

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня

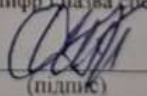
Магістр

(назва освітнього ступеня)

на тему: Удосконалення системи надання послуг та їх вплив на результати діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Вест Борд Тернопіль»).

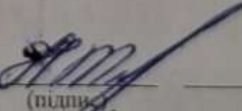
Виконав(ла): студент(ка) 6 курсу, групи ППмз-61
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

(шифр і назва спеціальності)


(підпис)

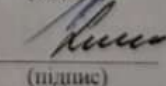
Довгань Т.П.
(прізвище та ініціали)

Керівник


(підпис)

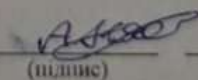
Тимошик Н.С.
(прізвище та ініціали)

Нормоконтроль


(підпис)

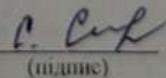
Химич І.Г.
(прізвище та ініціали)

Завідувач кафедри


(підпис)

Крупка А.Я.
(прізвище та ініціали)

Рецензент


(підпис)

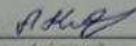
Семенюк С.Б.
(прізвище та ініціали)

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Факультет _____ економіки та менеджменту
(повна назва факультету)
Кафедра _____ економіки та фінансів
(повна назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ЕФ


(підпис)

Андрій КРУПКА
(прізвище та ініціали)

« 18 »

12

2025 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

на здобуття освітнього ступеня _____ *магістр*
(назва освітнього ступеня)
за спеціальністю _____ *076 Підприємництво та торгівля*
(шифр і назва спеціальності)
студенту _____ *Довгань Тетяні Петрівні*
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи *Удосконалення системи надання послуг та їх вплив на результати діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Вест Борд Тернопіль»).*

Керівник роботи *Тимошик Наталія Степанівна, к.е.н., доцент*
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом ректора від «04» жовтня 2025 року № 4/7-858

2. Термін подання студентом завершеної роботи *17.12.2025*

3. Вихідні дані до роботи *фахові наукові публікації, статистична звітність, результати самостійних авторських досліджень, матеріали галузевих Інтернет-сайтів, статична звітність ТОВ «Вест Борд Тернопіль»*

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

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКИ ЇХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

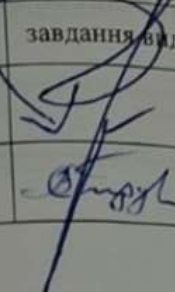
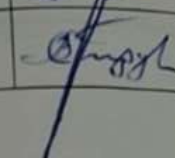
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ» У СТРАТЕГІЧНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)

Рисунок 1.1. Різновиди та класифікація послуг. Рисунок 1.2. Форми фінансового результату діяльності підприємства. Рисунок 1.3. Прибуток підприємства за видами діяльності підприємства. Рисунок 1.4. Методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Рис. 1.5. Склад фінансових результатів у розрізі окремих видів діяльності згідно НП(С)БО 3. Рисунок 1.6. Модель формування чистого прибутку підприємства за НП(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Рисунок 1.7. Початкове формування фінансових результатів із врахування надання послуг підприємства. Рисунок 2.1. Організаційна структура підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». Рисунок 2.2. Динаміка основних складових активів підприємства

6. Консультанти розділів роботи

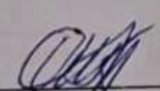
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата завдання, видав	Підпис, дата завдання, прийняв
Охорона праці	Радинський С.В., к.е.н., доцент		
Безпека в надзвичайних ситуаціях	Стручок В.С., старший викладач кафедри ОХ		

7. Дата видачі завдання «07» жовтня 2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

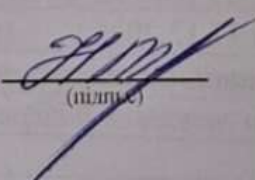
№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір та затвердження теми кваліфікаційної роботи	07.10.2025	Виконано
2	Робота над планом, затвердження плану	07.11.2025	Виконано
3	Пошук та підбір літератури, відповідно до затвердженого плану	17.11.2025	Виконано
4	Робота над першим (теоретичним) розділом	24.11.2025	Виконано
5	Робота над другим (аналітичним) розділом	01.12.2025	Виконано
6	Робота над третім (проектно-рекомендаційним) розділом	08.12.2025	Виконано
7	Робота над четвертим розділом «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях».	12.12.2025	Виконано
8	Підписання розділу в консультантів	15.12.2025	Виконано
9	Проходження нормоконтролю	16.12.2025	Виконано
10	Підготовка керівником відгуку та отримання зовнішньої рецензії	18.12.2025	Виконано
11	Попередній захист кваліфікаційної роботи	26.12.2025	Виконано
	Робота ЕК. Захист кваліфікаційної роботи		

Студент


(підпис)

Довгань Т.П.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Тимошик Н.С.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Довгань Т. Удосконалення системи надання послуг та їх вплив на результати діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Вест Борд Тернопіль»). - Рукопис

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля». – ТНТУ ім. І. Пулюя. – Тернопіль, 2025.

Об'єктом дослідження виступає система надання послуг підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» та її вплив на результати їх діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Предметом дослідження виступають методи, підходи та механізми удосконалення процесів надання послуг, які забезпечують підвищення ефективності функціонування підприємств.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та обґрунтування підходів до удосконалення системи надання послуг з метою підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах політико-економічної нестабільності та сучасних ризиків.

У даній кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні підходи системи надання послуг підприємства та оцінки їх фінансових результатів, визначено практичні аспекти дослідження системи надання послуг та їх впливу на результати діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», представлено удосконалення системи надання послуг та підвищення фінансових результатів підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» у стратегічній перспективі.

Ключові слова: послуга, фінансові результати, прибуток, нестабільність економічного середовища, якість послуг, рентабельність, банкрутство, транспортний парк.

ANNOTATION

Dovgan T. Improving the service delivery system and its impact on the results of the enterprise's activities (on the example of West Board Ternopil LLC). - Manuscript

Research for the degree of Master in the specialty 076 «Entrepreneurship and Trade». - I. Pulyuy TNTU. - Ternopil, 2025.

The object of the study is the service delivery system of the enterprise West Board Ternopil LLC and its impact on the results of their activities in an unstable external environment.

The subject of the study is methods, approaches and mechanisms for improving service delivery processes that ensure increased efficiency of enterprise operations.

The purpose of the qualification work is to study and substantiate approaches to improving the service delivery system in order to increase the efficiency of enterprise operations in conditions of political and economic instability and modern risks.

This qualification work explores theoretical approaches to the enterprise service delivery system and the assessment of their financial results, identifies practical aspects of the study of the service delivery system and their impact on the results of the West Board Ternopil LLC, presents the improvement of the service delivery system and the increase in the financial results of the West Board Ternopil LLC in a strategic perspective.

Keywords: service, financial results, profit, instability of the economic environment, quality of services, profitability, bankruptcy, transport fleet.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКИ ЇХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	9
1.1. Поняття, сутність та класифікація різновидів послуг підприємства.....	9
1.2. Сутність, економічна природа та методика проведення аналізу (оцінки) фінансових результатів підприємства.....	16
1.3. Значення системи надання послуг в моделі формування фінансових результатів діяльності підприємства.....	23
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»....	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль».....	28
2.2. Оцінювання системи надання послуг підприємства та їх вплив на формування фінансових результатів підприємства.....	36
2.3. Дослідження ключових показників фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємства.....	47
Висновки до розділу 2.....	62
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ» У СТРАТЕГІЧНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ	64
3.1. Розробка та реалізації заходів підвищення якості та урізноманітнення послуг підприємства.....	64
3.2. Реалізація інвестиційного проекту оновлення транспортного парку підприємства.....	72
3.3. Економічне обґрунтування впливу заходів на ключові фінансові результати діяльності підприємства.....	81
Висновки до розділу 3.....	84
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ».....	86
4.1. Охорона праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль».....	86
4.2. Організація і проведення досліджень з оцінки стійкості роботи об'єктів під час воєнних дій.....	88
4.3. Впровадження заходів захисту працівників підприємства під час надзвичайних ситуацій воєнного часу.....	89
Висновки до розділу 4.....	91
ВИСНОВКИ.....	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	98
ДОДАТКИ.....	104

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи обумовлена тим, що у сучасних умовах економічної нестабільності та глобалізації ринку сфера послуг набуває особливої значущості для забезпечення конкурентоспроможності підприємств та ефективного функціонування економіки в цілому.

Політико-економічні ризики, зміни законодавчого та регуляторного середовища, а також наслідки військових конфліктів створюють додаткові виклики для організації та управління процесами надання послуг. В таких умовах підприємства змушені швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, оптимізувати внутрішні процеси та забезпечувати високий рівень задоволеності споживачів.

Ефективність системи надання послуг безпосередньо впливає на фінансові та операційні результати підприємства, визначає його здатність реагувати на ринкові зміни, утримувати клієнтську базу та формувати довгострокову стійкість у конкурентному середовищі.

Наукове дослідження організації та удосконалення процесів надання послуг дозволяє не лише ідентифікувати ключові проблеми та фактори, що стримують розвиток підприємств, а й запропонувати ефективні механізми підвищення продуктивності, адаптивності та інноваційного потенціалу.

Особливої актуальності дослідження набуває у контексті зростання невизначеності та ризиків, що пов'язані із зовнішніми та внутрішніми факторами, включаючи економічні коливання, законодавчі зміни, коливання попиту та наслідки воєнних дій.

У таких умовах удосконалення системи надання послуг стає стратегічним інструментом забезпечення стабільності та ефективності діяльності підприємств, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності та стійкості на ринку.

Таким чином, актуальність дослідження обумовлена необхідністю розробки науково обґрунтованих підходів до організації та вдосконалення системи надання послуг, здатних підвищувати результати діяльності підприємств в умовах політико-економічної нестабільності та ризиків сучасного середовища.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та обґрунтування підходів до удосконалення системи надання послуг з метою підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах політико-економічної нестабільності та сучасних ризиків.

Виходячи із актуальності теми та мети дослідження **завданнями даної роботи є** вивчення таких питань:

- дослідити поняття, сутність та класифікацію різновидів послуг підприємства;
- визначити сутність, економічну природу та методику проведення аналізу (оцінки) фінансових результатів підприємства;
- розглянути значення системи надання послуг в моделі формування фінансових результатів діяльності підприємства;
- представити організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»;
- оцінити систему надання послуг підприємства та їх вплив на формування фінансових результатів підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»;
- проаналізувати ключові показники фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»;
- розробити та реалізувати заходів підвищення якості та урізноманітнення послуг підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»;
- запропонувати інвестиційний проект оновлення транспортного парку підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»;
- здійснити економічне обґрунтування впливу заходів на ключові фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль».

Об'єктом дослідження виступає система надання послуг підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» та її вплив на результати їх діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Предметом дослідження виступають методи, підходи та механізми удосконалення процесів надання послуг, які забезпечують підвищення ефективності функціонування підприємств.

У роботі застосовувалися **загальнонаукові та спеціальні методи дослідження**, зокрема: аналіз і синтез, порівняння, системний підхід, методи економіко-статистичної оцінки, експертні опитування та методи моделювання процесів надання послуг.

Інформаційною базою дослідження є дані офіційної статистики, публікації наукових видань, матеріали міжнародних конференцій, наукові статті, а також практичні дані щодо організації та надання послуг підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» в умовах ризиків та політико-економічної нестабільності.

Практичне значення роботи полягає у можливості використання запропонованих підходів та рекомендацій для підвищення ефективності системи надання послуг, оптимізації управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» у реальних умовах функціонування.

Наукова новизна роботи полягає у комплексному підході до удосконалення системи надання послуг, врахуванні сучасних політико-економічних ризиків, впливу військових дій та розробці механізмів підвищення результативності діяльності підприємств у нестабільному середовищі.

Апробація результатів дослідження. Основні наукові положення та результати дослідження, представлені у даній кваліфікаційній роботі, були обговорені, доповнені та отримали схвалення під час їх презентації на двох науково-практичних конференціях кафедри економіки та фінансів ТНТУ, а саме на XIII Міжнародній конференції (25 листопада 2024 року) та на XIV

Міжнародній науково-практичній конференції (20 травня 2025 року). Підтвердженням їх актуальності та наукової обґрунтованості є позитивні відгуки учасників конференцій та рекомендації щодо впровадження окремих розробок у практичну діяльність підприємства – об'єкту дослідження.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, чотирьох розділів основної частини роботи, висновків, списку використаних джерел (63 джерела), 10 додатків. Робота викладена на 92 сторінках тексту, в тому числі у роботі представлено 25 таблиць та 25 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКИ ЇХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

1.1. Поняття, сутність та класифікація різновидів послуг підприємства

Різнноманітні суб'єкти господарювання формують власну концепцію розвитку, визначаючи генеральну стратегію та спрямовуючи увагу на різні напрями інвестування, їх географічне розташування, а також на потребу виходу на нові ринки та освоєння перспективних сегментів збуту, що передбачає модернізацію і вдосконалення виробничих процесів.

Одним із ключових напрямів господарської діяльності підприємства є товарна політика, яка охоплює створення, просування та реалізацію продукції, до якої відноситься як матеріальний товар, так і послуга як її специфічна форма.

У сучасних умовах сектор послуг характеризується високою динамічністю розвитку, що визначається низкою факторів, зокрема:

- збільшенням обсягів послуг, які надаються для проміжного споживання у виробничих та комерційних процесах;
- зростанням кінцевого споживання послуг різними категоріями споживачів, включаючи домогосподарства, державні та некомерційні організації, які забезпечують їх обслуговування;
- активізацією зовнішньоекономічної діяльності у сфері послуг, що проявляється у збільшенні обсягів їх імпорту та експорту [14, с.29].

У науковій економічній літературі дефініцію поняття «послуга» визначають по-різному, відображаючи при цьому багатогранність та складність цього терміну. Багато визначень, запропонованих дослідниками, є дискусійними, оскільки не завжди враховують повний спектр характерних ознак, засвідчуючи мінливість та багатфакторність сутності послуги.

Зокрема, послуга розглядається як сукупність різнноманітних видів

діяльності підприємства, водночас включаючи комплекс економічних дій споживача (людини) [18, с.105]. Інший підхід визначає послугу як підприємницьку діяльність, спрямовану на задоволення різноманітних потреб інших осіб, за винятком діяльності, що реалізується на основі трудових правових відносин [21].

Ще одне визначення підкреслює трудову доцільність послуги, результат якої проявляється у корисному ефекті та споживчій вартості для клієнта. При цьому характерною ознакою послуги є одночасність процесів виробництва, споживання та реалізації її споживчої вартості [33, с.73]. Поряд із цим, також послуга трактується і як різновид корисної праці, при якому створення корисного ефекту збігається у часі з її споживанням [28].

Таким чином, аналіз існуючих визначень свідчить про те, що послуга є комплексним економічним явищем, яке характеризується одночасністю виробництва та споживання, орієнтацією на задоволення потреб споживача та різноманіттю форм і видів діяльності.

Послуги також передбачають виконання різноманітних робіт або представлення результатів діяльності, що здійснюються на замовлення та не приводять до створення самостійного матеріального продукту.

До таких послуг належать, зокрема: транспортування вантажів, включно з переміщенням нафти та газу; надання майна в оренду або лізинг; різноманітні посередницькі операції; передача прав користування ліцензіями, патентами, торговими марками та іншими об'єктами інтелектуальної власності [32, с.114].

Відомий британський науковець Т. Хілл визначає послугу як зміну стану людини або ж предмета, який належить різноманітним учасникам економічних взаємовідносин, яка досягається в результаті свідомих дій іншого учасника даних відносин. При цьому, вплив здійснюється на основі попередньої домовленості між сторонами впливу [47, с.60].

В економічному розумінні послуга виступає як операція або функція, на яку існує споживчий попит, а ціна встановлюється відповідно до умов

товарного або споживчого ринку [7].

У спеціальній економічній літературі послуга розглядається як «дії, засоби чи вигоди, що пропонуються для задоволення різноманітних потреб і виставляються на продаж».

При цьому, також зустрічається визначення послуги як «діяльність або благо, що одна сторона пропонує іншій» [18, с.106].

Серед економічних категорій, що застосовуються у практичній діяльності підприємств, термін «послуга» вирізняється найбільшою різноманітністю визначень, відображаючи при цьому його багатогранність та складність [9, с.51].

Так, лише у сфері побутового обслуговування налічується понад вісімсот різновидів послуг, що підтверджує як масштабність, так і багатфакторність даного економічного явища.

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «послуга» дозволяє виокремити низку фундаментальних характеристик, притаманних цьому виду діяльності (основних та похідних), які відрізняють послуги від матеріальних товарів та визначають специфіку їх функціонування (додаток А).

Послуги є широко поширеним економічним явищем як у повсякденній практиці споживачів, так і в господарській діяльності підприємств. Вони охоплюють значну кількість організацій різноманітного профілю, що обумовлює необхідність детальної класифікації цього сегмента економіки. Зокрема, у науковій літературі виділяють послуги виробничої та соціальної інфраструктури [61, с.184]. При цьому, розвиток послуг суттєво впливає на ефективність функціонування ринку та формування конкурентних переваг підприємств. Вивчення структури та особливостей надання послуг дозволяє оптимізувати процеси виробництва, підвищувати якість обслуговування та забезпечувати стабільність економічного розвитку.

До першої категорії послуг належать ділові та виробничі послуги, тоді як друга охоплює суспільні, споживчі, охорони здоров'я та інші види послуг, що наочно відображено на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1. Різновиди та класифікація послуг

Джерело: складено автором на основі [57, с.220]

На рисунку 1.1 не відображено ще один із ключових різновидів послуг – фінансові, які можуть бути віднесені як до соціальної, так і до виробничої інфраструктури. Водночас слід зазначити, що ринок послуг є досить широким та різноманітним, тому фінансові послуги займають у ньому окреме місце з точки зору їх класифікації та функціональної ролі.

Фінансові послуги переважно надаються спеціалізованими фінансовими установами, такими як лізингові компанії, ощадні каси, кредитні спілки, страхові та пенсійні організації, довірчі товариства, брокерські та дилерські контори, інвестиційні фонди, ломбарди, а також підприємства, що надають аудиторські та консалтингові послуги, та комерційні банки.

Відомий маркетолог Ф. Котлер пропонує класифікувати послуги за низкою ознак, зокрема: типом власності надавача послуги, різновидом ринку послуг, ступенем та мірою контакту зі споживачем, а також характером

реалізації послуги [11]. Детальніший аналіз цієї класифікації представлено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Класифікація послуги за певними ознаками

Ознака	Специфічні особливості надання послуги	Приклад послуги
1. Тип власності постачальника послуги	1. Приватні підприємства	Складування, дистрибуція, банківські, готельні послуги, послуги харчування та ін.
	2. Державні підприємства	Охорона, захищеність, безпека, здоров'я, аудит тощо
2. Вид ринку, на якому пропонується послуга	1. Споживчий ринок	Страхування, роздрібна торгівля та ін.
	2. Промисловий ринок чи ринок (підприємств)	Обслуговування комп'ютерних відділів, послуги рекламних агенцій тощо
3. Ступінь контактності з людиною, якій надається послуга	1. Висока контактність	Послуги перукарень, медичні та ін.
	2. Низька контактність	Хімчистка, автоматизовані мийки машин, грошові перекази тощо
4. Характер виконавця послуги	1. Постачальник послуги — людина	Консультації, освітні послуги та ін.
	2. Постачальник послуги — автомат	Торгові автомати, банкомати тощо

Джерело: складено автором на основі [49, с.39]

В умовах сучасного широкого використання поняття «фінансова послуга» та значного різноманіття їх видів доцільно визначити зміст цього терміна. Зокрема, відповідно до чинного законодавства України, фінансова послуга розглядається як операція з фінансовими активами, що перебувають у розпорядженні підприємства, і здійснюється в інтересах третіх осіб за рахунок їхніх коштів або власних ресурсів підприємства (підприємця). У ряді випадків, передбачених законодавством, фінансова послуга надається та оплачується за рахунок залучених від третіх осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості наявних у підприємства фінансових ресурсів [57, с.220].

У науковій літературі фінансові послуги підприємства охоплюють широкий спектр операцій, що забезпечують ефективне управління

фінансовими ресурсами та задоволення потреб клієнтів. До основних видів таких послуг належать:

- випуск платіжних карток, дорожніх чеків та здійснення клірингових операцій, що забезпечують безготівкові розрахунки;
- валютні операції, пов'язані з обміном різноманітних валют;
- довірче управління фінансовими активами підприємства;
- залучення фінансових ресурсів із подальшим виконанням зобов'язань щодо їх повернення;
- лізингові операції та надання грошових коштів у позику;
- надання поручительств і гарантій;
- переказ коштів через банківську систему;
- страхові та пенсійні послуги, включно з накопичувальним пенсійним забезпеченням;
- факторингові та інвестиційні операції.

Загалом фінансові послуги характеризуються комплексністю, орієнтацією на управління та примноження фінансових активів, а також наданням захисту економічних інтересів клієнтів та підприємства в умовах ринкової економіки.

Представлені різновиди послуг дозволяють здійснити їх класифікацію відповідно до виду діяльності підприємства та надати детальну характеристику кожного з них, що відображено у додатку Б. У цьому додатку наведено систематизацію послуг за їх різновидами та охарактеризовано основні ознаки кожного виду.

Визначаючи послугу як різновид товару (продукту), слід виділити її характерні риси:

- послуга не має матеріальної форми;
- якість послуги може змінюватися з часом, при цьому деякі послуги використовуються регулярно;
- послугу неможливо зберігати або накопичувати;
- послуга може набувати матеріалізованої форми, що підвищує її

цінність;

- послуга не передається як власність;
- послуга тісно пов'язана з її постачальником і не може існувати окремо від нього.

Особливості послуги та її відмінності від товару (продукту) представлені у вигляді порівняльної характеристики у таблиці 1.2, що дозволяє виділити специфічні властивості та функціональну роль послуг у господарській діяльності підприємств.

Таблиця 1.2

Основні відмінності послуги від товару

Об'єкт обміну	Процес			
	Виробництво	Зберігання	Продаж	Споживання
Товар	Присутнє	Присутнє	Присутній	Присутнє
Послуга	Однчасне виробництво й споживання	Відсутнє	Присутній	Однчасне виробництво й споживання

Джерело: складено автором на основі [33, с.73]

Узагальнюючи результати досліджень, можна відзначити, що товар і послуга є подібними економічними явищами з точки зору їх функціональної ролі у господарському обігу, проте суттєво відрізняються за механізмами виробництва, споживання та розподілу вартості.

Товар характеризується матеріальною формою та можливістю зберігання, тоді як послуга відрізняється нематеріальною природою, одночасністю процесів виробництва і споживання та залежністю від участі постачальника.

Послугу можна визначити як форму підприємницької діяльності, орієнтовану на задоволення потреб споживачів, за винятком діяльності, що здійснюється на основі трудових правових відносин.

Важливо підкреслити, що різноманітність послуг у економічному обігу відображає не лише їх широке поширення, а й необхідність детальної класифікації для системного управління та оптимізації ресурсів підприємства.

При цьому, багатогранність послуг обумовлює наявність численних різновидів, які відповідають специфічним потребам споживачів та умовам ринку. Зазначене, у свою чергу, визначає стратегічну важливість послуг для формування конкурентних переваг підприємств, розвитку інноваційних моделей бізнесу та забезпечення високого рівня задоволеності клієнтів. Таким чином, послуги виступають не лише об'єктом економічних відносин, але й важливим інструментом управління підприємницькою діяльністю та підвищення її ефективності.

1.2. Сутність, економічна природа та методика проведення аналізу (оцінки) фінансових результатів підприємства

Діяльність підприємства спрямована на досягнення максимальної економічної вигоди, яка проявляється у формі фінансових результатів. Економічна вигода може мати як позитивний характер, відображаючи при цьому у вигляді чистого прибутку, так і негативний, у випадку збитковості підприємства. Прибуток підприємства виникає тоді, коли його доходи перевищують витрати, засвідчуючи ефективність використання ресурсів. Навпаки, у випадку перевищення витрат над доходами підприємство зазнає збитків, що сигналізує про необхідність корекції управлінських рішень. Поряд із цим, рівень прибутковості суб'єктів підприємництва відображає загальну фінансову стійкість підприємства та його здатність до самофінансування. Аналіз причин отримання прибутку або збитку дозволяє визначити резерви для підвищення ефективності господарської діяльності.

Таким чином, доходи та витрати є безпосередньо пов'язаними економічними категоріями, взаємодія яких визначає фінансові результати діяльності підприємства.

Візуально взаємозв'язок цих показників представлено на рисунку 1.2.



Рисунок 1.2. Форми фінансового результату діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [55, с.990]

Фінансовий результат діяльності підприємства є узагальнюючим показником, який відображає інтегрований вплив усіх видів господарської діяльності суб'єкта господарювання. Цей показник дозволяє встановити взаємозв'язок між ключовими економічними характеристиками підприємства, такими як ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність, а також підсумувати результати його діяльності за певний період.

Історично, до XX століття в економічній думці західноєвропейських країн термін «чистий прибуток» використовувався як у широкому розумінні — включаючи безпосередній прибуток або відсоток вартості прав, так і у вузькому — без врахування відсоткових доходів. Теорія прибутку має низку специфічних особливостей, що відрізняють її від інших розділів економічної науки, які аналізують основні види доходів суспільства, такі як заробітна плата, рента та процент. У науковій літературі найбільш поширеною є концепція економічної природи прибутку, яка систематизована у додатку В.

Дослідження, представлені у додатку В, демонструють, що категорія «прибуток» залишається дискусійною, оскільки питання про його природу викликає тривалі наукові суперечки. Незавершеність і суперечливість теорії прибутку мають прямий вплив на економічні процеси та на механізми управління підприємством.

