Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»
Завідувач кафедри
д.е.н., проф.
_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО
«_____» _____ 2024 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
на тему:

«УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АВІДАЛЬ», М. КИЇВ)»

«IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF INFORMATION PROVISION OF BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES IN THE TRADE SPHERE»

Виконав здобувач вищої освіти
2м курсу, групи ЕОБ23м-1,4
ОПП «Економіка та організація бізнесу»
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
_____ Лідія РУДЕНКО
«____» _____ 2024 р.

Керівник роботи: д.е.н., професор
_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО
«____» _____ 2024 р.

Рецензент роботи: д.е.н., проф.
_____ Вікторія ГРАНОВСЬКА
«____» _____ 2024 р.

м. Кропивницький
2024 р.

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет *Економічний*
Кафедра *Економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи*
Рівень вищої освіти *магістр*
Галузь знань *07 Управління та адміністрування*
Спеціальність *076 «Підприємництво та торгівля»*
Освітньо-професійна програма *Економіка та організація бізнесу*

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
Економіки, підприємництва та
готельно-ресторанної справи
_____
д.е.н. проф. Володимир
ЗАЙЧЕНКО
«____» _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ

Руденко Лідії Іванівни

1. Тема роботи *«Удосконалення системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери (на прикладі ТОВ «Авідаль», м. Київ)»*
2. Керівник роботи *Зайченко Володимир Васильович, д.е.н., професор*
3. Строк подання роботи до захисту _____ _____ *2024 року*

Мета та завдання кваліфікаційної роботи. *Метою роботи є розробка та впровадження рекомендацій щодо удосконалення системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» для підвищення ефективності його діяльності, зокрема шляхом оптимізації внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків, інтеграції сучасних інформаційних технологій та автоматизації ключових бізнес-процесів у торговельній сфері.*

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання: - розглянут сутність та види інформаційного забезпечення підприємства; - визначити і обгрунтувати об'єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності;- проаналізувати особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери; - вивчити загальну характеристику ТОВ «Авідаль»; - здійснити оцінку фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль»; - провести аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»; - запропонувати шляхи оптимізації внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів

ТОВ «Авідаль»; - запропонувати формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»; - розробити план інтегрування сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль».

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	*Ознайомлення з літературними джерелами*		
2.	*Написання вступу та першого розділу*		
3.	*Написання другого розділу*		
4.	*Написання третього розділу*		
5.	*Оформлення кваліфікаційної роботи*		
6.	*Перевірка роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату*		
7.	*Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту*		

Дата видачі завдання

«____» _____ 2024року

Керівник роботи _____ Зайченко В.В.
(підпис)

Завдання прийнято до виконання
«_____» _____ 2024 року

Здобувач _____ Руденко Л.І.
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Руденко Л.І. «Удосконалення системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери (на прикладі ТОВ «Авідаль», м. Київ)»: Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка підприємства» зі спеціальності 076 – «Підприємництво та торгівля» / Центральноукраїнський національний технічний університет. м. Кропивницький, 2024. 105 с.

У першому кваліфікаційної роботи було досліджено теоретико-методичні засади інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери. Зокрема уточнено сутність та види інформаційного забезпечення підприємства сучасних умовах господарювання. Також виокремлені і обгрунтовані ключові аспекти інформаційних потреб менеджерів сучасних підприємств та основні види інформаційного забезпечення підприємства. Визначені об'єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності та особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери. Досліджені основні недоліки у сучасних системах ІЗ торговельних підприємств.

У другому розділі здійснена оцінка стану інформаційного забезпечення діяльності ТОВ «Авідаль». Проведена загальна характеристика ТОВ «Авідаль». Проведена оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль», яка показала, що компанія має ряд фінансових та операційних викликів, які впливають на її стабільність та потенціал для зростання. Загалом, аналіз показав, що хоча підприємство і виявляє здатність генерувати прибуток, його фінансова стійкість та ліквідність залишаються під загрозою через високу залежність від залучених ресурсів та неефективне управління капіталом. Також було здійснено аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль», зокрема визначено основні бізнес-процеси ТОВ «Авідаль», які можна розділити на кілька ключових категорій. Було проаналізовано основні елементи інформаційного забезпечення, які наразі присутні на ТОВ «Авідаль». Доведено, що значення внутрішньофірмового інформаційного забезпечення, для ТОВ «Авідаль» необхідно постійно оновлювати та вдосконалювати свої інформаційні системи, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, підвищувати ефективність діяльності та забезпечувати надійний захист даних. Для отримання повної картини, важливо було звернути увагу на зовнішнє інформаційне забезпечення. Для цього була створена анкета, спрямована на оцінку таких ключових параметрів інформаційного забезпечення, як своєчасність, достовірність, повнота, рівень обробки та доступність інформації. Відтак, було визначено, що "достовірність", "доступність" та "повнота" мають відносно високі показники, що вказує на задовільний рівень цих аспектів інформаційного забезпечення. "Рівень обробки" та "Своєчасність" мають значно нижчі показники. Ці проблеми можуть бути зумовлені військовими діями, які ускладнюють логістику, зв'язок та загалом оперативність інформаційних процесів.

У третьому розділі роботи було сформовано комплексну програму удосконалення інформаційного забезпечення ТОВ «Авідаль». Зокрема було

запропонована оптимізація внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль». Для ефективного вибору джерел інформації в рамках вторинних досліджень маркетингових заходів в роботі рекомендовано використовувати спеціально розроблену інформаційну матрицю, яка демонструє потенціал використання різних видів інформації, як внутрішньої, так і зовнішньої, залежно від конкретних об'єктів дослідження. Також було запропоновано конкретні типи інформації, що є необхідними для проведення різноманітних маркетингових досліджень. Обгрунтовано, що ефективне функціонування підприємства значною мірою залежить від організації процесів збору, аналізу та розподілу маркетингової інформації. Ці процеси мають бути інтегровані в систему інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ), яка є невід'ємною складовою загальної інформаційної системи управління компанією. Відтак було розроблено структуру запропонованої системи. Запрпоновано концептуальну схему формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль». Також було розроблено потенційну програму інтеграції сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» за основними напрямами інтеграції. Для оцінки приблизної вартості впровадження програмного забезпечення для ТОВ «Авідаль» було враховано основні категорії, вартість ліцензій, інтеграції та підтримки. Відтак, було пораховано орієнтовний підсумок розрахунків вартості впровадження програмного забезпечення по всіх бізнес-процесах компанії та по основним бізнес-процесам ТОВ «Авідаль».

Ключові слова: інформаційне забезпечення, бізнес-процеси, оптимізація бізнес-процесів, внутрішньофірмове інформаційне забезпечення, зовнішнє інформаційне забезпечення, аналіз фінансово-економічного стану, маркетингові дослідження, інформаційна матриця, інтеграція технологій, програмне забезпечення, система інформаційного забезпечення маркетингу, структура інформаційного забезпечення

ABSTRACT

Rudenko L.I. Improvement of the system of information provision of business processes of enterprises in the trade sphere (on the example of LLC "Avidal", Kyiv): Qualification work for the second (master's) level of higher education at the EPP "Economics and Business Organization" in the specialty 076 - "Entrepreneurship and trade" / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2024. 105 p.

In the first part of the qualification work, the theoretical and methodological principles of information support for business processes in the enterprise of the trade sphere were explored. Specifically, the essence and types of information support for enterprises under modern business conditions were clarified. Also, key aspects of information needs of managers of modern enterprises and main types of enterprise information support were identified and substantiated. Objective prerequisites for information support of entrepreneurial activity and features of information support for business processes of enterprises in the trade sphere were determined. The main shortcomings in the current information systems (IS) of trade enterprises were studied.

In the second section, the state of information support of LLC "Avidal" activities was evaluated. A general characterization of LLC "Avidal" was conducted. An assessment of the financial and economic state of LLC "Avidal" was carried out, which showed that the company has a number of financial and operational challenges affecting its stability and growth potential. Overall, the analysis showed that although the enterprise has the ability to generate profit, its financial stability and liquidity remain at risk due to high dependence on borrowed resources and inefficient capital management. An analysis of internal and external information support of business processes of LLC "Avidal" was also performed, specifically identifying the main business processes of LLC "Avidal", which can be divided into several key categories. The main elements of information support currently present at LLC "Avidal" were analyzed. It was proven that the importance of internal information support for LLC "Avidal" requires continuous updating and improvement of its information systems to remain competitive in the market, increase operational efficiency, and ensure reliable data protection. To get a full picture, it was important to pay attention to external information support. For this, a survey was created aimed at assessing such key parameters of information support as timeliness, reliability, completeness, processing level, and accessibility of information. Consequently, it was determined that "reliability," "accessibility," and "completeness" have relatively high indicators, indicating a satisfactory level of these aspects of information support. "Processing level" and "Timeliness" have significantly lower indicators. These problems may be caused by military actions complicating logistics, communication, and overall timeliness of information processes.

In the third section of the work, a comprehensive program for improving the information support of LLC "Avidal" was developed. Specifically, optimization of internal information support of business processes of LLC "Avidal" was proposed. For effective selection of information sources within secondary marketing research, it was recommended to use a specially developed information matrix, demonstrating the potential use of various types of information, both internal and external, depending on specific research objects. Specific types of information necessary for conducting various marketing researches were also proposed. It was argued that the effective functioning of the enterprise largely depends on the organization of the processes of collection, analysis, and distribution of marketing information. These processes must be integrated into the Marketing Information Support System (MISS), which is an integral part of the general information management system of the company. Thereafter, the structure of the proposed system was

developed. A conceptual scheme for forming the sector of information support for business processes of LLC "Avidal" was proposed. A potential program for integrating modern technologies into the information support of business processes of LLC "Avidal" was also developed for the main directions of integration. To estimate the approximate cost of implementing software for LLC "Avidal", main categories, cost of licenses, integration, and support were considered. Consequently, an approximate total of the cost estimates for implementing software across all business processes of the company and for the main business processes of LLC "Avidal" was calculated.

Key words: information support, business processes, optimization of business processes, internal company information support, external information support, financial-economic state analysis, marketing research, information matrix, technology integration, software, marketing information support system, structure of information support.

ЗМІСТ

ВСТУП **4**

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ **9**

1.1. Сутність та види інформаційного забезпечення підприємства 9

1.2. Об’єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності 22

1.3. Особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери 28

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АВІДАЛЬ» **37**

2.1. Загальна характеристика ТОВ «Авідаль» 37

2.2. Оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль» 46

2.3. Аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» 66

РОЗДІЛ 3. КОПЛЕКСНА ПРОГРАМА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВ «АВІДАЛЬ» **75**

3.1. Оптимізація внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» 75

3.2. Формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» 82

3.3. Інтеграція сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» 87

ВИСНОВКИ **96**

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ **101**

ДОДАТКИ **105**

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується стрімкою цифровізацією та зростанням обсягів інформації, що циркулює в бізнес-середовищі. У таких умовах ефективність управління бізнес-процесами підприємств торговельної сфери значною мірою залежить від якості та функціональності системи інформаційного забезпечення. Торговельні підприємства стикаються з необхідністю обробляти значний обсяг даних, інтегрувати інформаційні потоки, аналізувати ринкові тенденції, взаємодіяти з клієнтами, постачальниками та іншими стейкхолдерами.

Проте, багато торговельних підприємств стикаються з такими проблемами, як дублювання даних, відсутність інтегрованих інформаційних систем, недостатня швидкість обробки даних і низький рівень захисту інформації. Це знижує ефективність бізнес-процесів, уповільнює прийняття управлінських рішень та ускладнює адаптацію до змінного ринкового середовища.

Зростання конкуренції, впровадження новітніх технологій і необхідність відповідати сучасним вимогам споживачів вимагають удосконалення існуючих систем інформаційного забезпечення. В умовах глобалізації та розвитку цифрових технологій актуальним стає впровадження аналітичних інструментів, автоматизованих систем управління, інтеграції з хмарними технологіями та забезпечення високого рівня кібербезпеки.

Таким чином, тема удосконалення системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери є надзвичайно актуальною. Її дослідження дозволяє визначити шляхи підвищення ефективності управління, оптимізації внутрішніх і зовнішніх процесів, а також досягнення конкурентних переваг у швидкозмінному бізнес-середовищі.

Проблематиці інформаційного забезпечення бізнес-процесів приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Серед них можна виділити праці таких відомих дослідників, як Х. Біннер, Т. Дейвенпорт, Дж. Шорт, М. Портер, Дж. Чампі. Серед українських вчених значний внесок у вивчення цієї тематики зробили О. Біловодська, О. Виноградова, О. Дума, А. Котлик, Т. Лепейко, Л. Чернобай та інші. Їхні дослідження стали основою для подальшого розвитку підходів до організації інформаційного забезпечення в управлінні бізнес-процесами.

Мета та завдання дослідження. Метою роботи є розробка та впровадження рекомендацій щодо удосконалення системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» для підвищення ефективності його діяльності, зокрема шляхом оптимізації внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків, інтеграції сучасних інформаційних технологій та автоматизації ключових бізнес-процесів у торговельній сфері.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

- розглянут сутність та види інформаційного забезпечення підприємства;
- визначити і обгрунтувати об’єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності;
- проаналізувати особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери;
- вивчити загальну характеристику ТОВ «Авідаль»;
- здійснити оцінку фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль»;
- провести аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»;
- запропонувати шляхи оптимізації внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»;
- запропонувати формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»;

- розробити план інтегрування сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль».

Об'єктом дослідження виступає ТОВ «Авідаль».

Предметом дослідження є система інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери, її структура, механізми функціонування, а також методи і технології оптимізації інформаційних потоків з метою підвищення ефективності управління і конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «Авідаль».

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

уточнено:

- особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів у торговельній сфері як комплексної системи, яка включає методи, технології та інструменти збору, аналізу, зберігання та передачі інформації для підтримки прийняття управлінських рішень;

- роль системи інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ) у забезпеченні адаптивності підприємства до ринкових змін, покращенні комунікації між підрозділами та оптимізації управлінських рішень;

- значення інтеграції сучасного програмного забезпечення в бізнес-процеси, що дозволяє забезпечити їх автоматизацію, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності.

набули подальшого розвитку:

- погляди на сутність та об’єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності;

- інструменти для оцінювання рівня інформаційного забезпечення бізнес-процесів, зокрема розробка та впровадження інформаційних матриць і анкет для аналізу ключових параметрів (своєчасність, достовірність, повнота, рівень обробки, доступність);

- методичні підходи до впровадження сучасного програмного забезпечення, що покриває основні бізнес-процеси компанії (ERP, CRM, BI, логістичні системи), із врахуванням економічних викликів і потреб ТОВ «Авідаль».

удосконалено:

- підхід до виділення ключових характеристик сучасних бізнес-процесів як об’єкту управління. Це дозволило створити основу для ефективного управління, орієнтованого на підвищення результативності та адаптивності підприємства в умовах сучасного ринку;

- етапи структурного моделювання системи оптимізації бізнес-процесів, що враховують специфіку діяльності ТОВ «Авідаль». Розроблено концептуальну схему сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів, яка інтегрує сучасні інформаційні технології;

- комплексну програму удосконалення інформаційного забезпечення бізнес-процесів, яка включає оптимізацію внутрішніх інформаційних потоків, впровадження інтегрованої інформаційної системи управління та розробку стратегії впровадження сучасного програмного забезпечення.

Теоретичною та методологічною основою даної роботи є застосування об'єктивних принципів наукового пізнання, системного підходу, використанням методів аналізу, синтезу, угруповання, порівняння. В ході дослідження розглядалися та вивчалися вітчизняна та зарубіжна наукова спеціальна література. Для дослідження цієї теми кваліфікаційної роботи аналізувалися звіти діяльності ТОВ «Авідаль», зокрема баланс та звіт про фінансові результати за 2020-2023 рр. та інші матеріали досліджуваної компанії.

Практичне значення одержаних результатів. Розроблена програма удосконалення інформаційного забезпечення може бути впроваджена в діяльність ТОВ «Авідаль» для покращення ефективності управління ключовими бізнес-процесами, такими як постачання, виробництво, збут, маркетинг та управління якістю. Запропонована концепція формування сектору інформаційного забезпечення дозволяє забезпечити інтеграцію сучасних інформаційних технологій (ERP, CRM, BI) для підтримки прийняття рішень, що сприятиме більшій прозорості та оперативності роботи. Впровадження рекомендованого програмного забезпечення дозволяє автоматизувати рутинні операції, що знижує витрати на адміністрування, оптимізує використання ресурсів та підвищує продуктивність праці. Розроблена структура інформаційного забезпечення

забезпечує своєчасний збір, аналіз та інтерпретацію даних, що дозволяє керівництву підприємства оперативно реагувати на зміни ринкових умов та підвищувати обґрунтованість управлінських рішень. Загалом використання сучасних інформаційних технологій та оптимізація бізнес-процесів дозволяють ТОВ «Авідаль» підвищити рівень обслуговування клієнтів, що сприяє зміцненню позицій компанії на ринку. Результати дослідження можуть бути використані як основа для подальших розробок у сфері інформаційного забезпечення, а також для підготовки навчальних матеріалів і рекомендацій щодо управління бізнес-процесами в підприємствах торговельної сфери.

Апробація результатів та публікації. Окремі результати дослідження здобувача були представлені у тезах “Формування системи інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери”, що були висвітлені на ІІ Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми економіки та підприємництва в умовах викликів і загроз» (16 травня 2024 р., м. Кропивницький).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний її обсяг становить 105 сторінок друкованого тексту, містить 25 таблиць і 11 рисунків, список використаних джерел містить 36 джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ

1.1. Сутність та види інформаційного забезпечення підприємства

У сучасному динамічному бізнес-середовищі, де відбувається стрімкий розвиток технологій та зростає конкуренція, інформаційне забезпечення відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності та адаптивності підприємств. Сутність інформаційного забезпечення полягає у забезпеченні бізнесу необхідною, актуальною та точною інформацією, яка дозволяє приймати обгрунтовані управлінські рішення, розробляти стратегії та відповідати на зовнішні та внутрішні виклики. Таке забезпечення включає в себе різноманітні види інформації, від оперативних даних до аналітичних звітів, які допомагають оптимізувати всі аспекти діяльності підприємства.

З метою глибшого розуміння даного явища, у цьому підрозділі розглядаються основні види інформаційного забезпечення, які включають стратегічні, тактичні та оперативні інформаційні системи. Кожен з цих видів відіграє специфічну роль у підтримці різних рівнів управління та прийняття рішень, забезпечуючи таким чином комплексний підхід до управління ресурсами та капабіліті підприємства. Визначення, аналіз та систематизація цих видів дозволять краще зрозуміти, як підприємства можуть використовувати інформацію для підвищення своєї конкурентоспроможності та ефективності.

На сучасному етапі розвитку бізнесу важко переоцінити роль інформації у веденні господарської діяльності. Загалом під інформаційним забезпеченням підприємств розуміють комплексний процес, який допомагає компаніям отримувати необхідні дані для оптимізації їхніх операцій і втілення стратегічних задумів. Цей процес охоплює систематичний збір, ефективну обробку, зберігання, передачу та детальний аналіз інформації.

Крім того, інформаційне забезпечення включає розробку та впровадження інформаційних систем, які слугують для підтримки всіх перелічених процесів. Взаємодія цих компонентів є критично важливою для забезпечення не тільки поточної ефективності, але і довгострокового розвитку підприємства. Таке інтегроване інформаційне забезпечення дозволяє керівництву приймати обгрунтовані рішення, що враховують як внутрішні, так і зовнішні чинники впливу на діяльність компанії.

В сучасному бізнес-середовищі роль інформаційного забезпечення неможливо недооцінити. Елементи цієї системи тісно взаємодіють, аби забезпечити безперервний потік інформації, який розпочинається з моменту її збору і обробки, просувається через аналіз, і кульмінує її використанням у стратегічних та оперативних цілях організації. Така організована система збору, зберігання, обробки та передачі інформації дозволяє їй ефективно переміщуватися між різними рівнями управління або зовнішніми стейкхолдерами, забезпечуючи її доступність, точність та цілісність для уповноважених осіб. Важливість цієї систематичної взаємодії стає ключовим аспектом в досягненні стратегічних цілей та підвищенні загальної ефективності організації.

Підприємства, що займаються формуванням та розвитком сучасних інформаційних систем, зазвичай дотримуються кількох ключових етапів розвитку [1]:

Перший етап: Впровадження базових інформаційних систем. На початковому етапі компанії встановлюють базові інформаційні системи, такі як системи обліку (бухгалтерські, фінансові, заробітної плати) та системи управління виробництвом. Головною метою цього етапу є автоматизація стандартних операцій і задоволення первинних інформаційних потреб.

