефективність використання оборотних активів поступово знижується.

5. Коефіцієнт швидкої ліквідності (табл. 2.10):

$$K_{\text{шв}} = \text{Оборотні активи} - \text{Запаси} / \text{Поточні зобов'язання}$$

Таблиця 4

Рік	Швидкі активи	Поточні зобов'язання	Коефіцієнт
2023	(3110,2-2853,3) = 256,9	249,0	1,03
2024	(3234,4-3060) = 174,4	332,9	0,52
2025	(3179,3-2955,3) = 224,0	258,4	0,87

У 2023 році підприємство мало достатню ліквідність. У 2024 році показник різко знизився, що свідчить про можливі труднощі з швидким погашенням боргів.

6. Коефіцієнт покриття (поточна ліквідність) (табл. 2.11).

Таблиця 5

$$K_{\text{покриття}} = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні}$$

Рік	Оборотні активи	Поточні зобов'язання	Коефіцієнт
2023	3110,2	249,0	12,49
2024	3234,4	332,9	9,71
2025	3179,3	258,4	12,30

Показник значно перевищує норматив (1,5-2), що означає високу здатність підприємства погашати короткострокові зобов'язання.

7. Коефіцієнт фінансової стійкості (табл. 2.12).

$$K_{\text{фс}} = \text{Власний капітал} / \text{Валюта балансу}$$

Таблиця 6

Рік	Власний капітал	Активи	Коефіцієнт
2023	2869,9	3118,9	0,92
2024	2910,2	3243,1	0,90
2025	2949,3	3207,7	0,92

Коефіцієнт перевищує норматив (0,5), що свідчить про високу фінансову незалежність підприємства та невелику частку позикових коштів.