Виходячи з цього, слід підкреслити, що основним фінансовим результатом діяльності будь-якого підприємства сфери послуг є прибуток, який визначається як частина чистого доходу та розглядається як одна з його форм. Обчислення прибутку здійснюється відповідно до встановленого нормативно-правового регламенту [56, с.175].

Валовий прибуток формується в результаті реалізації продукції, надання різноманітних послуг, продажу нематеріальних активів та інших цінностей, а також у результаті фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. При цьому валовий прибуток коригується на суму надзвичайних доходів і витрат, що виникають у процесі господарської діяльності.

Отримання прибутку підприємством є результатом взаємодії декількох напрямів його діяльності, включаючи виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну складові, що наочно представлено на рисунку 1.3.

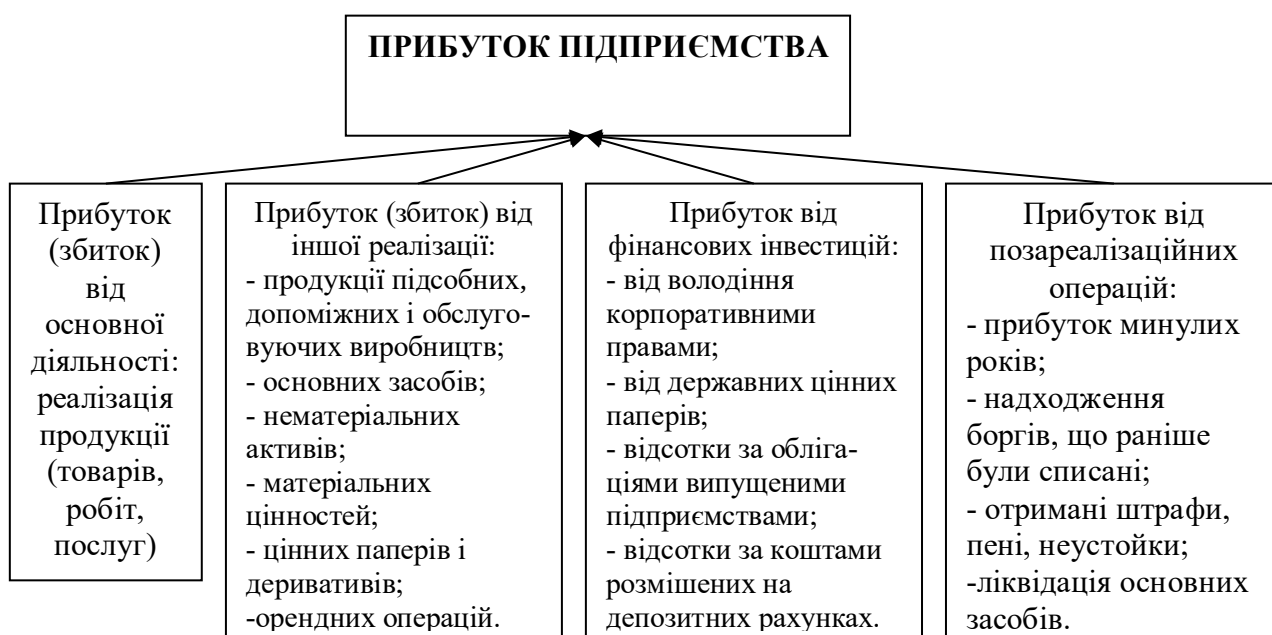


Рисунок 1.3. Прибуток підприємства за видами діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [63]

Такий комплексний підхід дозволяє не лише оцінити ефективність окремих напрямів діяльності, але й здійснити стратегічне управління фінансовими результатами підприємства для забезпечення стабільності та розвитку його економічного потенціалу.

По-перше, основна діяльність підприємства є ключовим напрямом його функціонування, результатом якої виступає прибуток від реалізації продукції та надання послуг. Цей вид прибутку формує найбільшу частку у структурі валового прибутку підприємства, що підкреслює його стратегічне значення для фінансової стабільності та розвитку.

По-друге, підприємство також здійснює діяльність, яка не належить до основної, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, а також різних видів послуг. У науковій літературі такий прибуток визначають як «прибуток від іншої реалізації», відображаючи при цьому його додатковий характер та роль у формуванні фінансового результату.

По-третє, значна частина прибутку підприємства може формуватися в результаті фінансово-інвестиційної діяльності. Цей прибуток включає дивіденди від інвестицій у статутний капітал інших підприємств, доходи у вигляді процентів за цінними паперами, зокрема облігаціями, а також за депозитними рахунками у комерційних банках. Така діяльність визначає специфіку інвестиційної складової підприємства та забезпечує додаткові джерела формування фінансових результатів.

Формування фінансових результатів підприємства у вигляді чистого прибутку обумовлює необхідність проведення системного економічного аналізу. Основними завданнями такого аналізу є:

- оцінка обсягів, структури та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства;
- перевірка обґрунтованості та напруженості запланованого прибутку;
- загальна оцінка виконання планових показників, аналіз прогнозів та їх динаміки;
- виявлення чинників, що впливають на формування прибутку, оцінка їхнього впливу та розрахунок відповідних показників;

- дослідження напрямів і тенденцій розподілу прибутку;
- визначення резервів для підвищення прибутковості;
- розробка та впровадження заходів, спрямованих на реалізацію виявлених резервів [41, с.115].

Аналітичне дослідження фінансових результатів підприємства здійснюється у визначеній послідовності етапів, що наочно представлено на рисунку 1.4, що дозволяє систематизувати аналіз та забезпечує комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства.

1 етап	Оцінка рівня, динаміки і виконання плану прибутку в цілому по підприємству (чистий прибуток); у розрізі окремих сфер діяльності, по певних структурних підрозділах; за окремими операціями; окремими інвестиційними проектами, в розрізі окремих видів продукції.
2 етап	Вертикальний (структурний) аналіз прибутку за сферами діяльності, за структурними підрозділами, за окремими операціями, окремими видами продукції.
3 етап	Факторний аналіз зміни прибутку
4 етап	Виявлення збитків підприємства за окремими видами діяльності, структурними підрозділами, окремими операціями, окремими видами продукції, оцінка тенденцій їх зміни, а також вивчення причин з метою усунення їх у майбутньому.
5 етап	Оцінка якості прибутку, що є узагальненою характеристикою структури джерел його формування
6 етап	Аналіз розподілу і використання чистого прибутку підприємства за окремими основними напрямками.

Рисунок 1.4. Методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [27, с.24]

Аналіз стану та динаміки виконання плану щодо отримання прибутку на підприємстві здійснюється за різними напрямками діяльності: у межах окремих підрозділів, відповідно до реалізації конкретних операцій, за видами продукції та в рамках окремих інвестиційних проектів.

Структура та склад фінансових результатів підприємства представлені у «Звіті про фінансові результати (сукупний дохід підприємства)» та наочно відображені на рисунку 1.5, що дозволяє здійснити комплексну оцінку ефективності господарської діяльності та визначити пріоритетні напрями підвищення прибутковості.

Звіт про фінансові результати		Операційна діяльність	Звичайна діяльність	Діяльність звітного періоду
Фінансові результати				
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
Інші вирахування з доходу				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)				
Валовий: Прибуток (збиток)				
Інші операційні доходи				
Адміністративні витрати				
Витрати на збут				
Інші операційні витрати				
Фінансові результати від операційної діяльності: Прибуток (збиток)				
Дохід від участі в капіталі		Інша діяльність		
Інші фінансові доходи				
Інші доходи				
Фінансові витрати				
Втрати від участі в капіталі				
Інші витрати				
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: Прибуток (збиток)		Надзвичайна діяльність		
Податок на прибуток від звичайної діяльності				
Фінансові результати від звичайної діяльності: Прибуток (Збиток)				
Надзвичайні:				
Доходи				
Витрати				
Податки з надзвичайного прибутку				
Чистий: Прибуток (збиток)				

Рис. 1.5. Склад фінансових результатів у розрізі окремих видів діяльності згідно НП(С)БО 3

Джерело: складено автором на основі [4, с.105]

Важливим елементом оцінки фінансових результатів підприємства є проведення факторного аналізу змін показників прибутку. Основна увага при цьому приділяється вивченню впливу різноманітних чинників на формування

валового прибутку, зокрема: змін обсягів та структури реалізованої продукції, коливань цін на продукцію, а також питомих постійних і змінних витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства.

Якість отриманого прибутку визнається високою за умови наявності позитивної або стабільної динаміки його зміни протягом тривалого періоду.

Значною мірою це залежить від того, щоб основну частку прибутку становив прибуток від основної та операційної діяльності, який супроводжується зростанням доходів від фінансової та інвестиційної діяльності.

Високу якість прибутку також підтверджує сприятливе співвідношення поточної ринкової ціни акції та чистого прибутку на одну акцію. При цьому, досягнення стабільних фінансових результатів потребує відсутності негативних факторів, що впливають на операційний прибуток, а також високого ділового іміджу та репутації адміністрації підприємства.

Узагальнення результатів аналізу фінансових результатів дозволяє не лише оцінити рентабельність діяльності підприємства у звітному періоді, а й здійснити комплексну оцінку ефективності використання ресурсів, співвідношення доходів та витрат, а також структури фінансових потоків. Такий аналіз дає змогу виявити ключові чинники, що впливають на формування прибутку, визначити пріоритетні напрями для оптимізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також оцінити потенціал підприємства щодо збільшення прибутковості у майбутньому.

Відповідно, систематичне узагальнення фінансових результатів сприяє формуванню обґрунтованих управлінських рішень, підвищенню конкурентоспроможності підприємства та забезпеченню стабільності його економічного розвитку. Воно також дозволяє визначити резерви для ефективнішого використання наявних ресурсів, підвищення продуктивності виробництва та вдосконалення механізмів управління фінансовими потоками, що є важливим інструментом стратегічного планування і забезпечення довгострокової фінансової стійкості.

1.3. Значення системи надання послуг в моделі формування фінансових результатів діяльності підприємства

У контексті визначення фінансових результатів діяльності підприємства в обліку передбачено систематичне зіставлення основних доходів і витрат, що формуються в процесі здійснення різних видів діяльності підприємства. Такий підхід забезпечує комплексну оцінку фінансових потоків та дозволяє визначити ефективність використання ресурсів у кожному напрямі господарської діяльності.

Відповідно до класифікації доходів і витрат за видами діяльності та основними функціональними блоками, побудовано перший розділ звіту про фінансові результати, який забезпечує зіставлення доходів і витрат із метою обчислення прибутку підприємства за звітний період (додаток Г).

Даний розділ виконує ключову аналітичну функцію, оскільки дозволяє ідентифікувати джерела формування прибутку, оцінити його складові та визначити напрямки підвищення фінансової ефективності.

На рисунку 1.6 представлено схематичну модель формування фінансових результатів підприємства, яка відображає взаємозв'язок між доходами, витратами та прибутком у контексті різних видів діяльності.

Використання подібної моделі сприяє систематизації облікових даних, покращенню процесу прийняття управлінських рішень та забезпечує прозорість фінансової звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції визначається шляхом віднімання від загального доходу відповідних податків, зборів та обов'язкових відрахувань.

Для підприємств, які здійснюють операції з цінними паперами, у фінансовій звітності відображається як вартість реалізованих цінних паперів, так і сума винагороди за виконання супутніх операцій, пов'язаних із купівлею, розміщенням та продажем цінних паперів.

Поряд із цим, така інформація дозволяє оцінити ефективність інвестиційної діяльності підприємства та контроль за прибутковістю окремих

фінансових операцій. Аналіз цих показників сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації портфеля цінних паперів і розподілу фінансових ресурсів.

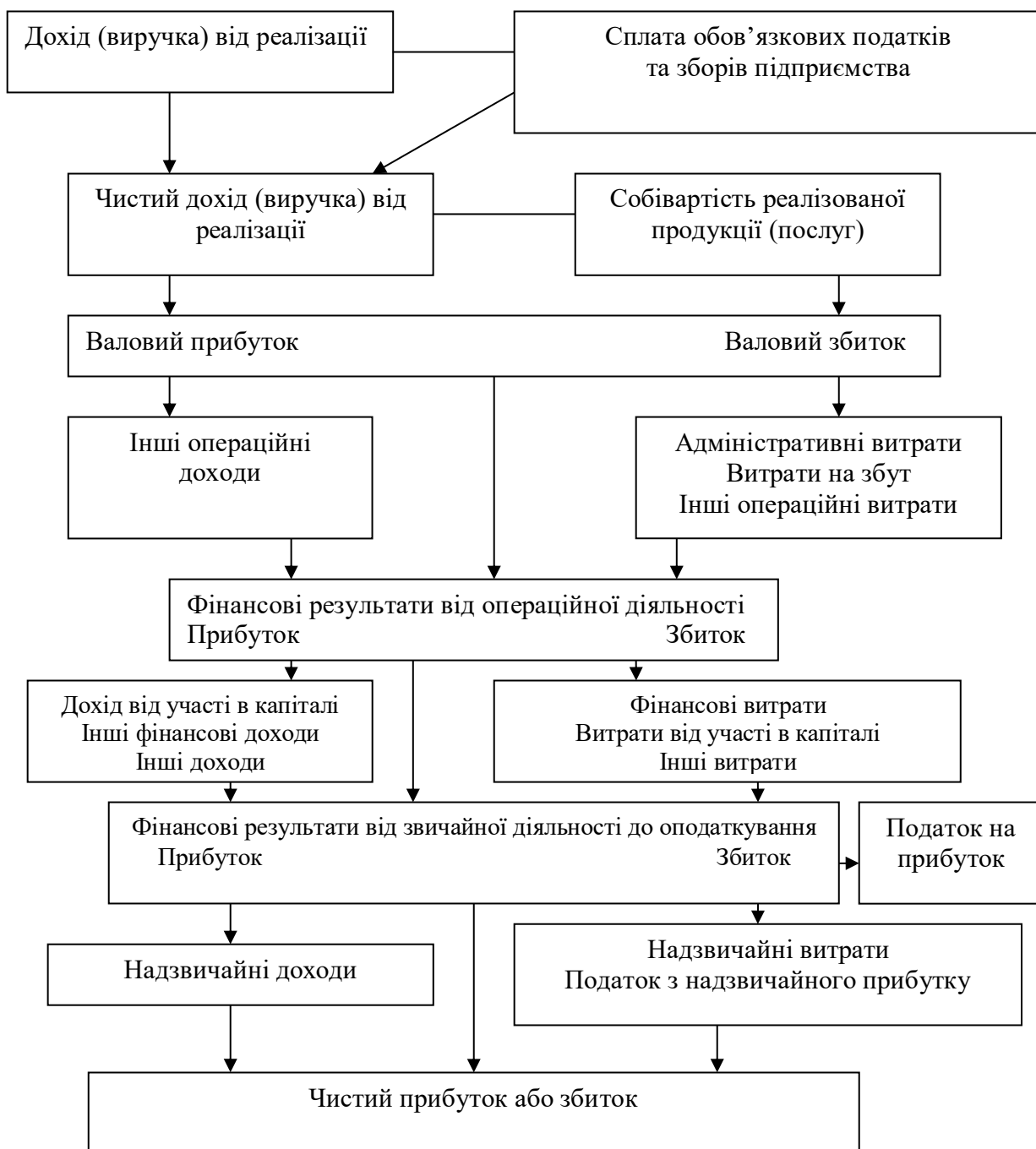


Рисунок 1.6. Модель формування чистого прибутку підприємства за
НП(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»

Джерело: складено автором на основі [12, с.87]

Система надання та реалізації послуг підприємства виступає основним джерелом формування чистого прибутку. Первинний дохід, отриманий від

надання послуг у рамках різних напрямів діяльності, є ключовим елементом чистого прибутку. Цей дохід коригується шляхом віднімання податкових зобов'язань та інших витрат і доповнюється доходами від інших видів діяльності підприємства, що забезпечує комплексну оцінку фінансових результатів (рис. 1.7).

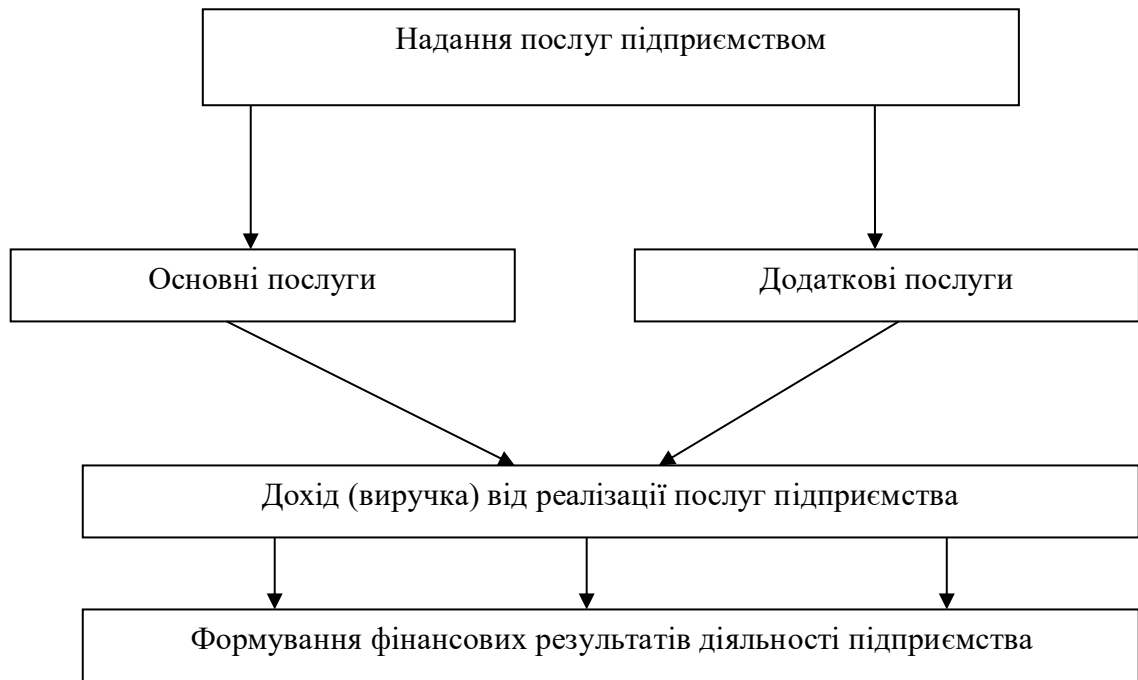


Рисунок 1.7. Початкове формування фінансових результатів із врахування надання послуг підприємства

Джерело: складено автором на основі [7]

Відповідно, чистий дохід від реалізації продукції та послуг виступає базовим показником, який відображає ефективність операційної діяльності підприємства, а також слугує вихідною величиною для розрахунку прибутку та подальшого прийняття управлінських рішень щодо оптимізації ресурсів та підвищення рентабельності.

Валовий прибуток (збиток) визначається як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції та її собівартістю.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування обчислюється як алгебраїчна сума прибутків від операційної діяльності, фінансових та інших доходів за вирахуванням фінансових та інших витрат.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності та надзвичайного доходу з урахуванням надзвичайних витрат і податків, нарахованих на надзвичайний прибуток.

Узагальнюючи зазначене, слід підкреслити, що основою формування фінансових результатів підприємства є надання основних та додаткових послуг. Сам процес формування та реалізації цих послуг забезпечує базу для подальших нарахувань, використання фінансових ресурсів та їх розподілу в межах діяльності підприємства. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити ефективність операційної діяльності та сформувати управлінську інформацію для підвищення рентабельності та стабільності фінансових результатів.

Висновки до розділу 1

Узагальнивши основні результати представленого у першому розділі дослідження необхідно відзначити наступне:

1. Послуги виступають комплексним економічним явищем, що охоплює виробничі та соціальні сфери діяльності підприємств, характеризується одночасністю виробництва та споживання, нематеріальною природою та орієнтацією на задоволення потреб споживача, що підкреслює їх стратегічну роль у господарському обігу.

Різноманітність визначень поняття «послуга» свідчить про багатофакторність цього явища та потребу в системній класифікації для ефективного управління підприємницькою діяльністю. Вплив послуг на конкурентоспроможність підприємств і задоволеність клієнтів підкреслює їх значення як ключового інструменту підвищення ефективності та оптимізації ресурсів у сучасному ринковому середовищі.

2. Діяльність підприємства спрямована на досягнення економічної вигоди, яка проявляється у фінансових результатах, серед яких провідне місце займає прибуток, що відображає ефективність використання ресурсів та результативність управлінських рішень.

Формування валового та чистого прибутку здійснюється через

взаємодію основної, операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, підкреслюючи комплексність підходів до оцінки фінансових результатів. Аналіз показників прибутку дозволяє визначити резерви підвищення ефективності та обґрунтувати управлінські рішення для стабілізації економічного розвитку та довгострокової фінансової стійкості.

3. Система надання послуг підприємства формує первинний дохід, що є базовою складовою чистого прибутку та доповнюється доходами від інших видів діяльності, забезпечуючи комплексність оцінки фінансових результатів. Використання моделі формування чистого прибутку дозволяє систематизувати облікові дані, контролювати ефективність операційної та інвестиційної діяльності, а також оцінювати прибутковість окремих фінансових операцій.

Аналіз прибутку забезпечує виявлення резервів підвищення ефективності, оптимізацію розподілу фінансових ресурсів та удосконалення управлінських механізмів, що сприяє стабільності і прогнозованості діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

В сучасному середовищі діяльності підприємства рекламні послуги слугують основою формування конкурентних переваг, оскільки забезпечують підвищення впізнаваності бренду, стимулювання попиту на продукцію чи послуги та створення позитивного іміджу компанії. Вони виступають не лише інструментом комунікації зі споживачами, але й важливим фактором впливу на обсяги реалізації, рентабельність та загальну динаміку фінансових результатів підприємства.

Безпосередньо у сфері надання рекламних послуг працює тернопільське підприємство товариство з обмеженою відповідністю «Вест борд Тернопіль» (надалі скорочена назва ТОВ «Вест борд Тернопіль»), яке засноване у 2014 році та сьогодні успішно функціонує забезпечуючи якісними рекламними послугами споживачів Тернопільської, Львівської та Івано-Франківської областей. Підприємство спеціалізується на наданні рекламних послуг, зокрема у сфері розміщення зовнішньої реклами на білбордах, що визначає специфіку його операційної діяльності. Засновник та директор підприємства Тимошик Михайло Морозенкович, керівник із багаторічним досвідом роботи у сфері рекламування продукції, просування продукції та рекламування бренду підприємств [37].

Основною метою діяльності Товариства є здійснення господарської діяльності, орієнтованої на отримання прибутку як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Перелік основних видів діяльності свідчить про багатопрофільний характер функціонування підприємства, що поєднує сферу рекламних та інформаційних послуг із традиційною комерційною діяльністю. Зокрема, надання рекламних і дизайнерських послуг, а також посередництво у

розміщенні реклами в засобах масової інформації формує інформаційно-комунікаційний сегмент діяльності, який спрямований на задоволення зростаючих потреб бізнес-середовища у просуванні продукції та формуванні позитивного іміджу. Така багатогалузева структура забезпечує гнучкість адаптації до змін зовнішнього середовища, мінімізацію ризиків та створює передумови для стабільного розвитку й розширення конкурентних позицій на ринку.

Аналізуючи організаційну структуру управління підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», слід зазначити, що ключову роль у керівництві підприємством виконує директор, який здійснює стратегічне планування, організацію діяльності та контроль за результатами роботи. У складі колективу функціонує 13 осіб, серед яких адміністративно-управлінський персонал, спеціалісти з маркетингу та реклами, технічні працівники, відповідальні за монтаж і обслуговування рекламних конструкцій, а також менеджери з роботи з клієнтами. Організаційну структуру підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» представимо на рис.2.1.

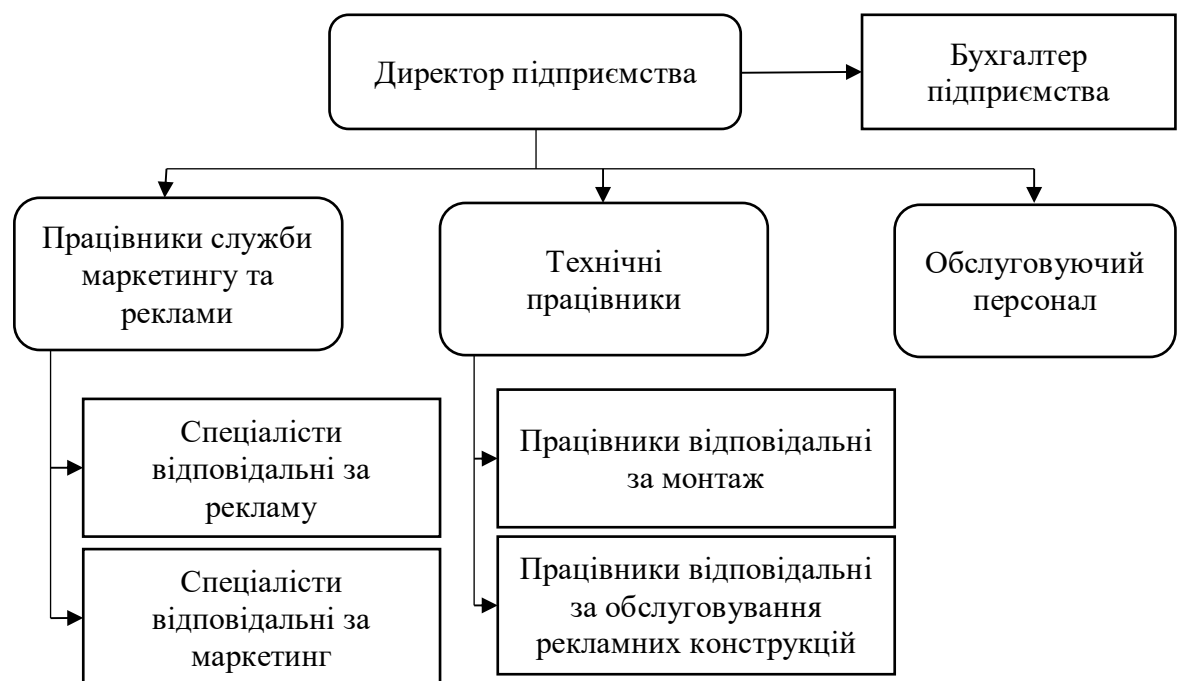


Рисунок 2.1. Організаційна структура підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Джерело: складено автором на основі [38]

Аналізуючи структуру управління підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль» необхідно відзначити наявність різноманітних структурних підрозділів підприємства, функціональні обов'язки яких представлено у табл.2.1.