Другий етап: Оптимізація та розширення функціональності. Після успішного впровадження і стабілізації базових систем, компанія починає оптимізувати їхню роботу та розширювати можливості застосування. Це включає в себе використання систем не тільки для облікових завдань, але й

для планування, аналізу та стратегічного прийняття рішень, що відкриває нові горизонти для використання зібраної інформації.

Третій етап: Інтеграція систем та збільшення ефективності. На цьому рівні розвитку, компанії зосереджуються на інтеграції різноманітних інформаційних систем. Цей процес спрямований на забезпечення взаємодії та обміну даними між системами, що веде до покращення внутрішніх процесів та збільшення загальної ефективності використання ресурсів.

Четвертий етап: Розвиток бізнес-аналітики та аналітичних можливостей. На цій стадії підприємства активно впроваджують і розвивають аналітичні системи, включаючи інструменти бізнес-аналітики та технології обробки великих обсягів даних (Big Data). Ці інноваційні системи дозволяють аналізувати великі масиви даних, виявляти тренди, зразки поведінки споживачів та ключові бізнес-моменти, що сприяє прийняттю більш точних та ефективних стратегічних рішень.

П’ятий етап: Цифрова трансформація. На цій стадії розвитку компанії активно інтегрують передові технології, такі як штучний інтелект (AI), Інтернет речей (IoT) та автоматизація процесів, щоб модернізувати свою діяльність. Цифрова трансформація має на меті не тільки оптимізувати бізнес-процеси, а й покращити взаємодію з клієнтами та стейкхолдерами, забезпечуючи більш ефективне та інноваційне управління.

Шостий етап: Оптимізація безпеки та захисту інформації. У міру того, як компанії стають все більш залежними від цифрових технологій, питання безпеки набуває особливої актуальності. На цьому етапі основна увага приділяється захисту даних та інформаційних систем від кіберзагроз та несанкціонованого доступу. Міцні механізми захисту інформації є ключовими для збереження конфіденційності, цілісності та доступності даних в епоху постійно зростаючих інформаційних ризиків.

Сьомий етап: Адаптація до змін у середовищі. В умовах неперервних економічних, технологічних та регуляторних змін, сучасні підприємства мають забезпечувати гнучкість своїх інформаційних систем. На цьому етапі

особливо актуальним стає застосування адаптивних методологій, таких як DevOps і Lean IT, що дозволяють швидко реагувати на нові виклики та оптимізувати процеси відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Восьмий етап: Підтримка та постійний розвиток. На цій стадії важливо не тільки підтримувати існуючу інформаційну інфраструктуру, але й постійно її вдосконалювати, щоб відповідати змінюваним вимогам організації. Цей етап включає регулярне оновлення інформаційних систем, навчання персоналу та інтеграцію нових технологічних інновацій, забезпечуючи тим самим стале зростання та розвиток підприємства.

На основі аналізу наукових робіт таких авторів як [19, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36] можна зробити висновок про тісний зв'язок розвитку інформаційного забезпечення підприємств з інформаційними потребами їхніх менеджерів. Професійність та мотивація менеджерів мають прямий вплив на визначення необхідної інформації, яка потрібна для збору, обробки, зберігання, передачі та аналізу, а також на організацію цієї інформації для ефективного прийняття управлінських рішень та виконання функцій на підприємстві.

Інформаційні потреби менеджерів можна розділити на декілька ключових аспектів, кожен з яких відіграє важливу роль у їхній роботі:

1. Планування та прийняття рішень: Менеджерам необхідна інформація для розробки стратегічних та тактичних планів. Це включає ухвалення рішень у сферах виробництва, продажів, маркетингу та фінансів. Їхня потреба в інформації стосується аналізу даних, прогнозування трендів та моніторингу результатів.

2. Моніторинг діяльності: Менеджери відповідають за слідкування за виконанням бізнес-процесів та поведінкою співробітників. Вони використовують інформацію для ідентифікації поточного стану операцій та виявлення будь-яких неправильностей або проблем, що потребують швидкої реакції.

3. Стратегічне управління: У ролі стратегічних керівників менеджери формують довгострокові цілі та вектори розвитку підприємства. Вони потребують детальної інформації про зовнішнє середовище, конкурентів, можливості та загрози для ефективного стратегічного планування.

4. Оптимізація ресурсів: Менеджери займаються розподілом ресурсів, таких як фінанси, робоча сила та матеріали. Їм важливо мати доступ до інформації, яка допоможе у плануванні бюджету, управлінні запасами, аналізі витрат і виборі найефективніших способів використання ресурсів.

5. Маркетинг та обслуговування клієнтів: Менеджери у цій сфері використовують дані про споживачів, включаючи їхні уподобання та поведінку, для розробки маркетингових стратегій та ефективної підтримки клієнтів. Ці знання допомагають формувати пропозиції, які точно відповідають запитам і очікуванням клієнтів.

6. Забезпечення безпеки інформації: Відповідальність за інформаційну безпеку лежить на менеджерах, які мають забезпечити захист важливих даних від несанкціонованого доступу та уникнення витоків інформації. Ефективні заходи безпеки є критично важливими для збереження конфіденційності та інтегральності корпоративних даних.

7. Розробка інформаційних систем та процесів: Менеджери повинні визначати, яку інформацію необхідно збирати, обробляти і які інформаційні системи розробляти для задоволення цих потреб. Це сприяє підвищенню продуктивності, прийняттю обґрунтованих рішень і підтримці конкурентоспроможності на ринку [5].

Кожен з цих аспектів допомагає менеджерам формулювати і впроваджувати стратегії, що забезпечують стійке розвитку та успіх підприємства.

Інформаційні потреби менеджерів часто залежать від їхнього професійного рівня та мотивації. Менеджери, які мають високий рівень професіоналізму і глибоко розуміють специфіку своєї галузі, відрізняються

розвиненими аналітичними та стратегічними навичками. Це дозволяє їм ефективно аналізувати складні дані та ухвалювати рішення, базуючись на глибокому розумінні ринкових умов.

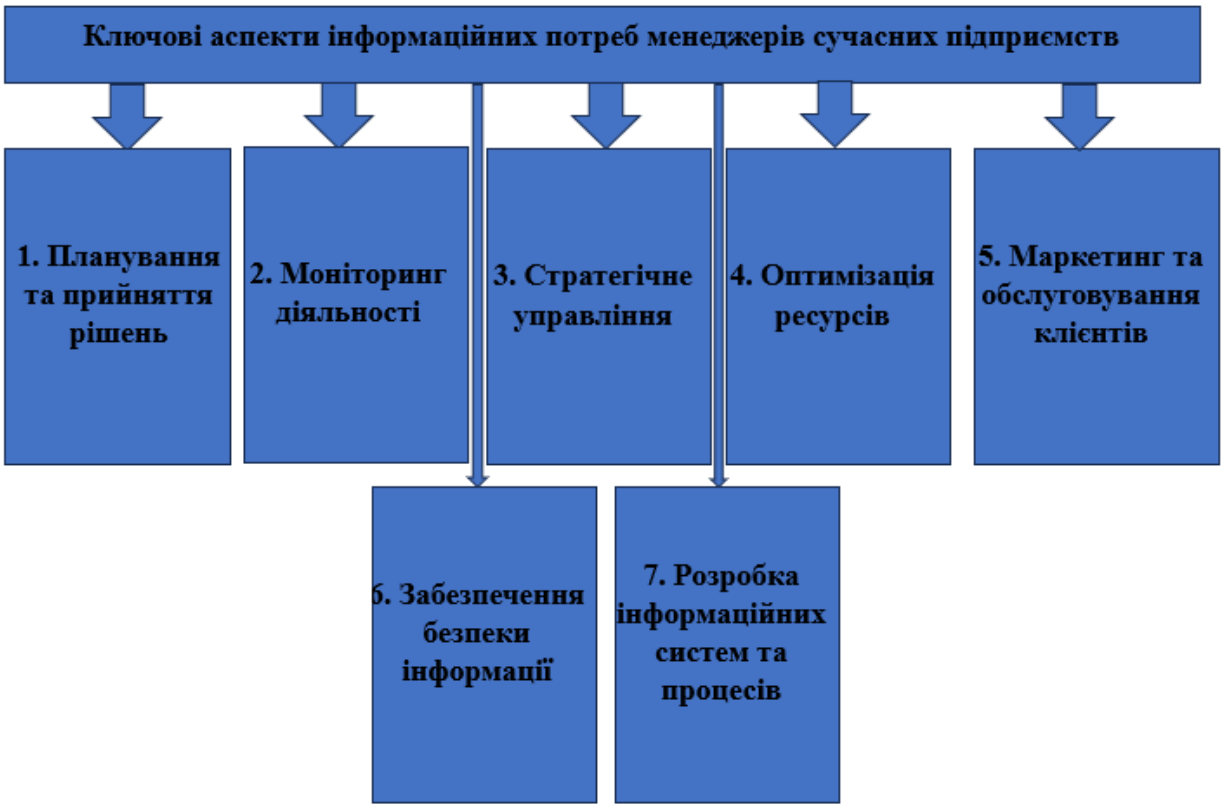


Рисунок 1.1 – Ключові аспекти інформаційних потреб менеджерів сучасних підприємств

**Розроблено автором на основі джерел [1-4, 7, 9, 10].*

Також, менеджери зі спеціалізованими знаннями мають конкретні інформаційні потреби у своїх областях експертизи. Наприклад, маркетингові фахівці можуть потребувати детальної інформації про ринок та поведінку споживачів, що допомагає їм формулювати цілеспрямовані маркетингові стратегії. Загалом, професіоналізм менеджерів сприяє їхній здатності використовувати інформацію для досягнення бізнес-цілей.

Досвідчені менеджери використовують інформаційні ресурси набагато ефективніше, особливо в процесах планування, прийняття рішень та досягнення стратегічних цілей. Їх мотивація також грає значну роль у визначенні інформаційних потреб. Менеджери з виразними цілями і завданнями активно займаються пошуком необхідної інформації для їх

реалізації. Наприклад, менеджер, метою якого є зростання прибутковості компанії, буде зосереджений на пошуку даних про витрати, обсяги продажів та прибутки.

Вмотивовані менеджери також мають тенденцію до самоосвіти і активного використання різноманітних інформаційних джерел, включно з навчальними ресурсами, інтернетом та професійними консультаціями. Вони часто взаємодіють з іншими членами команди та стейкхолдерами, обмінюючись інформацією і використовуючи спільні інформаційні ресурси для досягнення загальних цілей, що стверджено емпіричними дослідженнями.

Інформаційні потреби менеджерів можуть значно відрізнятися залежно від їхнього професійного рівня та мотивації, а також змінюватися протягом різних періодів часу. Розуміння цих потреб є ключовим для організацій у забезпеченні належних інформаційних ресурсів та інфраструктури, що сприяють підвищенню продуктивності та ефективності управління. Для задоволення інформаційних потреб менеджерів підприємств, необхідно розробити різноманітні види інформаційного забезпечення, які відповідають цим змінним потребам.

Інформаційне забезпечення підприємства у сучасних умовах господарювання можна визначити як комплексну систему організаційних структур, процесів, методів, технологій та ресурсів, спрямованих на збір, обробку, зберігання, аналіз і передачу інформації, необхідної для ефективного управління всіма аспектами діяльності підприємства. Це забезпечення дозволяє адаптуватися до динамічно змінних ринкових умов, забезпечуючи при цьому раціональне використання ресурсів, оптимізацію внутрішніх процесів та підвищення конкурентоспроможності. Інформаційне забезпечення актуалізується через інтеграцію сучасних IT-рішень та інноваційних підходів, що дозволяє підприємству не тільки реагувати на поточні виклики, а й прогнозувати майбутні тенденції та адаптувати стратегічні напрямки розвитку.

Базуючись на інформаційних потребах менеджерів, підприємства впроваджують різні види інформаційного забезпечення (Рисунок 1.2), зокрема:

- *За потребою прийняття рішень певного рівня управління:*

1. Операційне інформаційне забезпечення призначене для підтримки повсякденної діяльності підприємства. Воно включає обробку даних, пов'язаних з продажами, закупівлями, фінансовими операціями, виробництвом тощо, забезпечуючи швидкий доступ до актуальної інформації для прийняття рішень у поточній діяльності.

2. Тактичне інформаційне забезпечення спрямоване на підтримку рішень, які впливають на середньострокову перспективу. Цей тип забезпечення охоплює аналіз трендів, прогнозування, бюджетування і стратегічне планування. Він допомагає управлінцям формулювати стратегічні напрями та розробляти плани досягнення поставлених цілей.



Рисунок 1.2 – Основні види інформаційного забезпечення підприємства

**Складено автором на основі джерел [1, 5, 6, 7, 9, 12, 18].*

3. Стратегічне інформаційне забезпечення націлене на розробку довгострокових стратегій підприємства. Включає глибокий аналіз ринку, конкурентного середовища, оцінку ризиків та можливостей, що дозволяє

визначати основні напрямки розвитку, необхідні ресурси та стратегії для досягнення довгострокових цілей.

- За потребою вирішення конкретної управлінської проблеми:

1. Операційне інформаційне забезпечення охоплює комплекс процесів, технологій та інструментів, спрямованих на управління та оптимізацію операційної діяльності підприємства. Ця система включає збір, обробку, зберігання та аналіз інформації, що необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень та поліпшення бізнес-процесів. Важливими компонентами операційного інформаційного забезпечення є:

- інформаційні системи: це можуть бути системи обліку, ERP-системи (Enterprise Resource Planning), CRM-системи (Customer Relationship Management), що допомагають управляти фінансами, виробництвом, запасами та іншими ключовими аспектами діяльності.

- автоматизація бізнес-процесів: використання програмного забезпечення для автоматизації рутинних задач з метою зниження ризику помилок та підвищення продуктивності.

- збір та аналіз даних: впровадження інструментів для аналізу даних допомагає виявляти тенденції, ідентифікувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення.

- комунікаційні засоби: забезпечують взаємодію між відділами та співробітниками, сприяючи ефективній координації та співпраці.

- захист інформації: заходи для забезпечення безпеки даних та захисту від несанкціонованого доступу.

- IT-інфраструктура: апаратні засоби, які підтримують роботу інформаційних систем та інших технологій.

Спільна дія цих елементів сприяє оптимізації операційних процесів, підвищенню продуктивності та вдосконаленню управлінських рішень на підприємстві.

2. Фінансове інформаційне забезпечення відіграє ключову роль у контролі фінансових операцій підприємства. Цей вид забезпечення охоплює

широкий спектр фінансових інструментів, включно з бухгалтерським обліком, складанням фінансових звітів, аналізом фінансового стану, а також плануванням бюджету. Завдяки цим інструментам, підприємства можуть ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, забезпечуючи їх оптимальне використання і підтримуючи фінансову стабільність.

3. Інвестиційне інформаційне забезпечення є набором інформаційних ресурсів, технологій і процесів, які використовуються компаніями для обґрунтованого прийняття інвестиційних рішень та їх управління. Цей вид забезпечення підтримує інвестиційну діяльність, яка полягає у вкладенні фінансових ресурсів у проекти або активи з метою отримання прибутку та досягнення стратегічних цілей підприємства. Інвестиційне інформаційне забезпечення включає:

- фінансова інформація: облік доходів і витрат, планування бюджетів, аналіз фінансового стану підприємства та оцінка ризиків та прибутковості інвестиційних проектів.

- ринкова інформація: дослідження ринків, галузей, аналіз конкурентів та оцінка інвестиційних можливостей.

- портфельне управління: управління різними активами та інвестиційними інструментами у портфелі підприємства.

- аналітика та моделювання: застосування аналітичних інструментів для прогнозування результатів інвестицій та їх впливу на компанію.

- звітність і комунікація: підготовка інформаційної звітності для інвесторів та інших зацікавлених сторін та ефективне спілкування з ними.

- управління ризиками: оцінка і стратегічне управління ризиками інвестицій.

Ці елементи спільно допомагають компаніям забезпечити раціональне розміщення капіталу та ефективне управління інвестиційним портфелем, сприяючи фінансовій стабільності та зростанню.

- За потребами, що пов’язані з функціями структурних підрозділів:

1. Інформаційне забезпечення відділу маркетингу підприємства включає комплексну сукупність процесів, технологій і ресурсів, які спрямовані на збір, обробку, аналіз та передачу важливої інформації про ринки, споживачів, конкурентів, а також продукти та послуги. Це забезпечення відіграє критичну роль у прийнятті обґрунтованих маркетингових рішень, що допомагає підприємствам взаємодіяти з цільовою аудиторією, формулювати маркетингові стратегії та адаптуватися до динамічних ринкових умов.

Основні компоненти інформаційного забезпечення маркетингу включають:

- Маркетингові дослідження: збір і аналіз даних про ринок, цільову аудиторію, їх потреби, а також вимірювання попиту на товари та послуги.

- Сегментація ринку: визначення груп споживачів зі схожими характеристиками для цілеспрямованого маркетингу.

- Позиціонування товарів/послуг: стратегії, які встановлюють, як компанія хоче бути сприйнята на ринку.

- Аналітика веб-даних та соціальних медіа: моніторинг і аналіз онлайн-активності для оцінки впливу маркетингових кампаній.

- Керування контентом: створення та розповсюдження маркетингового матеріалу через різні канали.

- CRM-системи: інструменти для управління взаємодією з клієнтами та зберігання інформації про них.

- Маркетингова аналітика: вимірювання ефективності кампаній і ROI для підтримки прийняття рішень.

Ці інструменти та процеси дозволяють маркетинговому відділу оптимізувати стратегії, підвищувати залученість і лояльність клієнтів, збільшувати обсяги продажів і зміцнювати позиції компанії на ринку.

2. Інформаційне забезпечення відділу постачання охоплює комплекс процесів, технологій та ресурсів, спрямованих на ефективне управління закупівельними операціями в організаціях. Це забезпечення дозволяє

підприємствам здійснювати закупівлі матеріалів, товарів і послуг, щоб задовольнити внутрішні потреби з оптимальною вартістю та якістю.

Ключові аспекти інформаційного забезпечення включають:

- запити на цінові пропозиції (RFQ): створення запитів для отримання пропозицій від потенційних постачальників, які визначають умови постачання.

- аналіз ринку та постачальників: збір та аналіз інформації про ринок та постачальників, вивчення їхньої репутації, фінансового стану та ключових показників для вибору оптимальних постачальників.

- управління постачальниками: ведення бази даних постачальників, взаємодія з ними, оцінка продукції та послуг, а також співпраця для досягнення взаємовигідних умов.

- закупівельна стратегія: розробка стратегії закупівель, включаючи вибір постачальників, стратегію ціноутворення та планування обсягів закупівель.

- управління складами: моніторинг запасів і складських операцій для ефективного управління запасами і запобігання надлишкам чи дефіциту.

- контроль якості та відстеження поставок: перевірка якості товарів/послуг і виконання умов контрактів.

- інформаційні системи для постачання: використання спеціалізованих програмних рішень для автоматизації та оптимізації процесів закупівель.

- аналітика та звітність: створення звітів та аналіз даних щодо закупівельних операцій для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ефективне впровадження цих інструментів допомагає оптимізувати закупівельні процеси, знижувати витрати, гарантувати високу якість постачань і підвищувати загальну продуктивність управління ланцюгом постачань.

3. Інформаційне забезпечення відділу збуту включає в себе ряд процесів, технологій та ресурсів, які спрямовані на оптимізацію управління процесом продажу товарів чи послуг. Ці ресурси допомагають у зборі, обробці, аналізі та використанні інформації для розробки ефективних стратегій продажу, планування маркетингових кампаній, взаємодії з клієнтами та успішної реалізації продукції.

Ключові компоненти інформаційного забезпечення відділу збуту охоплюють:

- клієнтська інформація: збір та обробка даних про потреби, вимоги та історію взаємодії клієнтів з компанією.

- продажні дані: аналіз обсягів продажів, прибутковості, динаміки продажів та інших показників, що впливають на стратегічні рішення.

- маркетингова інформація: збір даних про результати маркетингових кампаній, споживчі вподобання та тренди на ринку.

- інвентарна інформація: управління даними про наявність товарів на складі або у постачальників.

- цінова інформація: інформація про ціноутворення товарів або послуг, умови продажу та знижки.

- управління зв'язками з клієнтами (CRM): використання спеціалізованих систем для зміцнення відносин з клієнтами та підвищення їх лояльності.

- прогнозування продажів: використання аналітичних інструментів для прогнозування майбутніх продажів на основі історичних даних та поточних трендів.

- звітність і аналітика: генерація звітів та аналіз даних для підтримки прийняття рішень і планування бізнес-процесів.

Ці інструменти та процеси допомагають підприємству зміцнювати відносини з клієнтами, збільшувати обсяги продажів, підвищувати ефективність маркетингових заходів і досягати цілей у сфері збуту.

4. Інформаційне забезпечення служби безпеки підприємства є ключовим для захисту інформації від несанкціонованого доступу, витоку і знищення. Цей вид забезпечення включає ряд стратегій та технологій, спрямованих на забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності корпоративних даних. Основні заходи включають:

- встановлення правил інформаційної безпеки: Розробка та впровадження норм і процедур, які регулюють доступ до інформації та її використання в межах підприємства.

- використання шифрування: Застосування сучасних технологій шифрування для захисту даних під час їх зберігання та передачі, запобігаючи неавторизованому доступу.

- автентифікація: Впровадження систем автентифікації, щоб забезпечити доступ до інформаційних ресурсів лише уповноваженим особам.

Ці заходи спільно сприяють створенню надійної системи безпеки, що дозволяє ефективно управляти ризиками пов'язаними з інформаційними ресурсами і підтримувати безперервність бізнесу.

Отже, різні види інформаційного забезпечення взаємодіють між собою, створюючи комплексну систему, яка дозволяє підприємству ефективно функціонувати на різних рівнях управління та в різні часові рамки. Ця інтеграція забезпечує не лише ефективне управління інформаційними ресурсами, а й контроль за безпекою їх використання, що є критично важливим для забезпечення стабільності та надійності операцій компанії.

1.2. Об’єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності

У сучасному світі, на тлі активного розвитку інформаційних технологій, суспільство стикається з значним зростанням обсягів

інформації. Однак, кількість інформаційного шуму зростає швидше, ніж обсяг корисної інформації, що призводить до збільшення часу, потрібного для її пошуку. Така диспропорція спричиняє «інформаційне перевантаження», що особливо відчутно на різних рівнях управління [15].

У сучасному інформаційному суспільстві інформація та знання стають ключовими ресурсами, здатними швидко перетинати всі кордони, що робить їх основними двигунами глобалізації. Ці ресурси найчастіше реалізуються через інтеграцію в мережеві структури, особливо через Інтернет. На цій основі швидко розвивається міжнародний ринок інформації, який охоплює численні бази даних та репозиторії знань. Інформація перетворюється на високоцінний товар, що вимагає постійного оновлення. Доступ до інформації часто вважається стратегічно важливим ресурсом для рішення різноманітних завдань.

Глобалізація економіки змінила сприйняття інформації, перетворивши її з абстрактного поняття в конкретний актив. Вислів "Хто володіє інформацією, той володіє світом" набуває нового значення, вказуючи на те, що доступ до інформації тепер є ключем до успіху державних діячів, політиків, чиновників і бізнесменів. Інформаційні потоки, що колись тільки супроводжували економічні та політичні події, тепер часто виступають як попередження про значні соціально-економічні зміни. Впливові заяви від високопосадовців можуть істотно вплинути на міжнародний імідж та економіку країни, вказуючи на важливість кваліфікованого управління інформацією [24].

Інформаційне забезпечення в сфері підприємництва традиційно розглядається як набір вихідних даних різного характеру, призначених для підтримки прийняття рішень, особливо у виробничій діяльності. Поняття "інформація" історично асоціюється зі змістом повідомлень або сигналів, що мотивують до конкретних дій. Цей атрибут невіддільний від матеріального світу і є необхідним для життєдіяльності всіх живих істот, не тільки людей.

Вчені розрізняють біологічну інформацію, ключову для живої природи, та соціальну інформацію, яка відіграє фундаментальну роль у суспільстві.

Інформація, взята з латинського слова "informatio", що означає роз’яснення або виклад, стосується відомостей або повідомлень про різні діяльності, події чи процеси в економіці, природі та суспільстві. Цей термін описує відомості, які модифікують і уточнюють наші знання про світ. Інформація служить для збереження, передачі та трансформації, що знаходить застосування у всіх сферах людської діяльності. Вона може бути представлена в різних форматах, таких як звук, текст, цифри [9].

З історичного погляду, інформація відома як дані, які передаються усно, письмово або за допомогою технічних засобів і умовних сигналів. З середини 20-го століття термін "інформація" почав використовуватися у науковому контексті, охоплюючи обмін даними між людьми, комп'ютерами, а також сигнальну активність між різними організмами і клітинами у біологічних системах [12].

Класифікація інформації за основними ознаками приведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Класифікація видів інформації

Ознака класифікації	Види інформації	
За «режимом доступу»	відкрита	
	з обмеженим доступом	таємна
		конфіденційна
За своєю суб’єктного належністю	внутрішня	
	зовнішня	
За своєю генезою (коли розглядається як дані)	первинна	
	вторинна	
За видами людської діяльності	наукова	
	технічна	
	виробнича	
	соціальна	
	управлінська	
	економічна	
	правова	

**Складено на основі джерел [12, 16, 18, 22, 24].*

Таблиця представляє класифікацію інформації за різними ознаками, що є важливим для розуміння і використання даних в організаційних та управлінських процесах. Ключові аспекти класифікації:

1. За критерієм доступу:

- Обмежений доступ: Інформація, до якої доступ мають лише певні особи або групи, що мають спеціальний дозвіл.
- Відкрита інформація: Доступна для загального ознайомлення без спеціальних обмежень.

2. За суб’єктивним належенням:

- Внутрішня: Інформація, що зберігається та обробляється в межах певної організації.
- Зовнішня: Інформація, що надходить ззовні або є доступною зовнішнім користувачам.

3. За своєю генезою (походженням):

- Первинна: Оригінальні дані, зібрані безпосередньо з джерела.
- Вторинна: Дані, які були змінені або адаптовані з первинних джерел.

4. За видами людської діяльності, до яких ця інформація відноситься:

- Наукова: Використовується в наукових дослідженнях і має відношення до наукових знань.
- Технічна: Стосується технічних аспектів і процесів.
- Виробнича: Відноситься до виробництва товарів і послуг.
- Соціальна: Стосується соціальних аспектів, таких як здоров'я, освіта та благополуччя.
- Управлінська: Використовується для підтримки процесів управління.
- Економічна: Має відношення до економічних процесів і ринків.
- Правова: Стосується законодавства та правових норм.

Інформація, що обертається в межах підприємства, є його внутрішньою інформацією. Вона включає дані про внутрішні процеси,

фінансові звіти, стратегічні плани та персональну інформацію співробітників. Така інформація відіграє ключову роль у формуванні управлінських рішень, оскільки дозволяє керівництву підприємства відстежувати продуктивність, оцінювати ефективність оперативних дій та планувати майбутні ініціативи.

З іншого боку, зовнішня інформація, що надходить з оточуючого середовища, включає ринкові дані, інформацію про конкурентів, законодавчі зміни, економічні індикатори та технологічні інновації. Цей тип інформації допомагає підприємству адаптуватися до зовнішніх умов, реагувати на загрози та виявляти нові можливості для розвитку.

Ефективне управління цими двома типами інформації вимагає розробки стратегій їх інтеграції та аналізу. Важливо не тільки збирати і зберігати інформацію, а й забезпечувати її аналіз, перетворення у знання, що можна застосувати для досягнення стратегічних цілей організації. Це передбачає впровадження комплексних інформаційних систем, які підтримують обробку великих обсягів даних, їх захист та оптимальне використання у прийнятті рішень на всіх рівнях управління.

Об'єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності випливають з внутрішніх і зовнішніх вимог до ефективного управління підприємством. В першу чергу, збільшення складності економічного середовища та посилення конкуренції змушують підприємства шукати нові підходи до збору, обробки та аналізу інформації. Сучасні підприємства використовують передові інформаційні системи для оптимізації всіх аспектів своєї діяльності - від логістики та управління запасами до маркетингу і взаємодій з клієнтами.

Крім того, постійні зміни в технологіях та інноваціях вимагають від підприємств постійного оновлення інформаційних ресурсів, щоб залишатися конкурентоспроможними. Це також включає інтеграцію новітніх цифрових технологій, які можуть значно підвищити ефективність бізнес-процесів і знизити витрати.

Законодавчі вимоги та стандарти управління якістю також впливають на інформаційне забезпечення. Підприємства повинні вести документацію відповідно до національних і міжнародних стандартів, забезпечувати прозорість і відповідність вимогам регуляторів, що знову ж таки вимагає ефективних інформаційних систем.

Особливо важливою стає інтеграція інформаційних систем у стратегічне планування та прийняття управлінських рішень. Аналітичні інструменти дозволяють керівництву підприємств аналізувати великі обсяги даних, ідентифікувати тенденції, виявляти можливості для росту та оптимізувати ресурси. Все це формує об'єктивні передумови для постійного розвитку і оновлення інформаційного забезпечення підприємницької діяльності.

Ми пропонуємо узагальнену таблицю, що представляє основні передумови інформаційного забезпечення та їхній вплив на діяльність підприємств (Таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Основні передумови інформаційного забезпечення та їхній вплив на діяльність підприємств

Передумови	**Вплив на інформаційне забезпечення**
Зростання складності економічного середовища	Потреба у вдосконалених методах збору та аналізу даних
Посилення конкуренції	Необхідність швидкої адаптації до змін ринкових умов
Технологічні інновації	Впровадження передових цифрових рішень для оптимізації процесів
Законодавчі вимоги та стандарти	Дотримання регуляторних вимог і стандартів якості у збереженні даних
Необхідність інтеграції інформаційних систем	Інтеграція різних систем і даних для покращення прийняття рішень

Визначені передумови підкреслюють значення адаптивного підходу до управління інформацією, який відповідає на виклики зовнішнього середовища та сприяє покращенню внутрішньої ефективності організацій.

Загальний висновок полягає в тому, що інформаційне забезпечення сучасних підприємств є ключовим інструментом для забезпечення їхньої конкурентоспроможності, адаптації до змінного середовища та ефективного управління внутрішніми процесами. Основні передумови, такі як ускладнення економічних умов, зростання конкуренції, технологічні інновації, законодавчі вимоги та необхідність інтеграції інформаційних систем, вимагають впровадження вдосконалених методів збору, обробки та аналізу даних.

Ефективне управління інформаційними ресурсами дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни, оптимізувати операційні процеси та приймати обґрунтовані стратегічні рішення. У цих умовах важливим стає не лише впровадження сучасних технологій, а й створення інтегрованих систем, що забезпечують взаємодію між різними підрозділами підприємства та підтримку процесів прийняття рішень на всіх рівнях управління. Це підкреслює значення інформаційного забезпечення як стратегічного ресурсу, що сприяє сталому розвитку та успіху підприємств у сучасних умовах.

1.3. Особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери

Сучасні торговельні підприємства активно залучені у розробку та виконання численних бізнес-процесів. Багато з цих процесів сьогодні чітко структуровані та формалізовані на етапі впровадження. Однак існує також значна кількість бізнес-процесів, які виникають спонтанно і не підлягають формалізованому алгоритму виконання, створюючи виклики у їх управлінні та оптимізації.

Багато бізнес-процесів характеризуються відсутністю чіткої структури та визначеного алгоритму виконання, що робить їх виконання непередбачуваним. Для ефективного управління такими процесами

критично важливим є наявність добре структурованої інформаційної бази, яка дозволить досягти поставлених цілей. Часто інформація для таких процесів збирається на основі формалізованих описів дій, які не завжди кореляційно відображають очікувані результати [14].

Для ефективної інформаційної підтримки бізнес-процесу критично важливим є детальний локальний опис, який забезпечує чіткість у виконанні та плануванні. Ось ключові аспекти, які повинні бути враховані:

- чітке визначення цілі процесу: зрозуміло сформульована ціль спрощує розробку алгоритму досягнення результатів. Ясність мети полегшує зорієнтуватися у необхідних кроках та рішеннях.

- план досягнення цілі: важливо, щоб план був заснований на обґрунтованих фактах та конкретних діях, які необхідні для виконання завдання. Покрокові інструкції забезпечують організацію і своєчасне виконання процесів.

- визначення відповідальності за кожен етап: кожен крок процесу має бути чітко приписаний відповідальному виконавцю, з докладним описом перехідних етапів та визначенням послідовності дій в межах загальної схеми.

Ці елементи забезпечують чітку структуру та зрозумілість процесу, що сприяє збільшенню продуктивності та ефективності в управлінні бізнесом.

Бізнес-процес представляє собою послідовність дій, спрямованих на створення нового продукту або послуги, або на проведення аналізу діяльності співробітників. Ефективність бізнес-процесу залежить від його чіткої структури та зрозумілості очікуваного результату. Важливо зазначити, що бізнес-процеси, які покладаються лише на досвід працівників без визначеної структури, часто не приносять бажаних результатів. Кожен бізнес-процес має свій чіткий початок і кінець, що впливає на його тривалість і, відповідно, на вартість виконання [20].

Інформаційне забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери можна визначити як комплексну систему методів, процесів, технологій та інструментів, спрямованих на збір, аналіз, обробку, зберігання та передачу інформації, необхідної для ефективного управління та оптимізації всіх ключових аспектів комерційної діяльності. Ця система підтримує прийняття обґрунтованих управлінських рішень, вдосконалює взаємодію між внутрішніми підрозділами підприємства та зовнішніми агентами, забезпечує адаптацію до змін ринкових умов та відповідність діяльності стратегічним цілям. Завдяки інформаційному забезпеченню здійснюється постійний моніторинг та аналіз ефективності бізнес-процесів, що дозволяє торговельним підприємствам знижувати витрати, підвищувати прибутковість та покращувати якість обслуговування клієнтів.

Інформаційне забезпечення торговельних бізнес-процесів має ключове значення для функціонування відповідних інформаційних потоків, чиї кількісні та якісні характеристики важливі для управління комерційною діяльністю торговельних підприємств. Завдання управління цими процесами аналізуються через рамки чотирьох основних бізнес-процесів, типових для роздрібної торгівлі, які включають:

1. Організація замовлення та надходження товарних ресурсів: цей процес охоплює усі етапи від замовлення до отримання товарів, забезпечуючи своєчасне поповнення запасів.

2. Формування товарних запасів: ефективне управління запасами забезпечує оптимальний рівень наявності товарів для задоволення потреб споживачів.

3. Реалізація товарів: процес включає всі аспекти продажу товарів, від виставлення на прилавок до остаточної продажі споживачам.

4. Формування сегмента ринку обслуговування: визначення та обслуговування цільових сегментів ринку, адаптація товарних пропозицій з метою максимізації задоволення потреб клієнтів.

Ці процеси допомагають підприємствам торгівлі підвищити ефективність управління та забезпечити успішне виконання комерційних цілей.

Для створення ефективної системи інформаційного забезпечення торговельних підприємств критично важливо аналізувати та оптимізувати навколишню інфраструктуру. Ця система повинна вирішувати ряд ключових завдань:

- Створення єдиного інформаційного фонду: інтеграція даних усіх підрозділів підприємства, незалежно від їхнього географічного розташування.

- Організація та проектування інформаційних потоків: забезпечення ефективного руху інформації між різними рівнями управління.

- Специфікація інформаційного забезпечення для підрозділів: виокремлення та налаштування інформаційних потреб специфічних для кожного підрозділу або об'єкту.

- Автоматизація бізнес-процесів: запровадження систем, що підтримують оперативний контроль та регулювання діяльності підприємства.

- Оперативна обробка зовнішньої інформації: швидке реагування на дані, що надходять з зовнішнього середовища.

- Забезпечення безпеки інформації: впровадження заходів для захисту інформаційної бази від несанкціонованого доступу або витоку.

Ці елементи спільно формують міцну основу для розвитку та конкурентоспроможності торговельного підприємства у динамічному бізнес-середовищі.

Розробка ефективного інформаційного забезпечення, яке служить основою для прийняття управлінських рішень, вимагає дотримання кількох ключових вимог. Перш за все, економічні показники розвитку мають бути чітко виміряні та мати конкретне визначення. Також критично важливим є встановлення надійності процедур, що виконуються у рамках бізнес-

процесів. Необхідно забезпечити повноту функціоналу через раціональну інтеграцію обробки інформації в торговельних бізнес-процесах. Крім того, слід визначити обсяги надлишку інформації, що сприятиме отриманню мультиаспектних результатів, збагачуючи аналітичний процес і підвищуючи його ефективність [25].

Ефективне управління торговельним підприємством вимагає більше, ніж просто наявність інформаційної системи, яка надає показники швидко та точно. Важливо, щоб дані були адекватними реальній ситуації та відповідали певним стандартам якості. Проте, сучасні системи інформаційного забезпечення часто мають серйозні недоліки, які потребують уваги (Рисунок 1.3):

- Відсутність системного підходу: необхідно вдосконалити методи формування та використання інформаційних ресурсів для забезпечення їх ефективності.

- Брак постійного інформаційного зв'язку: потрібно забезпечити постійне взаємодія між лінійними керівниками та керівниками структурних підрозділів.

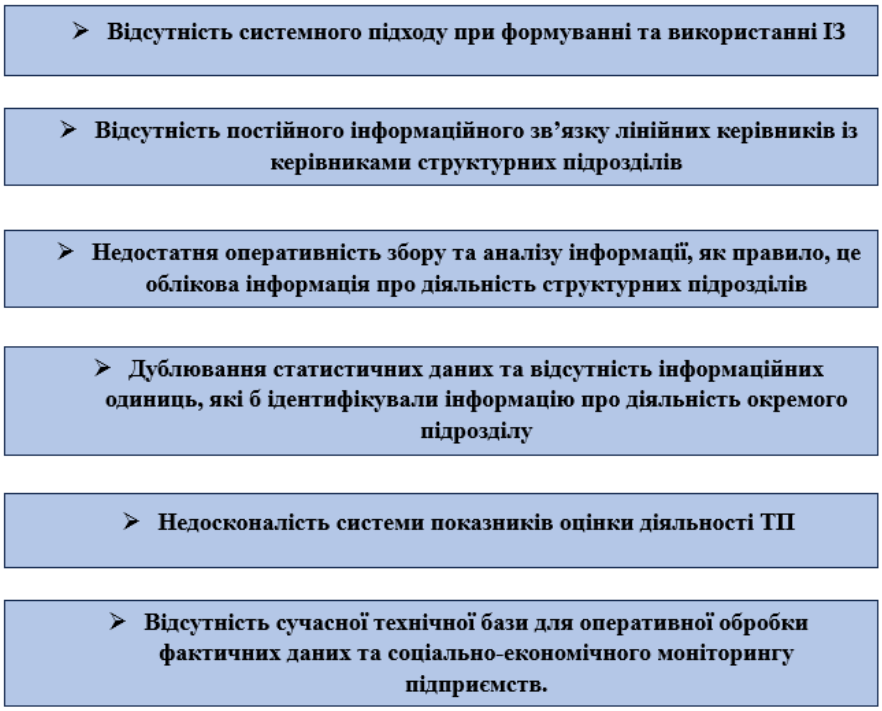


Рисунок 1.3 – Основні недоліки у сучасних системах ІЗ торговельних підприємств

**Побудовано автором*

- Недостатня оперативність інформації: існує потреба в швидшому зборі та аналізі даних, особливо тих, що стосуються діяльності структурних підрозділів.

- Дублювання даних і відсутність унікальності: необхідно уникнути повторення статистичних даних і забезпечити наявність інформаційних одиниць, що чітко ідентифікують діяльність конкретних підрозділів.

- Недосконаліть оцінювальних показників: слід переглянути та оптимізувати систему показників для оцінки діяльності торговельних підприємств.

- Відсутність сучасної технічної бази: важливо оновити технічні засоби для оперативної обробки фактичних даних та соціально-економічного моніторингу.

Адресація цих проблем дозволить покращити управління торговельними підприємствами, зробивши його більш адаптивним та результативним.

В контексті теми дослідження нам необхідно визначити і обгрунтувати особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери. Особливості можна обґрунтувати на основі їхніх ключових ролей та функцій у контексті управління, реагування на ринкові зміни, забезпечення конкурентоспроможності, а також оптимізації внутрішніх та зовнішніх операцій. Пропонуємо деякі з цих особливостей (Таблиця 1.3).

1. Інтеграція даних з різних джерел: торговельні підприємства зазвичай взаємодіють з великою кількістю постачальників та клієнтів. Інформаційне забезпечення має забезпечувати збір та інтеграцію даних з різних джерел (внутрішніх систем, соціальних медіа, ринкових досліджень) для створення повного образу ринкових умов та поведінки споживачів.

Таблиця 1.3

Особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери

№	Особливості	Опис
1	Інтеграція даних з різних джерел	Збір та об'єднання даних з різноманітних внутрішніх і зовнішніх джерел для створення єдиної інформаційної бази.
2	Обробка даних у реальному часі	Швидка обробка інформації для негайного реагування на зміни в умовах ринку та операційних потребах.
3	Аналітика та прогнозування	Використання аналітичних інструментів для оцінки тенденцій і вироблення передбачень, що допомагає в плануванні та прийнятті рішень.
4	Контроль ефективності процесів	Моніторинг і оцінювання бізнес-процесів для оптимізації роботи і підвищення продуктивності.
5	Забезпечення безпеки даних	Впровадження заходів безпеки для захисту інформації від несанкціонованого доступу, витоків або втрати.
6	Гнучкість і масштабованість	Системи мають бути гнучкими до змін у бізнес-моделях та масштабованими залежно від росту або зменшення потреб підприємства.
7	Підтримка міжнародних стандартів	Дотримання глобальних стандартів інформаційної безпеки та обміну даними для співпраці з міжнародними партнерами.
8	Інтеграція з мобільними та хмарними технологіями	Інтеграція із сучасними мобільними та хмарними платформами для забезпечення доступу до інформації будь-де і будь-коли.
9	Використання штучного інтелекту	Застосування технологій штучного інтелекту для автоматизації рутинних задач, покращення якості аналітики та підвищення точності прогнозування.