Таблиця 2.1

Структура управління та функціональні обов'язки працівників
підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Працівники	Кількість працівників	Функціональні обов'язки
Директор	1	Загальне керівництво підприємством, стратегічне планування, організація роботи підрозділів, прийняття управлінських рішень, забезпечення розвитку та конкурентоспроможності
Бухгалтер	1	Ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової та податкової звітності, контроль за використанням фінансових ресурсів
Спеціалісти відповідальні за рекламу	2	Організація рекламних кампаній, підготовка рекламних матеріалів, взаємодія з клієнтами, забезпечення ефективності рекламних послуг
Спеціалісти відповідальні за маркетинг	2	Розробка та реалізація маркетингових стратегій, дослідження ринку, аналіз попиту, формування пропозицій щодо вдосконалення послуг
Працівники відповідальні за монтаж	3	Виконання монтажних робіт, встановлення та демонтаж рекламних конструкцій, технічне забезпечення функціонування рекламних носіїв
Працівники відповідальні за обслуговування рекламних конструкцій	2	Поточне обслуговування та ремонт рекламних щитів, забезпечення їхньої безперебійної експлуатації
Обслуговуючий персонал	2	Виконання допоміжних функцій, підтримання належних умов праці, забезпечення господарських потреб підприємства
Всього	13	

Джерело: складено автором на основі [38]

Організаційна структура підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» характеризується раціональним розподілом функціональних обов'язків між працівниками, що забезпечує комплексне охоплення усіх напрямів діяльності підприємства. Ключову управлінську функцію виконує директор, який

відповідає за стратегічне планування, координацію роботи структурних підрозділів та прийняття управлінських рішень. Ведення облікової політики та фінансової звітності здійснює бухгалтер, що забезпечує достовірність і прозорість фінансових результатів. Безпосередню реалізацію основної діяльності забезпечують спеціалісти з реклами та маркетингу (по 2 особи), які відповідають за організацію рекламних кампаній, взаємодію з клієнтами та розробку маркетингових стратегій.

Технічну підтримку діяльності здійснюють працівники, відповідальні за монтаж (3 особи) та обслуговування рекламних конструкцій (2 особи), що гарантує якість і безперервність функціонування рекламних носіїв.

Допоміжні функції виконує обслуговуючий персонал (2 особи), діяльність якого спрямована на підтримання належних умов для ефективного функціонування підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». Обслуговуючий персонал ТОВ «Вест Борд Тернопіль» виконує допоміжні функції, спрямовані на забезпечення належних умов для ефективного функціонування підприємства. Основними напрямками його діяльності є підтримання чистоти та порядку в офісних і виробничих приміщеннях, контроль технічного стану обладнання та комунікаційних систем, а також створення комфортного середовища для роботи основного персоналу. Загальна чисельність персоналу становить 13 осіб, що дозволяє оптимально поєднувати управлінські, організаційні та технічні функції для досягнення стратегічних цілей компанії.

Така структура забезпечує комплексне охоплення усіх ключових процесів - від пошуку замовників і розробки рекламних кампаній до технічної реалізації та моніторингу ефективності розміщеної реклами. Узгоджена взаємодія всіх елементів організаційної структури сприяє підвищенню якості надання послуг, оптимізації витрат і забезпеченню стабільного фінансового результату діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». Досліджуючи діяльність підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» здійснимо аналіз фінансово-економічних показників за період 2022-2024 рр., результати дослідження узагальнимо у табл.2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз фінансово-економічних показників підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, тис.грн.			Відносне відхилення, %		
	2022	2023	2024	2023- 2022	2024- 2023	2024- 2022	2023- 2022	2024- 2023	2024- 2022
Активи	1211,9	1437	1612,5	225,1	175,5	400,6	18,57%	12,21%	33,06%
Необоротні активи	1020	1197	1212	177	15	192	17,35%	1,25%	18,82%
Основні засоби	1020	1197	1212	177	15	192	17,35%	1,25%	18,82%
Оборотні активи	191,9	240	400,5	48,1	160,5	208,6	25,07%	66,88%	108,70%
Дебіторська заборгованість	157,3	201,2	242,5	43,9	41,3	85,2	27,91%	20,53%	54,16%
Грошові кошти та їх еквіваленти	34,6	38,8	158	4,2	119,2	123,4	12,14%	307,22%	356,65%
Власний капітал	548,9	726,7	755,7	177,8	29	206,8	32,39%	3,99%	37,68%
Капітал	210	210	210	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Нерозподілений прибуток	338,9	516,7	545,7	177,8	29	206,8	52,46%	5,61%	61,02%
Кредиторська заборгованість	223	209,4	235,7	-13,6	26,3	12,7	-6,10%	12,56%	5,70%
Поточні зобов'язання та забезпечення	663	710,3	856,8	47,3	146,5	193,8	7,13%	20,63%	29,23%
Чистий дохід від реалізації послуг	2312,5	3415	5209,3	1102,5	1794,3	2896,8	47,68%	52,54%	125,27%
Собівартість реалізованих послуг	1277,2	1398,3	1782,3	121,1	384	505,1	9,48%	27,46%	39,55%
Чистий прибуток	918,9	1809,4	2990,2	890,5	1180,8	2071,3	96,91%	65,26%	225,41%
Кількість персоналу	12	13	13	1	0	1	8,33%	0,00%	8,33%
Продуктивність праці	192,7	262,7	400,7	70	138	208	36,33%	52,53%	107,94%
Фондовіддача	2,27	2,85	4,3	0,58	1,45	2,03	25,55%	50,88%	89,43%
Рентабельність активів, %	75,8	126	185,4	50,2	59,4	109,6	66,23%	47,14%	144,59%
Рентабельність реалізації послуг, %	39,7	53	57,4	13,3	4,4	17,7	33,50%	8,30%	44,58%

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Вест Борд Тернопіль» свідчить про позитивну динаміку розвитку підприємства протягом досліджуваного періоду. Загальна величина активів підприємства зросла з 1211,9 тис. грн на початок 2022 року до 1612,5 тис. грн на кінець 2024 року, що відповідає абсолютному приросту у 400,6 тис. грн або 33,06 %.

Основну частину активів складають необоротні активи, зокрема основні засоби, які за звітний період збільшилися з 1020 тис. грн до 1212 тис. грн, демонструючи приріст на 18,82 %, що вказує на проведення модернізації обладнання та збільшення інвестицій у виробничі потужності. Оборотні активи підприємства показали значніше зростання, з 191,9 тис. грн у 2022 році до 400,5 тис. грн у 2024 році, або на 108,7 %, завдяки збільшенню дебіторської заборгованості та грошових коштів і їх еквівалентів, відображаючи при цьому активізацію операційної діяльності та покращення фінансового управління оборотними ресурсами. Динаміку активів підприємства подамо на рис.2.2

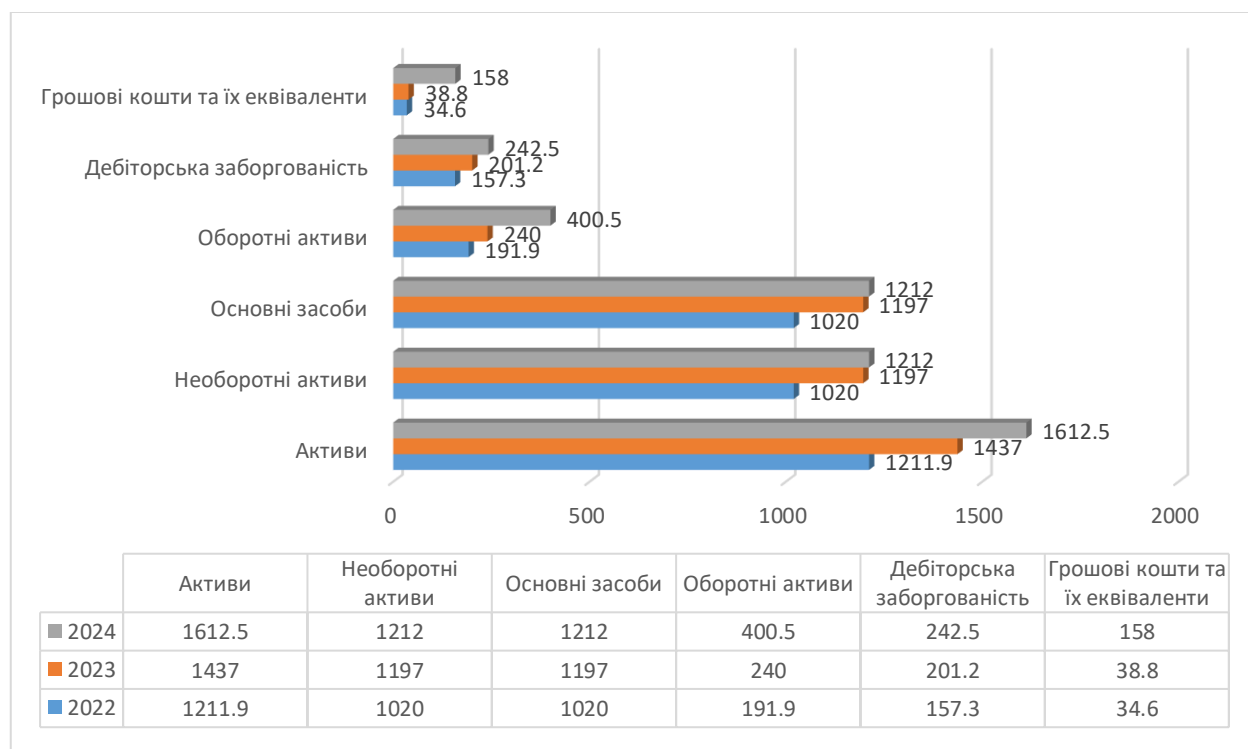


Рисунок 2.2. Динаміка основних складових активів підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Власний капітал підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» збільшився з 548,9 тис. грн у 2022 році до 755,7 тис. грн у 2024 році, при цьому нерозподілений прибуток зріс на 61,02 %, засвідчуючи зростання фінансової стійкості та реінвестування отриманого прибутку в розвиток діяльності. Поточні зобов'язання та кредиторська заборгованість продемонстрували помірне збільшення, що забезпечує фінансову збалансованість і можливість своєчасного виконання короткострокових зобов'язань.

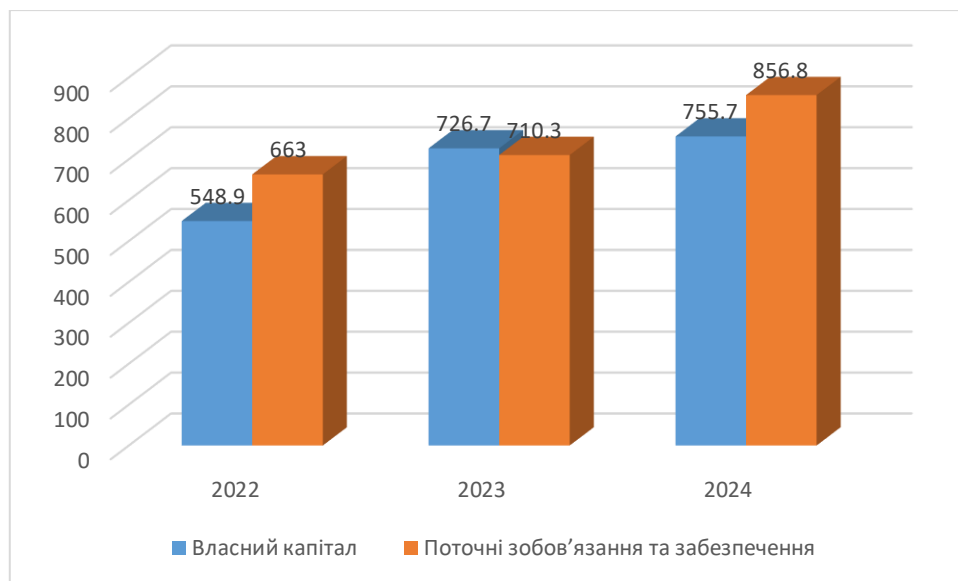


Рисунок 2.3. Динаміка власного капіталу та поточних зобов'язань підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Операційна діяльність підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» характеризується стабільним зростанням чистого доходу від реалізації послуг, який збільшився з 2312,5 тис. грн у 2022 році до 5209,3 тис. грн у 2024 році, або на 125,27 %. Приріст собівартості реалізованих послуг, який за аналізований період становив 39,55 %, пояснюється збільшенням обсягів надання послуг та ростом витрат на їх виконання. У результаті зростання доходів при контрольованому збільшенні витрат чистий прибуток підприємства збільшився на 2071,3 тис. грн, або на 225,41 %, засвідчуючи

достатньо високу ефективність діяльності та підвищення рентабельності операційної діяльності.

Продуктивність праці зросла з 192,7 тис. грн на одного працівника у 2022 році до 400,7 тис. грн у 2024 році і відображає підвищення ефективності використання трудових ресурсів та оптимізацію організаційних процесів. Фондовіддача зросла на 89,43 %, рентабельність активів збільшилася з 75,8 % до 185,4 %, а рентабельність реалізації послуг підвищилася з 39,7 % до 57,4 %, засвідчуючи покращення ефективності управління активами та підвищення прибутковості наданих послуг. Динаміку чистого прибутку та показників рентабельності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. подамо на рис.2.4.

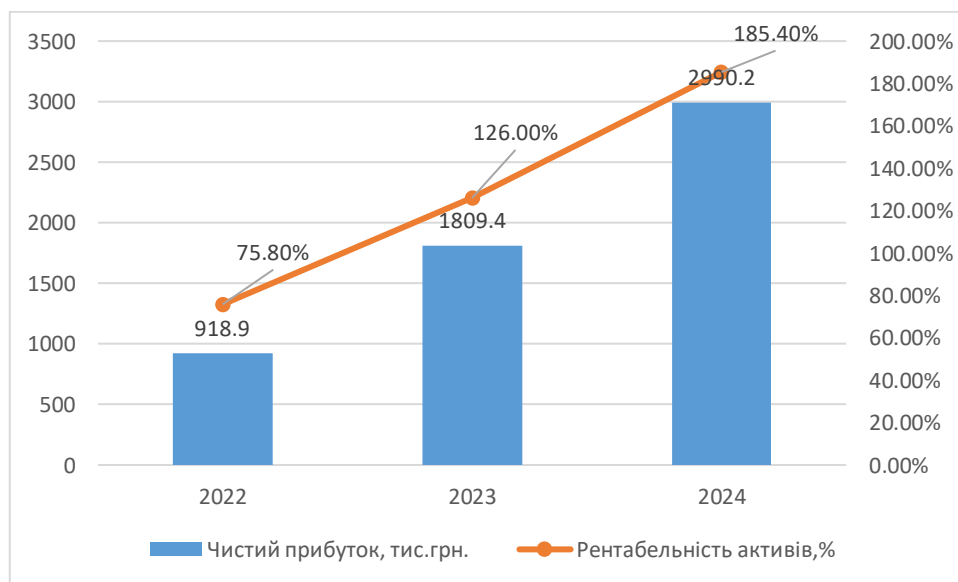


Рисунок 2.4. Динаміка чистого прибутку та показника рентабельності активів підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Узагальнюючи зазначене, слід констатувати, що за період 2022–2024 рр. підприємство ТОВ «Вест Борд Тернопіль» продемонструвало стійку позитивну динаміку фінансово-економічних показників, зростання прибутковості та ефективності використання ресурсів, що зумовлено як збільшенням обсягів реалізованих послуг, так і підвищенням ефективності

управлінських рішень щодо фінансових та операційних потоків, що забезпечує стабільний розвиток і фінансову стійкість підприємства.

2.2. Оцінювання системи надання послуг підприємства та їх вплив на формування фінансових результатів підприємства

У сучасних умовах функціонування підприємств сфери послуг особливого значення набуває оцінювання ефективності системи надання послуг, оскільки саме якість і організація надання послуг безпосередньо впливають на формування фінансових результатів діяльності. Комплексна оцінка включає аналіз доходів від основної та додаткової діяльності, співвідношення витрат та прибутку, а також визначення ефективності використання ресурсів у процесі надання послуг. Такий підхід дозволяє не лише ідентифікувати ключові джерела прибутку підприємства, а й сформувати управлінську інформацію для прийняття стратегічних рішень, оптимізації фінансових потоків та підвищення рентабельності діяльності [31, с.76].

Здійснимо дослідження стану та динаміки надання послуг підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр., результати дослідження представимо у табл.2.3.

Таблиця 2.3

Стан та динаміки надання послуг підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Послуги	Роки			Абсолютне відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2022	2023-2022	2024-2022
Рекламні послуги	1205,2	1752,4	2651,7	547,2	1446,5	45,40%	120,02%
Послуги маркетингу	486,7	712,2	1053,4	225,5	566,7	46,33%	116,44%
Розміщення реклами на біг-бордах	422,3	556,2	911,3	133,9	489	31,71%	115,79%
Інші рекламні послуги	198,3	394,2	592,9	195,9	394,6	98,79%	198,99%
Всього	2312,5	3415	5209,3	1102,5	2896,8	47,68%	125,27%

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства за період 2022–2024 рр. дозволяє зробити висновок про суттєве зростання доходів від надання всіх категорій послуг, відображаючи при цьому загальну позитивну тенденцію розвитку діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». Зокрема, доходи від основного виду діяльності – рекламних послуг – зросли з 1200,0 тис. грн у 2022 році до 2650,0 тис. грн у 2024 році, при цьому абсолютний приріст показника становив 1450,0 тис. грн або 120,83%.

Такий значний приріст можна пояснити збільшенням кількості клієнтів, розширенням географії надання послуг, а також підвищенням ефективності реалізації рекламних кампаній.

Доходи від маркетингових послуг зросли з 500,0 тис. грн у 2022 році до 1050,0 тис. грн у 2024 році, при цьому абсолютне зростання становило 550,0 тис. грн або 110,0%. Даний аспект свідчить про активне впровадження комплексних маркетингових рішень для клієнтів підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», підвищення попиту на послуги стратегічного маркетингового планування та аналізу ринку.

Розміщення реклами на біг-бордах демонструє позитивну динаміку: доходи збільшились з 400,0 тис. грн у 2022 році до 900,0 тис. грн у 2024 році, що становить приріст 500,0 тис. грн або 125,0%. Такий розвиток пояснюється підвищенням популярності зовнішньої реклами, активізацією рекламних кампаній у регіоні, а також залученням нових довгострокових контрактів з клієнтами.

Інші рекламні послуги, включаючи супутні інформаційні та креативні послуги, зросли з 212,5 тис. грн у 2022 році до 609,3 тис. грн у 2024 році, а абсолютний приріст показника склав 396,8 тис. грн або 186,7%. Така висока динаміка обумовлена розширенням спектру послуг, впровадженням нових видів креативної продукції та індивідуальним підходом до клієнтів, адже це значно підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Узагальнюючи, за три роки загальний дохід від усіх категорій послуг зріс з 2312,5 тис. грн у 2022 році до 5209,3 тис. грн у 2024 році, при цьому

абсолютний приріст склав 2896,8 тис. грн або 125,3%. Основними факторами такої динаміки є: стратегічне розширення спектру послуг, підвищення ефективності рекламних кампаній, активне залучення клієнтів, розвиток маркетингових послуг, а також зміни ринкових умов, що стимулюють попит на зовнішню та комплексну рекламну підтримку.

Таким чином, аналіз показників доходів від надання послуг демонструє системне зростання фінансових результатів підприємства, що забезпечує стабільне формування чистого прибутку та підвищує рентабельність операційної діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль».

Наступним етапом стане дослідження структури надання послуг підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Структура надання послуг підприємством ТОВ «Вест Борд Тернопіль»
за період 2022-2024 рр.

Послуги	Роки			Відхилення за показникам (+;-)	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2022
Рекламні послуги	52,12%	51,31%	50,90%	-0,80%	-0,41%
Послуги маркетингу	21,05%	20,86%	20,22%	-0,19%	-0,63%
Розміщення реклами на біг-бордах	18,26%	16,29%	17,49%	-1,97%	1,21%
Інші рекламні послуги	8,58%	11,54%	11,38%	2,97%	-0,16%
Рекламні послуги	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%
Всього	52,12%	51,31%	50,90%	-0,80%	-0,41%

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Аналіз структури доходів від надання послуг підприємства свідчить про певну стабільність у розподілі частки доходів за основними категоріями, незважаючи на абсолютне зростання загального доходу. У 2022 році найбільшу частку доходів формували рекламні послуги – 52,12%, що

залишалося переважним джерелом формування чистого прибутку підприємства. До 2024 року частка цього виду послуг зменшилася до 50,90%, що відповідає відносному зниженню на 1,22% за два роки (абсолютне відхилення –0,80% у 2023 році та –0,41% у 2024 році) (рис.2.4), засвідчуючи певне розширення спектру наданих послуг та збільшення значущості інших напрямів діяльності.

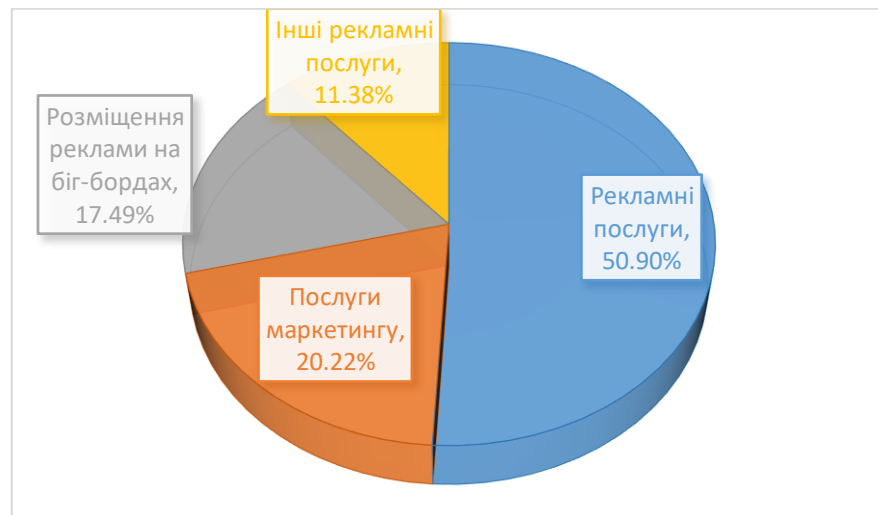


Рисунок 2.4. Структура реалізації послуг підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» у 2024 році

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Послуги маркетингу демонструють незначне зменшення своєї частки в структурі доходів – з 21,05% у 2022 році до 20,22% у 2024 році, відображаючи при цьому відносне зниження на 0,83% за два роки. Це пояснюється тим, що зростання доходів від інших видів діяльності (зокрема, нових рекламних та креативних послуг) відбувається швидшими темпами, ніж зростання доходів від традиційних маркетингових послуг.

Розміщення реклами на біг-бордах, навпаки, показує динаміку збільшення частки доходів у 2024 році до 17,49% після зниження у 2023 році до 16,29%, відображаючи при цьому абсолютне відхилення +1,21% порівняно з 2022 роком. Такий ріст можна пояснити збільшенням попиту на зовнішню

рекламу, розширенням географії бордів та активізацією довгострокових контрактів.

Інші рекламні послуги демонструють зростання частки доходів у 2023 році до 11,54% із 8,58% у 2022 році, що відповідає відносному приросту +2,97%, з подальшим незначним зниженням у 2024 році до 11,38% (–0,16%). Це відображає тенденцію до диверсифікації спектру послуг підприємства, включаючи креативні, інформаційні та супутні рекламні послуги, що дозволяє більш гнучко реагувати на потреби клієнтів.

Загальна структура доходів підприємства залишається стабільною – 100% у всі роки, засвідчуючи правильне балансування основних і додаткових видів діяльності та підтримку фінансової стабільності. Незначні зміни у частках окремих видів послуг обумовлені стратегією диверсифікації діяльності, розвитком нових напрямів рекламних та маркетингових послуг, а також адаптацією до потреб ринку.

Узагальнюючи, динаміка частки доходів за видами послуг вказує на те, що ТОВ «Вест Борд Тернопіль» не лише утримує провідну роль основних рекламних послуг у структурі доходів, а й успішно розширює спектр додаткових послуг, при цьому позитивно впливає на загальне формування фінансових результатів підприємства та забезпечує стабільне зростання чистого прибутку.

У ході дослідження ключових факторів, що визначають прибутковість діяльності підприємства, слід враховувати також вплив різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, які обумовлюють ефективність функціонування та перспективи розвитку підприємства (рис. 2.9).

Фінансові і операційні чинники, які безпосередньо впливають на ефективність функціонування та розвиток підприємства, зокрема: обсяги та структуру доходів від основної та додаткової діяльності, рівень та динаміку витрат, ефективність управління оборотними та необоротними активами, структуру та вартість власного та залученого капіталу, платоспроможність та

кредитоспроможність підприємства, а також ефективність розподілу фінансових ресурсів для забезпечення стабільного фінансового результату.