**Складено автором на основі джерел [3, 5, 7, 9, 10, 11, 16, 22, 23, 24, 26, 27].*

2. Реальний час обробки даних: швидкість є критичною в торговельній індустрії, де рішення про закупівлю, ціноутворення, та просування товарів часто потребують негайного реагування. Системи інформаційного забезпечення повинні обробляти дані в реальному часі, щоб підприємство могло швидко реагувати на зміни ринкових умов.

3. Аналітика та прогнозування: використання аналітичних інструментів для обробки великих обсягів даних дозволяє підприємствам аналізувати тренди, прогнозувати зміни попиту та оптимізувати запаси. Це забезпечує краще планування продажів та мінімізацію витрат на зберігання.

4. Контроль за ефективністю процесів: інформаційне забезпечення повинне допомагати у моніторингу та аналізі ефективності різних бізнес-процесів, від закупівель до клієнтського обслуговування, забезпечуючи можливість своєчасного виявлення проблем і вживання заходів.

5. Забезпечення безпеки даних: торговельні підприємства зберігають великі обсяги конфіденційної інформації, включаючи особисті дані клієнтів

та комерційні секрети. Інформаційне забезпечення має включати розгорнуті засоби захисту даних для запобігання їх витоку чи несанкціонованому доступу.

Ці особливості вимагають від підприємств торговельної сфери вдосконалення існуючих інформаційних систем та застосування новітніх технологій для забезпечення конкурентоспроможності та адаптації до швидко змінних умов.

Варто також окремо визначити особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів у торговельних підприємствах України у воєнний час, що мають ряд специфічних аспектів, які зумовлені зовнішніми загрозами, зміною економічних умов та необхідністю адаптації до швидко змінюваних реалій (Таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів у торговельних підприємствах України у воєнний час

№	Особливість	Опис
1	Робота в умовах обмеженого доступу до ресурсів	Забезпечення надійного планування ресурсів для мінімізації залежності від зовнішніх постачальників.
2	Швидка адаптація до законодавчих змін	Інформаційні системи мають бути гнучкими для швидкого реагування на зміни в законодавстві та ринкових умовах.
3	Підвищення рівня кібербезпеки	Застосування передових заходів безпеки для захисту інформації від кібератак в умовах зростання кіберзагроз.
4	Локалізація постачань	Фокус на взаємодії з локальними виробниками та споживачами для зниження логістичних ризиків.
5	Гнучкість логістичних процесів	Забезпечення можливості швидкого адаптування логістичних маршрутів до змінених умов.
6	Соціальна відповідальність і підтримка співробітників	Дбання про соціальну відповідальність та добробут працівників, забезпечення інформаційної підтримки для задоволення їхніх потреб.

**Складено автором на основі джерел [3, 5, 6, 22, 28, 30].*

Визначені особливості в умовах війни в Україні вимагають від українських підприємств не лише технологічної готовності, а й стратегічного підходу до кризового управління та відновлення діяльності після завершення конфлікту.

Отже, в умовах війни в Україні, підприємства торговельної сфери стикаються з низкою викликів, які значно впливають на їхню діяльність. Це змушує їх адаптувати свої інформаційні системи для ефективного реагування на швидкі зміни, забезпечення ресурсної незалежності, захисту інформації та оптимізації всіх бізнес-процесів. Основні особливості інформаційного забезпечення в цих умовах включають інтеграцію даних, оперативність обробки інформації, кібербезпеку, локалізацію ресурсів, гнучкість у логістиці, а також підвищення соціальної відповідальності та підтримки співробітників.

Загальний висновок полягає в тому, що успіх управління підприємствами у воєнний час значною мірою залежить від якості та адаптивності їхніх інформаційних систем. Ефективне інформаційне забезпечення стає критично важливим інструментом, що дозволяє підприємствам не тільки виживати в нових умовах, але й знаходити можливості для розвитку і росту попри численні зовнішні виклики. Таке забезпечення вимагає цілісного підходу до інтеграції технологій, забезпечення безпеки, аналізу даних і стратегічного планування.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АВІДАЛЬ»

2.1. Загальна характеристика ТОВ «Авідаль»

Компанія ТОВ «Авідаль» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 03039, місто Київ, провулок Руслана Лужевського, будинок 14, корпус 1, офіс 3-Б. Керівником компанії є Філінський Микола Миколайович.

ТОВ «Авідаль» спеціалізується на оптовій торгівлі молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами. Компанія також займається переробленням молока та виробництвом сиру, а також іншими видами харчової продукції. Окрім основної діяльності, вони проводять дослідження ринкової кон'юнктури і консультують з питань комерційної діяльності та управління.

Компанія веде активну господарську діяльність, зареєстрована у 2018 р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «АВДІАЛЬ» створено на підставі чинного законодавства України, шляхом об'єднання матеріальних та фінансових ресурсів учасників з метою здійснення спільної господарської діяльності.

Товариство є юридичною особою за законодавством України – підприємницьким Товариством, створеним у відповідності до Цивільного Кодексу України, Закону України «Про товариства в Україні», а також іншими законодавчими та нормативними актами України. Товариство набуває корпоративних прав з моменту його заснування та реєструє свою юридичну особу для виконання своїх цілей і завдань відповідно до статуту товариства. За статутом товариства, який регулює його діяльність, учасники товариства можуть вносити майнові права та обов'язки за майновими правами відповідно до законодавства України. Товариство має право набувати рухоме та нерухоме майно, вступати в судові та інші правочини,

укладати договори та виконувати інші цивільні обов'язки через свої органи, відповідно до законодавства України. Товариство має право діяльності на території України та за її межами за засобами представництва, а також має право видавати доручення за конкретними завданнями. За цілями доброчинності товариство має право входити до складу різноманітних спілок, асоціацій, консорціумів, конференцій та інших господарських об'єднань та товариств відповідно до законодавства України. Товариство має власне відокремлене майно, самостійний баланс, поточні (у тому числі в банках), платіжні зобов'язання та належні знаки своєї торговельної діяльності (емблеми), що не заборонені законодавством України. Товариство ніколи не припиняє використовувати свої корпоративні права для своїх цілей. Товариство відповідає за свої зобов'язаннями всім своїм майном, що не обмежено жодними правовими зобов'язаннями учасників товариства, в межах вартості свого вкладу. Товариство не відповідає за зобов'язаннями своїх учасників. Держава не несе відповідальності за зобов'язаннями Товариства, Товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями держави. Учасники Товариства, які не повністю внесли вклад, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників. Окремі види діяльності, перелік яких встановлюється законом та здійснення яких потребує отримання спеціального дозволу (ліцензії), можуть здійснюватись Товариством після одержання ним відповідних спеціальних дозволів (ліцензій).

Основний вид діяльності – оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами.

Інші види діяльності:

- Перероблення молока, виробництво масла та сиру;

- Виробництво інших харчових продуктів, не віднесених до інших угруповань;

- Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;

- Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;

- Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками;

- Неспеціалізована оптова торгівля;

- Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування в спеціалізованих магазинах;

- Вантажний автомобільний транспорт;

- Консультування з питань комерційної діяльності й керування;

- Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки.

Основні показники фінансової звітності за 2020-2023 рр. представлена на рисунку 2.1.

	2023	2022	2021	2020
Дохід	175 245 400 ₴	178 801 600 ₴	134 660 200 ₴	87 353 600 ₴
Чистий прибуток	4 519 900 ₴	3 584 800 ₴	3 937 300 ₴	2 139 800 ₴
Активи	78 751 800 ₴	55 668 800 ₴	17 919 900 ₴	—
Зобов'язання	64 682 900 ₴	46 047 600 ₴	11 930 500 ₴	—
Кількість співробітників	35	34	35	—

Рисунок 2.1 - Основні показники фінансової звітності ТОВ “Авідаль” за 2020-2023 рр.

Товариство має право:

- укладати будь-які, прямо не заборонені чинним законодавством України угоди, договори, контракти, здійснювати операції та інші юридичні акти з юридичними особами і окремими громадянами як в Україні, так і за кордоном;

- купувати та брати в оренду, укладати договори дарування, продавати та передавати, обмінювати, передавати в тимчасове користування

платно чи безоплатно, відчужувати будь-якім засобами рухоме та нерухоме майно, нематеріальні активи;

- наймати персонал на умовах контракту або трудового договору, угоди, самостійно виробляти форми, системи та розміри оплати праці осіб, які працюють за наймом;

- проводити передавати безкоштовно, в тому числі дарувати, іншим підприємствам, організаціям і громадянам, обмінювати і здавати в оренду, давати позику чи безкоштовне тимчасове користування майно, що належить Товариству, будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби, інвентар та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу;

- передавати на договірних засадах матеріальні і грошові ресурси іншим підприємствам, організаціям і громадянам, що виконують роботи та послуги для Товариства;

- користуватись банківським кредитом на договірній, комерційній основі, представляти банку на договірній основі право використовувати свої власні кошти та встановлювати проценти за їх використання;

- самостійно виготовляти продукцію і надавати послуги;

- встановлювати ціни та тарифи на вироблену продукцію (роботи, послуги);

- здійснювати права власника стосовно свого майна;

- здійснювати прискорену амортизацію основних фондів у відповідності з чинним законодавством України;

- набувати та одержувати майно всіма засобами, які передбачені чинним законодавством;

- брати участь у фінансуванні будівництва об'єктів виробничого, соціального та житлового призначення;

- створювати та брати участь у різного роду об'єднаннях, товариствах та спілках;

- отримувати кредити як українських, так і закордонних банків;

- отримувати займи, позики;

- збільшувати чи зменшувати розмір Статутного капіталу;

- виступати учасником зовнішньоекономічної діяльності відповідно до діючого законодавства;

- брати участь у торгах, аукціонах, конкурсах, виставках, ярмарках, конференціях тощо;

- надавати гарантії;

- надавати поровну та безоплатну фінансову допомогу юридичним та фізичним особам. Товариство користується також усіма іншими правами юридичної особи, які передбачені та/або не суперечать чинному законодавству України.

Кількість Учасників Товариства не обмежується.

Товариство веде бухгалтерський облік, складає і подає статистичну інформацію та адміністративні дані у порядку, встановленому законодавством.

Основною метою створення і діяльності Товариства є поєднання комерційної, виробничої і посередницької діяльності, використання економічних інтересів, матеріальних, трудових, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів Учасників в наданні різного роду послуг, виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг, зайняття торгівельною діяльністю та здійснення іншої господарської діяльності, яка не заборонена законодавством України та спрямована на отримання прибутку. Товариство також створене з метою отримання прибутку на вкладення капіталу для реалізації соціальних та економічних інтересів учасників Товариства, здійснення ефективного управління фінансовими, матеріальними та нематеріальними активами, залучення фінансових і матеріальних ресурсів для розробки та впровадження інноваційних, науково-консультаційних проектів, впровадження виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг, а також надання науково-технічних, виробничих, організаційних і посередницьких послуг

юридичним та фізичним особам (у тому числі підприємцям) на території України та за її межами.

Товариство може займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України. У випадках, передбачених чинним законодавством, Товариство зобов'язане одержати ліцензію на здійснення окремих видів діяльності.

Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність, керуючись чинним законодавством України. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності Товариство у встановленому порядку набуває права учасника зовнішньоекономічної діяльності та підтримує валютний балансовий рахунок у установах банків.

Товариство самостійно вступає в договори відносини з зарубіжними фірмами, організаціями і громадянами, в тому числі, на експорт та імпорт продукції, робіт, робочої сили, надання послуг, які випливають з предмету його діяльності, здійснюючи інші види зовнішньоекономічної діяльності не заборонені чинним законодавством України. Товариство має право укладати будь-які, не заборонені діючим законодавством України, зовнішньоекономічні угоди (договори, контракти). Товариство у встановленому порядку засновує свої філії, дочірні підприємства та представництва за кордоном. Товариство відряджає за кордон та приймає в Україні національні та закордонні організації, а також Товариство здійснює підготовку та стажування за кордоном спеціалістів як для власних потреб, так і для потреб Учасників.

Для забезпечення діяльності Товариства за рахунок внеску Учасника сформовано Статутний капітал у розмірі 100 000,00 гривень (сто тисяч грн. 00 коп.), що становить 100% Статутного капіталу Товариства. Учасники Товариства можуть збільшити Статутний капітал Товариства без додаткових вкладів за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства. У разі збільшення Статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства без

залучення додаткових вкладів склад учасників Товариства та співвідношення розмірів їхніх часток у Статутному капіталі не змінюються.

Прибуток Товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку Товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціях, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у повному розпорядженні Товариства. Чистий прибуток спрямовується Товариством на формування фондів Товариства, після чого розподіляється між Учасниками в якості прибутку від володіння корпоративними правами пропорційно їхній частці у Статутному капіталі Товариства (дивіденди). Виплата дивідендів здійснюється за будь-який період, що є кратним кварталу та не перевищує шість місяців з дня прийняття рішення про їх виплату.

Майно Товариства складають основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Товариства. Джерелами формування майна Товариства є:

- грошові та матеріальні внески Учасників;

- доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інших видів господарської діяльності;

- доходи від цінних паперів;

- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;

- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Товариство є власником:

- майна, переданого йому Учасниками у власність як вклад до Статутного капіталу;

- продукції, виробленої Товариством у результаті господарської діяльності;

- одержаних доходів;

- іншого майна, набутого на підставах, які не заборонені чинним законодавством України.

У Товаристві створюється Резервний фонд у розмірі не менше 25 % Статутного капіталу, шляхом щорічних відрахувань до Резервного фонду не менш як 5 % суми чистого прибутку.

Органами Товариства є Загальні збори учасників виконавчий орган. Вищим органом Товариства є Загальні збори Учасників Товариства. Рішення загальних зборів учасників приймаються відкритим голосуванням.

Виконавчим органом Товариства, що здійснює керівництво його поточною діяльністю, є Директор. Директор може діяти від імені Товариства без довіреності. До компетенції Директора Товариства належить вирішення всіх питань, пов'язаних з правлінням поточною діяльністю Товариства, крім питань, що належать до виключної компетенції Загальних зборів учасників. Директор Товариства підзвітний Загальним зборам учасників та організовує виконання їхніх рішень. Директор обирається на посаду Загальними зборами Учасників.

Товариство припиняється внаслідок передання всього свого майна, всіх прав та обов'язків іншим Господарським товариствам - правонаступникам шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення або в результаті ліквідації. Добровільне припинення Товариства здійснюється за рішенням Загальних зборів учасників.

Організаційна структура ТОВ "Авідаль" з урахуванням бізнес-діяльності та загальної кількості працівників 35 осіб:

1. Директор (1 особа): здійснює загальне керівництво підприємством і визначає його стратегічний напрямок.

2. Відділ продажу (5 осіб): відповідає за оптову та роздрібну торгівлю продукцією компанії (молочні продукти, яйця, олії). У відділі є Менеджер з продажу та Торгові представники.

3. Відділ операцій (10 осіб): займається організацією щоденних операцій, включаючи виробництво, логістику та управління ланцюгом

постачання. У відділі працюють Менеджер з операцій, Логістичний координатор і Працівники виробництва.

4. Відділ контролю якості (3 особи): відповідає за забезпечення відповідності продукції стандартам якості та безпеки. Сюди входять Менеджер із якості та Інспектори з якості.

5. Відділ маркетингу та досліджень (5 осіб): проводить дослідження ринку, займається просуванням продукції та організацією рекламних кампаній. У складі відділу є Маркетинг-менеджер та Фахівці з дослідження ринку.

6. Фінансовий і HR-відділ (6 осіб): відповідає за фінансову звітність, бюджетування, управління персоналом та адміністративні завдання. У відділі працюють Фінансовий менеджер, HR-менеджер, Бухгалтери та HR-фахівці.

7. IT та технічний відділ (5 осіб): забезпечує технічну підтримку, обслуговування обладнання та IT-систем компанії. У відділі працюють IT-фахівці та Техніки з обслуговування.

Така структура забезпечує ефективне управління всіма ключовими напрямами діяльності компанії, зокрема виробництвом, дистрибуцією та контролем якості. Кожен підрозділ орієнтований на задоволення потреб компанії, що сприяє її ефективному функціонуванню та розвитку.

Отже, ТОВ "Авідаль" активно займається оптовою торгівлею молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами, що є основною сферою їхньої діяльності. Компанія також розширює свою присутність у сегментах, які безпосередньо пов'язані з їхньою основною діяльністю, включаючи перероблення молока та виробництво сиру, а також інші харчові продукти. Додатково, компанія займається неспеціалізованою оптовою торгівлею продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, а також роздрібною торгівлею продуктами харчування в спеціалізованих магазинах. Це дозволяє компанії покривати ширше коло ринкових потреб та надавати більший спектр продукції своїм клієнтам. Важливою частиною їхньою діяльності також є вантажний автомобільний транспорт, що сприяє ефективному розподілу їх продукції на внутрішньому

ринку. Ці послуги включають розподіл молочних продуктів та інших товарів до різних регіонів, що забезпечує широку географічну досяжність та вчасну доставку. Здатність компанії досліджувати ринкові кон'юнктури та виявляти громадську думку через різноманітні дослідження та опитування допомагає підтримувати її конкурентоспроможність і реагувати на потреби ринку вчасно. Це демонструє її орієнтацію на забезпечення високої якості обслуговування та задоволення клієнтів, підтримуючи при цьому стратегічні та комерційні цілі компанії.

2.2. Оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль»

Аналіз бухгалтерського балансу компанії. Бухгалтерська звітність служить ключовим інструментом для аналізу діяльності та фінансового стану підприємства. Вона дозволяє глибоко зрозуміти майнові відносини, фінансові ресурси та загальний економічний потенціал компанії. Використовуючи дані з бухгалтерських звітів, можна комплексно оцінити ефективність господарської діяльності, виявити ключові тренди розвитку та підготувати ґрунт для стратегічних рішень щодо майбутнього компанії. Водночас, аналіз фінансового стану компанії вимагає особливого підходу. Через те, що малі фірми часто не мають повної річної фінансової звітності, яка є базою для розрахунків фінансових показників, бухгалтерський баланс залишається основним документом для оцінки [4]. Він допомагає виділити основні аспекти фінансової здоров'я фірми. Така ситуація підкреслює необхідність детального аналізу фінансових і економічних показників, наприклад, для ТОВ «Авідаль», аби визначити поточний стан та перспективи розвитку бізнесу. При проведенні аналізу балансу підприємства, важливо звертати увагу на зміни у складі та структурі активів і пасивів. Це передбачає визначення відсоткової частки кожної статті балансу в загальній сумі, а також розрахунок сум відхилень для ключових статей порівняно з попередніми періодами. Такий підхід дозволяє детально оцінити динаміку власних та залучених коштів, що відображено у формі 1 «Баланс» (Додаток 1) компанії ТОВ «Авідаль». Це забезпечує глибше розуміння фінансового стану підприємства та вказує на потенційні зони зростання або зниження ефективності його господарської діяльності.