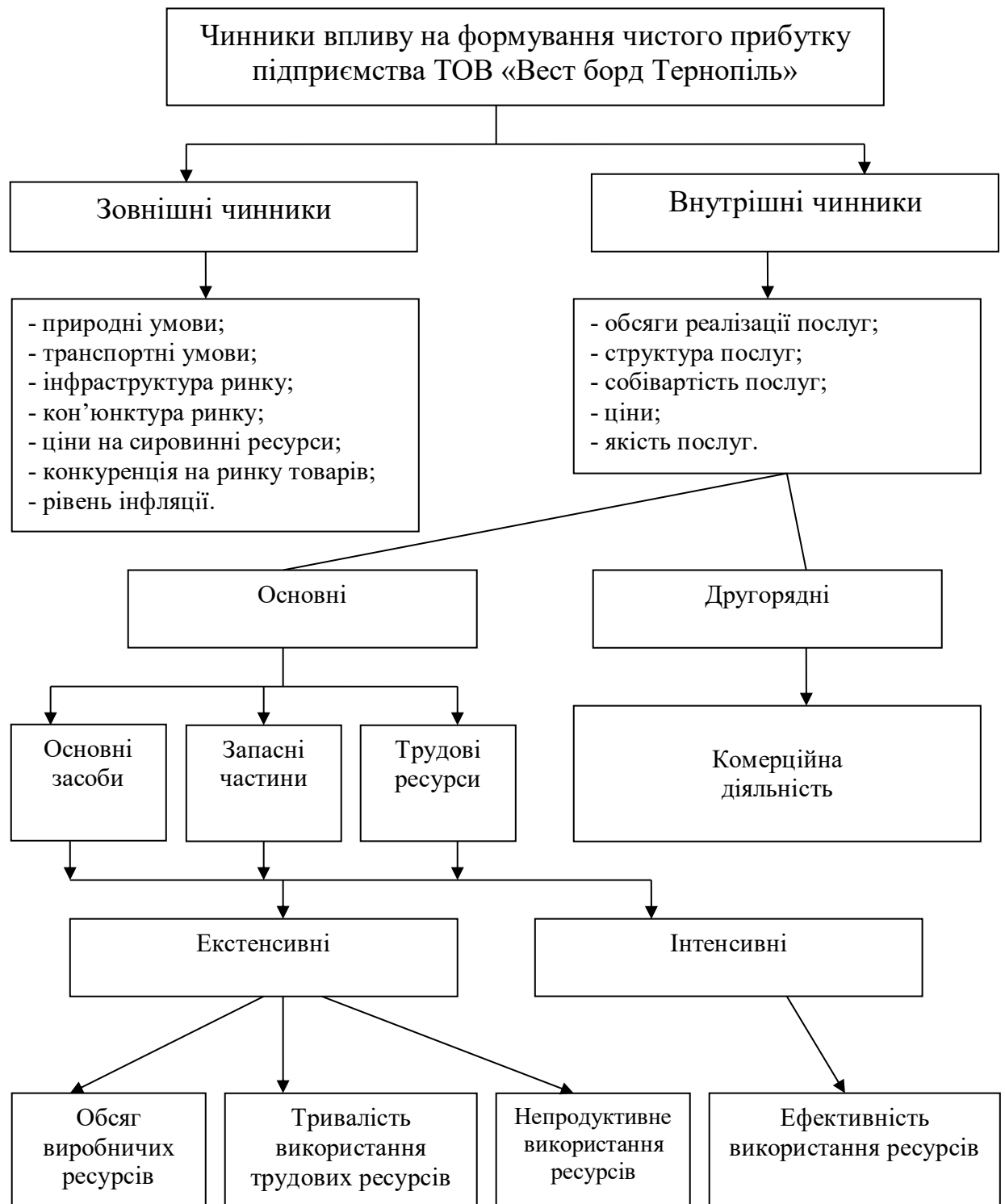


Рисунок 2.9. Комплексна схема чинників впливу на формування чистого прибутку підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Джерело: складено автором на основі [43, с.115]

Перш за все дослідимо особливості формування фінансових результатів підприємства сфери послуг ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр., результати дослідження представимо у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка формування фінансових результатів підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2022	2023-2022	2024-2022
Чистий дохід від реалізації послуг	2312,5	3415	5209,3	1102,5	2896,8	47,68%	125,27%
Собівартість реалізованих послуг	1277,2	1398,3	1782,3	121,1	505,1	9,48%	39,55%
Інші витрати	0	0	157	0	157	0,00%	100,00%
Фінансовий результат до оподаткування	1035,3	2016,7	3269,4	981,4	2234,1	94,79%	215,79%
Податок на прибуток	116,4	207,3	279,2	90,9	162,8	78,09%	139,86%
Чистий прибуток	918,9	1809,4	2990,2	890,5	2071,3	96,91%	225,41%

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналізуючи динаміку фінансових показників ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр., слід відзначити значне зростання чистого доходу від реалізації послуг, який збільшився з 2312,5 тис. грн у 2022 році до 5209,3 тис. грн у 2024 році, що становить абсолютне відхилення 2896,8 тис. грн або 125,27%. Така позитивна динаміка зумовлена розширенням спектру рекламних послуг, зростанням кількості клієнтів та підвищенням ефективності маркетингових заходів.

Собівартість реалізованих послуг зросла з 1277,2 тис. грн у 2022 році до 1782,3 тис. грн у 2024 році, що відповідає приросту на 505,1 тис. грн (39,55%). Це пояснюється збільшенням обсягів виконаних замовлень, підвищенням витрат на матеріали, оренду рекламних площ та заробітну плату персоналу, залученого до надання послуг.

Інші витрати у 2024 році склали 157 тис. грн, тоді як у попередні роки вони не відображалися, що пов'язано з впровадженням нових адміністративних та організаційних витрат, пов'язаних із розширенням діяльності та модернізацією процесів.

Фінансовий результат до оподаткування демонструє стійку тенденцію зростання: з 1035,3 тис. грн у 2022 році до 3269,4 тис. грн у 2024 році, тобто на 215,79% за весь період, засвідчуючи високий рівень рентабельності діяльності та ефективне управління фінансовими потоками підприємства.

Податок на прибуток збільшився з 116,4 тис. грн до 279,2 тис. грн, відображаючи при цьому пропорційне зростання фінансового результату і дотримання податкового навантаження відповідно до чинного законодавства.

Чистий прибуток підприємства зріс майже втричі – з 918,9 тис. грн у 2022 році до 2990,2 тис. грн у 2024 році, що відповідає абсолютному приросту 2071,3 тис. грн або 225,41%. Основними причинами такої динаміки є збільшення обсягів реалізованих послуг, підвищення операційної ефективності, оптимізація витратної структури та активне використання фінансових ресурсів для розвитку рекламного та маркетингового сегменту підприємства.

Узагальнюючи, можна констатувати, що ТОВ «Вест Борд Тернопіль» демонструє позитивну фінансову тенденцію за аналізований період, засвідчуючи ефективну стратегію розвитку, високу прибутковість основної діяльності та здатність підприємства забезпечувати стабільний фінансовий результат навіть за умов змін зовнішнього середовища.

Здійснено дослідження ключових чинників зовнішнього впливу, які безпосередньо мають вплив на фінансові результати підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр., результати дослідження представимо у табл.2.6.

Факторний аналіз прибутку від реалізації послуг (основної операційної діяльності) підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр.

Загальне відхилення прибутку від реалізації послуг ($\Delta\Pi$) становить

$$\Delta\Pi = \Pi_{\phi} - \Pi_o$$

що за даними умовами дорівнюватиме: $3427 - 1035,3 = 2391,7$ тис. грн.

Таблиця 2.6

Факторний аналіз прибутку від реалізації послуг (основної операційної діяльності) підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Базовий	Фактично за базовими цінами та витратами	Фактичний період
1. Чистий дохід від реалізації послуг	B_o 2312,5	B' 3760,9	B_{ϕ} 5209,3
2. Собівартість реалізованої продукції (повна)	C_o 1277,2	C' 1529,75	C_{ϕ} 1782,3
3. Валовий прибуток	Π_o 1035,3	Π' 2231,15	Π_{ϕ} 3427

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Визначимо вплив основних факторів на зміну прибутку:

1. Вплив зміни обсягу реалізації послуг. Припускаючи, що рентабельність послуг залишається незмінною, між обсягом реалізації та прибутком існує прямий зв'язок. Для визначення впливу зміни обсягу реалізації на відхилення прибутку використаємо базовий прибуток і скоригуємо його на приріст доходу від реалізації послуг при незмінних цінах:

$$\Delta\Pi_{об} = \Pi_o * \frac{B'}{B_o} - 1;$$

виходячи з таблиці 2.6. це дорівнюватиме

$$1035,3 \cdot (3760,9 / 2312,5 - 1) = 682,6 \text{ тис. грн.}$$

2. Вплив структурних змін у реалізації послуг
Для оцінки впливу структурних змін необхідно знайти відхилення між фактичним прибутком за базовими цінами та витратами та базовим прибутком, скориговане на вплив обсягу реалізації:

$$\Delta\Pi_{стр} = (\Pi' - \Pi_o) - \Delta\Pi_{об};$$

що за умовами цієї таблиці дорівнюватиме

$$2231,15 - 1035,3) - 682,6 = 513,25 \text{ тис. грн.}$$

3. Вплив зміни собівартості реалізованої продукції. Зворотний зв'язок між зміною прибутку та собівартістю послуг дозволяє визначити зниження прибутку через зростання витрат:

$$\Delta\Pi_{cv} = -(C_{\phi} - C'),$$

що за даними умовами становитиме

$$-(1782,3 - 1529,75) = -252,55 \text{ тис. грн.}$$

4. Вплив зміни цін реалізації послуг. Прямий пропорційний зв'язок між зміною цін і прибутком дозволяє розрахувати приріст прибутку за рахунок зростання цін на послуги при незмінних інших умовах:

$$\Delta\Pi_{\pi} = B_{\phi} - B';$$

що за умовами складатиме $3427 - 2231,15 = 1195,85$ тис. грн.

Узагальнений результат факторного аналізу представимо у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Факторний аналіз прибутку від реалізації послуг (основної операційної діяльності) підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Фактор	Вплив на прибуток, тис. грн.
Зміна обсягу реалізації послуг	+682,6
Структурні зміни у реалізації послуг	+513,25
Зміна собівартості реалізованих послуг	-252,55
Зміна цін реалізації послуг	+1195,85
Сума впливів	+2391,7

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Факторний аналіз прибутку від реалізації послуг дозволяє визначити, які саме чинники найбільше вплинули на динаміку фінансових результатів підприємства за досліджуваний період. Загальна сума відхилень прибутку від базового рівня 2022 року становить +2391,7 тис. грн, засвідчуючи позитивну динаміку основної операційної діяльності підприємства.

1. Вплив зміни обсягу реалізації послуг (+682,6 тис. грн). Збільшення прибутку на 682,6 тис. грн зумовлене зростанням кількості та обсягів наданих рекламних послуг, послуг маркетингу та розміщення реклами на біг-бордах і свідчить про прямий пропорційний зв'язок між обсягом реалізації та фінансовим результатом. Позитивна динаміка пояснюється розширенням клієнтської бази, збільшенням попиту на рекламні послуги та активною маркетинговою політикою підприємства.

2. Структурні зміни у реалізації послуг (+513,25 тис. грн). Зростання прибутку на 513,25 тис. грн пов'язане зі зміною структури наданих послуг. Даний фактор відображає перерозподіл доходів між різними категоріями послуг, зокрема збільшення частки високорентабельних рекламних послуг та інших рекламних сервісів, що сприяло підвищенню загальної рентабельності підприємства при незмінному обсязі реалізації.

3. Вплив зміни собівартості реалізованих послуг (-252,55 тис. грн). Негативний вплив у розмірі 252,55 тис. грн пояснюється зростанням витрат на надання послуг, включно з монтажем рекламних конструкцій, обслуговуванням бордів та матеріально-технічним забезпеченням. Відповідно, навіть за умови збільшення доходів, частина прибутку була витрачена на покриття додаткових витрат, що дещо стримало приріст фінансового результату.

4. Вплив зміни цін реалізації послуг (+1195,85 тис. грн). Найбільший позитивний вплив на прибуток – 1195,85 тис. грн – зумовлений підвищенням тарифів на рекламні та маркетингові послуги, зокрема розміщення реклами на біг-бордах, а також застосуванням диференційованих цінових стратегій для різних категорій клієнтів. Це свідчить про ефективне управління ціновою політикою підприємства та її прямий вплив на фінансові результати.

В цілому, загальна позитивна зміна прибутку на 2391,7 тис. грн за період 2022–2024 рр. відображає ефективну діяльність підприємства у сфері рекламних послуг, зростання обсягів реалізації та правильне управління структурою і цінами послуг. Разом із тим, незначне негативне відхилення через зростання собівартості демонструє необхідність подальшої оптимізації

витратних статей, що дозволить максимізувати прибутковість та підвищити фінансову стійкість підприємства у майбутньому.

2.3. Дослідження ключових показників фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємства

У контексті проведеного факторного аналізу прибутку від реалізації послуг підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» стає очевидним, що фінансові результати безпосередньо залежать від ефективності операційної діяльності, обсягу реалізації, структури послуг та цінової політики. Проте позитивна динаміка прибутку не завжди гарантує фінансову стійкість підприємства, особливо в умовах економічної нестабільності та зростання собівартості послуг. Саме тому подальше дослідження ключових показників фінансового стану підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» та оцінка ймовірності настання банкрутства набуває особливої важливості.

Аналіз фінансового стану дозволяє комплексно оцінити ліквідність, платоспроможність, структуру капіталу та ефективність використання активів, що є критичними чинниками для прийняття управлінських рішень та стратегічного планування. Оцінка ймовірності банкрутства, у свою чергу, дає змогу виявити потенційні фінансові ризики та своєчасно вжити заходів для їх мінімізації, забезпечуючи стабільність і довгострокову конкурентоспроможність підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль».

Відповідно, здійснення дослідження ключових фінансових показників і ризиків банкрутства є логічним продовженням попереднього аналізу прибутковості, оскільки дозволяє не лише виявити чинники зростання доходів та прибутку, а й оцінити загрозу фінансової нестабільності та ризик втрати платоспроможності, що критично важливо для сталого розвитку підприємства в сучасних умовах ринку [59, с.101].

Перш за все проаналізуємо основні показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. (додаток Л, табл.2.8), які дозволяють оцінити його здатність своєчасно виконувати

фінансові зобов'язання та підтримувати необхідний рівень ліквідності. Аналіз цих параметрів дозволяє виявити потенційні ризики неплатоспроможності, визначити міру фінансової незалежності підприємства та оцінити його здатність протистояти зовнішнім економічним та ринковим шокам. У подальшому дослідженні важливо також врахувати динаміку змін цих показників у порівнянні з попередніми періодами, що дає змогу визначити тенденції розвитку фінансової стабільності та своєчасно вжити заходів для її зміцнення.

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Вест Борд
Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)		
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2024-2022
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,45	0,51	0,47	+0,06	-0,04	+0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	0,55	0,49	0,53	-0,06	+0,04	-0,02
Коефіцієнт фінансового ризику	1,62	1,58	1,54	-0,04	-0,04	-0,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	1,22	0,96	1,13	-0,26	+0,17	-0,09
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,62	0,66	0,67	+0,04	+0,01	+0,05
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,22	0,24	0,25	+0,02	+0,01	+0,03
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	2,86	3,03	1,89	+0,17	-1,14	-0,97
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,27	0,22	0,24	-0,05	+0,02	-0,03
Коефіцієнт покриття запасів	0,29	0,34	0,47	+0,05	+0,13	+0,18

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз показників фінансової стійкості підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 років свідчить про загальне зміцнення його фінансового стану, хоча спостерігаються окремі коливання у структурі

капіталу та ліквідності. Коефіцієнт фінансової незалежності протягом досліджуваного періоду зріс з 0,45 у 2022 році до 0,51 у 2023 році, відображаючи при цьому підвищення частки власного капіталу у загальній структурі фінансування підприємства, а у 2024 році він дещо знизився до 0,47, що можна пояснити збільшенням залучених джерел фінансування, проте в цілому залишився на достатньому рівні для забезпечення фінансової стійкості, що підтверджується паралельною зміною коефіцієнта фінансової залежності, який у 2023 році знизився до 0,49, а у 2024 році підвищився до 0,53.

Коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 1,62 у 2022 році до 1,54 у 2024 році, засвідчуючи поступове зниження ризику неплатоспроможності та зменшення залежності підприємства від зовнішніх кредиторів. Динаміка показників фінансової стійкості представимо на рис.2.10.

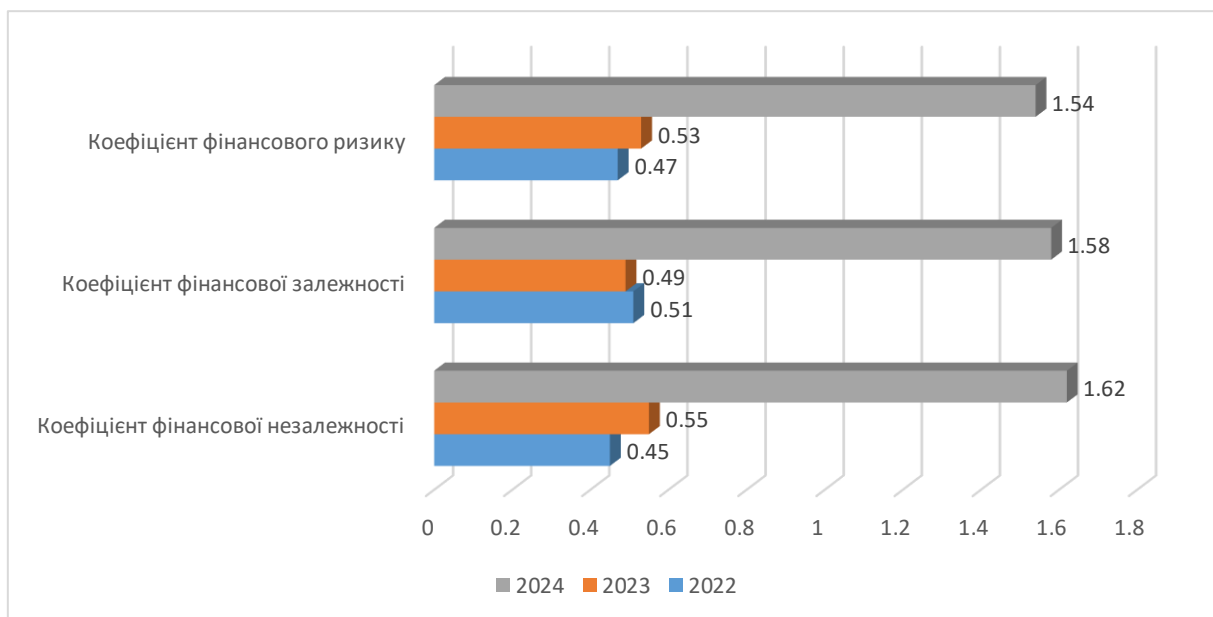


Рисунок 2.10. Динаміка показників фінансової стійкості підприємства
ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу у 2023 році знизився до 0,96 за рахунок тимчасового скорочення залучених кредитних ресурсів, тоді як у 2024 році відбулося його зростання до 1,13, що пояснюється частковим

нарощуванням позикового капіталу для фінансування інвестиційних та операційних потреб підприємства.

Показник фінансової стабільності протягом періоду демонструє позитивну динаміку, підвищившись з 0,62 у 2022 році до 0,67 у 2024 році, відображаючи при цьому поступове зміцнення фінансової бази та здатності підприємства підтримувати стабільну діяльність у коротко- та довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу збільшився з 0,22 до 0,25, засвідчуючи зростання частки мобільних власних коштів, доступних для фінансування поточних та перспективних потреб підприємства, тоді як коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами у 2024 році знизився до 1,89 після зростання до 3,03 у 2023 році і можна пояснити значним нарощуванням оборотних активів без пропорційного збільшення власного капіталу, що потребує посиленої уваги до контролю за оборотними ресурсами.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу коливався в межах 0,22–0,27, відображаючи помірну гнучкість у використанні оборотних коштів для покриття поточних потреб, тоді як коефіцієнт покриття запасів продемонстрував позитивну динаміку, підвищившись з 0,29 у 2022 році до 0,47 у 2024 році, засвідчуючи зростання частки власних коштів у формуванні запасів та підвищення фінансової безпеки підприємства.

Загалом, аналізовані показники свідчать про відносно високу фінансову стійкість підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», ефективне управління структурою капіталу та ресурсами, а також про здатність підприємства адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та підтримувати стабільний розвиток у середньо- та довгостроковій перспективі.

Наступним етапом здійснимо дослідження показників ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр., методику розрахунку представимо у додатку М, а результати оцінювання у табл.2.9.

Таблиця 2.9

Показники ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Вест
Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)		
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2024-2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,052	0,055	0,184	+0,003	+0,129	+0,132
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,28	0,34	0,46	+0,06	+0,12	+0,18
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,29	0,34	0,47	+0,05	+0,13	+0,18
Показник покриття	0,83	1,02	0,88	+0,19	-0,14	+0,05
Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,71	0,96	1,03	+0,25	+0,07	+0,32

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 років свідчить про загальне поліпшення здатності підприємства виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання та ефективніше використовувати наявні фінансові ресурси.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, відображаючи при цьому здатність підприємства покривати поточні зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами, протягом періоду зріс з 0,052 у 2022 році до 0,184 у 2024 році, що зумовлено значним збільшенням грошових коштів на балансі підприємства та більш ефективним управлінням грошовими потоками, що дозволяє значною мірою знизити ризик неплатоспроможності.

Коефіцієнт проміжної ліквідності, який включає високоліквідні оборотні активи, підвищився з 0,28 до 0,46, а коефіцієнт поточної ліквідності збільшився з 0,29 до 0,47, засвідчуючи зростання частки оборотних активів, достатніх для покриття короткострокових зобов'язань, та про покращення загальної фінансової дисципліни на підприємстві.

Показник покриття демонструє деякі коливання: він зріс з 0,83 у 2022 році до 1,02 у 2023 році, відображаючи при цьому збільшення частки оборотних активів у покритті поточних зобов'язань, проте у 2024 році знизився до 0,88 через одночасне зростання кредиторської заборгованості, що потребує додаткової уваги до управління зобов'язаннями.

Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості зріс з 0,71 до 1,03, засвідчуючи покращення балансу між отриманими платежами від клієнтів та виплатами постачальникам, забезпечуючи більш стабільну фінансову позицію підприємства та підвищуючи його платоспроможність. Динаміка показників ліквідності та платоспроможності підприємства подана на рис.2.11.

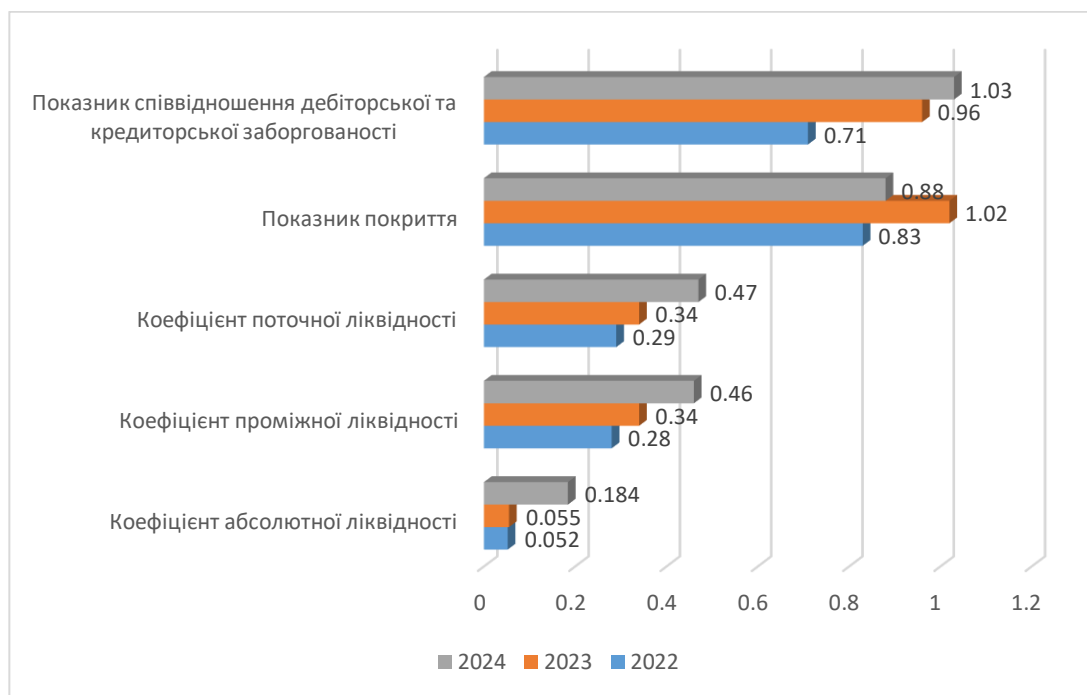


Рисунок 2.11. Динаміка показників ліквідності та платоспроможності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Загалом, динаміка аналізованих показників свідчить про позитивні тенденції у сфері ліквідності та платоспроможності, що сприяє зміцненню

фінансової стабільності підприємства та зменшенню ризиків, пов'язаних з виконанням короткострокових фінансових зобов'язань у поточному періоді.