Таблиця 2.1

Аналіз складу та структури джерел коштів (пасиву балансу) малого підприємства ТОВ «Авідаль»

Джерела коштів	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення					
							2022/2021		2023/2022		2023/2021	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Власний капітал												
Зареєстрований (пайовий) капітал	100,0	0,6	100,0	0,2	100,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5840,4	32,6	9425,2	16,9	13945,1	17,7	3584,8	61,4	4519,9	48,0	8104,7	138,8
Усього за розділом I	5940,4	33,1	9525,2	17,1	14045,1	17,8	3584,8	60,3	4519,9	47,5	8104,7	136,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	49,0	0,3	96,0	0,2	23,8	0,0	47,0	95,9	-72,2	-75,2	-25,2	-51,4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення												
Короткострокові кредити банків	302,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	-302,0	-100,0	0,0	0,0	-302,0	-100,0
Поточна кредиторська заборгованість за:												
товари, роботи, послуги	9331,8	52,1	43313,8	77,8	59211,7	75,2	33982,0	364,2	15897,9	36,7	49879,9	534,5
розрахунками з бюджетом	401,6	2,2	195,9	0,4	420,9	0,5	-205,7	-51,2	225,0	114,9	19,3	4,8
розрахунками зі страхування	0,0	0,0	2,1	0,0	2,8	0,0	2,1	0,0	0,7	33,3	2,8	0,0
розрахунками з оплати праці	0,0	0,0	7,7	0,0	11,6	0,0	7,7	0,0	3,9	50,6	11,6	0,0
Інші поточні зобов'язання	1895,1	10,6	2528,1	4,5	5035,9	6,4	633,0	33,4	2507,8	99,2	3140,8	165,7
Усього за розділом III	11930,5	66,6	46047,6	82,7	64682,9	82,1	34117,1	286,0	18635,3	40,5	52752,4	442,2
Баланс	17919,9	100,0	55668,8	100,0	78751,8	100,0	37748,9	210,7	23083,0	41,5	60831,9	339,5

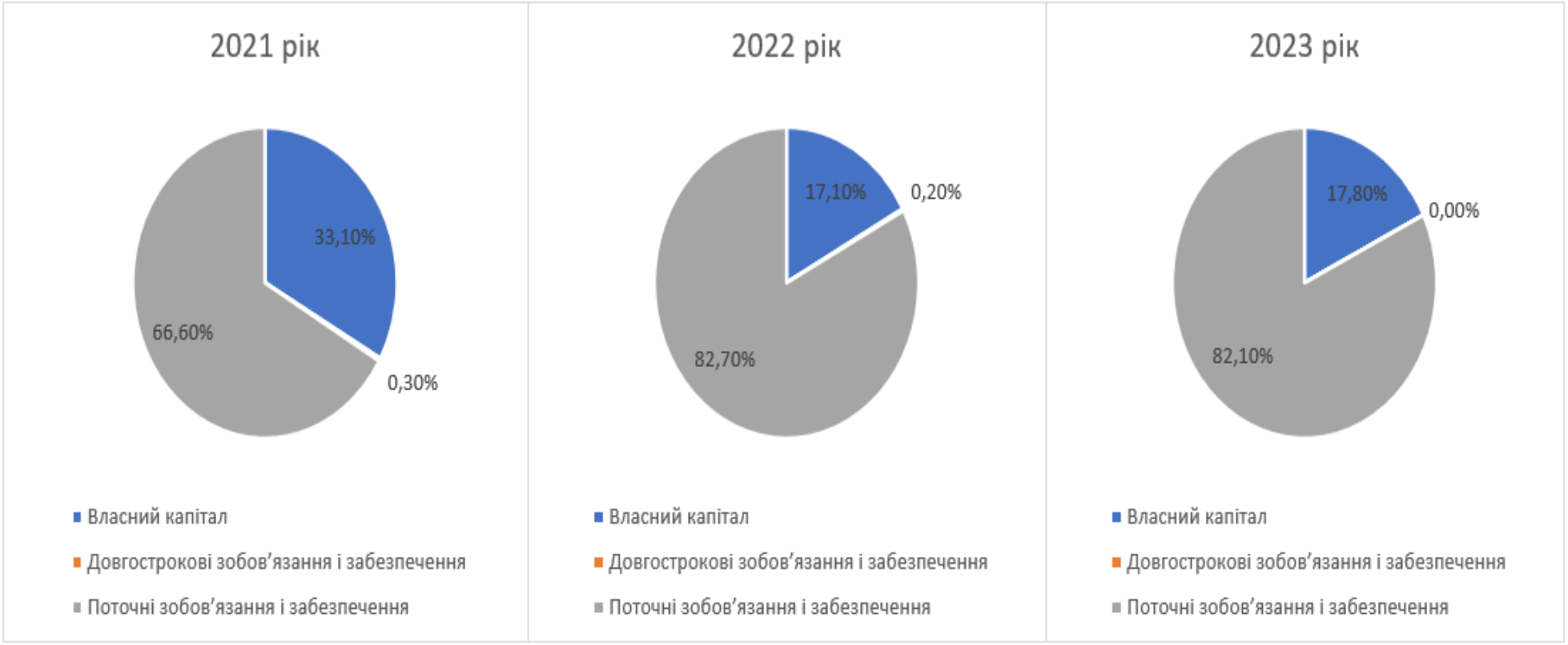


Рисунок 2.2 - Структура джерел коштів ТОВ «Авідаль» у 2021-2023 рр.

Розрахунки, проведені на основі пасиву балансу наведені у таблиці 2.1. В структурі джерел формування майна (рис.2.2) переважають поточні зобов'язання і забезпечення, які складають 66,6% у 2021 році, 82,7% у 2022 році та 82,1% у 2023 році. Іншу частку складає власний капітал у вигляді нерозподіленого прибутку (2021 рік – 33,1%, 2022 рік – 17,1%, 2023 рік – 17,8%) та довгострокові зобов'язання і забезпечення, які в загальній структурі мають менше 1%.

Спостерігається зростання валюти балансу в 2022 році на 37748,9 тис. грн (210,7%), що обумовлено збільшенням нерозподіленого прибутку на 3584,8 тис. грн (60,3%), кредиторської заборгованості за надані товари, роботи, послуги на 33982,0 тис. грн (364,2%) та іншими поточними зобов'язаннями на 633,0 тис. грн (33,4%) і одночасним зменшенням короткострокових кредитів банків та кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 302,0 тис. грн та 205,7 тис. грн відповідно. В 2023 році валюта балансу збільшилась на 23083,0 тис. грн (41,5%). Це відбулось за рахунок збільшення власного капіталу на 4519,9 тис. грн (47,5%) та всіх поточних зобов'язань і забезпечень на 18635,3 тис. грн (40,5%). За три роки, що досліджуються власний капітал збільшився на 8104,7 тис. грн (136,4%), поточні зобов'язання – на 52752,4 тис. грн (442,2%), що призвело до зростання валюти балансу на 60831,9 тис. грн (339,5%). Підприємство має довгострокові зобов'язання і забезпечення, але їх частка настільки мала в загальній структурі, що їх зменшення не впливає на загальний результат аналізу пасиву балансу.

Оцінка активів підприємства відображає грошове вираження вартості всіх матеріальних і нематеріальних активів підприємства. дозволяє надати загальну оцінку зміні всього його майна. Аналітичний розрахунок, що відображає динаміку та структуру активу балансу, приведений в таблиці 2.2 та на рисунку 2.3. Для початку проаналізуємо структуру активу балансу ТОВ «Авідаль» (рисунок 2.3).

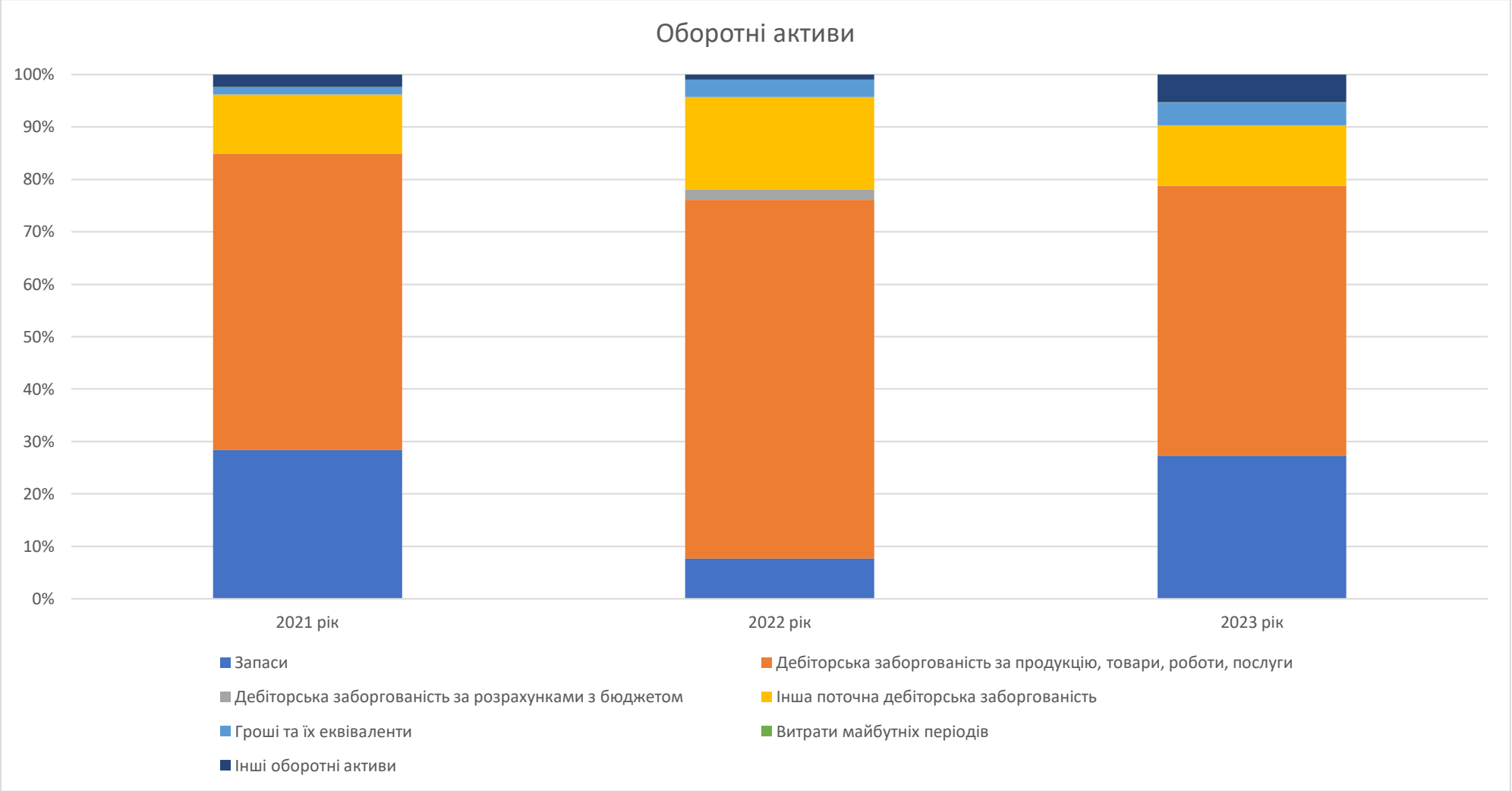


Рисунок 2.3 - Структура оборотних активів ТОВ «Авідаль»

Таблиця 2.2

Аналіз складу та структури активу балансу ТОВ «Авідаль»

Розміщення майна	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення					
							2022/2021		2023/2022		2023/2021	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Необоротні активи												
Нематеріальні активи	4,5	0,03	1,1	0,00	1283,8	1,6	-3,4	-75,6	1282,7	116609,1	1279,3	28428,9
первісна вартість	8,5	0,05	8,5	0,02	1292,3	1,6	0,0	0,0	1283,8	15103,5	1283,8	15103,5
накопичена амортизація	4,0	0,02	7,4	0,01	8,5	0,0	3,4	85,0	1,1	14,9	4,5	112,5
Основні засоби	480,8	2,68	378,4	0,68	256,8	0,3	-102,4	-21,3	-121,6	-32,1	-224,0	-46,6
первісна вартість	666,7	3,72	745,3	1,34	686,6	0,9	78,6	11,8	-58,7	-7,9	19,9	3,0
знос	185,9	1,04	366,9	0,66	429,8	0,5	181,0	97,4	62,9	17,1	243,9	131,2
Усього за розділом I	485,3	2,7	379,5	0,7	1540,6	2,0	-105,8	-21,8	1161,1	306,0	1055,3	217,5
II. Оборотні активи												
Запаси	4942,2	27,58	4240,7	7,62	21087,5	26,8	-701,5	-14,2	16846,8	397,3	16145,3	326,7
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	9866,7	55,06	37820,6	67,94	39713,3	50,4	27953,9	283,3	1892,7	5,0	29846,6	302,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,0	0,00	1085,3	1,95	49,8	0,1	1085,3	0,0	-1035,5	-95,4	49,8	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1965,1	10,97	9798,5	17,60	8879,3	11,3	7833,4	398,6	-919,2	-9,4	6914,2	351,8
Гроші та їх еквіваленти	250,3	1,40	1815,9	3,26	3348,7	4,3	1565,6	625,5	1532,8	84,4	3098,4	1237,9
Витрати майбутніх періодів	4,2	0,02	4,5	0,01	37,2	0,0	0,3	7,1	32,7	726,7	33,0	785,7
Інші оборотні активи	406,1	2,27	523,8	0,94	4095,4	5,2	117,7	29,0	3571,6	681,9	3689,3	908,5
Усього за розділом II	17434,6	97,3	55289,3	99,3	77211,2	98,0	37854,7	217,1	21921,9	39,6	59776,6	342,9
Баланс	17919.9	100.0	55668.8	100.0	78751.8	100.0	37748.9	210.7	23083.0	41.5	60831.9	339.5

В 2021 році баланс підприємства складався з 2,7% необоротних активів (основних засобів та нематеріальних активів) та 97,3% оборотних активів, а саме: запаси – 27,58%, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – 55,06%, інша поточна дебіторська заборгованість – 10,97%, гроші та еквіваленти – 1,4%, витрати майбутніх періодів – 0,02%, інші оборотні активи – 2,27%. В 2022 році необоротні активи склали лише 0,7% від усієї вартості майна, а оборотні – 99,3%, а саме: запаси – 7,62%, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – 67,94%, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 1,95%, інша поточна дебіторська заборгованість – 17,6%, гроші та еквіваленти – 3,26%, витрати майбутніх періодів – 0,01%, інші оборотні активи – 0,94%.

За 2023 рік частка необоротних активів склала 2% в загальній структурі балансу. Оборотні активи займали 98%, з них: запаси – 26,8%, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – 50,4%, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 0,1%, інша поточна дебіторська заборгованість – 11,3%, гроші та еквіваленти – 4,3%, інші оборотні активи – 5,2%.

Цей аналіз показує фінансову активність підприємства. За рахунок незначних основних засобів підприємство має великі запаси та дебіторську заборгованість, яка буде сплачена за вже надані товари.

За досліджуваний період необоротні активи збільшились на 1055,3 тис. грн (217,5%) за рахунок збільшення нематеріальних активів на 1279,3 тис. грн. Підприємство купувало нове обладнання, первісна вартість зросла на 3 тис. грн, але знос збільшувався за рахунок великої кількості старих основних засобів. Оборотні активи збільшились на 59776,6 тис. грн (342,9%), з них: запаси зросли на 16145,3 тис. грн (326,7%), дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – на 29846,6 тис. грн (302,5%), дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – на 49,8 тис. грн (0%), інша поточна дебіторська заборгованість – на 6914,2 тис. грн (351,8%), гроші та їх еквіваленти – на 3098,4 тис. грн (1237,9%), витрати майбутніх періодів – на 33,0 тис. грн (785,7%), інші оборотні активи – на

3689,3 тис. грн (908,5%). Підприємство нарощувало об'єми продажів, що призвело до зростання валюти балансу на 60831,9 тис. грн (339,5%).

Далі розрахуємо частку дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів:

- в 2021 році: (11831,8 : 17434,6) × 100 = 67,9%;
- в 2022 році: (48704,4 : 55289,3) × 100 = 88,1%;
- в 2023 році: (48642,4 : 77211,2) × 100 = 63,0%.

Отже, структура фінансових ресурсів відображає зростання власного капіталу та оборотних активів, що дає змогу розширити основну діяльність підприємства.

Аналіз ліквідності та платоспроможності. Для аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства необхідно згрупувати активи та пасиви ТОВ «Авідаль» та розрахувати їх відносні показники. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на наступні групи (таблиця 2.3).

З таблиці 2.3 можна побачити, що в 2021 році вартість швидколіквідник активів перевищувала інші і складала 68,3% від загальної суми активів. Далі повільноліквідні – 27,6%, важколіквідні – 2,7% та високоліквідні – 1,4%. В 2022 році швидколіквідні активи збільшились на 36990,3 тис. грн, їх частка в загальній структурі склала 88,4%, повільноліквідних – 7,6%, високоліквідних – 3,3%, важколіквідних лише 0,7%. В 2023 році підприємство мала найбільшу частку швидколіквідних активів (67,0%), які збільшились на 3509,6 тис. грн і найменшу важколіквідних (2,0%). За три роки, що досліджуються структура активів змінювалась в бік збільшення ліквідності підприємства і проведений аналіз свідчить про достатню ліквідність балансу. Це означає, що при необхідності, підприємство змогло б розрахуватися зі всіма кредиторами в повному обсязі, і необхідність залучати інші джерела коштів була відсутньою.

Таблиця 2.3

Групування активів балансу ТОВ «Авідаль»

Розміщення майна	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення		
							2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Високоліквідні	250,3	1,4	1815,9	3,3	3348,7	4,3	1565,6	1532,8	3098,4
Швидколіквідні	12237,9	68,3	49228,2	88,4	52737,8	67,0	36990,3	3509,6	40499,9
Повільноліквідні	4946,4	27,6	4245,2	7,6	21124,7	26,8	-701,2	16879,5	16178,3
Важколівідні	485,3	2,7	379,5	0,7	1540,6	2,0	-105,8	1161,1	1055,3
Всього	17919,9	100,0	55668,8	100,0	78751,8	100,0	37748,9	23083,0	60831,9

Групування зобов'язань підприємства за строками їх погашення наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Групування зобов’язань (пасивів) балансу ТОВ «Авідаль»

Групи	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Відхилення		
							2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Найбільш термінові	11628,5	64,9	46047,6	82,7	64682,9	82,1	34419,1	18635,3	53054,4
Короткострокові	302,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	-302,0	0,0	-302,0
Довгострокові	49,0	0,3	96,0	0,2	23,8	0,0	47,0	-72,2	-25,2
Постійні	5940,4	33,1	9525,2	17,1	14045,1	17,8	3584,8	4519,9	8104,7
Всього	17919,9	100,0	55668,8	100,0	78751,8	100,0	37748,9	23083,0	60831,9

Протягом досліджуваного періоду найбільш термінові зобов’язання зросли на 53054,4 тис. грн і їх частка була найбільшою: в 2021 році – 64,9%, в 2022 році – 82,7%, в 2023 році – 82,1%. Оскільки основною діяльністю підприємства є оптова торгівля, а найбільш термінові зобов’язання включають в себе короткострокові кредити банків та поточну кредиторську заборгованість, то їх висока частка пояснюється кредиторською заборгованістю за товари, які вже були оплачені, але ще не доставлені. Короткострокові та довгострокові зобов’язання займають дуже малу частку або повністю відсутні протягом досліджуваного періоду. Постійні зобов’язання в частині формування власного капіталу складали в 2021 році

– 33,1%, в 2022 році – 17,1% та в 2023 році 17,8% і збільшились на 8104,7 тис. грн за три роки.

Порівнюючи дві таблиці видно, що підприємству недостатньо високоліквідних активів, щоб вчасно погасити найбільш термінові зобов'язання перед замовниками. Але за рахунок того, що підприємство немає короткострокових зобов'язань, то за рахунок шкидколіквідних активів, частка яких є найбільшою, можна погасити найбільш термінові зобов'язання за більш довгий термін. Тобто, якщо оцінювати платоспроможність, то наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання підприємство не має змоги.

Важливим етапом є розрахунок коефіцієнтів ліквідності: коефіцієнту покриття, коефіцієнту швидкої ліквідності, коефіцієнту абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Відносні показники оцінки ліквідності ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення		
				2022/2021	2023/2022	2023/2021
Коефіцієнт покриття	1,46	1,20	1,19	-0,26	-0,01	-0,27
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,05	1,11	0,87	0,06	-0,24	-0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,04	0,05	0,02	0,01	0,03
Чистий оборотний капітал (тис. грн)	5504,10	9241,70	12528,30	3737,60	3286,60	7024,20

За даними таблиці 2.5, значення коефіцієнта покриття протягом досліджуваного періоду більше 1 та відповідає нормативному, тобто підприємство має змогу покрити поточні зобов'язань за рахунок своїх оборотних засобів протягом всього періоду. На кожну гривню поточних зобов'язань підприємства в 2021 році припадає 1,46 грн. оборотних активів, в 2022 – 1,2 грн., в 2023 – 1,19 грн. Відбулося зменшення коефіцієнта покриття за три роки на 0,27 грн на кожну гривню зобов'язань, за рахунок значного зростання оборотних активів.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності в 2021 році становить 1,05, в 2022 році – 1,11, в 2023 році – 0,87, що відповідає його нормативному

значенню (0,5-1), і свідчить про можливість повністю погасити поточні зобов'язання підприємства за рахунок грошових коштів і очікуваних фінансових надходжень (дебіторська заборгованість). Тобто 100% поточних зобов'язань може бути погашена за рахунок очікуваних фінансових надходжень.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності в 2021 році – 0,02; 2022 році – 0,04; 2023 році – 0,05 означає, що підприємство не може погасити поточну заборгованість за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів протягом досліджуваного періоду. Отже, за цими відносними показниками, можна говорити про достатню ліквідність підприємства, при відсутності швидко погасити найбільш термінові зобов'язання, оскільки має недостатньо готівки в касі підприємства та грошей на поточних рахунках.

Аналіз фінансової стійкості, ділової активності підприємства та оборотності капіталу. Комплексна оцінка фінансової стійкості ТОВ «Авідаль» проводиться шляхом розрахунку відносних показників (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Показники оцінки фінансової стійкості ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення		
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
Власні обігові кошти (тис.грн)	5504,10	9241,70	12528,30	3737,60	3286,60	7024,20
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,33	0,17	0,18	-0,16	0,01	-0,15
Коефіцієнт фінансової залежності	0,67	0,83	0,82	0,16	-0,01	0,15
Коефіцієнт фінансування	2,01	4,83	4,61	2,83	-0,23	2,60
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,32	0,17	0,16	-0,15	0,00	-0,15
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,93	0,97	0,89	0,04	-0,08	-0,03
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,67	0,83	0,82	0,16	-0,01	0,16
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,50	0,21	0,22	-0,29	0,01	-0,28

Коефіцієнт автономії показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Значення коефіцієнта

платоспроможності скало в 2021 році – 0,33, в 2022 році – 0,17, в 2023 році – 0,18. Оскільки нормативне значення складає 0,5, то можна говорити, що підприємство не має можливості виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, існує залежність від позикових джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності говорить про те, скільки фінансових ресурсів використовує підприємство на кожну гривню власного капіталу. В 2021 році він склав 0,67, в 2022 році – 0,83, в 2023 році – 0,82 та має тенденцію до збільшення, що показує наявність залежності підприємства від зовнішніх зобов’язань. Негативний характер носять зміни коефіцієнта фінансування, які характеризують залежність підприємства від залучених засобів. На даному підприємстві це значення більше 1 і з кожним роком збільшується. Перевищення позикових коштів над власними свідчить про відсутність фінансової стійкості підприємства. Забезпеченість власними оборотними засобами є невеликою і має негативну тенденцію до зменшення. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами зменшився на 0,15. Коефіцієнт маневреності власного капіталу хоч і зменшується (2021 рік – 0,93; 2022 рік – 0,97; 2023 рік – 0,89), але говорить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів. В 2021 році на 1 гривню сукупних джерел припало 0,67 грн позикового капіталу, в 2022 році – 0,83 грн, в 2023 році – 0,82. Це свідчить про те, що в компанії більше боргів, ніж активів. Відбувається зростання цього показника. Загалом можна зробити висновок, що більшість показників знаходяться в межах норм, але відбулися негативні зміни у складі показників, якими характеризується фінансова стійкість.

Аналіз ділової активності (оборотності) дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства [4].

Комплексну оцінку ділової активності підприємства проводимо шляхом розрахунку наступних відносних показників (таблиця 2.7).

З даних таблиці 2.7 видно, що в 2022 році порівняно з 2021 роком всі показники оборотності зменшуються, що не є позитивним явищем для підприємства. Насамперед, зменшення коефіцієнту оборотності активів на 4,3 говорить про спад обсягу наданих товарів за цей період. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 7,71, і хоча показник є досить високим, але цей спад говорить про перевищення заборгованості клієнтів та інших дебіторів над виручкою підприємства. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 7,4, що показує перевищення короткострокових боргів підприємства над виручкою. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився на 3,89, що демонструє неефективність управління власним капіталом компанії. Негативною тенденцією в 2022обігових коштів і періоду погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, що спричинене зниженням ділової активності підприємства.

Таблиця 2.7

Показники ділової активності ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення		
				2022/2021	2023/2022	2023/2021
Коефіцієнт оборотності активів	7,51	3,21	2,22	-4,30	-0,99	-5,29
Період одного обороту обігових коштів (днів)	47,92	112,08	162,00	64,17	49,92	114,08
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,38	3,67	3,60	-7,71	-0,07	-7,78
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	31,64	98,06	100,06	66,42	2,00	68,42
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,28	3,88	2,71	-7,40	-1,18	-8,58
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	31,90	92,71	133,06	60,81	40,35	101,16
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	22,66	18,77	12,46	-3,89	-6,31	-10,20

В 2023 році спостерігається аналогічна ситуація. Коефіцієнт оборотності активів зменшився на 0,99, коефіцієнт оборотності дебіторської

заборгованості – на 0,07, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – на 1,18. В той же час період обороту обігових коштів зріс на 50 дні, період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості збільшився на 2 та 40 днів відповідно. І хоча темпи зменшення показників стали меншими, це все одно свідчить про зменшення можливостей підприємства для активної ділової діяльності.

Оцінити ділову активність підприємства можна за співставленням темпів зміни розміру прибутку, обсягу реалізації та активів. Оптимальним вважається наступне співвідношення, що у світовій практиці отримало назву «золоте правило економіки»:

$$T_П > T_Р > T_А > 100\%, \quad (2.1)$$

де $T_П$ – темп зростання (зменшення) прибутку;

$T_Р$ – темп зростання (зменшення) обсягу реалізації;

$T_А$ – темп зростання (зменшення) вартості активів (валюти балансу).

Для підприємства, що аналізується «золоте правило економіки» буде мати наступний вигляд:

$$14{,}8\% < 29{,}9\% < 339{,}5\% < 100\%$$

Перше співвідношення (14,8% < 29,9%) показує, що прибуток зростає меншими темпами, ніж обсяг реалізованої продукції, а, відповідно, це свідчить про збільшення витрат на виробництво та реалізацію. Друге співвідношення (29,9% < 339,5%) свідчить про те, що обсяг продажу зростає меншими темпами темпами, ніж активи (капітал) підприємства, тобто ресурси підприємства використовуються недостатньо ефективно. Третє співвідношення (339,5% < 100%) показує, що підприємство має високий потенціал і має можливість масштабувати свою діяльність.

Аналіз майнового стану підприємства. Аналіз майна підприємства передбачає проведення аналізу складу майна та його структури, вивчення джерел формування майна, зміни складових майна. Оцінку майнового стану ТОВ «Авідаль» проводимо шляхом розрахунку відповідних показників і фінансових коефіцієнтів (таблиця 2.8).

З даних таблиці 2.8 видно, що сукупна вартість активів підприємства постійно зростає. В період з 2021 по 2022 роки валюта балансу збільшилась на 37748,9 тис. грн., з 2021 по 2023 рік – на 60831,9 тис. грн. Середня величина основних засобів протягом досліджуваного періоду зменшилась на 62,2 тис. грн.

Таблиця 2.8

Показники майнового стану ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення		
				2022/2021	2023/2022	2023/2021
Валюта балансу (майно підприємства), тис. грн.	17919,9	55668,8	78751,8	37748,90	23083,00	60831,9
Середня величина основних засобів, тис. грн.	379,75	429,60	317,60	49,85	-112,00	-62,2
Фондоозброєність, тис. грн / чол.	10,85	12,64	9,07	1,79	-3,56	-1,8
Фондовіддача основних фондів	280,01	472,52	681,47	192,51	208,96	401,5
Частка основних засобів в активах	0,04	0,01	0,01	-0,02	0,00	0,0
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,28	0,49	0,63	0,21	0,13	0,3
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,53	0,11	-0,09	-0,43	-0,19	-0,6
Коефіцієнт мобільності активів	35,93	145,69	50,12	109,76	-95,57	14,2
Коефіцієнт постійності основних засобів	0,03	0,01	0,02	-0,02	0,01	0,0
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	35,93	145,69	50,12	109,76	-95,57	14,2

Показник фондоозброєності зменшився на 1,8 тис. грн./чол., що показує недостатню забезпеченість персоналу основними засобами. В 2021 році на одного працівника припадало 10,85 тис. грн. основних засобів, в 2022 році – 12,64 тис. грн., в 2023 році – 9,07 тис. грн. Фондовіддача показує ефективність використання основних фондів. У звітному періоді спостерігається збільшення показника. В 2023 році на 1 грн., вкладену у основні фонди, що використовуються для виробництва продукції припало 681,47 грн. доходу, отриманого від реалізації цієї продукції. Це на 401,5 грн. більше ніж в 2021 році.

Частка коштів, інвестованих в основні засоби протягом трьох років майже незмінна. Рівень фізичного зносу основних засобів збільшився на 3%. Коефіцієнт оновлення основних засобів зменшився на 6%.

Коефіцієнт мобільності активів на досить високому рівні. В 2021 році на 1 гривню необігових коштів припадало 35,93 грн. обігових, в 2022 році – 145,69 грн., в 2023 році – 50,12 грн.

Отже, більшість показників майнового стану зростають або залишаються незмінними, що позитивно відображається на діяльності підприємства.

Економічний аналіз діяльності підприємства. *Аналіз прибутковості діяльності малого підприємства.* Аналіз прибутковості проводиться на основі форми 2 «Звіт про фінансові результати» (Додаток 2). Проведемо аналіз доходів, витрат, фінансових результатів ТОВ «Авідаль» (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз показників доходів, витрат і фінансових результатів ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення					
				2022/2021		2023/2022		2023/2021	
	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	134629,4	178800,8	175002,4	44171,4	32,8	-3798,4	-2,1	40373,0	30,0
Інші операційні доходи	30,8	0,8	237,7	-30,0	-97,4	236,9	29612,5	206,9	0,0
Інші доходи			5,3			5,3	0,0	5,3	0,0
Разом чисті доходи	**134660,2**	**178801,6**	**175245,4**	44141,4	32,8	-3556,2	-2,0	40585,2	30,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	110911,3	151561,5	144983,1	40650,2	36,7	-6578,4	-4,3	34071,8	30,7
Інші операційні витрати	18908,6	22518,7	24750,1	3610,1	19,1	2231,4	9,9	5841,5	30,9
Інші витрати	7,3	349,7		342,4	4690,4	-349,7	-100,0	-7,3	-100,0
Разом витрати	**129827,2**	**174429,9**	**169733,2**	44602,7	34,4	-4696,7	-2,7	39906,0	30,7
Фінансовий результат до оподаткування	4833,0	4371,7	5512,2	-461,3	-9,5	1140,5	26,1	679,2	14,1
Податок на прибуток	895,7	786,9	992,3	-108,8	-12,1	205,4	26,1	96,6	10,8
Чистий фінансовий результат	**3937,3**	**3584,8**	**4519,9**	-352,5	-9,0	935,1	26,1	582,6	14,8

За даними таблиці 2.9 видно, що в 2022 році порівняно з 2021 роком загальна величина чистого доходу збільшилась на 44141,4 тис. грн (32,8%). Це відбулось за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції

на 44171,4 тис. грн, та одночасного незначного зменшення інших операційних витрат на 30 тис. грн. Загальні витрати зросли на 44602,7 тис. грн (34,4%) за рахунок збільшення собівартості реалізованих товарів на 40650,2 тис. грн (36,7%), інших операційних витрат – на 3610,1 тис. грн (9,1%), інших витрат – на 342,4 тис. грн (4690,4%). Як наслідок, чистий фінансовий результат зменшився на 352,5 тис. грн (9%) за рахунок того, що витрати зростали швидше, ніж доходи.

Аналізуючи динаміку змін показників в 2022-2023 рр., можна побачити, що загальна величина чистого доходу зменшилась на 3556,2 тис. грн (2%). Це відбулось за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації послуг на 3798,4 тис. грн (2,1%) і збільшення інших доходів на 5,3 тис. грн. Загальні витрати зменшились на 4696,7 тис. грн (2,7%). Відбулось зменшення собівартості товарів на 6578,4 тис. грн та інших витрат на 349,7 тис. грн і одночасне збільшення інших операційних витрат на 2231,4 тис. грн. Внаслідок цього чистий фінансовий результат збільшився на 935,1 тис. грн (26,1%).

За досліджуваний період чистий фінансовий результат збільшився на 582,6 тис. грн (14,8%) за рахунок того, що доходи зростали в більших об’ємах ніж загальні витрати підприємства за три роки.

Динаміка чистих доходів, загальних витрат і чистого фінансового результату ТОВ «Авідаль» зображена на рис. 2.4

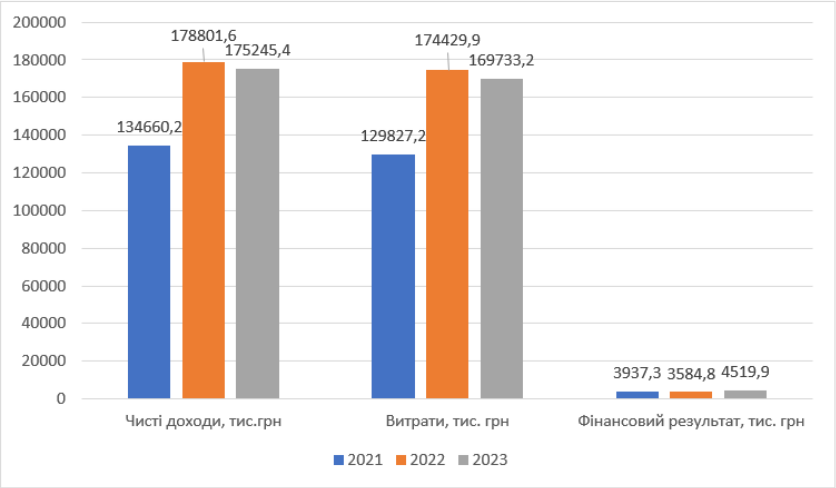


Рисунок 2.4 - Динаміка доходів, витрат і фінансового результату ТОВ «Авідаль»

Аналіз прибутковості діяльності підприємства можна доповнити розрахунком коефіцієнтів приросту валюти балансу, коефіцієнтів виручки від реалізації продукції, коефіцієнтів приросту прибутку. Ці коефіцієнти також дають змогу зробити загальну оцінку фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт (Кб) приросту майна розраховується за формулою:

$$К_б = \frac{Б_1 - Б_0}{Б_0} * 100, \quad (2.2)$$

де $Б_1$ і $Б_0$ - середня величина майна за звітний і попередній періоди.

Коефіцієнт ($К_v$) приросту виручки від реалізації продукції розраховується:

$$К_v = \frac{V_1 - V_0}{V_0} * 100, \quad (2.3)$$

де V_1 і V_0 - виручка від реалізації продукції за звітний і попередній періоди.

Коефіцієнт ($К_п$) приросту чистого прибутку розраховується:

$$К_п = \frac{П_1 - П_0}{П_0} * 100, \quad (2.4)$$

де $П_1$ і $П_0$ - обсяг чистого прибутку за звітний і попередній періоди.

Протягом досліджуваного періоду для даного підприємства відповідні коефіцієнти становлять:

приріст майна: Кб = (78751,8 - 17919,9) / 17919,9*100 = 339,5%

приріст виручки: Kv = (175002,4 - 134629,4) / 134629,4*100 = 29,9%

приріст чистого прибутку: Кп = (4519,9 - 3937,3) / 3937,3*100 = 14,8%

Оскільки коефіцієнт приросту виручки від реалізації товарів нижчий за коефіцієнт приросту майна, то це свідчить про недостатньо ефективне використання коштів.

Аналіз прибутковості діяльності підприємства включає в себе дослідження показників рентабельності. Рентабельність – це відносний показник, що порівнює одержаний ефект з витратами або ресурсами,

використаними для його досягнення. Аналіз рентабельності здійснюється за системою показників, які характеризують окремі сторони господарської діяльності (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Показники рентабельності ТОВ «Авідаль»

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення		
				2022/2021	2023/2022	2023/2021
Коефіцієнт рентабельності активів	0,22	0,06	0,06	-0,16	-0,01	-0,16
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,66	0,38	0,32	-0,29	-0,05	-0,34
Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	0,70	0,72	0,21	0,02	-0,51	-0,49
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,03	0,02	0,03	-0,01	0,01	0,00
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	0,17	0,15	0,17	-0,02	0,02	0,00
Коефіцієнт рентабельності витрат	0,21	0,18	2,21	-0,03	2,03	1,99
Коефіцієнт реінвестування	1,48	2,63	3,09	1,15	0,46	1,60

Коефіцієнт рентабельності активів відображає ефективність використання активів підприємства для отримання прибутку. В 2021 році на 1 грн витрачених активів було отримано чистого прибутку 0,22 грн, в 2022 році – 0,06 грн, в 2023 – 0,06 грн. Показник є досить низьким і зменшується. Аналогічна ситуація спостерігається з коефіцієнтами рентабельності власного капіталу, виробничих фондів та продажів, в той час як рентабельність витрат зростає. Це пояснюється тим, що чистий фінансовий результат підприємства зростає меншими темпами ніж майно підприємства та власний капітал.

Отже, протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання чистого доходу на 40585,2 тис. грн. Також зросли сукупні витрат на 39906,0 тис. грн. Оскільки доходи зростали швидше і в більших розмірах, ніж витрати, підприємство в 2021, 2022 і 2023 рр. отримало чистий фінансовий прибуток в розмірі 3937,3 тис. грн, 3584,8 тис. грн, і 4519,9 тис. грн відповідно.

Загальний висновок за показниками фінансово-економічної діяльності ТОВ «Авідаль» підкреслює, що компанія має ряд фінансових та операційних викликів, які впливають на її стабільність та потенціал для зростання.

Показники ліквідності варіюються, але загалом свідчать про потенційні труднощі у покритті короткострокових зобов’язань. Компанія в значній мірі покладається на поточні зобов'язання для фінансування своєї діяльності, що підвищує ризики у періоди економічної нестабільності.

Аналіз показує високу залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування, що може бути ризикованим у довгостроковій перспективі. Низькі показники автономії та висока частка позикового капіталу у структурі фінансування свідчать про потенційну вразливість до змін у фінансовому середовищі.

Необхідно звернути увагу на ефективність використання активів, оскільки показники оборотності знижуються, що може свідчити про недостатню операційну ефективність. Зменшення оборотності активів та капіталу вказує на те, що компанія не ефективно використовує свої ресурси для генерації доходів.

Хоча показники прибутковості показують зростання доходів, збільшення витрат у більшому темпі може негативно вплинути на чистий фінансовий результат. Потрібно більше уваги приділити контролю витрат та підвищенню рентабельності основної діяльності.

Враховуючи ці виклики, рекомендується ТОВ «Авідаль» провести перегляд своєї фінансової стратегії з метою підвищення власного капіталу, зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування, оптимізації витрат та покращення ефективності використання активів. Компанія повинна також зосередитись на збільшенні ліквідності та платоспроможності, що допоможе забезпечити фінансову стабільність у довгостроковій перспективі. Загалом, аналіз показав, що хоча підприємство і виявляє здатність генерувати прибуток, його фінансова стійкість та ліквідність залишаються під загрозою через високу залежність від

залучених ресурсів та неефективне управління капіталом. Отже, рекомендується провести перегляд фінансової стратегії з метою зменшення зовнішньої залежності та оптимізації використання ресурсів.

2.3. Аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

В контексті теми дослідження важливо визначити основні бізнес-процеси ТОВ «Авідаль», які можна розділити на кілька ключових категорій, які включають ланцюг постачання, виробництво, продажі, маркетинг та управління якістю. Наведемо детальний розгляд кожного з цих процесів:

1. Ланцюг постачання:

- Закупівля: ТОВ «Авідаль» активно купує молоко, яйця, харчові олії, жири та інші сировини необхідні для оптової торгівлі цима видами продукції. Постачальники вибираються на основі критеріїв якості, ціни та надійності.

- Логістика та розподіл: організація ефективного розподілу продукції до роздрібних точок продажу включає планування та управління транспортними потоками, зберігання продукції у відповідних умовах та своєчасну доставку.

2. Виробництво:

- Переробка молока та виробництво сиру: основний виробничий процес включає перетворення сировини в готову продукцію, таку як молоко, сири, масло тощо. Це включає очищення, стандартизацію, пастеризацію, ферментацію, та пакування.

- Контроль якості виробництва: забезпечення відповідності продукції встановленим стандартам якості через регулярні перевірки та аналізи на кожному етапі виробництва.

3. Продаж:

- Оптова торгівля: організація продажу молочних продуктів, яєць, та інших харчових продуктів роздрібним продавцям, включаючи роздрібні мережі, ресторани тощо.

- Роздрібна торгівля: прямі продажі кінцевим споживачам через фірмові магазини або спеціалізовані торгові точки.

4. Маркетинг та ринкові дослідження:

- Розробка маркетингових стратегій: визначення цільових сегментів ринку, планування рекламних кампаній, акцій та промоцій для просування продукції.

- Дослідження ринку: аналіз потреб споживачів, вивчення ринкових тенденцій та конкурентного середовища для адаптації продукції та маркетингових заходів.

5. Управління якістю:

- Моніторинг якості продукції: регулярні перевірки якості готової продукції та вихідних матеріалів з метою запобігання випадкам виробництва продукції неналежної якості.

- Забезпечення дотримання стандартів: слідкування за дотриманням установлених норм і стандартів у виробництві та зберіганні продукції.