Далі дослідимо основні показники ділової (ринкової) активності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр., результати дослідження представимо у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники ділової активності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)		
	2022	2023	2024	2023- 2022	2024- 2023	2024- 2023
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації), пункт	1,91	2,38	3,23	+0,47	+0,85	+1,32
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, пункт	12,06	14,23	13,00	+2,17	-1,23	+0,94
Коефіцієнт оборотності запасів, пункт	—	—	—	—	—	—
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, пункт	14,70	16,97	21,48	+2,27	+4,51	+6,78
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, пункт	5,73	6,67	7,56	+0,94	+0,89	+1,83
Тривалість оборотності активів, дні	191	153	113	-38	-40	-78
Тривалість оборотності оборотних активів, дні	30	26	28	-4	+2	-2
Тривалість оборотності запасів, дні	—	—	—	—	—	—
Тривалість оборотності дебіторської заборгованості, дні	25	21	17	-4	-4	-8
Тривалість оборотності кредиторської заборгованості, дні	64	55	48	-9	-7	-16

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз показників ділової активності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 років демонструє загальне підвищення

ефективності використання активів та прискорення оборотності фінансових ресурсів.

Коефіцієнт оборотності активів (трансформації) збільшився з 1,91 у 2022 році до 3,23 у 2024 році, засвідчуючи підвищення здатності підприємства генерувати дохід від наявних активів і поліпшення ефективності використання ресурсів, зумовлене зростанням чистого доходу від реалізації послуг.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів, який характеризує швидкість їхнього використання для отримання доходу, зріс у 2023 році до 14,23 пункту, а у 2024 році незначно знизився до 13,00 пунктів, що пов'язано із збільшенням оборотних активів на балансі, зокрема дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості продемонстрував стійке зростання з 14,70 до 21,48 пунктів, відображаючи при цьому покращення контролю за оплатою послуг клієнтами та скорочення тривалості дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс з 5,73 до 7,56 пунктів, засвідчуючи більш активне використання кредиторської заборгованості у фінансуванні поточної діяльності. Тривалість оборотності активів скоротилася з 191 до 113 днів, а тривалість оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості відповідно зменшилася на 8 і 16 днів, засвідчуючи прискорення обігу фінансових ресурсів та оптимізацію операційних процесів.

Загалом, динаміка аналізованих показників свідчить про підвищення ефективності управління активами підприємства, прискорення їхнього обороту та покращення фінансової дисципліни, що сприяє зміцненню його платоспроможності та забезпечує стійке зростання операційних результатів.

Найбільш якісні показники, які характеризують рентабельність господарських процесів на підприємстві ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр., узагальнюючі результати досліджуваних показників представимо у табл.2.11.

Таблиця 2.11

Показники рентабельності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення (+;-)		
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2024-2023
Рентабельність активів, %	75,8	126	185,4	+50,2	+59,4	+109,6
Рентабельність власного капіталу, %	167,4	248,9	395,7	+81,5	+146,8	+228,3
Рентабельність реалізації, %	39,7	53	57,4	+13,3	+4,4	+17,7
Валова рентабельність реалізації, %	44,8	59,7	65,7	+14,9	+6,0	+20,9
Операційна рентабельність продажу, %	44,8	65,4	65,7	+20,6	+0,3	+20,9
Чиста рентабельність продажу, %	39,7	53	57,4	+13,3	+4,4	+17,7

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз показників рентабельності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 років свідчить про значне підвищення ефективності використання активів та капіталу для отримання прибутку. Рентабельність активів зросла з 75,8% у 2022 році до 185,4% у 2024 році, засвідчуючи зростання прибутковості на одиницю вкладених ресурсів і підвищення ефективності управління активами підприємства.

Рентабельність власного капіталу продемонструвала стрімке зростання з 167,4% у 2022 році до 395,7% у 2024 році і обумовлено значним збільшенням чистого прибутку та ефективним використанням власних джерел фінансування для отримання високого доходу.

Рентабельність реалізації підвищилася з 39,7% у 2022 році до 57,4% у 2024 році, валова рентабельність реалізації зросла з 44,8% у 2022 році до 65,7% у 2024 році, а операційна рентабельність продажу майже стабільно утримувалася на високому рівні, збільшившись з 44,8% у 2022 році до 65,7%,

засвідчуючи оптимізацію витрат та підвищення ефективності основної операційної діяльності.

Чиста рентабельність продажу повторює динаміку рентабельності реалізації, зростаючи до 57,4% у 2024 році, відображаючи при цьому здатність підприємства отримувати прибуток після врахування всіх витрат і податків.

Загалом, динаміка рентабельності свідчить про стійке покращення фінансових результатів підприємства, ефективне управління витратами та активами, а також про високу прибутковість, що значно підвищує його конкурентоспроможність і інвестиційну привабливість.

Для більш точного відображення результатів проведеного дослідження доцільно виконати комплексну оцінку фінансового стану підприємства шляхом застосування методик прогнозування ймовірності банкрутства, зокрема моделей Ліса, Таффлера–Тішшоу та Терещенка, які наведені у додатку Р, а результати проведених розрахунків буде узагальнено та представлено у таблицях 2.12–2.14.

Таблиця 2.12

Оцінка інтегрального показника фінансового стану та визначення ймовірності банкрутства підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр. (за методикою Ліса)

Показник	Роки		
	2022	2023	2024
X_1 — відношення оборотного капіталу до всіх активів	0,158	0,167	0,248
X_2 — відношення прибутку від реалізації до всіх активів	0,759	1,259	1,855
X_3 — відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів	0,280	0,360	0,339
X_4 — відношення власного капіталу до позичкового капіталу	0,828	1,023	0,882
Інтегральний показник Z	2,95	4,05	4,77
Ймовірність настання банкрутства підприємства	низька	низька	низька

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Інтегральний показник Z демонструє стабільну фінансову стійкість підприємства протягом періоду 2022–2024 рр., при цьому його значення постійно зростало, що свідчить про покращення ефективності управління оборотним капіталом, прибутковістю та співвідношенням власного і позичкового капіталу, і вказує на низький ризик банкрутства підприємства протягом аналізованого періоду.

Таблиця 2.13

Оцінка інтегрального показника фінансового стану та визначення ймовірності банкрутства підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр. (за методикою Таффлера-Тішшоу)

Показник	Роки		
	2022	2023	2024
X_1 — відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань	3,49	4,81	6,08
X_2 — відношення оборотних активів до зобов'язань	0,29	0,34	0,47
X_3 — відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів	0,55	0,49	0,53
X_4 — відношення власного капіталу до позичкового капіталу	0,83	1,02	0,88
Інтегральний показник Z	1,85	2,47	3,12
Ймовірність настання банкрутства підприємства	низька	висока	низька

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Динаміка інтегрального показника Z за методикою Таффлера-Тішшоу свідчить про стабільне покращення фінансового стану підприємства у 2024 році порівняно з 2022 та 2023 роками.

У 2023 році спостерігається підвищена ймовірність банкрутства, що зумовлено незначним збільшенням короткострокових зобов'язань та недостатньою маневреністю оборотних активів для покриття зобов'язань, тоді як у 2024 році ефективне управління активами і прибутковістю сприяло зниженню ризику банкрутства та зміцненню фінансової стабільності підприємства.

Таблиця 2.14

Оцінка інтегрального показника фінансового стану та визначення ймовірності банкрутства підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр. (за методикою Терещенко)

Показник	Роки		
	2022	2023	2024
X_1 - коефіцієнт покриття	0,83	1,02	0,88
X_2 - коефіцієнт фінансової незалежності	0,45	0,51	0,47
X_4 - коефіцієнт рентабельності операційного продажу за грошовим потоком	44,8%	65,4%	65,7%
X_6 - коефіцієнт оборотності позичкового капіталу	5,73	6,67	7,56
X_9 - рентабельність власного капіталу	167,4%	248,9%	395,7%
X_{10} - коефіцієнт оборотності оборотних активів	12,06	14,23	13,00
A_0 - незмінний показник	1,2	1,2	1,2
Інтегральний показник Z	2,10	1,85	2,95
Ймовірність настання банкрутства підприємства	низька	висока	низька

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства за методикою Терещенка демонструє, що у 2022 та 2024 роках підприємство характеризується низьким ризиком банкрутства, що обумовлено стабільними показниками фінансової незалежності, ефективності операційного продажу та достатньою ліквідністю для покриття короткострокових зобов'язань. У 2023 році інтегральний показник Z знизився, що вказує на підвищену ймовірність банкрутства, причиною чого стало одночасне збільшення позичкового капіталу та тимчасове зниження коефіцієнта покриття, що підкреслює необхідність більш ефективного управління зобов'язаннями та ліквідними активами для стабілізації фінансового стану.

Загалом динаміка показників свідчить про тенденцію до зміцнення фінансової стабільності підприємства та здатність протягом 2024 року мінімізувати ризики неплатоспроможності, зберігаючи належний рівень рентабельності та оборотності активів.

Інтегрований аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр., здійснений за методиками Ліса, Таффлера-Тішшоу та Терещенка, дозволяє комплексно оцінити рівень фінансової стабільності та ймовірність банкрутства підприємства, враховуючи ключові показники ліквідності, рентабельності, фінансової незалежності та оборотності активів.

Згідно з методикою Ліса, показники відношення оборотного капіталу до всіх активів, прибутку від реалізації до активів, нерозподіленого прибутку та співвідношення власного капіталу до позичкового капіталу продемонстрували, що підприємство ТОВ «Вест Борд Тернопіль» протягом 2022 та 2024 років характеризувалося низькою ймовірністю банкрутства, тоді як у 2023 році інтегральний показник Z знизився, що свідчить про тимчасове підвищення фінансового ризику, пов'язаного із зростанням кредиторської заборгованості та зменшенням частки власного капіталу у фінансуванні активів. Динаміка Z показника за методикою ймовірності банкрутства Ліса представлено на рис. 2.12.

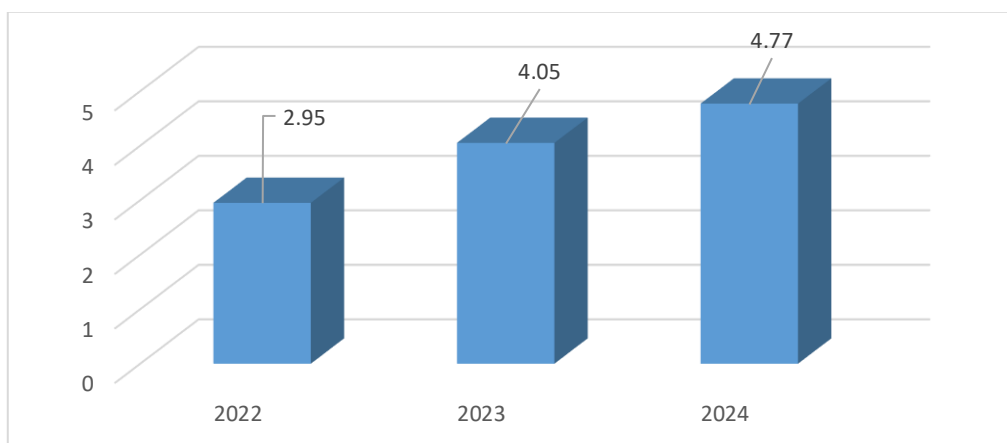


Рисунок 2.12. Динаміка Z показника підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. (за методикою Ліса)

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Методика Таффлера-Тішшоу, яка враховує відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань, оборотних активів до

зобов'язань, короткострокових зобов'язань до всіх активів та співвідношення власного капіталу до позичкового, підтверджує подібну динаміку: у 2022 та 2024 роках підприємство зберігало низький ризик банкрутства завдяки високій рентабельності продажу та достатньому рівню ліквідних ресурсів для покриття короткострокових зобов'язань, водночас у 2023 році інтегральний показник Z свідчив про підвищення ризику, при цьому пояснюється одночасним зростанням короткострокових зобов'язань при тимчасовому зниженні ефективності використання оборотних активів.

Динаміка Z показника за методикою ймовірності банкрутства Таффлера-Тішшоу представлено на рис. 2.13.

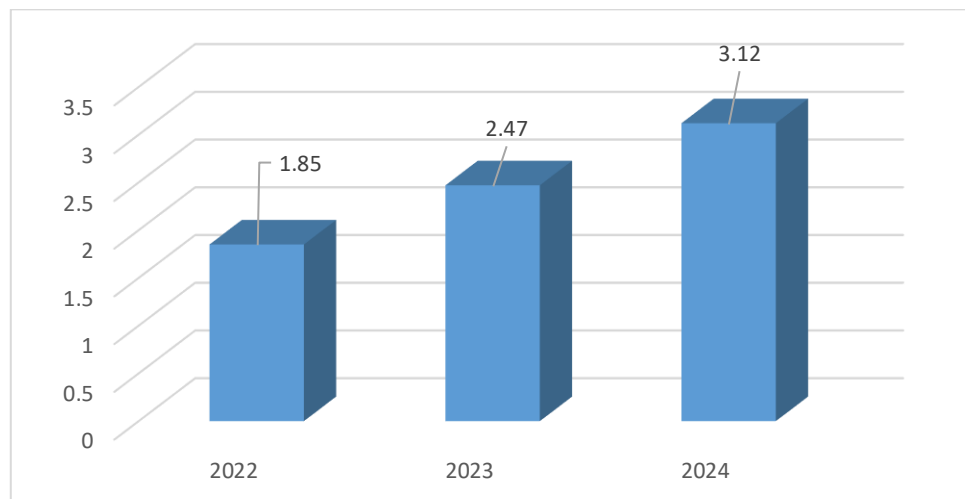


Рисунок 2.13. Динаміка Z показника підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. (за методикою Таффлера-Тішшоу)

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Методика Терещенка, яка оцінює фінансовий стан підприємства через комплексний набір показників, включно з коефіцієнтом покриття, фінансової незалежності, рентабельності операційного продажу за грошовим потоком, оборотності позичкового капіталу, рентабельності власного капіталу та оборотності оборотних активів, підтверджує висновки попередніх методик та дозволяє оцінити взаємозв'язок ліквідності, фінансової незалежності та рентабельності у формуванні загальної стійкості підприємства. За

результатами розрахунків у 2022 та 2024 роках інтегральний показник Z свідчить про низьку ймовірність банкрутства, тоді як у 2023 році спостерігається тимчасове зростання ризику, що корелює зі зниженням коефіцієнта покриття та зростанням позичкового капіталу. Динаміка Z показника за методикою ймовірності банкрутства Терещенка представлено на рис. 2.14.

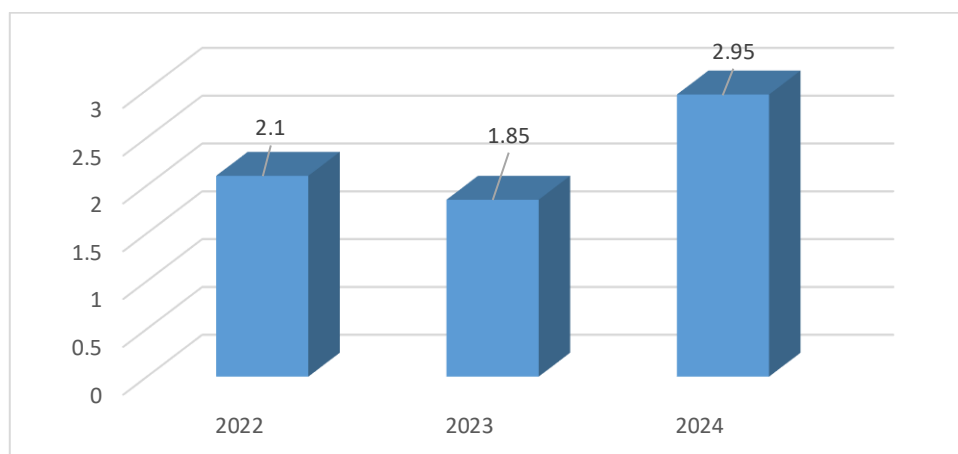


Рисунок 2.14. Динаміка Z показника підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр. (за методикою Терещенка)

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» поданої у додатках Д-К

Аналіз динаміки інтегральних показників за усіма методиками демонструє позитивні тенденції у фінансовій стабільності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», зокрема поступове збільшення частки власного капіталу у загальному фінансуванні, підвищення рентабельності активів і реалізації послуг, покращення показників ліквідності та платоспроможності, а також ефективніше управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Тимчасові відхилення у 2023 році відображають необхідність посилення контролю за короткостроковими зобов'язаннями та забезпечення оптимального співвідношення між позичковими та власними ресурсами для стабілізації фінансового стану.

Загалом, інтегрована оцінка фінансового стану підприємства свідчить про його здатність забезпечувати стійкий розвиток у короткостроковій та

середньостроковій перспективі, мінімізувати ризики неплатоспроможності та підтримувати достатній рівень рентабельності й ліквідності для реалізації стратегічних завдань, що підкреслює доцільність подальшого удосконалення системи управління фінансами та ресурсами підприємства.

Висновки до розділу 2

Узагальнивши основні результати представленого у другому розділі дослідження необхідно відзначити наступне:

1. Об'єктом дослідження виступала господарська діяльність ТОВ «Вест Борд Тернопіль», що спеціалізується на наданні рекламних та інформаційних послуг, зокрема розміщенні зовнішньої реклами на білбордах, що визначає специфіку операційної діяльності та формує конкурентні переваги на регіональному ринку Тернопільської, Львівської та Івано-Франківської областей.

Основні напрями діяльності включають організацію рекламних кампаній, розробку маркетингових стратегій, надання дизайнерських послуг та посередництво у розміщенні реклами в ЗМІ, що забезпечує комплексне задоволення потреб клієнтів.

Аналіз організаційної структури свідчить про раціональний розподіл функціональних обов'язків, ефективне виконання управлінських і операційних завдань та забезпечення безперервності надання послуг.

2. Аналіз діяльності за 2022–2024 рр. показав стійку позитивну динаміку доходів: загальний дохід зріс з 2312,5 тис. грн у 2022 році до 5209,3 тис. грн у 2024 році, що свідчить про активне розширення спектру послуг і зростання клієнтської бази. Структура доходів демонструє стабільність із незначним зменшенням частки основних рекламних послуг і зростанням високорентабельних сервісів, що підтверджує успішну диверсифікацію діяльності.

Чистий прибуток зріс з 918,9 тис. грн до 2990,2 тис. грн, найбільший вплив на приріст мали підвищення цін та обсягів реалізації, що свідчить про

ефективне управління фінансовими і операційними процесами.

3. Фінансовий аналіз свідчить про високу стійкість підприємства та здатність своєчасно виконувати зобов'язання, покращення показників ліквідності, платоспроможності та маневреності капіталу забезпечує ефективне використання ресурсів і зниження ризику неплатоспроможності. Динаміка оборотності активів та дебіторської заборгованості відображає оптимізацію операційних процесів, а зростання рентабельності активів і власного капіталу підтверджує ефективність управління.

Розрахунки інтегральних показників за методиками Ліса, Таффлера–Тішшоу та Терещенка демонструють низьку ймовірність банкрутства підприємства, із тимчасовим підвищенням ризику у 2023 році через збільшення позичкового капіталу та коливання ліквідності, що загалом свідчить про стабільність фінансового стану та здатність протистояти економічним і ринковим коливанням.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ» У СТРАТЕГІЧНІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

3.1. Розробка та реалізації заходів підвищення якості та урізноманітнення послуг підприємства

Розробка та впровадження заходів щодо підвищення якості та урізноманітнення послуг підприємства є ключовим фактором забезпечення його конкурентоспроможності та довгострокового розвитку. У сучасних умовах динамічного ринку та зростаючих вимог споживачів стратегічне управління якістю послуг набуває особливої актуальності, оскільки безпосередньо впливає на рівень задоволеності клієнтів та фінансові результати діяльності. Урізноманітнення послуг дозволяє адаптувати пропозицію підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» до різних сегментів ринку, підвищуючи привабливість для потенційних споживачів і розширюючи джерела доходу. Розробка відповідних заходів передбачає аналіз існуючої структури послуг, оцінку їх ефективності та виявлення напрямів інноваційного вдосконалення.

Впровадження таких заходів потребує інтеграції процесів управління, маркетингового дослідження та оптимізації ресурсного забезпечення. У результаті комплексних заходів забезпечується підвищення рівня якості обслуговування, зростання задоволеності клієнтів та зміцнення позицій підприємства на ринку [31, с.76].

Таким чином, системне управління якістю та диверсифікацією послуг виступає важливим елементом стратегічного розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль».

Для дослідження сучасних переваг, негативних проявів, а також можливостей і загроз функціонування підприємств ТОВ «Вест Борд Тернопіль» у сфері надання рекламних послуг доцільним є застосування

SWOT-аналізу. Цей метод дозволяє системно оцінити внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на діяльність підприємства, та визначити стратегічні напрями розвитку.

В межах аналізу виділяються сильні та слабкі сторони підприємства, що відображають внутрішні ресурси та обмеження, а також можливості і загрози, які формуються зовнішнім середовищем ринку. Результати SWOT-аналізу підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» представлені на рисунку 3.1.

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Високий рівень професійної компетентності персоналу. 2. Широкий спектр рекламних послуг. 3. Стабільна база клієнтів та партнерів. 4. Висока рентабельність та фінансова стійкість.	1. Обмежена географія надання послуг. 2. Висока залежність від сезонного попиту. 3. Недостатнє використання цифрових каналів маркетингу. 4. Обмежені внутрішні ресурси при масштабуванні проєктів.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Розширення digital та інтерактивних продуктів. 2. Вихід на нові регіональні та міжнародні ринки. 3. Співпраця з великими брендами та агентствами. 4. Використання аналітики та CRM для підвищення ефективності продажів.	1. Посилення конкуренції на ринку рекламних послуг. 2. Економічна нестабільність та зростання вартості ресурсів. 3. Зміни законодавства щодо реклами. 4. Технологічні зміни, що роблять частину послуг застарілими.

Рисунок 3.1. Результати SWOT-аналізу підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Джерело: самостійна розробка автора на основі досліджень та спостережень

Аналіз сильних сторін господарської діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» засвідчує, що ключовими факторами його конкурентоспроможності є високий рівень професійної компетентності персоналу, широкий спектр надаваних рекламних послуг, стабільна клієнтська база та фінансова стійкість. Представлені переваги забезпечують

досліджуваному підприємству можливість ефективно реалізовувати проекти та підтримувати високу рентабельність, що виступає результатом раціонального управління ресурсами та оптимізації бізнес-процесів.

Водночас, дослідження слабких сторін вказує на обмежену географію діяльності, сезонність попиту, недостатнє використання цифрових каналів маркетингу та обмежені внутрішні ресурси для масштабування, стримуючи при цьому розвиток і знижуючи гнучкість управлінських рішень оперативного плану підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». Нівелювання слабких сторін в діяльності досліджуваного підприємства передбачає реалізацію ряду взаємопов'язаних заходів, які представлено у табл.3.1.

Таблиця 3.1

Нівелювання слабких сторін в діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль»

Слабкі сторони в діяльності підприємства	Заходи посилення та нівелювання впливу
1. Обмежена географія надання послуг.	- Розширення географії через партнерські мережі та франчайзинг - Впровадження онлайн-платформи для дистанційного надання послуг. - Організація виїзних подій у нових регіонах.
2. Висока залежність від сезонного попиту.	- Розробка та запуск сезонних та несезонних продуктів/послуг. - Впровадження акцій та знижок у міжсезоння для підтримки попиту. - Диверсифікація послуг для охоплення різних сегментів клієнтів.
3. Недататнє використання цифрових каналів маркетингу.	- Активізація соціальних мереж та таргетованої реклами. - Створення контент-маркетингової стратегії (відео, блоги, email-розсилки). - Використання аналітики для підвищення ефективності онлайн-продажів.
4. Обмежені внутрішні ресурси при масштабуванні проектів.	- Залучення зовнішніх фахівців або консалтингових компаній. - Оптимізація внутрішніх процесів та автоматизація робочих операцій. - Пошук інвестицій або грантів для розвитку та масштабування.

Джерело: самостійна розробка автора

Деталізовану програму дій із визначенням таймінгу щодо нівелювання слабких сторін даного підприємства представимо у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Деталізована програма дій щодо нівелювання слабких сторін діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Мета	План	Період	Відповідальні особи
1	2	3	4
1. Обмежена географія надання послуг			
Розширити присутність на нових ринках.	Провести аналіз потенційних регіонів для розширення та визначити пріоритетні напрямки.	1-2 квартал 2026	Директор з розвитку, відділ маркетингу
	Встановити партнерські зв'язки або франчайзингові угоди з локальними підприємствами.	3 квартал 2026	
	Запустити тестові виїзні події/послуги в нових регіонах.	4 квартал 2026	
	Розробити онлайн-платформу для дистанційного надання послуг, яка покриває всю територію.	1-2 квартал 2027	
2. Висока залежність від сезонного попиту			
Зменшити коливання доходів протягом року.	Провести аналіз попиту за сезонами та визначити «слабкі» місяці.	1-2 квартал 2026	Маркетинговий відділ, фінансовий відділ (бухгалтерія)
	Розробити несезонні продукти/послуги та запустити маркетингові акції.	3-4 квартал 2026	
	Впровадити програму лояльності та знижки для міжсезоння.	3-4 квартал 2026	
	Диверсифікувати послуги, щоб охопити різні сегменти клієнтів і стабілізувати дохід.	1 квартал 2027	

продовження табл. 3.2.

1	2	3	4
3. Недостатнє використання цифрових каналів маркетингу			
Збільшити охоплення та залучення клієнтів через онлайн-канали.	Провести аудит поточних цифрових каналів і визначити точки росту.	1 квартал 2026	Відділ маркетингу, SMM-спеціалісти
	Розробити контент-план для соцмереж та email-розсилок.	2 квартал 2026	
	Запустити таргетовану рекламу та відеоконтент для просування послуг.	3 квартал 2026	
	Впровадити аналітичні інструменти для відстеження ефективності кампаній.	4 квартал 2026	
	Оптимізувати маркетингові канали та масштабувати успішні кампанії.	1 квартал 2027	
4. Обмежені внутрішні ресурси при масштабуванні проектів			
Підвищити здатність до масштабування без значних внутрішніх обмежень.	Проаналізувати внутрішні процеси та визначити вузькі місця.	1 квартал 2026	Керівник проектів, IT-відділ, фінансовий відділ
	Автоматизувати ключові операційні процеси (CRM, облік замовлень, логістику).	2 квартал 2026	
	Залучити зовнішніх фахівців для виконання спеціалізованих завдань.	3 квартал 2026	
	Пошук інвестицій, грантів або партнерів для фінансового та ресурсного підсилення.	4 квартал 2026	
	Постійне вдосконалення процесів і підготовка до масштабування нових проектів.	1 квартал 2027	

Джерело: запропоновано автором

Аналіз слабких сторін підприємства «Борд Тернопіль» та запропонованих заходів їх нівелювання дозволяє сформулювати системний підхід до підвищення ефективності його діяльності. Розширення географії надання послуг через партнерські мережі, франчайзинг та онлайн-платформу сприятиме диверсифікації ринкової присутності та зменшенню регіональної залежності.