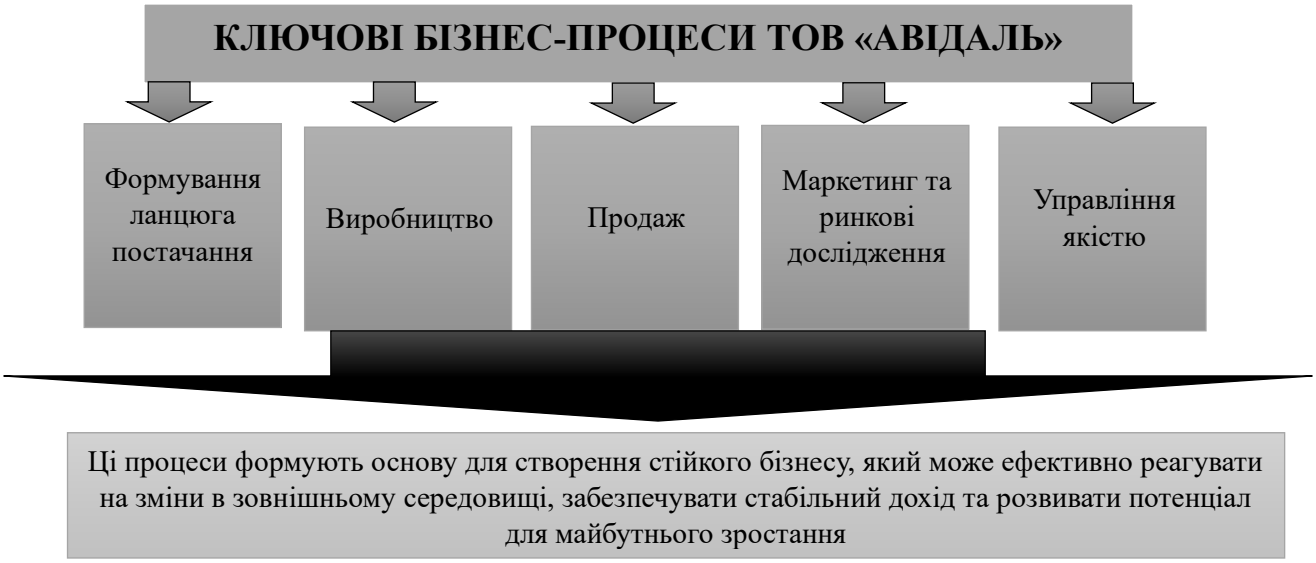


Рисунок 2.5 – Ключові бізнес-процеси ТОВ «Авідаль»

**Складено автором*

Ці визначені основні бізнес-процеси взаємопов'язані та взаємозалежні, що вимагає від компанії інтегрованого підходу до управління

та оптимізації діяльності на кожному етапі, з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів є критично важливим для забезпечення ефективності діяльності будь-якої компанії ТОВ «Авідаль». Ефективне інформаційне забезпечення дозволяє компанії оптимізувати всі аспекти своєї роботи, від ланцюга постачань до клієнтського сервісу. Ми проаналізували основні елементи інформаційного забезпечення, які наразі присутні на ТОВ «Авідаль»:

1. Інтегрована IT-система.

ТОВ «Авідаль» використовує інтегровані IT-системи, які підтримують всі основні бізнес-процеси. Це включає системи планування ресурсів підприємства (ERP), системи управління відносинами з клієнтами (CRM) та інші спеціалізовані інструменти;

- ERP-системи допомагають координувати виробничі процеси, логістику, закупівлі та фінанси, забезпечуючи реальний час обміну даними та підвищуючи прозорість діяльності;

- CRM-системи фокусуються на управлінні взаємодіями з поточними та потенційними клієнтами, сприяючи покращенню обслуговування та збільшенню продажів.

2. Автоматизація даних і аналітика.

- Автоматизація даних дозволяє зменшити помилки та підвищити швидкість обробки інформації, що є критично важливим для оперативного реагування на зміни у попиті та пропозиції на ринку;

- Бізнес-аналітика забезпечує керівництво компанії актуальними даними для прийняття рішень, включаючи аналіз трендів, прогнозування та оптимізацію бізнес-процесів;

3. Комунікаційні технології.

- Внутрішні комунікації в компанії підтримуються через корпоративні мережі, що дозволяє співробітникам ефективно спілкуватися та обмінюватися інформацією.

- Зовнішні комунікації включають використання інтернету, електронної пошти, соціальних мереж та інших цифрових каналів для підтримки зв'язків з клієнтами та постачальниками.

4. Захист даних і безпека.

- Інформаційна безпека є життєво важливою для захисту конфіденційності, цілісності та доступності фірмових даних. ТОВ «Авідаль» використовує сучасні технології шифрування, брандмауери та антивірусні програми для захисту своєї IT-інфраструктури.

5. Освіта та тренінги.

- Підготовка та навчання персоналу забезпечує, щоб усі співробітники могли ефективно використовувати корпоративні IT-системи та дотримувались політик компанії щодо обробки та зберігання даних.

Враховуючи значення внутрішньофірмового інформаційного забезпечення, для ТОВ «Авідаль» необхідно постійно оновлювати та вдосконалювати свої інформаційні системи, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, підвищувати ефективність діяльності та забезпечувати надійний захист даних.

Під час аналізу внутрішніх інформаційних потоків, які підтримують маркетингову діяльність на підприємстві, було виявлено кілька проблем. Однак, для отримання повної картини, важливо також звернути увагу на зовнішнє інформаційне забезпечення. Деталі та джерела отримання зовнішньої інформації детально описані та представлені на рисунку 2.6.

Через недостатньо розвинену інфраструктуру забезпечення інформацією, підприємство зіткнулося з труднощами у проведенні кількісного аналізу наявних інформаційних ресурсів. Для вирішення цих проблем було застосовано низку методик, які дозволили оцінити якість зовнішнього інформаційного забезпечення та його відповідність поточним потребам компанії. В рамках цього процесу була створена анкета, спрямована на оцінку таких ключових параметрів інформаційного забезпечення, як своєчасність, достовірність, повнота, рівень обробки та доступність інформації.

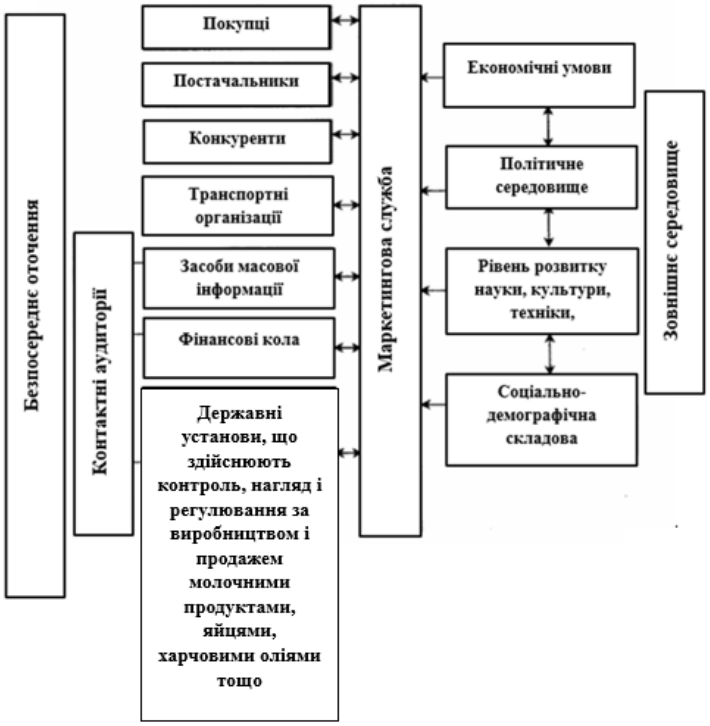


Рисунок 2.6 - Джерела зовнішньої маркетингової інформації ТОВ «Авідаль»

Для участі в контрольній групі було відібрано сім спеціалістів з маркетингового відділу. Відбір кандидатів базувався на таких критеріях: кваліфікація, обізнаність у сфері дослідження, володіння сучасними інформаційними технологіями, а також сумісність професійного та соціального статусу. Для оцінювання згаданих факторів застосовувалася п'ятибальна шкала.

Зведена матриця за сьома опитувальними листам наведена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Зведена матриця за оцінками експертів щодо оцінки ключових параметрів інформаційного забезпечення ТОВ «Авідаль»

Оцінки експертів	Надійність	Доступність	Повнота	Рівень обробки	Своєчасність
1	5	4	5	3	1
2	5	5	4	2	2
3	5	4	4	3	1
4	5	5	5	3	1
5	4	5	5	3	2
6	5	5	4	4	1
7	5	5	4	3	1

Матриця рангів перетворюється на матрицю нормального ранжування. В цьому процесі ранги розміщуються в порядку зростання. Для параметрів з однаковими рангами встановлюються значення, що відповідають середньому арифметичному позицій, які вони спільно займають. Наприклад, для рангів "1", "3" і "4" першого стовпця значення місць складуть 1, 2 і 3 відповідно, а для рангу "5" цього ж стовпчика середньоарифметичне значення місця дорівнюватиме (4 + 5) / 2 = 4,5.

Перетворені значення місць рангів вносяться на відповідні місця в матрицю (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Перетворена матриця рангів для ТОВ «Авідаль»

Параметри (m)	Експерти (n) 1	2	3	4	5	6	7	ΣX_{1j}	$d_1 = \Sigma X - X$	d_1^2
1.	4,5	4,5	5	4	3	4,5	4,5	30,0	9	81,00
2.	3	4,5	3,5	4	4,5	4,5	4,5	28,5	7,5	56,25
3.	4,5	3	3,5	4	4,5	2,5	3	25,0	4,0	16,00
4.	2	1,5	2	2	2	2,5	2	14,0	-7,0	49,00
5.	1	1,5	1	1	1	1	1	7,5	-13,5	183,25
T_j	0,5	1	0,5	2	0,5	1	0,5	X_j=21		$S(d^2)$=385,50

Отримаємо середню суму рангів:

$$\overline{X} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} X_{ij} = \frac{n(m+1)}{2} = 21 \qquad (2.5.)$$

де, m - кількість ранжованих параметрів;
n – кількість експертів;
X_{ij} – місце рангу і-го параметру у j-го експерта.

Ступінь узгодженості думок експертів при наявності співпадаючих рангів визначається величиною коефіцієнта конкордації:

$$W = \frac{s(d^2)}{\frac{1}{12}n^2(m^3 - m) - n\sum_{j=1}^{n} T_j} = 0{,}86 \qquad (2.6.)$$

де

$$S(d^2) = \sum_{i=1}^{m} d_i^2 = \sum_{i=1}^{m}(\sum_{j=1}^{n} X_{ij} - \overline{X})^2 \qquad (2.7.)$$

$$T_j = \frac{1}{12}\sum_{t_j}(t_j^3 - t_j) \qquad (2.8.)$$

де T_j – кількість повторень кожного рангу у j-му стовпці.

Значимість отриманого коефіцієнта конкордації зазвичай оцінюється за критерієм:

$$\chi^2 = \frac{S(d^2)}{\frac{1}{12}nm(m+1) - \frac{1}{m-1}\sum_{j=1}^{n} T_j} = 24{,}08 \qquad (2.9.)$$

Для 1% рівня достовірності α, ймовірність оцінки при v = m - 1 = 4 ступеня свободи величина χ^2 = 13, 277 (таблиця 2.9), тобто $\chi^2_{розрах.} > \chi^2_{табл.}$ Тому можна стверджувати що є невипадкова узгодженість думок експертів по ранжуванню параметрів.

Таблиця 2.9.

Квантилі розподілу χ^2

v	α : 0.20	0.10	0.05	0.02	0.01
1	1.642	2.710	3.84	5.41	6.64
2	3.220	4.600	5.93	7.82	9.21
3	4.640	6.250	7.82	9.84	11.34
4	5.989	7.779	9.488	11.668	13.277
5	7.289	9.236	11.070	13.388	15.086
6	8.558	10.645	12.592	15.036	16.812
7	9.803	12.17	14.067	16.622	18.485
8	11.030	13.362	15.507	18.168	20.090
9	12.242	14.684	16.919	19.679	21.666
10	13.442	15.987	18.307	21.161	23.209
11	14.631	17.275	19.675	22.618	24.725
12	15.821	18.549	21.026	24.054	26.227
13	16.985	19.812	22.362	25.472	27.088
14	18.150	21.100	23.69	26.900	29.100
15	19.310	22.300	25.000	28.300	30.500

Заключним етапом проведення експертного опитування є розрахунок значущості оцінюваних характеристик за такою формулою:

$$\gamma_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} X_{ij}}{\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} X_{ij}} \qquad (2.10.)$$

Отримаємо такі розрахункові дані:

γ_1 = 0,2855;

γ_2 = 0,271;

γ_3 = 0,238;

γ_4 = 0,133;

γ_5 = 0,0715.

На основі отриманих значень побудуємо розгорнуту гістограму значущості оцінюваних характеристик інформаційного забезпечення (Рисунок 2.7):

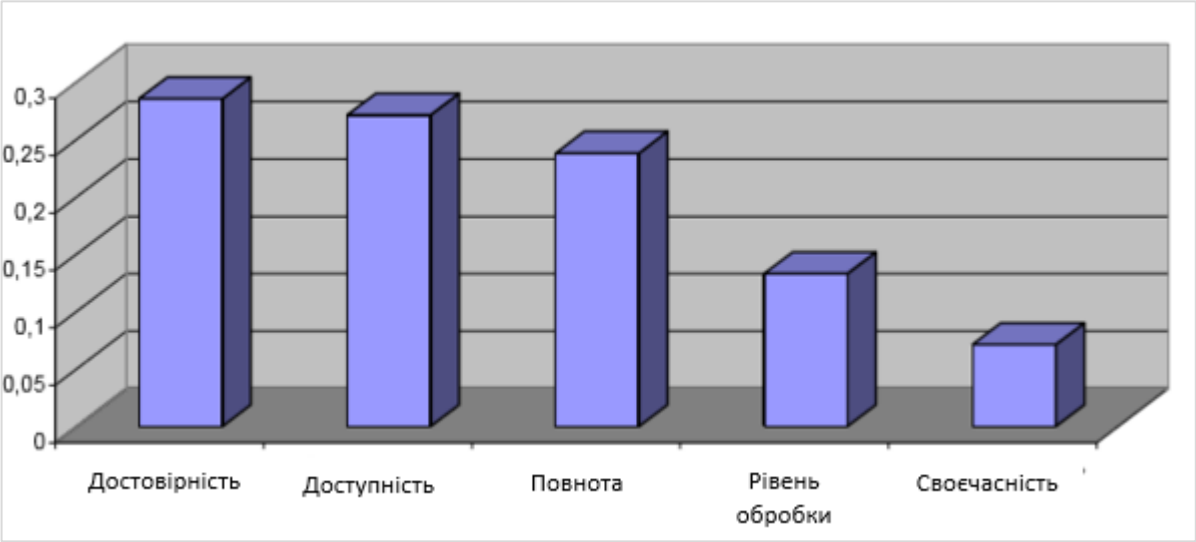


Рисунок 2.7 - Гістограма значимості параметрів якості інформаційного забезпечення маркетингової діяльності ТОВ «Авідаль»

* *Складено автором*

Гістограма вище ілюструє значення оцінок інформаційного забезпечення, отримані за допомогою формули, що узагальнює відгуки експертів. Ці значення є нормалізованими та виражені як частка від загальної суми оцінок усіх категорій.

Значення для кожної категорії:

- Достовірність: 0.2855
- Доступність: 0.271
- Повнота: 0.238
- Рівень обробки: 0.133
- Своєчасність: 0.0715

1. “Достовірність”, “Доступність” та “Повнота” мають відносно високі показники, що вказує на задовільний рівень цих аспектів інформаційного забезпечення. Ці характеристики є фундаментальними для ефективної інформаційної системи, і високі значення у цих категоріях свідчать про те, що інформація, яка надходить до користувачів, є надійною, доступною та повною.

2. “Рівень обробки” та “Своєчасність” мають значно нижчі показники. Ці проблеми можуть бути зумовлені військовими діями, які ускладнюють логістику, зв'язок та загалом оперативність інформаційних

процесів. Це може свідчити про проблеми із швидкістю обробки інформації та її актуальністю. Низькі значення у цих категоріях потребують уваги, оскільки своєчасна та адекватно оброблена інформація є критично важливою для оперативного реагування на ринкові зміни та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Враховуючи негативний вплив воєнного стану, особливу увагу потрібно звернути на покращення процесів обробки і своєчасної передачі інформації. Оптимізація цих аспектів може значно підвищити ефективність інформаційного забезпечення та загалом покращити бізнес-процеси ТОВ ТОВ «Авідаль».

РОЗДІЛ 3. КОПЛЕКСНА ПРОГРАМА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВ «АВІДАЛЬ»

3.1. Оптимізація внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

Оскільки у другому розділі дослідження було проведено аналіз, який виявив серйозні недоліки в організації інформаційного забезпечення бізнес-процесів компанії ТОВ «Авідаль», зокрема недосконаліть системи інформаційного забезпечення маркетингу.

Інформаційна система маркетингу має включати комплекс сучасних інформаційних технологій та актуальних даних. Для вирішення існуючих проблем рекомендується:

1. Ідентифікувати джерела спеціалізованої інформації, зовнішньої та внутрішньої, що підтримають комплексні маркетингові дослідження.
2. Оптимізувати структуру внутрішніх інформаційних потоків між маркетинговим відділом та іншими підрозділами, включно з розробкою нового відділу для роботи з інтерактивними технологіями.
3. Переглянути та вдосконалити організаційну структуру маркетингової служби на підприємстві.
4. Деталізувати функціональні обов'язки кожного співробітника маркетингового відділу з акцентом на взаємодію з інтерактивними службами.

Ці кроки дозволять підвищити ефективність маркетингової діяльності та забезпечити більш точне та своєчасне інформування для прийняття управлінських рішень для всіх бізнес-процесів ТОВ «Авідаль».

Для покращення використання інформаційних ресурсів у діяльності компанії, насамперед, варто визначити та систематизувати типи маркетингової інформації. Існує два основних типи: первинна та вторинна інформація.

Первинна інформація - це дані, які збираються вперше для конкретних досліджень та потреб. Вона є надзвичайно важливою для глибокого розуміння специфічних питань, оскільки точно відповідає на запитання, важливі для компанії.

Вторинна інформація, у свою чергу, містить дані, які вже були зібрані та опубліковані іншими джерелами. Цей тип інформації часто використовується для забезпечення контексту або додаткового розуміння ширшої проблеми, і може бути взятий з наукових досліджень, ринкових звітів, аналітичних статей, тощо.

Правильне розуміння та використання цих двох типів інформації може значно підвищити ефективність маркетингової діяльності, забезпечуючи як глибину аналізу, так і широту контексту.

Дослідження, базовані на вторинній інформації, зазвичай служать вступними або оглядовими та мають описовий або постановочний характер. Ці дослідження дозволяють ідентифікувати ключові аспекти, такі як загальноекономічні показники ринку, становище в конкретних галузях, а також національні та інші специфічні особливості, що важливі для входу на міжнародні ринки.

Для ефективного вибору джерел інформації в рамках вторинних досліджень маркетингових заходів ми рекомендуємо використовувати спеціально розроблену інформаційну матрицю (таблиця 3.1). Ця матриця демонструє потенціал використання різних видів інформації, як внутрішньої, так і зовнішньої, залежно від конкретних об'єктів дослідження.

Таблиця 3.1

Матриця джерел інформації для кабінетних досліджень маркетингових заходів

Джерела інформації	Об’єкти дослідження						
1	2	3	4	5	6	7	8
	Канали збуту	Форми збуту	Формування продукції	Формування ціни	Постачання і умови оплати	Реклама, Паблік рілейшнз	Служба клієнтів
	Внутрішні джерела інформації						
Статистика	X	X	X	X	X	X	X

товарообігу							
Статистика замовлень	X	X	X	X		X	X
Калькуляція витрат			X	X		X	X
Карти клієнтів		X	X		X	X	X
Кореспонденція клієнтів	X	X	X	X	X	X	X
Карти посередників зі збуту	X		X	X	X		X
Повідомлення представників підприємства	X/X	X/X	X/X	X/X	X/X	X/X	X/X
Звіти служби клієнтів			X/X			X	X
Відомості про придбаний товар	X/X	-/X	X/X		-/X	-/X	
	Зовнішні джерела інформації						
Дані державних статистичних організацій, обіг			-/X				
Дані державних статистичних організацій, ціна				-/X			
Проспекти, каталоги	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X
Звіти фірм	-/X	-/X	-/X		-/X		
Професійні видання	X/X		-/X			-/X	-/X
Довідники	X	X				X/X	
Каталоги виставок і ярмарок	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X	-/X
	Знаком "X" показана можливість використання певного джерела інформації при дослідженні (в чисельнику - для досліджень власної фірми; в знаменнику - для конкурента).						