Механізми зниження сезонної залежності попиту, включаючи розробку несезонних продуктів, маркетингові акції та програми лояльності, забезпечать стабілізацію доходів протягом року. Активізація цифрових каналів маркетингу, аудит існуючих платформ, впровадження контент-стратегії та аналітики дозволять підвищити залучення клієнтів та ефективність просування послуг.

Оптимізація внутрішніх процесів, автоматизація операцій та залучення зовнішніх фахівців створять умови для масштабування проектів без перевантаження внутрішніх ресурсів.

Запропоновані заходи та поетапне їх виконання у 2026–2027 рр. забезпечують системність управління ризиками та підвищують адаптивність підприємства до зовнішніх та внутрішніх викликів, що є критично важливим в умовах сучасного ринку.

Поряд із сильними та слабкими сторонами зовнішній аналіз демонструє наявність значних можливостей для розвитку, серед яких розширення цифрових та інтерактивних послуг, вихід на нові ринки, співпраця з великими брендами та впровадження аналітичних інструментів управління продажами рекламних послуг, а реалізація цих можливостей дозволить підприємству ТОВ «Вест Борд Тернопіль» підвищити ефективність діяльності та зміцнити конкурентні позиції.

Основні заходи та пропозиції щодо активізації можливостей стратегічного розвитку підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» представимо у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Пропонований інструментарій розвитку підприємства
ТОВ «Вест борд Тернопіль» акцентований на активізацію можливостей

Можливості розвитку	Інструментарій активізації розвитку	Стратегічні напрями активізації	Можливий ефект від заходів
1. Розширення digital та інтерактивних продуктів.	- Розробка інтерактивних веб- та мобільних платформ. - Створення VR/AR та мультимедійного контенту - Запуск онлайн-сервісів і додатків для взаємодії з клієнтами.	Інноваційний розвиток продуктів; підвищення привабливості для молодіжної аудиторії	Зростання залученості клієнтів; підвищення конкурентоспроможності; збільшення доходів від нових продуктів
2. Вихід на нові регіональні та міжнародні ринки.	- Проведення ринкових досліджень. - Укладання партнерств з локальними компаніями. - Участь у виставках та конференціях, франчайзинг	Географічна диверсифікація; масштабування бізнесу	Розширення клієнтської бази; зниження залежності від локального ринку; збільшення частки ринку
3. Співпраця з великими брендами та агентствами.	- Спільні маркетингові кампанії. - Co-branding та крос-промоції. - Участь у великих проєктах та івентах	Партнерський розвиток; підвищення впізнаваності бренду	Збільшення впізнаваності; покращення іміджу; залучення нових клієнтів та інвестицій
4. Використання аналітики та CRM для підвищення ефективності продажів.	- Впровадження CRM-системи. - Аналітика поведінки клієнтів та продажів. - Автоматизація маркетингових процесів	Оптимізація бізнес-процесів; підвищення точності управлінських рішень	Підвищення ефективності продажів; зменшення витрат на маркетинг; покращення клієнтського досвіду

Джерело: запропоновано автором

Аналіз запропонованого інструментарію розвитку підприємства свідчить про системну орієнтацію на підвищення конкурентоспроможності та адаптивності в умовах сучасного ринку.

Розширення digital та інтерактивних продуктів дозволяє підвищити залученість клієнтів та збільшити доходи від інноваційних послуг. Вихід на нові регіональні та міжнародні ринки сприяє географічній диверсифікації та розширенню клієнтської бази, знижуючи залежність від локального попиту.

Співпраця з великими брендами та агентствами забезпечує зміцнення іміджу та підвищення впізнаваності, а впровадження аналітики та CRM-систем оптимізує управлінські процеси, підвищує ефективність продажів та покращує клієнтський досвід. Сукупність цих заходів створює передумови для стійкого розвитку підприємства та реалізації стратегічних цілей у середньостроковій перспективі.

Разом з тим, існують загрози, пов'язані з посиленням конкуренції, економічною нестабільністю, змінами законодавства та технологічними трансформаціями, при цьому можуть негативно впливати на фінансові результати та потребують розробки превентивних стратегій (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

**Превентивні стратегії нівелювання ризиків розвитку
підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»**

Загроза	Превентивна стратегія	Заходи реалізації	Можливий ефект
1	2	3	4
Посилення конкуренції	Диверсифікація продуктів та ринків	Розширення асортименту послуг, вихід на нові регіональні та міжнародні ринки	Зниження залежності від окремих сегментів ринку; збереження клієнтської бази
Економічна нестабільність	Фінансова стратегія хеджування ризиків	Створення резервних фондів, страхування бізнес-процесів, управління валютними та процентними ризиками	Стабілізація фінансових результатів; мінімізація втрат у кризові періоди
Зміни законодавства	Оперативний моніторинг та адаптація	Постійний аналіз нормативно-правового середовища; впровадження внутрішніх процедур відповідності	Зменшення правових ризиків; забезпечення безперервності бізнесу

1	2	3	4
Технологічні трансформації	Технологічна стратегія інноваційного оновлення	Впровадження цифрових рішень, автоматизація процесів, інноваційні продукти	Підвищення ефективності, оптимізація витрат, збереження конкурентоспроможності

Джерело: запропоновано автором

Отже, комплексний SWOT-аналіз підтверджує те, що підприємство ТОВ «Вест Борд Тернопіль» має значний потенціал для розвитку завдяки внутрішнім сильним сторонам та зовнішнім можливостям, проте ефективного управління підприємством потребує системного усунення слабких сторін і мінімізації впливу зовнішніх загроз. Реалізація цільових заходів, спрямованих на диверсифікацію послуг та підвищення цифрової присутності, стане ключовим чинником забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» на ринку рекламних послуг.

3.2. Реалізація інвестиційного проекту впровадження цифрових інструментів та цифрової трансформації підприємства

Реалізація інвестиційного проекту впровадження цифрових інструментів та цифрової трансформації підприємства є ключовим напрямом підвищення його конкурентоспроможності та адаптивності в умовах сучасного ринку. Результати дослідження, представлені у розділі 3.2, засвідчують обмеженість використання сучасних цифрових технологій на підприємстві, значно знижуючи при цьому ефективність управлінських та операційних процесів, а також обмежує потенціал залучення нових клієнтів і оптимізації витрат. Враховуючи зазначене, розробка та впровадження проекту цифрової трансформації передбачає комплексне оновлення інформаційних систем, автоматизацію бізнес-процесів та інтеграцію цифрових каналів взаємодії з клієнтами і забезпечить підвищення операційної ефективності та стійкості підприємства до зовнішніх ризиків [30, с.236-237].

В контексті цифровізації діяльності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» нами пропонуються реалізація двох проектів розвитку даного підприємства, представлених на рис.3.2.



Рисунок 3.2. Реалізація проектів інтеграції цифрових інструментів в діяльність підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Джерело: запропоновано автором

Відповідно перший проект передбачає впровадження аналітичних інструментів для системного прогнозування попиту, оцінки ефективності маркетингових кампаній та продажів, а також для оперативного прийняття управлінських рішень на підприємстві «Вест Борд Тернопіль», при цьому планується використання таких інструментів:

- Power BI або Tableau – для формування інтерактивних дашбордів і візуалізації ключових показників;
- Google Analytics 4 – для аналізу відвідуваності онлайн-платформи та ефективності рекламних кампаній;
- Excel/Google Sheets з інтеграцією API – для оперативного збору даних і підготовки звітності;
- CRM-аналітика (Bitrix24 або HubSpot) – для оцінки ефективності взаємодії з клієнтами та прогнозування повторних продажів.

Реалізація даного проекту передбачає ліцензійні витрати, одноразове налаштування інтеграцій та навчання персоналу, що забезпечить підвищення точності прогнозів продажів, зменшення маркетингових витрат та підвищення конверсії онлайн-замовлень. Розмір витрат реалізації проекту представимо у табл.3.5.

Таблиця 3.5

Розмір витрат реалізації проекту Аналітика та
BI (Business Intelligence) на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Показник	Сума, тис.грн.	Питома вага, %
Ліцензії на BI-систему (Power BI Pro або Tableau)	85	35,12%
Налаштування інтеграцій та дашбордів	112	46,28%
Навчання персоналу	45	18,60%
Разом	242	100,00%

Джерело: самостійна розробка автора

Аналіз таблиці 3.5 свідчить, що основну частину витрат на реалізацію

проекту «Аналітика та BI (Business Intelligence)» займає налаштування інтеграцій та дашбордів, що становить 46,28% від загальної суми витрат, що пояснюється необхідністю адаптації аналітичних інструментів під специфіку підприємства, інтеграції з існуючими системами та формуванням функціональних дашбордів для керівництва.

Ліцензійні витрати на BI-систему складають 35,12% загального бюджету проекту, що відображає фінансову потребу у використанні сучасних програмних продуктів для візуалізації та аналітики даних. Витрати на навчання персоналу, які становлять 18,60%, забезпечують ефективне використання системи співробітниками та підвищують здатність підприємства до самостійного аналізу та прийняття управлінських рішень.

Загальна структура витрат демонструє раціональний розподіл ресурсів між ліцензійним забезпеченням, технічною адаптацією та навчанням, що сприяє ефективній реалізації проекту та досягненню стратегічних цілей цифрової трансформації підприємства.

Другий проект - цифрові канали маркетингу та комунікацій - передбачає інтеграцію всіх цифрових каналів маркетингу в єдину систему управління, що дозволяє не лише централізовано координувати маркетингові активності, а й підвищити ефективність взаємодії з клієнтами та автоматизувати основні процеси просування продуктів і послуг.

Така інтеграція забезпечує узгодженість комунікацій у різних каналах, скорочує час на координацію команд, знижує ризик помилок та дублювання інформації, а також дозволяє оперативно реагувати на зміну потреб і поведінки клієнтів.

Для реалізації проекту планується використання наступних інструментів:

- Hootsuite або Buffer – для централізованого управління соціальними мережами (Facebook, Instagram, LinkedIn). Використання цих платформ дозволяє планувати та автоматично публікувати контент, відстежувати показники взаємодії та ефективності постів, а також формувати аналітичні

звіти для оцінки охоплення та активності аудиторії. Це сприяє підвищенню залученості користувачів та зміцненню бренду на цифрових майданчиках;

- Mailchimp або Sendinblue – для автоматизації email-розсилок та персоналізованих кампаній. Сегментація клієнтської бази, персоналізація повідомлень та автоматизовані серії листів дозволяють підвищити конверсію, стимулювати повторні покупки та підтримувати постійний контакт із існуючими та потенційними клієнтами;

- Google Ads та Meta Ads Manager – для запуску таргетованих рекламних кампаній. Представлені інструменти забезпечують точне налаштування аудиторії, контроль бюджету та оптимізацію рекламних кампаній у реальному часі, що дозволяє підвищити ефективність витрат на рекламу та збільшити потік нових клієнтів;

- CRM-інтеграція (Bitrix24 або HubSpot) – для відстеження ефективності комунікацій та продажів, формування детальної аналітики щодо поведінки клієнтів та прогнозування повторних продажів. Інтеграція CRM з усіма цифровими каналами дозволяє отримати єдину інформаційну платформу для управління маркетингом, продажами та сервісом, що підвищує оперативність прийняття управлінських рішень і забезпечує більш точне планування бізнес-процесів.

Реалізація проекту передбачає підписку на платформи для централізованого управління соціальними мережами та email-маркетингу, використання рекламного бюджету для таргетованих кампаній, одноразове налаштування інтеграцій та навчання персоналу. Таке комплексне використання ресурсів забезпечує підвищення ефективності комунікацій із клієнтами, автоматизацію маркетингових процесів та зростання конверсії рекламних кампаній.

Розмір витрат на реалізацію проекту представимо у таблиці 3.6. Аналіз таблиці 3.6. свідчить, що основну частину витрат на реалізацію проекту займає рекламний бюджет Google та Meta, який становить 80% від загальної суми. Даний факт пояснюється необхідністю забезпечення широкого охоплення

цільової аудиторії та підвищення ефективності маркетингових кампаній.

Таблиця 3.6

Розмір витрат проекту інтеграції всіх цифрових каналів маркетингу в єдину систему управління підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Показник	Сума, тис.грн.	Питома вага, %
Підписка на Hootsuite/Buffer	16	5,33%
Підписка на Mailchimp/Sendinblue	18	6,00%
Рекламний бюджет Google/Meta	240	80,00%
Налаштування та інтеграція каналів	30	10,00%
Разом	304	100,00%

Джерело: самостійна розробка автора

Витрати на налаштування та інтеграцію каналів становлять 10% бюджету, відображаючи при цьому одноразові витрати на технічну реалізацію проекту та забезпечення взаємодії всіх цифрових інструментів у єдиній системі управління.

Підписки на платформи для управління соціальними мережами та email-розсилок займають невелику частку бюджету (5,33% та 6% відповідно), що свідчить про відносну економічність використання сучасних SaaS-рішень для автоматизації маркетингових процесів.

Загальна структура витрат демонструє раціональний розподіл ресурсів з акцентом на досягнення стратегічної мети проекту – підвищення ефективності комунікацій із клієнтами та зростання конверсії рекламних кампаній.

Поряд із витратами визначимо потенційні доходи внаслідок інтеграції цифрових інструментів визначимо потенційні надходження отримані підприємством у стратегічному періоді, результати аналізу представимо у таблиці 3.7.

Аналіз таблиці 3.7. свідчить, що реалізація двох проектів цифровізації підприємства – впровадження аналітичних інструментів для системного прогнозування попиту (Аналітика та ВІ) та інтеграція цифрових каналів

маркетингу в єдину систему управління – забезпечує суттєве підвищення ефективності бізнес-процесів і доходів підприємства.

Таблиця 3.7

Потенційні находження внаслідок реалізації проектів впровадження інструментів цифрвізації в діяльність підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

ПРОЕКТ 1 - Впровадження аналітичних інструментів для системного прогнозування попиту Аналітика та BI (Business Intelligence)		
Очікуваний ефект	Приріст/зниження доходів	Доходи/економія, тис. грн/рік
Підвищення точності прогнозів продажів	+17%	+250
Зменшення маркетингових витрат	-15%	+60
Підвищення конверсії онлайн-замовлень	+9%	+270
Разом	—	+580
ПРОЕКТ 2 - Інтеграція всіх цифрових каналів маркетингу в єдину систему управління		
Збільшення охоплення потенційних клієнтів	+27%	+320
Підвищення конверсії від рекламних кампаній	+15%	+120
Збільшення доходів від продажів цифрових та інтерактивних продуктів	+12%	+135
Разом	—	+575
Разом доходи за 2 проектами		1155

Джерело: самостійна розробка автора

Проект з впровадження Аналітики та ВІ дозволяє підвищити точність прогнозів продажів на 17%, що забезпечує додаткові доходи у розмірі 250 тис. грн на рік, одночасно зменшуючи маркетингові витрати на 15% та підвищуючи конверсію онлайн-замовлень на 9%, що формує сумарний ефект

у 580 тис. грн на рік.

Другий проект, спрямований на інтеграцію цифрових каналів маркетингу, передбачає збільшення охоплення потенційних клієнтів на 27%, підвищення конверсії рекламних кампаній на 15% та зростання доходів від продажів цифрових і інтерактивних продуктів на 12% і забезпечує сумарний додатковий дохід у 575 тис. грн на рік.

Загальна оцінка доходів за обома проектами складає 1155 тис. грн на рік, що демонструє високу інвестиційну привабливість цифровізації для підприємства та підтверджує доцільність комплексного впровадження аналітичних і маркетингових інструментів. Сумарний ефект проектів охоплює як підвищення точності управлінських рішень, так і збільшення доходів, що забезпечує стратегічну цінність для стабільного розвитку та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Здійснимо інвестиційний аналіз та визначимо окупність вкладень у досліджуване підприємство (таблиця 3.8).

Таблиця 3.8

Інвестиційний аналіз реалізації проектів цифровізації підприємства
ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Показник	Період				Всього
	0	1	2	3	
1	2	3	4	5	6
Інвестиції	-546				-546
Впровадження аналітичних інструментів для системного прогнозування попиту	-242				-242
Розмір витрат проекту інтеграції всіх цифрових каналів маркетингу в єдину систему управління	-304				-304
Доходи реалізації		1155,0	1386,0	1663,2	4204,2
Собівартість реалізації		670,0	770,5	886,1	2326,6
Інші доходи		115,0	110,0	110,0	335,0
Інші витрати		155,0	125,0	120,0	400,0
Прибуток до оподаткування		445,0	600,5	767,1	1812,6
Податок на прибуток		80,1	108,1	138,1	326,3
Чистий прибуток		364,9	492,4	629,0	1486,4
Амортизаційні відрахування		42	42	42	126
Чистий грошовий потік		406,9	534,4	671	1612,3

продовження таблиця 3.8

1	2	3	4	5	6
Дисконтований грошовий потік (i=15%)		353,8	403,6	440,5	651,9
Залишковий грошовий потік (NPV)		-192,2	211,4	651,9	

Джерело: самостійна розробка автора

Спершу визначаємо дисконтований грошовий потік (DCF) за формулою:

$$DCF_t = \frac{CF_t}{(1+i)^t},$$

Здійснимо розрахунок дисконтованого грошового потоку:

Період	CF, тис. грн	DCF (i=15%), тис. грн
0	-546	-546
1	406,9	406,9 / 1,15 ≈ 353,8
2	534,4	534,4 / 1,15 ² ≈ 403,6
3	671	671 / 1,15 ³ ≈ 440,5

Відповідно, чистий приведений грошовий потік складатиме (NPV):

$$NPV = \text{сума DCF} = -546 + 353,8 + 403,6 + 440,5 \approx 651,9 \text{ тис. грн}$$

Далі розрахуємо індекс рентабельності реалізації проектів (PI):

$$PI = \frac{\sum DCF}{\text{Інвестиції}}$$

$$PI = (353,8 + 403,6 + 440,5) / 546 \approx 2,23 \text{ або } 223\%$$

Наступним етапом здійснимо розрахунок періоду окупності проектів, при цьому розрахуємо кумулятивний дисконтований грошовий потік (DPP):

$$\text{Рік 1: } -546 + 353,8 = -192,2$$

$$\text{Рік 2: } -192,2 + 403,6 = 211,4 \rightarrow \text{окупність між 1 і 2 роками}$$

$$DPP = 1 + 192,2 / 403,6 \approx 1,48 \text{ року} \approx 1 \text{ рік і 6 місяців}$$

Завершуючи дослідження визначимо внутрішню норму прибутку (IRR):

IRR – внутрішня норма прибутку, при якій $NPV = 0$.

NPV при $i=15\% = +651,9$ тис. грн → позитивна;

для IRR $NPV = 0$ → ставка буде більше 15%, орієнтовно 30–32%

Відповідно, розрахунки фінансової ефективності проекту впровадження аналітичних інструментів та інтеграції цифрових каналів маркетингу свідчать про його високий інвестиційний потенціал.

Позитивне значення $NPV = 651,9$ тис. грн та високий індекс рентабельності (2,23 або 223%) свідчать про доцільність вкладень і прогнозовану прибутковість.

Дисконтований термін окупності проекту складає близько 1,5 року, що вказує на швидке повернення інвестицій. IRR проекту перевищує 30%, що значно перевищує ставку дисконтування 15%, підтверджуючи привабливість проекту для підприємства.

Загалом, реалізація проектів сприятиме підвищенню фінансової стабільності, ефективності управлінських рішень та росту доходів підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль».

3.3. Економічне обґрунтування впливу заходів на ключові фінансові результати діяльності підприємства

Економічне обґрунтування впливу заходів цифрової трансформації на ключові фінансові результати діяльності підприємства ґрунтується на аналізі ефективності реалізації двох стратегічних проектів – впровадження аналітичних інструментів для системного прогнозування попиту (Аналітика та BI) та інтеграції всіх цифрових каналів маркетингу в єдину систему управління.

Зазначені проекти орієнтовані на підвищення точності управлінських рішень, оптимізацію маркетингових витрат, розширення охоплення цільової аудиторії та зростання доходів від цифрових і інтерактивних продуктів.

Враховуючи реалізацію двох проектів цифровізації підприємства та впровадження цифрових інструментів представимо прогностні показники фінансової звітності і фінансового стану підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль», результати дослідження представимо у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Поточні та прогностні показники фінансової звітності і фінансового стану підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Показник	Поточний період		Плановий період		Відхилення (+;-)	
	2023	2024	2026	2027	2026-2024	2027-2024
Активи	1437	1612,5	1977,4	2469,8	364,9	857,3
Власний капітал	726,7	755,7	1120,6	1613	364,9	857,3
Чистий дохід від реалізації послуг	3415	5209,3	6364,3	7750,3	1155	2541
Собівартість реалізованих послуг	1398,3	1782,3	2452,3	3222,8	670	1440,5
Чистий прибуток	1809,4	2990,2	3355,1	3847,5	364,9	857,3
Фінансова незалежність	0,506	0,469	0,567	0,653	0,098	0,184
Оборотність активів	2,376	3,231	3,219	3,138	-0,012	-0,093
Оборотність власного капіталу	4,699	6,893	5,679	4,805	-1,214	-2,088
Рентабельність активів, %	125,92%	185,44%	169,67%	155,78%	-15,77%	-29,66%
Рентабельність власного капіталу, %	248,99%	395,69%	299,40%	238,53%	-96,28%	-157,16%

Джерело: самостійна розробка автора

Отримані результати дають змогу зробити низку висновків щодо прогностної динаміки фінансових показників ТОВ «Вест борд Тернопіль» у результаті впровадження інвестиційних проектів цифровізації.

По-перше, спостерігається стає зростання активів та власного капіталу: у 2027 р. їхні значення перевищують показники 2023 р. відповідно на 1032,8

тис. грн та 886,3 тис. грн. Це свідчить про нарощення фінансової стійкості підприємства та підвищення його здатності до самофінансування.

По-друге, динаміка чистого доходу від реалізації послуг демонструє суттєве зростання (на 4335,3 тис. грн у 2027 р. порівняно з 2023 р.), що є наслідком активізації маркетингової діяльності та впровадження цифрових інструментів управління комунікаціями. Водночас, зростання собівартості має помірний характер, що забезпечує позитивний вплив на чистий прибуток, який збільшився більш ніж удвічі (з 1809,4 тис. грн у 2023 р. до 3847,5 тис. грн у 2027 р.).

Динаміку фінансових результатів підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» за період 2023-2027 рр., представимо на рис.3.3.

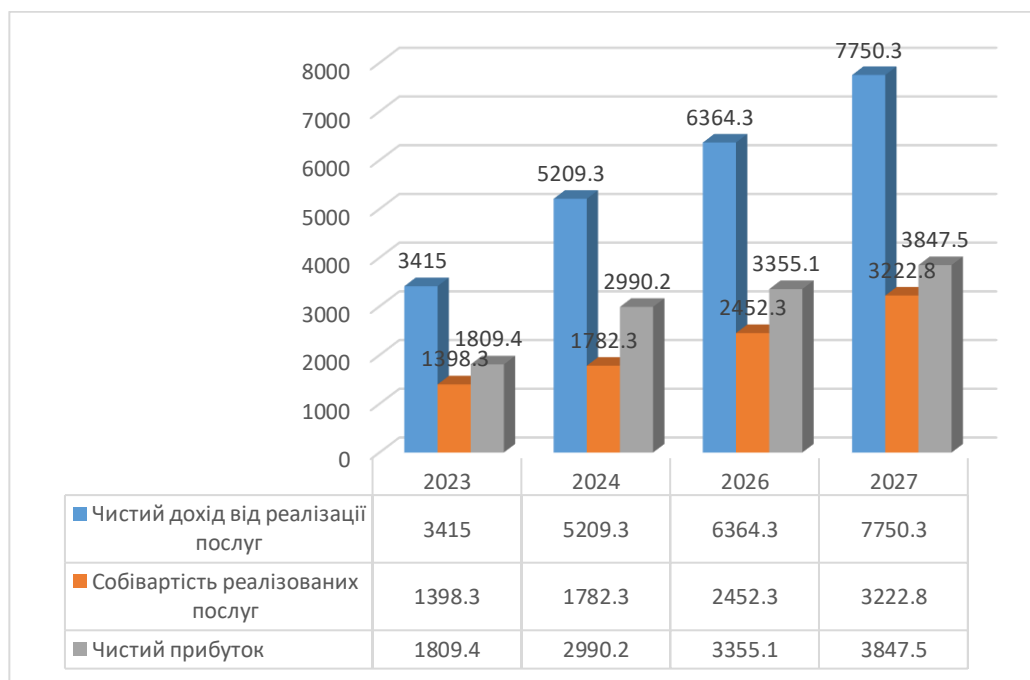


Рисунок 3.3. Динаміка фінансових результатів підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» за період 2023-2027 рр.

Джерело: самостійна розробка автора

По-третє, коефіцієнт фінансової незалежності зріс із 0,506 у 2023 р. до 0,653 у 2027 р., що підтверджує зменшення залежності від зовнішніх зобов'язань. Однак коефіцієнти оборотності активів та власного капіталу, а також показники рентабельності мають тенденцію до поступового зниження

після пікового значення у 2024 р. Даний аспект пояснюється уповільненням темпів зростання ефективності використання ресурсів у порівнянні з масштабами збільшення активів та власного капіталу.

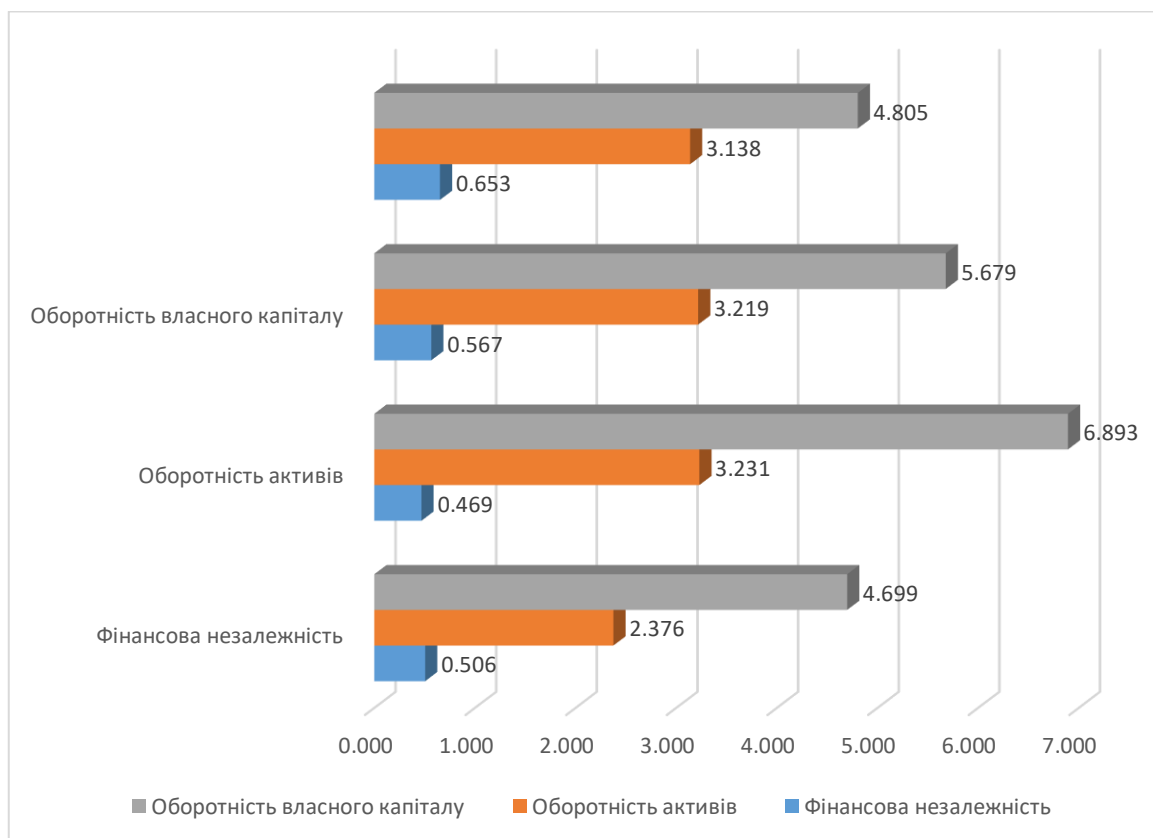


Рисунок 3.4. Динаміка показників фінансового стану підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» за період 2023-2027 рр.

Джерело: самостійна розробка автора

Загалом, фінансовий стан підприємства можна оцінити як такий, що зміцнюється, а реалізація проектів цифровізації забезпечує не лише кількісне зростання доходів та прибутків, а й якісне підвищення фінансової стійкості у середньостроковій перспективі.

Висновки до розділу 3

Узагальнивши основні результати представленого у третьому розділі дослідження необхідно відзначити наступне:

1.SWOT-аналіз ТОВ «Вест Борд Тернопіль» засвідчив наявність значного потенціалу розвитку завдяки професійній компетентності персоналу,

широкому спектру послуг та фінансовій стійкості, тоді як слабкі сторони – географічні обмеження, сезонність попиту та обмежене використання цифрових каналів – потребують нівелювання. Використання зовнішніх можливостей, зокрема розширення digital-продуктів, вихід на нові ринки та впровадження CRM-систем, сприятиме зростанню доходів і зміцненню конкурентних позицій.

2. Реалізація проектів цифрової трансформації – впровадження ВІ-систем та інтеграції цифрових маркетингових каналів – забезпечує автоматизацію управлінських рішень, оптимізацію ресурсів та підвищення результативності комунікацій з клієнтами, з очікуваним економічним ефектом 1155 тис. грн щорічно та високою інвестиційною привабливістю ($NPV = 651,9$ тис. грн, $PI = 2,23$, $IRR > 30\%$).

3. Прогнозна динаміка фінансових показників свідчить про зростання активів, власного капіталу та чистого прибутку, підвищення фінансової незалежності (до 0,653 у 2027 р.) та ефективності використання ресурсів, при цьому необхідний контроль за рентабельністю після пікового зростання у 2024 р.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»

4.1. Охорона праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Управління охороною праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» складається з підготовки, прийняття і реалізації рішень по розробці і виконанню організаційних, технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів, направлених на забезпечення безпеки, збереження здоров'я і працездатності працюючих в процесі роботи.

Управління охороною праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» забезпечується реалізацією наступних питань [50, с.78]:

1. Організація та координація робіт по охороні праці між службами, посадовими особами та інженерно-технічними працівниками.
2. Одержання якісної і кількісної інформації про фактичний стан охорони праці в структурних підрозділах і на підприємстві в цілому.
3. Планування заходів по підвищенню рівня охорони праці в структурних підрозділах.
4. Реалізація заходів, направлених на покращення умов праці та підвищення її безпеки.
5. Застосування мір матеріального покарання за незадовільні результати роботи по охороні праці та морального і матеріального стимулювання за кращі показники роботи по охороні праці.
6. Система управління охороною праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» побудована на основі загальних принципів багаторівневих систем із зворотнім зв'язком.

Досліджуючи фінансування заходів охорони праці на підприємстві на ТОВ «Вест борд Тернопіль» необхідно відмітити, що спрямовується 0,5% від фонду оплати праці підприємства (таблиця 4.1)

Таблиця 4.1

Фінансування заходів охорони праці на підприємстві
ТОВ «Вест борд Тернопіль» за період 2022-2024 рр.

Роки	ФОП, тис.грн.	Сума фінансування 0,5% від ФОП, тис.грн.	Абсолютне відхилення, тис.грн.
2022	1097,6	5,5	
2023	1512,4	7,6	2,1
2024	1927,2	9,6	2,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль»

Досліджуючи обсяги фінансування заходів з охорони праці на підприємстві необхідно відмітити динаміку до зростання загального обсягу фінансування, зокрема якщо у 2022 році показник фінансування становив 5,5 тис.грн., то у звітному 2024 році складала 9,6 тис.грн., відповідний показник зростає за весь аналізований період становить 4,2 тис.грн.

Аналіз шкідливих та небезпечних виробничих факторів на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» проводять згідно з ГОСТ 12.1.003-74. Згідно з класифікацією ГОСТ 12.1.003-74 до числа небезпечних та шкідливих факторів, що виникають при проведенні дослідження слід віднести: нервово-психічні перевантаження (розумове перевантаження, монотонність праці, емоційні перевантаження); фізичне перевантаження; невідповідність параметрів мікроклімату робочої зони санітарним нормам; недостатня або надмірна освітленість робочої зони; несприятливе забарвлення стін та підлоги, віддзеркалення; робота з комп'ютером.

Психофізіологічні небезпечні і шкідливі виробничі чинники викликають перевантаження, що по характері дії підрозділяються на фізичні і нервово-психічні. Фізичні перевантаження підрозділяються на статичні, гіподинамічні, динамічні.

Причинами нервово-психічних перевантажень можуть бути розумова перенапруга, перенапруга аналізаторів, монотонність праці, емоційні перевантаження [62, с.96].

Шкідливі фактори в першу чергу це: комп'ютери, оргтехніка, кондиціонери, випромінювання. По-друге, це багата кількість офісних співробітників, які дуже часто відволікають. Оскільки офісне приміщення відкритого типу, розділене перегородкою на секції.

4.2. Організація і проведення досліджень з оцінки стійкості роботи об'єктів під час воєнних дій

Оцінка стійкості роботи об'єкта – це всебічне вивчення підприємства з погляду здатності його протистояти впливу вражаючих факторів ядерного вибуху, відновлення виробництва при одержанні середніх і слабких руйнувань. Мета дослідження складається в тому, щоб виявити уразливі місця в роботі об'єкта у воєнний час і виробити найбільш ефективні пропозиції і рекомендації, спрямовані на підвищення його стійкості.

Надалі ці рекомендації включаються в план заходів щодо підвищення стійкості роботи об'єкта, що і реалізується. Дослідження стійкості на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» проводиться силами інженерно-технічного персоналу із залученням фахівців науково-дослідних і проєктних організацій, пов'язаних із даним підприємством. Організатором і керівником дослідження є керівник підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» – начальник ЦО об'єкта. Весь процес планування і проведення дослідження можна розділити на три етапи: перший – підготовчий, другий – оцінка стійкості роботи об'єкта в умовах воєнного часу, третій – розробка заходів, що підвищують стійкість роботи об'єкта [55, с.106].

На першому етапі розробляються керівні документи, визначається склад учасників дослідження й організовується їхня підготовка. Основними документами для організації дослідження стійкості роботи об'єкта є: наказ керівника підприємства; календарний план основних заходів щодо підготовки до проведення дослідження; план проведення дослідження.

На другому етапі проводиться безпосереднє дослідження стійкості роботи об'єкта у воєнний час. У ході дослідження визначаються умови захисту

робітників та службовців від зброї масового ураження.

На третьому етапі підводяться підсумки проведених досліджень. Групи фахівців із результатів досліджень готують доповіді, у яких подають висновки і пропозиції по захисту робітників та службовців і підвищенню стійкості оцінюваних елементів виробництва. До доповідей додаються необхідні таблиці, схеми, плани. Правильність проведених розрахунків і реальність вироблених пропозицій і рекомендацій перевіряються на спеціальному навчанні тривалістю 2 - 3 доби, проведеному під керівництвом начальника ЦО об'єкта чи старшого начальника. На період загрози нападу супротивника плануються заходи, що можуть бути легко реалізовані чи виконання яких, у мирний час недоцільне і навіть неможливе.

4.3. Впровадження заходів захисту працівників підприємства під час надзвичайних ситуацій воєнного часу

Як свідчить аналіз надзвичайних ситуацій в період воєнного стану, значна кількість різноманітних надзвичайних ситуацій виникає на об'єктовому рівні. До нього належать і невеликі (малі) підприємства, установи, організації, заклади з чисельністю працівників 50 осіб і менше у сфері виробництва, логістики, торгівлі, освіти та науки, медицини, розважальної індустрії тощо.

Від ефективності розроблення та впровадження в життя заходів із запобігання та ліквідації надзвичайної ситуації в разі її виникнення залежатиме життя та здоров'я персоналу та відвідувачів цих підприємств і розміри заподіяної шкоди.

Відповідно до Кодексу цивільного захисту України, підготовка персоналу на підприємствах незалежно від форм власності до дій у надзвичайних ситуаціях здійснюється за спеціально розробленою схемою заходів захисту населення та територій. Для великих і малих підприємств система заходів захисту від надзвичайних ситуацій включає [6, с.133]:

- планування та здійснення необхідних заходів для захисту своїх працівників, об'єктів господарювання;
- розроблення планів локалізації та ліквідації аварій з подальшим погодженням з Державною службою України з надзвичайних ситуацій;
- підтримання у готовності до застосування сил і засобів із запобігання виникненню та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій;
- створення та підтримання матеріальних резервів для попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій;
- забезпечення своєчасного оповіщення своїх працівників про загрозу виникнення або при виникненні надзвичайної ситуації.

Наведені вище заходи мають загальний характер, вони не повністю враховують специфіку діяльності конкретного підприємства, чисельність працівників, обсяг і вид виробництва тощо.

Основною особливістю дій малих підприємств при загрозі або виникненні надзвичайних ситуацій є в першу чергу захист персоналу та відвідувачів.

Виходячи з цього, ст. 130 Кодексу цивільного захисту України передбачає, що на підприємствах з чисельністю персоналу 50 осіб і менше розробляються та затверджуються інструкції щодо дій при загрозі або виникненні надзвичайних ситуацій.

При цьому, у сфері промислового виробництва до малих підприємств можуть бути віднесені і такі, де чисельність працівників перевищує 50 осіб. Інструкції для таких підприємств розробляються за рішенням відповідного територіального органу Держслужби України з надзвичайних ситуацій.

Розроблена інструкція не повинна суперечити положенням та вимогам Кодексу цивільного захисту України. Інструкція розробляється та підписується посадовою особою підприємства з питань цивільного захисту, затверджується керівником підприємства та доводиться до всіх працівників під підпис. Крім Інструкції, на малому підприємстві розробляється План евакуації при пожежі або загрозі вибуху.

Особливо це важливо для тих об'єктів, на території яких може знаходитись значна кількість відвідувачів.

Деякі конкретні заходи, не відображені в нормативних документах підприємства, потребують внесення до посадових інструкцій працівників. Крім того, на малому підприємстві необхідно розробляти й доводити до всіх працівників Порядок цілодобового оповіщення керівництва та працівників у випадку загрози або виникнення надзвичайної ситуації.

Всі працівники підприємства повинні бути навчені діям, чітко знати свої обов'язки та неухильно їх виконувати. Це також стосується адміністрації малого підприємства, яка в екстремальній обстановці не може приймати помилкові рішення або віддавати необґрунтовані розпорядження.

Висновки до розділу 4

Узагальнюючи результати дослідження проведеного в четвертому розділі кваліфікаційної роботи необхідно відмітити наступне:

1. Організація охорони праці на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» здійснює служба охорони праці. Служба охорони праці даного підприємства опрацьовує ефективну цілісну систему управління охорони праці підприємства.

2. Створення матеріальних резервів на підприємстві здійснюється для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру та їх наслідків. Створення, утримання та поповнення матеріальних резервів здійснюється: оперативного - за рахунок коштів державного бюджету через ДСНС; відомчого - за рахунок коштів державного бюджету через відповідні центральні органи виконавчої влади; регіонального та місцевого - за рахунок коштів місцевих бюджетів; об'єктового - за рахунок власних коштів підприємств.

3. Оцінка стійкості роботи об'єкта – це всебічне вивчення підприємства з погляду здатності його протистояти впливу вражаючих факторів ядерного вибуху, відновлення виробництва при одержанні середніх і слабких

руйнувань. Мета дослідження складається в тому, щоб виявити уразливі місця в роботі об'єкта у воєнний час і виробити найбільш ефективні пропозиції і рекомендації, спрямовані на підвищення його стійкості.

Виконання цієї задачі на підприємстві ТОВ «Вест борд Тернопіль» покладається на сили цивільної оборони. Підвищення стійкості роботи досягається проведенням ряду організаційних та інженерно-технічних заходів, що враховують вимоги ЦО і результати оцінки стійкості роботи об'єкта і спрямованих на забезпечення безперебійності виробничого процесу в надзвичайній ситуації, максимальне зниження можливих втрат і руйнувань.

4. Відповідно до Кодексу цивільного захисту України, підготовка персоналу на підприємствах незалежно від форм власності до дій у надзвичайних ситуаціях здійснюється за спеціально розробленою схемою заходів захисту населення та територій. Для великих і малих підприємств система заходів захисту від надзвичайних ситуацій включає: планування та здійснення необхідних заходів для захисту своїх працівників, об'єктів господарювання; розроблення планів локалізації та ліквідації аварій з подальшим погодженням з Державною службою України з надзвичайних ситуацій; підтримання у готовності до застосування сил і засобів із запобігання виникненню та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій; створення та підтримання матеріальних резервів для попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій; забезпечення своєчасного оповіщення своїх працівників про загрозу виникнення або при виникненні надзвичайної ситуації.

Всі працівники підприємства повинні бути навчені діям, чітко знати свої обов'язки та неухильно їх виконувати. Це також стосується адміністрації малого підприємства, яка в екстремальній обстановці не може приймати помилкові рішення або віддавати необґрунтовані розпорядження.

ВИСНОВКИ

В даній кваліфікаційній роботі здійснено дослідження теоретичних підходів та практики удосконалення системи надання послуг та їх вплив на результати діяльності підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль». За результатами проведеного дослідження необхідно відзначити наступні висновки до кваліфікаційної роботи:

1. Послуги виступають комплексним економічним явищем, яке охоплює як виробничі, так і соціальні сфери діяльності підприємств, характеризується одночасністю процесів виробництва та споживання, нематеріальною природою та орієнтацією на задоволення потреб споживача, що підкреслює їх стратегічну роль у господарському обігу. Різноманітність визначень поняття «послуга» у науковій літературі свідчить про багатофакторність цього явища та потребу в детальній класифікації для системного управління підприємницькою діяльністю. Фінансові послуги посідають окреме місце серед видів послуг, оскільки забезпечують управління фінансовими ресурсами, підтримують стабільність діяльності підприємств та сприяють реалізації їх стратегічних цілей.

2. Діяльність підприємства спрямована на досягнення максимальної економічної вигоди, яка проявляється у формі фінансових результатів, серед яких провідне місце займає прибуток, відображаючи при цьому ефективність використання ресурсів та результативність управлінських рішень, тоді як збитки сигналізують про необхідність корекції діяльності та вдосконалення стратегій управління. Фінансовий результат виступає узагальнюючим показником, що інтегрує вплив усіх видів господарської діяльності та дозволяє встановити взаємозв'язок між ключовими економічними характеристиками підприємства, такими як ліквідність, рентабельність і фінансова стійкість, забезпечуючи основу для стратегічного управління.

Формування валового та чистого прибутку здійснюється через взаємодію основної, операційної, фінансової та інвестиційної діяльності

підприємства, що підкреслює комплексність підходів до оцінки фінансових результатів та важливість розробки системи економічного аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності. Факторний аналіз змін показників прибутку дозволяє детально оцінити вплив обсягів і структури реалізації продукції, цінової політики, постійних та змінних витрат, сприяючи при цьому визначенню пріоритетних напрямів оптимізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

3. Система надання послуг підприємства виступає ключовим фактором формування фінансових результатів, оскільки первинний дохід від реалізації послуг є базовою складовою чистого прибутку, який коригується податковими зобов'язаннями та витратами, а також доповнюється доходами від інших видів діяльності, що забезпечує комплексність оцінки фінансових результатів.

Використання моделі формування чистого прибутку дозволяє систематизувати облікові дані, відстежувати ефективність операційної та інвестиційної діяльності, а також здійснювати контроль за прибутковістю окремих фінансових операцій. Надання та реалізація основних і додаткових послуг створює базу для формування управлінської інформації, підвищення рентабельності та стратегічного управління фінансовими результатами.

4. Об'єктом дослідження виступала господарська діяльність підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» діяльність якого спрямована на надання рекламних та інформаційних послуг, зокрема розміщення зовнішньої реклами на білбордах, що визначає специфіку його операційної діяльності та формує основні конкурентні переваги на регіональному ринку Тернопільської, Львівської та Івано-Франківської областей.

Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства за період 2022–2024 рр. засвідчив стійку позитивну динаміку ключових показників. Загалом, проведений аналіз засвідчує, що підприємство ТОВ «Вест Борд Тернопіль» забезпечує стабільний розвиток та фінансову стійкість, оптимізує управлінські та операційні процеси, підвищує ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що створює сприятливі умови для подальшого

зміцнення конкурентних позицій на ринку рекламних послуг.

5. Аналіз ефективності системи надання послуг ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 рр. свідчить про стійку позитивну динаміку доходів від усіх категорій послуг. Загальний дохід зріс з 2312,5 тис. грн у 2022 році до 5209,3 тис. грн у 2024 році, при цьому приріст показника складає 125,3%. Найбільший внесок у приріст доходів забезпечили рекламні послуги та інші креативні сервіси, що пояснюється розширенням спектру послуг, зростанням клієнтської бази та підвищенням ефективності реалізації рекламних кампаній.

Структура доходів демонструє відносну стабільність: частка основних рекламних послуг зменшилась незначно (з 52,12% у 2022 році до 50,90% у 2024 році), водночас зросла частка інших високорентабельних послуг, що свідчить про успішну диверсифікацію діяльності.

Фінансові результати підтверджують позитивну тенденцію: чистий прибуток підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» зріс з 918,9 тис. грн у 2022 році до 2990,2 тис. грн у 2024 році, тобто на 225,4%. Факторний аналіз показав, що найбільший вплив на приріст прибутку мали підвищення цін на послуги (+1195,85 тис. грн) та збільшення обсягів реалізації (+682,6 тис. грн), значний внесок внесли також структурні зміни у реалізації (+513,25 тис. грн). Негативний вплив від зростання собівартості послуг склав –252,55 тис. грн.

6. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» за період 2022–2024 років свідчить про його високу фінансову стійкість та здатність своєчасно виконувати зобов'язання. Показники ліквідності, платоспроможності та маневреності капіталу демонструють загальне покращення, що забезпечує ефективне використання ресурсів та зниження ризику неплатоспроможності. Динаміка оборотності активів і дебіторської заборгованості відображає оптимізацію операційних процесів і підвищення ефективності фінансових потоків. Рентабельність активів та власного капіталу зросла, підтверджуючи високий рівень прибутковості та ефективності управління.

Розрахунки інтегральних показників за методиками Ліса, Таффлера–Тішшоу та Терещенка свідчать про низьку ймовірність банкрутства підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль», з тимчасовим підвищенням ризику у 2023 році, пов'язаним із зростанням позичкового капіталу та коливаннями ліквідності.

7. Проведений SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Вест Борд Тернопіль» засвідчив наявність значного потенціалу розвитку, зумовленого професійною компетентністю персоналу, широким спектром рекламних послуг та фінансовою стійкістю. Водночас слабкі сторони, пов'язані з географічними обмеженнями, сезонністю попиту та недостатнім використанням цифрових каналів, потребують реалізації цільових заходів їх нівелювання. Використання зовнішніх можливостей, зокрема розширення digital-продуктів, виходу на нові ринки та впровадження CRM-систем, сприятиме зростанню доходів і зміцненню конкурентних позицій підприємства. Системне поєднання заходів розвитку та превентивних стратегій мінімізації ризиків створює основу для забезпечення сталого розвитку та довгострокових конкурентних переваг на ринку рекламних послуг.

8. Реалізація інвестиційних проектів цифрової трансформації підприємства ТОВ «Вест борд Тернопіль» є визначальним чинником підвищення його конкурентоспроможності та адаптивності до умов сучасного ринку. Дослідження підтвердило обмеженість застосування цифрових технологій у поточній діяльності, що знижує ефективність управлінських процесів та стримує потенціал зростання доходів. Запропоновані проекти – впровадження аналітичних інструментів (BI та систем прогнозування попиту) та інтеграція цифрових каналів маркетингу – забезпечують комплексну модернізацію бізнес-процесів, автоматизацію управлінських рішень і зростання результативності комунікацій з клієнтами.

Аналіз структури витрат свідчить про раціональний розподіл ресурсів: у проекті «Аналітика та BI» основними статтями є налаштування інтеграцій (46,28%) та ліцензії (35,12%), тоді як у проекті цифрових комунікацій

найбільшу частку (80%) становить рекламний бюджет. Очікуваний економічний ефект обох проектів сягає 1155 тис. грн щорічно, що забезпечує суттєве підвищення прибутковості підприємства.

Інвестиційний аналіз підтверджує високу ефективність проектів: NPV = 651,9 тис. грн, PI = 2,23, дисконтований період окупності – близько 1,5 року, а IRR перевищує 30%, що значно вище ставки дисконту 15%. Отримані результати свідчать про високу інвестиційну привабливість цифрової трансформації, здатність зміцнити фінансову стабільність підприємства, підвищити точність прогнозів, зменшити витрати та забезпечити зростання рентабельності діяльності.

9. Прогнозна динаміка фінансових показників ТОВ «Вест борд Тернопіль» свідчить про позитивний вплив реалізації проектів цифрової трансформації на зростання активів, власного капіталу та чистого прибутку підприємства. Підвищення фінансової незалежності з 0,506 у 2023 р. до 0,653 у 2027 р. підтверджує зменшення залежності від зовнішніх зобов'язань і зміцнення фінансової стійкості. Одночасне зростання доходів при помірному збільшенні собівартості забезпечує підвищення ефективності використання ресурсів. Водночас, поступове зниження коефіцієнтів рентабельності після пікового значення у 2024 р. вказує на необхідність подальшого оптимізаційного контролю за ефективністю управлінських та операційних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абільтарова Е. Н., Корець М. С., Яшанов С. М. Основи охорони праці. Модуль 1: Правові та організаційні питання охорони праці, основи фізіології, гігієни праці та виробничої санітарії : навч.-метод. посібник. К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2020. 409 с.
2. Азарова Л. М., Рузакова О.В. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія . Вінниця: ВНТУ, 2014. 172 с.
3. Атаєва О.А., Ніколашин А.О., Тимошик Н.С. Стратегічне управління ризиками на підприємстві: аналіз та зменшення негативних впливів. *Ефективна економіка*. 2024. № 2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.52> (дата звернення до ресурсу 23.08.2025 року)
4. Афанасьєв М.В., Гонтарева І.В. Управління проєктами: Навчально – методичний посібник. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2017. 272 с.
5. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проєктами: Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2014. 231 с.
6. Бегун В.В., Наumenко І.М. Безпека життєдіяльності (забезпечення соціальної, техногенної та природної безпеки): Навч. посібник. К., 2021. 344 с.
7. Бровко Л. І., Чепіга О. А. Фінансове прогнозування в системі фінансового забезпечення підприємства. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/47.pdf. (дата звернення до ресурсу 23.08.2025 року)
8. Булахова Г. Рекламна стратегія просування продуктів і послуг бібліотек у соціальній мережі Facebook. Наукові праці Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. 2016. Вип. 43. С. 331-345.
9. Ведмідь Н. І. Термінологічні підходи до визначення категорії «сервіс» та його роль в економіці країн. *Економічний часопис – XXI. Економіка та управління підприємствами*. 2015. №4. С. 49 – 52.
10. Весперіс С.З. Особливості формування і управління якістю послуг. Актуальні питання сталого розвитку економіки. 2012. Том 1. С. 75-80.

11. Власенко Д. О. Теоретико-методичні підходи до визначення особливостей маркетингу транспортних послуг. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2020_4/Vlasenko_410.htm (дата звернення до ресурсу 21.09.2025 року)

12. Гейнц Р. М. Послуга як об'єкт цивільних прав за Цивільним кодексом України. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2014. Вип. 30. С. 86–93. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apvchzu_2014_30_12. (дата звернення до ресурсу 18.09.2025 року)

13. Гораль О., Бурліцька О. Рівні портрета цільової аудиторії. 2019. С. 111–113. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/249318136.pdf>. (дата звернення до ресурсу 8.09.2025)

14. Гринів Н. Т., Подвальна Г.В. Транспортна послуга як об'єкт аналізу та управління. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія : *Проблеми економіки та управління*. 2015. № 815. С. 27-35.

15. Грищенко І. Формування конкурентного середовища на ринку послуг України. *Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту*. 2017. № 5. С. 163–166.

16. Громова А. Є., Крамаренко К. В., Рудик Т. О. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів. *Молодий вчений*. 2016. № 5 (32). С. 44-47.

17. Дикань В. В., Гречана О. І. Методичні підходи до оцінки якості послуг. *Соціальна економіка*. 2018. Вип. 55. С. 97-106.

18. Ємел'янчик С. Послуга в цивільному праві. *Підприємництво, господарство і право*. 2015. № 3. С. 105–108.

19. Зацарний В.В., Праховнік Н.А., Землянська О.В., Зацарна О.В. Безпека життєдіяльності: Навчальний посібник К.: НТУУ «КПІ» ІЕЕ, 2016. 268 с.

20. Зеркалов Д. В., Луц Т. Є., Качинська Н. Ф., Ільчук О. С., Чикунова-Васильєва Н. П. Безпека життєдіяльності. Навч. посіб. За ред. Д. В. Зеркалова.

К.: Основа, 2014. 364 с.

21. Зуб Т.А. Зозульов О.В. Просування послуг за допомогою засобів телекомунікації. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/91b41198-a8f2-4117-83b0-eefd51cdf19c/content> (дата звернення до ресурсу 19.09.2025)

22. Іванечко Н. Р., Оконський М.В. Управління продажами у сфері послуг. *Галицький економічний вісник*. 2023. Том 85. № 6. С. 167–173.

23. Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.

24. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проєктів. Одеса: ОНЕУ, 2018. 243 с.

25. Коваленко Ю. Теоретичні аспекти сутності послуги та її основні різновиди. *Вісник КНТЕУ*. 2012. №2. С. 38-45.

26. Коваленко Ю. Теоретичні аспекти сутності послуги та її види. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. № 2. С. 38-46

27. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2014. № 9 (68). С. 23-34.

28. Коюда В. О. Сутність та змістовна характеристика послуги як бази управління. *Економіка та суспільство*. 2017. №9. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua> (дата звернення до ресурсу 19.09.2025)

29. Лагун М. І. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств при визначенні його потенціалу. *Формування ринкових відносин в Україні*. К., 2014. Вип.9 (76). С.64–68.

30. Левицький В., Радинський С., Артеменко Л., Радинська С. Підприємництво України в умовах війни та цифровізації: можливості та перспективи удосконалення. *Трансформація бізнесу для сталого майбутнього: дослідження, цифровізація та інновації*. Колективна монографія. Т. : :ФОП Паляниця В.А, 2024. С. 235–253.

31. Левицький В., Радинський С., Крупка А. Використання цифрових

технологій у підприємстві: сучасний погляд та правова база. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2024. № 2(20). С. 73-87.

32. Лукасевич-Крутник І. С. Поняття та ознаки транспортних послуг. *Юридичний вісник*. 2016. №2. С. 113-117.

33. Мазур Ю.В. Теоретико-методичні підходи до концепту «послуга». *Наукові праці МАУП. Серія «Економічні науки»*. 2022. №4. С. 71- 77.

34. Майорова І.О., Нечепуренко О.С. Проблеми ефективності управління якістю транспортно-експедиторського обслуговування. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб.наук.праць*. 2014. Вип. 4. С. 92-110.

35. Майорченко В. Аналіз основних ключових показників фінансового стану підприємства. *Економіст*. 2016. №10. С.46-49.

36. Назаренко Н.С. Економічне обґрунтування управлінських рішень в малому та середньому бізнесі засобом фінансової діагностики. *ДонДУУ*. 2016. №1 (35). С.197-203.

37. Офіційна інформація про підприємство ТОВ «Вест борд Україна». URL: <https://opendatabot.ua/c/39356585> (дата звернення до ресурсу 19.09.2025)

38. Офіційна інформація про підприємство ТОВ «Вест борд Україна». URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/38712586/ (дата звернення до ресурсу 19.09.2025)

39. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2021. № 11. С. 54-62.

40. Панухник О.В., Боднар А. Можливості використання CRM-систем у господарській діяльності підприємств України. *Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»: зб. тез доповідей, 16 травня 2024 р. / за заг. ред. О.В.Панухник. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2024. С. 109 – 112.*

41. Петренко Н. О., Кустріч Л. О., Гоменюк М. О. Управління проєктами: навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 244 с.

42. Пешко А. Методологічні аспекти аналізу фінансового стану підприємства. *Ефективність державного управління*. Львів, 2016. Вип.11. С.118–124.
43. Пешко А. Прибуток та рентабельність господарської діяльності підприємства. *Ефективність державного управління*. Львів, 2019. Вип.27. С.101–121.
44. Підлісний П. І., Брайковська А. М. Прибуток та показники рентабельності підприємства. *Економіка та управління : зб. наукових праць*. К. : ДЕДУТ, 2014. Вип. 19. С.71-77.
45. Примак Т.О., Костюченко А.М. Маркетингові аспекти просування послуг. URL: <https://vlp.com.ua/files/84.pdf> (дата звернення до ресурсу 19.09.2025)
46. Ратушняк О. Г. Операційний менеджмент: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2016. 243 с.
47. Резнікова В. В. Сутність категорії «послуга»: аналіз існуючих концепцій. *Вісник господарського судочинства*. 2019. № 1. С. 58–68.
48. Сінько, А. Маркетингові та рекламні технології як складник промоції освітніх послуг. *Інтегровані комунікації*, 2022. №1 (13). С. 34-41.
49. Скрипник В. Л. Послуги як особливий об'єкт цивільних прав. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. : Юриспруденція*. 2018. № 36. Том 2. С. 38–41
50. Стручок В.С. Безпека в надзвичайних ситуаціях. Методичний посібник для здобувачів освітнього ступеня «магістр» всіх спеціальностей денної та заочної (дистанційної) форм навчання. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2022. 156 с.
51. Телишевська Л. І., Андрущенко Н. П., Сергеев С. С. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2014. №2. С. 71- 79.
52. Терещенко О. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Економіка України*. 2014. №3. С.22-26.
53. Ткаченко І. С. Сутність фінансового стану підприємств та його оцінка в

умовах невизначеності. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Д., 2015. Вип.209, т.4. С.989–996.

54. Ткачук К. Н., Халімовський М. О., Зацарний В. В. Основи охорони праці: Підручник. 2-ге видання, доповнене та перероблене. К.: Основа, 2006. 448 с.

55. Толок А.О. Крюковська О.А. Безпека життєдіяльності: Навч. посібник. 2021. 215 с.

56. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проєктами. Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 224 с.

57. Федоренко Н. М., Марушева О. Г. Деталізація сутності послуг та їх класифікація. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 2(2). С. 219-226.

58. Федорко І.П. Європейські орієнтири забезпечення якості транспортно-логістичних послуг. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць*. 2015. Вип. 1. С. 49-62.

59. Химич І., Химич О., Тимошик Н., Подвірна Т. Корпоративна культура організації в умовах пандемії. *Галицький економічний вісник*. 2021. №6(73). С.97-103.

60. Химич І.Г., Тимошик Н.С., Подвірна Т.В. Підприємницькі ризики як можливість забезпечення конкурентоспроможності. *Теоретичні та практичні питання узгодження інтересів розвитку територіальної системи : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 31 жовтня 2020 року*. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2020. С.451 – 453.

61. Шалева О. І. Електронна комерція: навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2021. 216 с.

62. Шудренко І. В. Основи охорони праці : навч. посіб. 2016. 214 с.

63. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6232> (дата звернення до ресурсу 3.09.2025 року)

ДОДАТКИ

Фундаментальні властивості послуг

№ п/п	Властивість послуги	Наслідки для виробництва і торгівлі послугами
1.	Неосяжність, нематеріальний характер послуги	У зв'язку з цим послуги, на відміну від товарів, не піддаються складуванню. З точки зору споживача це створює труднощі для оцінки чи порівняння послуг до моменту їх отримання, тому велику роль у продажі послуг відіграє маркетинг, який вимагає їх творчої візуалізації, щоб викликати конкретні уявлення у споживачів.
2.	Тимчасовий характер послуги, нездатність ті до зберігання	Звідси випливає, що час. витрачений на нереалізовану послугу, не може бути компенсований і становить втрачену вигоду (наприклад, непродані квитки на літак чи на концерт).
3.	Нездатність послуги до транспортування	Зумовлює те, що послуга повинна споживатися у місці виробництва.
4.	Гетерогенність (неоднорідність) послуги	Послуги надаються кожному конкретному клієнту чи для кожної нової ситуації (кастомізація послуг), тому масове їх виробництво, на відміну від товарів, є практично неможливим. Це зумовлює проблему непостійності якості, оскільки процес і результати надання послуги відрізняються у кожному випадку, що не дає змоги підтримувати сталий рівень якості.
5.	Залучення споживача	Означає, що більшість видів послуг вимагають активної взаємодії між клієнтом та провайдером у процесі їх надання та продажу.
6.	Гнучкість у виробництві послуг	Впливає із неможливості їх складування. Це зумовлює більшу гнучкість сервісних компаній (зокрема, ТНК) порівняно із промисловими.
7.	Відсутність права власності на послугу	Для покупця послуги можливим є володіння лише матеріалізованими результатами їх надання.

Джерело: складено автором на основі [12]

Класифікація фінансових послуг за видами діяльності

Вид діяльності	Сутність та різновиди послуг
1	2
Факторингова	Банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з постачанням товарів або наданням послуг (стягнення боргу та інше)
Інвестиційна	Довгострокове вкладення капіталу у будь-яке підприємство (бізнес) з метою отримання прибутку
Цінні папери	Грошові документи, що засвідчують право власності, визначають взаємини між особою, що випустила ці папери, й особою, що їх придбала. Передбачається виплата доходу власнику цінного паперу у вигляді дивідендів чи процентів. Цінні папери можуть бути іменними чи на пред'явника. Різновиди цінних паперів: акції, облігації, скарбничі зобов'язання держави, ощадні сертифікати, векселі
Страхова	Система заходів щодо створення страхових грошових фондів, призначених для повного або часткового відшкодування витрат суб'єктам господарювання від непередбачених обставин (стихійних лих, аварій, нещасних випадків, невиконання зобов'язань контрагентами, що збанкрутували та ін.). Страхування може бути майнове, особисте, відповідальності, підприємницьких ризиків, добровільне, обов'язкове, групове, довічне, подвійне, морське, тощо
Пенсійне забезпе-чення	Полягає у формуванні пенсійного фонду за рахунок обов'язкових страхових внесків (у відсотках до фонду оплати праці) підприємств, громадян-підприємців, працюючих громадян. Кошти фонду використовують на виплату пенсій за віком, інвалідністю та інші випадки
Грошовий переказ	Спосіб перерахування грошей юридичними або фізичними особами один одному через кредитні установи чи підприємства зв'язку. Здійснюється двома способами: 1) безпосереднє внесення готівки переказовідправником для подальшого вручення грошей переказоодержувачу; 2) кошти перераховуються з банківського рахунку платника на банківський рахунок одержувача
Надання гарантій та поручительств	Поручитель бере на себе зобов'язання перед кредитором іншої особи повністю або частково відповідати за виконання цією особою її зобов'язань. Поручитель має право вимагати від боржника повернення сплаченої кредитової суми. Гарантія — передбачене законом чи окремою угодою зобов'язання, згідно з яким юридична або фізична особа відповідає повністю або частково перед кредиторами у разі невиконання боржником своїх зобов'язань. Гарантії можуть надаватись банком. Різновиди гарантій: банківські, кредитні, ризику експорту, ризику інвестицій тощо

1	2
Надання позик	Видаються фінансовими установами та іншими юридичними особами. Регулюється угодою позики і буває разовою чи періодичною. Позика може бути державною, дисконтною, дуальною, опційною, компенсаційною, місцевою, облігаційною, натуральною, незабезпеченою, додатковою, субординаційною, фундовою, цільовою, рентною тощо
Надання кредитів	Позика в грошовій або товарних формах на умовах повернення. Надається банком чи юридичною (або фізичною) особою, кредитором, іншій особі — позичальнику. Кредит може бути авальним, акцептний, банківським, безпроцентним, бланковим, брокерським, буферним, валютним, вексельним, відкличним, гарантованим, державним, дилерським, експортним, за відкритим рахунком, забезпеченим, змішаним, іпотечним, комерційним, лізинговим, ломбардним тощо
Фінансовий лізинг	Лізинг — довготермінова оренда машин, обладнання, споруд виробничого призначення зі збереженням прав власності на товар за орендодавцем. Об'єктом фінансового лізингу переважно виступають виробничі будівлі, споруди. Під час дії лізингової фінансової угоди орендар виплачує орендодавцю всю величину амортизації орендованого майна
Клірингова	Безготівкові розрахунки за товари, цінні папери та послуги. Кліринг може бути міжбанківським, міжнародним з лімітованим сальдо

Джерело: складено автором на основі [25, с.39-40]

Відповідність доходів і витрат у звіті про фінансові результати

Статті доходів	Статті витрат
1	2
Дохід від реалізації (чистий дохід):	Собівартість реалізації:
готової продукції	продукції
товарів	товарів
робіт і послуг	робіт і послуг
Валовий прибуток (збиток)	Адміністративні витрати
	Витрати на збут
Інший операційний дохід	Інші операційні витрати
Реалізація іноземної валюти	Витрати на дослідження та розробки
Реалізація інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій)	Собівартість реалізованої іноземної валюти
	Собівартість реалізованих виробничих запасів
Операційна оренда активів	Операційна оренда активів
Відшкодування раніше списаних активів	Втрати від знецінення запасів
Фінансові результати від операційної діяльності	
Дохід від участі в капіталі	Втрати від участі в капіталі:
Інвестиції в асоційовані підприємства	від інвестицій в асоційовані підприємства
Спільна діяльність	від спільної діяльності
Інвестиції в дочірні підприємства	від інвестицій в дочірні підприємства
Інші фінансові доходи	Фінансові витрати
Дивіденди одержані	Відсотки за кредит
Відсотки одержані	Інші фінансові витрати
Інші доходи від фінансових операцій	
Інші доходи	Інші витрати
Реалізація необоротних активів	Собівартість реалізованих необоротних активів
Реалізація фінансових інвестицій	Собівартість реалізованих фінансових інвестицій
Неопераційна курсова різниця	Втрати від неопераційних курсових різниць
Безкоштовно отримання активу	Оцінка необоротних активів і фінансових інвестицій
Інші доходи від звичайної діяльності	Списання необоротних активів
	Інші витрати операційної діяльності
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	
	Податки з прибутку від звичайної діяльності
Фінансовий результат від звичайної діяльності	
відшкодування збитків від надзвичайних подій	втрати від стихійного лиха
інші надзвичайні доходи	втрати від техногенних аварій
зменшення податку на прибуток	інші
	Податки з прибутку від надзвичайної діяльності
Фінансовий результат від надзвичайної діяльності	
Чистий фінансовий результат звітного періоду	

Джерело: складено автором на основі [58, с.51]

Фінансова звітність за 2024 рік

Підприємство
ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»
Дата та час подачі звіту
30.06.2025 15:43
Вид економічної діяльності
73.11 Рекламні агентства
Телефон
+380673500658
КАТОТТГ
UA61040490010069060
Середня кількість працівників
12
Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком

Фінансова звітність мікропідприємства
Баланс (Форма № 1-мс) мікропідприємства станом на 31.12.2024 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1197	1212
Первісна вартість	1011	2309	2384
Знос	1012	1112	1172
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I «Необоротні активи»	1095	1197	1212
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
Поточна дебіторська заборгованість	1155	201,2	242,5
Гроші та їх еквіваленти	1165	38,8	158
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II «Оборотні активи»	1195	240	400,5
Баланс (Усього активів)	1300	1437	1612,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	210	210
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	516,7	545,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I «Власний капітал»	1495	726,7	755,7
Усього за розділом II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Товари, роботи, послуги	1615	195,4	222,9
Розрахунками з бюджетом	1620	14	12,3
Розрахунками зі страхування	1625	-	-
Розрахунками з оплати праці	1630	1,4	1,5
Інші поточні зобов'язання	1690	499,5	620,1
Усього за розділом III «Поточні зобов'язання і забезпечення»	1695	710,3	856,8
Баланс (Усього пасивів)	1900	1437	1612,5

Фінансові результати (Форма № 2-мс) мікропідприємства за 2024 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5209,3	3415
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи	2280	5209,3	3415
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1782,3	1398,3
Інші витрати	2165	157	-
Разом витрати	2285	1939,9	1398,3
Фінансовий результат до оподаткування	2290	3269,4	2016,7
Податок на прибуток	2300	279,2	207,3
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток	2350	2990,2	1809,4

Керівник
 М. М. ТИМОШИК
 Головний бухгалтер
 М. Б. ВИШНЬОВСЬКА

Фінансова звітність за 2023 рік

Підприємство
ТОВ «ВЕСТ БОРД ТЕРНОПІЛЬ»
Дата та час подачі звіту
09.02.2024 10:59
Вид економічної діяльності
73.11 Рекламні агентства
Телефон
0673500658
КАТОТТГ
UA61040490010069060
Середня кількість працівників
13

Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком

Фінансова звітність мікропідприємства

Баланс (Форма № 1-мс) мікропідприємства станом на 31.12.2023 року *

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	1020	1197
Первісна вартість	1011	2194	2309
Знос	1012	1174	1112
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I «Необоротні активи»	1095	1020	1197
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
Поточна дебіторська заборгованість	1155	157,3	201,2
Гроші та їх еквіваленти	1165	34,6	38,8
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II «Оборотні активи»	1195	191,9	240
Баланс (Усього активів)	1300	1211,9	1437

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	210	210
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	338,9	516,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I «Власний капітал»	1495	548,9	726,7
Усього за розділом II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Товари, роботи, послуги	1615	216,4	195,4
Розрахунками з бюджетом	1620	6	14
Розрахунками зі страхування	1625	-	-
Розрахунками з оплати праці	1630	0,6	1,4
Інші поточні зобов'язання	1690	440	499,5
Усього за розділом III «Поточні зобов'язання і забезпечення»	1695	663	710,3
Баланс (Усього пасивів)	1900	1211,9	1437

Фінансові результати (Форма № 2-мс) мікропідприємства за 2023 рік *

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3415	2312,5
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи	2280	3415	2312,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1398,3	1277,2
Інші витрати	2165	-	-
Разом витрати	2285	1398,3	1277,2
Фінансовий результат до оподаткування	2290	2016,7	1035,3
Податок на прибуток	2300	207,3	116,4
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток	2350	1809,4	918,9

Керівник
М. М. ТИМОШИК
Головний бухгалтер
М. Б. ВИШНЬОВСЬКА

Показники фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку показника
Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{\phi n} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.1900}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{\phi z} = \frac{\Phi.1p.1900}{\Phi.1p.1495}$
Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{\phi p} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1495}$
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{\kappa \kappa \kappa} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1900}$
Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{\phi c} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{\mu \nu \kappa} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}{\Phi.1p.1495}$
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{зв \kappa} = \frac{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}{\Phi.1p.1195}$
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$K_{\mu \rho \kappa} = \frac{\Phi.1p.(1101 + 1102 + 1103 + 1104)}{\Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095)}$
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{\phi c \mu} = \frac{\Phi.1p.1495 + p.1595}{\Phi.1p.1900}$
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{пз} = \Phi.1p.(1495 + 1595 - 1095) +$ $+ p.(1600 + 1605 + 1615 + 1635) /$ $\Phi.1.p.(1101 + 1102 + 1103 + 1104)$

Джерело: складено автором на основі [52, с.23]

Показники ліквідності та платоспроможності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$
Коефіцієнт проміжної ліквідності	$K_{нрл} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165 + p.(1120 + \dots + 1155)}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{пл} = \frac{\Phi.1p.1195 + p.1200}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$
Показник покриття	$Пн = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1695}$
Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	$K_{\partial кз} = \frac{\Phi.1p.(1120 + 1125 + 1130 + 1135 + 1140 + 1145 + 1155)}{\Phi.1p.(1605 + 1615 + 620 + 1630 + 1635 + 1640 + 1645)}$

Джерело: складено автором на основі [52, с.24]

Показники ділової активності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку показника
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації)	$Koa = \frac{\Phi.2 p.2000}{\frac{\Phi.1 p.1300_{зр.3} + p.1300_{зр.4}}{2}}$
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$Koa = \frac{\Phi.2 p.2000}{\frac{\Phi.1 p.1195_{зр.3} + p.1195_{зр.4}}{2}}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$Koz = \Phi.2 p.2050 / (\Phi.1 (p.1100 + p.1110)_{зр.3} + (p.1100 + p.1110)_{зр.4}) / 2$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$Kodz = \Phi.2 p.2000 / (\Phi.1 (p.1120 + p.1155)_{зр.3} + (p.1120 + p.1155)_{зр.4}) / 2$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$Kokz = \Phi.2 p.2050 / (\Phi.1 p.(1605 - 1650 + 1690 + 1700)_{зр.3} + p.(1650 - 1650 + 1690 + 1700)_{зр.4}) / 2$
Тривалість оборотності активів, дні	$Toa = \frac{360 \text{ днів}}{Koa}$
Тривалість оборотності оборотних активів, дні	$Tooa = \frac{360 \text{ днів}}{Koa}$
Тривалість оборотності запасів, дні	$Toz = \frac{360 \text{ днів}}{Koz}$
Тривалість оборотності дебіторської заборгованості, дні	$Todz = \frac{360 \text{ днів}}{Kodz}$
Тривалість оборотності кредиторської заборгованості, дні	$Tokz = \frac{360 \text{ днів}}{Kokz}$

Джерело: складено автором на основі [42, с.121]

Показники рентабельності діяльності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку показника (код рядка даних)
Рентабельність активів, %	$Pa = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.1p.1300}$
Рентабельність власного капіталу, %	$P_{вк} = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.1p.1495}$
Рентабельність продукції, %	$P_{np} = \frac{\Phi.2p.2090}{\Phi.2p.2050}$
Валова рентабельність продажу, %	$BPn = \frac{\Phi.2p.2090}{\Phi.2p.2000}$
Операційна рентабельність продажу, %	$OPn = \frac{\Phi.2p.2190}{\Phi.2p.2000}$
Чиста рентабельність продажу, %	$CPn = \frac{\Phi.2p.2350}{\Phi.2p.2000}$

Джерело: складено автором на основі [42, с.123]

Основні моделі прогнозування банкрутства підприємства

1. Модель Ліса (1972 р.) має наступний вигляд:

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4, \quad (1)$$

де X_1 — відношення оборотного капіталу до всіх активів; X_2 — відношення прибутку від реалізації до всіх активів; X_3 — відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів; X_4 — відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

За $Z > 0,037$ рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою.

За $Z < 0,037$ рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства — високою.

2. Модель Теффлера-Тішоу (1977 р.) має наступний вигляд:

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (2)$$

де X_1 — відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань; X_2 — відношення оборотних активів до зобов'язань; X_3 — відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів; X_4 — відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

За $Z > 0,3$ рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою.

За $Z < 0,3$ рівень фінансового стану вважається низьким, а ймовірність банкрутства — високою.

3. Модель Терещенка О.О. (2003 р.) має наступний вигляд:

$$Z = 0,306 \times X_1 + 0,331 \times X_2 + 1,309 \times X_4 + 0,050 \times X_6 + 0,363 \times X_9 + 0,258 \times X_{10} - 1,387 \quad (3)$$

де X_1 - коефіцієнт покриття; X_2 - коефіцієнт фінансової незалежності; X_4 - коефіцієнт рентабельності операційного продажу за грошовим потоком; X_6 - коефіцієнт оборотності позичкового капіталу; X_9 - рентабельність власного капіталу; X_{10} - коефіцієнт оборотності оборотних активів; A_0 - незмінний показник.

Розраховані значення Z - показника можна інтерпретувати так:

$Z > 2$ — підприємство вважається фінансово стійким, і тому йому не загрожує банкрутство ($Z1$);

$1 < Z < 2$ - фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує ($Z2$);

$0 < Z < 1$ — підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів ($Z3$);

$Z < 0$ — підприємство є напівбанкрутом ($Z4$).

Джерело: складено автором на основі [16, с.45-47]