Ми розглянемо та запропонуємо конкретні типи інформації, що є необхідними для проведення різноманітних маркетингових досліджень. Структура цієї інформації для маркетингового аналізу детально представлена в таблицях 3.2, 3.3, та 3.4.

Таблиця 3.2

Інформація для аналізу навколишнього середовища

Тип середовища	Вид інформації
Природна навколишнє середовище	- наявність сировини; - географічні особливості; - напрямки захисту навколишнього середовища.
Технологічне навколишнє середовище	- технологія виробництва; - технологія (властивості) товару; - інновації товару; - технології-замінники.
Економічне навколишнє середовище	- зростання національного доходу; - зростання зовнішньої торгівлі; - зміна платіжного балансу; - зміна обмінного курсу; - тенденції інфляції; - розвиток ринку капіталу; - розвиток ринку робочої сили; - інвестиційні тенденції; - очікувані зміни кон'юнктури.
Соціально-демографічне навколишнє середовище	- зростання чисельності населення; - структура населення; - соціально-психологічні течії.
Політичне і правове навколишнє середовище	- глобальні політичні зміни; - національні політичні зміни; - регіональні політичні зміни; - економіко-політичний розвиток; - соціально-політичний розвиток; - вплив профспілок; - розвиток податкової системи.

Таблиця 3.3

Інформація для аналізу ринку

Тип інформації	Види інформації
Кількісні дані про ринок	- місткість ринку; - зростання ринку; - частка ринку; - стабільність попиту.
Якісні дані про ринок	- структура потреб; - мотиви купівлі; - процеси купівлі; - ставлення до інформації.
Аналіз конкуренції	- оборот/частка ринку; - сильні і слабкі сторони; - визначені стратегії; - фінансова допомога; - якість управління.
Структура покупця	- кількість покупців; - види/розміри покупців; - особливості, які властиві окремим регіонам; - особливості, які властиві окремим галузям.
Структура галузі	- кількість продавців ; - вид продавців; - організації/об'єднання; - завантаження виробничих потужностей; - характер конкуренції.
Структура розподілу	- географічна; - по каналах збуту.
Надійність, безпека	- бар'єри для доступу; - можливість появи товарів-замінників.

Таблиця 3.4

Інформація для аналізу підприємства

Підрозділи	Види інформації
Загальні моменти в розвитку підприємства	- зростання обороту; - збільшення грошового потоку; - зростання прибутку; - зміна витрат.
Маркетинг	- результат роботи на ринку; - широта асортименту; - глибина асортименту; - ступінь задоволення споживача; - якість товарів; - ціни; - цінова політика; - умови при продажу; - умови оплати; - ринкова діяльність; - збутова концепція; - організація збуту; - рекламна концепція; - витрати на рекламу; - стимулювання збуту; - зв'язки з громадськістю (паблік релейшенз); - торгові марки; - престиж і імідж підприємства; - престиж товару; - розподіл; - готовність здійснити поставку; - складська політика.
Виробництво	- виробнича програма; - технологія виробництва; - доцільність; - рівень організації та технології; - виробнича потужність; - продуктивність; - витрати виробництва; - надійність закупівель/постачання.
Дослідження і розвиток	- заходи та інвестиції для дослідження; - заходи і інвестиції для розвитку; - продуктивність; - вдосконалення методів досліджень; - вдосконалення продукції; - вдосконалення програмного забезпечення; - дослідження і розвиток ноу-хау; - патенти і ліцензії.
Фінанси	- капітал і структура капіталу; - приховані резерви; - потенціал фінансування; - оборотний капітал; - ліквідність; - оборот капіталу; - інтенсивність інвестицій.
Кадри	- якість персоналу; - працездатність; - участь в роботі; - політика оплати праці/соціальне забезпечення; - клімат на підприємстві; - колективізм.
Управління та організація	- рівень планування; - методи прийняття рішень; - контроль; - якість і працездатність управлінців; - доцільність організації; - інформація всередині підприємства; - облік і звітність; - інформація про ринок.
Потенціал для нововведень	- введення нових видів діяльності на ринок; - освоєння нових ринків; - освоєння нових каналів збуту.

Для прийняття своєчасних та ефективних маркетингових рішень необхідно не лише використовувати зовнішню інформацію, а й створити оптимальну структуру внутрішньої інформаційної взаємодії між маркетинговим відділом та іншими підрозділами підприємства. Обмін інформацією для аналізу та поточної діяльності може відбуватися за допомогою локальної комп'ютерної мережі або в надрукованому вигляді, залежно від потреб підприємства.

Ефективне функціонування підприємства значною мірою залежить від організації процесів збору, аналізу та розподілу маркетингової інформації. Ці процеси мають бути інтегровані в систему інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ), яка є невід'ємною складовою загальної інформаційної системи управління компанією. Детальна структура запропонованої системи представлена на рисунку 3.1.

Основою системи інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ) є підсистема внутрішньої звітності. Вона охоплює дані про замовлення, продажі, ціни, наявність запасів, дебіторську та кредиторську заборгованість тощо. Завдяки аналізу цієї внутрішньої інформації менеджер з маркетингу може ідентифікувати потенційні можливості для розвитку та визначити ключові проблеми, які потребують вирішення.

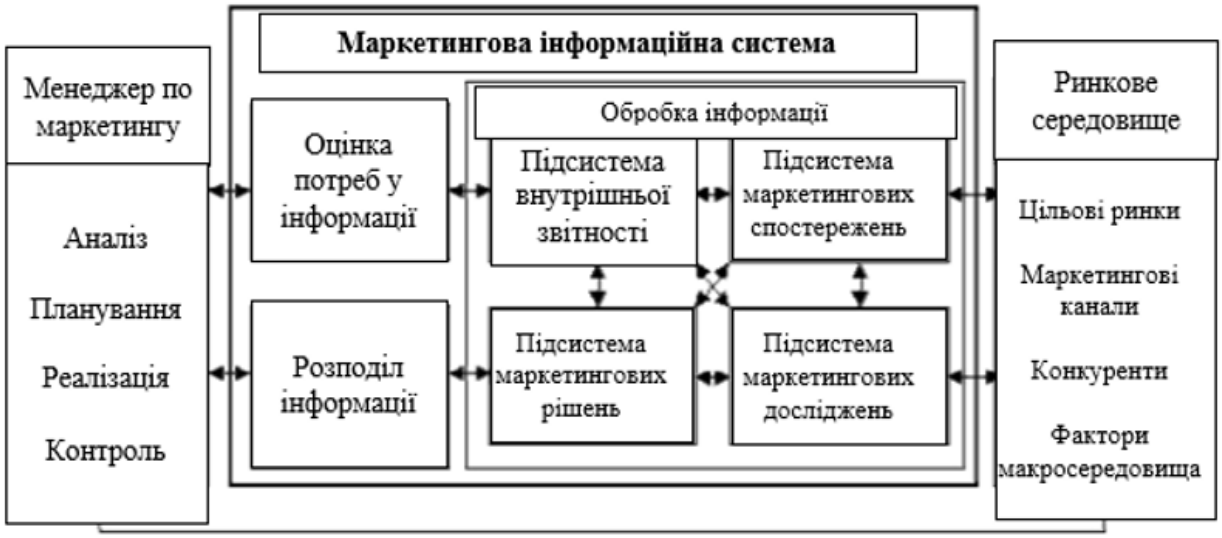


Рисунок 3.1 – Запропонована структура системи інформаційного забезпечення маркетингу ТОВ "Авідаль"

**Складено автором*

Підсистема внутрішньої звітності забезпечує інформацію про вже здійснені події, тоді як система маркетингового спостереження зосереджена на відстеженні поточної ситуації на ринку. На відміну від цього, маркетингові дослідження мають більш специфічний характер і спрямовані на вирішення конкретних завдань підприємства. Вони передбачають підготовку та проведення обстежень, аналіз отриманих даних та формування рекомендацій. Такі дослідження проводяться періодично, лише тоді, коли виникають конкретні проблеми або питання, які потребують вирішення.

Система інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ) повинна включати підсистему підтримки прийняття маркетингових рішень, яка дозволяє підприємству ефективно аналізувати та інтерпретувати як внутрішню, так і зовнішню інформацію.

Основні переваги впровадження СІЗМ:

- Систематизований збір даних, що забезпечує надійність і актуальність інформації.

- Широке охоплення інформаційних джерел, що дозволяє враховувати всі важливі аспекти ринкового середовища.

- Раннє виявлення потенційних криз, що сприяє своєчасному реагуванню на можливі загрози.

- Координація маркетингових стратегій та планів, що підвищує узгодженість дій усіх підрозділів.

- Швидкість обробки інформації, що забезпечує оперативність у прийнятті рішень.

- Подання результатів у кількісному форматі, що полегшує оцінку ефективності рішень та їх візуалізацію.

Використання СІЗМ дозволяє підприємству оптимізувати процеси прийняття рішень, знижувати ризики та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

3.2. Формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

Для забезпечення ефективної підтримки бізнес-процесів, ТОВ «Авідаль» потребує створення сектору інформаційного забезпечення, який стане основою для збору, обробки, аналізу та передачі даних між підрозділами компанії. Основні етапи формування цього сектору включають:

1. Визначення функцій сектору.

- Збір даних: організація процесу збору як внутрішньої інформації (з продажів, запасів, фінансових показників), так і зовнішньої (дані про ринок, конкурентів, споживачів).

- Обробка та аналіз інформації: використання сучасних аналітичних інструментів для перетворення даних на зрозумілу та корисну інформацію.

- Передача інформації: забезпечення ефективної комунікації між підрозділами, зокрема маркетингом, фінансами, логістикою та виробництвом.

- Підтримка прийняття рішень: надання аналітичної підтримки керівництву для розробки стратегій і планів.

2. Розробка організаційної структури.

- Керівник сектору: координує діяльність сектору, визначає пріоритети та розподіляє ресурси.

- Аналітики: займаються аналізом даних, прогнозуванням та формуванням звітів.

- Спеціалісти з інформаційних технологій: відповідають за підтримку інформаційних систем, баз даних та інтеграцію нових технологій.

- Оператори даних: здійснюють внесення, перевірку та оновлення

3. Інтеграція інформаційних технологій.

- Впровадження ERP-системи: Для централізації даних і автоматизації ключових бізнес-процесів.

- CRM-система: для управління взаємовідносинами з клієнтами.

- Аналітичні платформи: використання BI-систем для побудови звітів і візуалізації даних.

- Захист інформації: забезпечення кібербезпеки для захисту конфіденційних даних.

4. Розробка інформаційних потоків.

- Визначення внутрішніх потоків: збір даних між підрозділами для оптимізації виробничих і маркетингових процесів.

- Налагодження зовнішніх потоків: отримання даних від партнерів, постачальників і клієнтів.

- Автоматизація потоків: мінімізація ручної роботи через інтеграцію інформаційних систем.

5. Моніторинг та оптимізація.

- Регулярна оцінка ефективності роботи сектору.

- Впровадження змін для підвищення продуктивності та точності обробки інформації.

- Розробка системи ключових показників ефективності (KPI) для контролю виконання завдань сектору.

Створення сектору інформаційного забезпечення дозволить ТОВ «Авідаль» підвищити ефективність роботи, забезпечити якісну підтримку бізнес-процесів і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Це стане основою для зростання конкурентоспроможності компанії в умовах динамічного ринку.

Формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» з урахуванням специфіки бізнес-процесів. Для підвищення ефективності діяльності та оптимізації бізнес-процесів, у ТОВ «Авідаль» необхідно створити сектор інформаційного забезпечення, який враховуватиме ключові напрямки діяльності компанії: постачання, виробництво, маркетинг, продажі, логістика та фінанси (Рисунок 3.2)

Формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» з урахуванням специфіки бізнес-процесів

ОСНОВНІ ЕТАПИ

Визначення ключових бізнес-процесів

- **Постачання:** контроль закупівлі сировини, моніторинг постачальників і управління запасами.
- **Виробництво:** аналіз даних про виробничі потужності, продуктивність і якість продукції.
- **Маркетинг і продажі**: збір інформації про ринок, конкурентів, клієнтів і ефективність рекламних кампаній.
- **Логістика:** управління процесами доставки, моніторинг транспортних потоків і оптимізація логістичних витрат.
- **Фінанси**: ведення обліку фінансових ресурсів, аналіз прибутковості та витрат, планування бюджету.

Структура сектору

Визначення ключових бізнес-процесів

1. **Керівник сектору.** Відповідає за координацію діяльності сектору, постановку завдань та контроль за їх виконанням.
2. **Аналітичний відділ.** Аналізує дані з різних джерел, готує звіти, прогнозує тенденції та надає аналітичну підтримку для прийняття управлінських рішень.
3. **Інформаційно-технологічний відділ.** Забезпечує функціонування інформаційних систем, інтеграцію нових технологій, підтримку баз даних та забезпечення кібербезпеки.
4. **Відділ інтеграції бізнес-процесів.** Координує обмін даними між підрозділами, розробляє та оптимізує інформаційні потоки.
5. **Відділ підтримки користувачів.** Забезпечує консультації для співробітників щодо роботи з інформаційними системами, проводить навчання та оперативно вирішує технічні проблеми.

Функції сектору

1. **Збір і обробка даних.** Внутрішні дані: звіти про продажі, запаси, виробничі показники, фінансові результати. Зовнішні дані: ринкова кон'юнктура, інформація про конкурентів, зміни в регуляторному середовищі.
2. **Аналіз та інтерпретація інформації.** Використання інструментів бізнес-аналітики (BI) для виявлення трендів і закономірностей у даних.
3. **Підтримка бізнес-процесів.** Автоматизація рутинних операцій для підвищення продуктивності та зменшення ризиків помилок. Забезпечення точного і своєчасного обміну інформацією між підрозділами.
4. **Моніторинг ефективності.** Відстеження ключових показників (KPI) для кожного бізнес-процесу, аналіз відхилень і розробка рекомендацій для покращення.

Інструменти та технології

1. **ERP-система.** Для централізованого управління бізнес-процесами та інтеграції даних.
2. **CRM-система.** Для управління відносинами з клієнтами та аналізу клієнтських даних.
3. **BI-платформа.** Для створення звітів, візуалізації даних і прогнозування.
4. **Система управління логістикою.** Для оптимізації транспортних потоків і контролю доставки.
5. **Система управління запасами.** Для моніторингу та управління складськими залишками.

Рисунок 3.2 - Концептуальна схема формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

**Розроблено автором*

Основні етапи формування сектору: 1. Визначення ключових бізнес-процесів:

- Постачання: контроль закупівлі сировини, моніторинг постачальників і управління запасами.

- Виробництво: аналіз даних про виробничі потужності, продуктивність і якість продукції.

- Маркетинг і продажі: збір інформації про ринок, конкурентів, клієнтів і ефективність рекламних кампаній.

- Логістика: управління процесами доставки, моніторинг транспортних потоків і оптимізація логістичних витрат.

- Фінанси: ведення обліку фінансових ресурсів, аналіз прибутковості та витрат, планування бюджету.

Структура сектору інформаційного забезпечення:

1. Керівник сектору. Відповідає за координацію діяльності сектору, постановку завдань та контроль за їх виконанням.

2. Аналітичний відділ. Аналізує дані з різних джерел, готує звіти, прогнозує тенденції та надає аналітичну підтримку для прийняття управлінських рішень.

3. Інформаційно-технологічний відділ. Забезпечує функціонування інформаційних систем, інтеграцію нових технологій, підтримку баз даних та забезпечення кібербезпеки.

4. Відділ інтеграції бізнес-процесів. Координує обмін даними між підрозділами, розробляє та оптимізує інформаційні потоки.

5. Відділ підтримки користувачів. Забезпечує консультації для співробітників щодо роботи з інформаційними системами, проводить навчання та оперативно вирішує технічні проблеми.

Основні функції сектору:

1. Збір і обробка даних:

- Внутрішні дані: звіти про продажі, запаси, виробничі показники, фінансові результати.

- Зовнішні дані: ринкова кон’юнктура, інформація про конкурентів, зміни в регуляторному середовищі.

2. Аналіз та інтерпретація інформації:

- Використання інструментів бізнес-аналітики (BI) для виявлення трендів і закономірностей у даних.

3. Підтримка бізнес-процесів:

- Автоматизація рутинних операцій для підвищення продуктивності та зменшення ризиків помилок.

- Забезпечення точного і своєчасного обміну інформацією між підрозділами.

4. Моніторинг ефективності:

- Відстеження ключових показників (KPI) для кожного бізнес-процесу, аналіз відхилень і розробка рекомендацій для покращення.

Інструменти та технології:

1. ERP-система для централізованого управління бізнес-процесами та інтеграції даних.

2. CRM-система для управління відносинами з клієнтами та аналізу клієнтських даних.

3. BI-платформа для створення звітів, візуалізації даних і прогнозування.

4. Система управління логістикою для оптимізації транспортних потоків і контролю доставки.

5. Система управління запасами для моніторингу та управління складськими залишками.

Очікувані результати:

1. Підвищення ефективності бізнес-процесів за рахунок автоматизації.

2. Оптимізація витрат шляхом поліпшення управління ресурсами.

3. Покращення взаємодії між підрозділами завдяки прозорості та швидкому обміну інформацією.

4. Забезпечення своєчасного прийняття рішень на основі якісних аналітичних даних.

Формування сектору інформаційного забезпечення, орієнтованого на ключові бізнес-процеси ТОВ «Авідаль», дозволить забезпечити стабільний розвиток компанії та зміцнити її конкурентні позиції на ринку.

Очікувані результати:

- Підвищення ефективності бізнес-процесів за рахунок автоматизації.
- Оптимізація витрат шляхом поліпшення управління ресурсами.
- Покращення взаємодії між підрозділами завдяки прозорості та швидкому обміну інформацією.
- Забезпечення своєчасного прийняття рішень на основі якісних аналітичних даних.

Отже, формування сектору інформаційного забезпечення, орієнтованого на ключові бізнес-процеси ТОВ «Авідаль», дозволить забезпечити стабільний розвиток компанії та зміцнити її конкурентні позиції на ринку.

3.3. Інтеграція сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

У сучасних умовах ефективність бізнес-процесів залежить від впровадження передових інформаційних технологій. Для ТОВ «Авідаль» інтеграція таких технологій у процеси інформаційного забезпечення є ключовим елементом для підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства.

Основні напрями інтеграції:

1. Впровадження ERP-системи:

- ERP-система дозволить об’єднати всі підрозділи підприємства в єдину інформаційну екосистему, що забезпечить прозорість, синхронізацію даних та оперативний обмін інформацією.

- Основні модулі: управління запасами, фінансами, логістикою та маркетингом.

- Очікуваний результат: зменшення ручної роботи, автоматизація рутинних процесів і підвищення точності даних.

2. Застосування CRM-системи:

- CRM-система сприятиме ефективному управлінню взаємовідносинами з клієнтами, зокрема в контексті аналізу попиту, налаштування маркетингових кампаній і персоналізації підходів до клієнтів.

- Інтеграція CRM із ERP забезпечить узгодженість даних між продажами, маркетингом та логістикою.

- Очікуваний результат: підвищення рівня клієнтського обслуговування та утримання клієнтів.

3. Використання BI-платформи:

- Business Intelligence (BI) дозволяє аналізувати великі обсяги даних, будувати прогнози та генерувати звіти з використанням візуалізацій.

- BI-платформа допоможе керівництву приймати стратегічно важливі рішення на основі точних і структурованих даних.

- Очікуваний результат: підвищення якості аналізу та прогнозування.

4. Інтеграція хмарних технологій:

- Використання хмарних сервісів для зберігання, доступу та обміну даними між підрозділами.

- Забезпечення мобільного доступу до інформації, що особливо важливо для співробітників у відрядженнях.

- Очікуваний результат: зменшення витрат на IT-інфраструктуру та підвищення гнучкості у використанні ресурсів.

5. Автоматизація документообігу:

- Впровадження електронного документообігу для скорочення часу обробки документів і зменшення паперового навантаження.

- Це включає створення електронних контрактів, рахунків-фактур, внутрішніх звітів тощо.

- Очікуваний результат: скорочення часу на обробку інформації та зниження ризиків помилок.

6. Впровадження системи кібербезпеки:

- Забезпечення захисту даних від несанкціонованого доступу та кібератак.

- Включає встановлення програмного забезпечення для захисту даних і регулярний моніторинг систем.

- Очікуваний результат: підвищення рівня захищеності інформації.

Переваги інтеграції сучасних технологій:

- Прискорення процесів прийняття рішень завдяки автоматизації аналізу.

- Підвищення прозорості бізнес-процесів і взаємодії між підрозділами.

- Зниження витрат на управління даними.

- Підвищення точності та надійності інформації для стратегічного і оперативного управління.

Відтак, інтеграція сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» є ключовим кроком для забезпечення сталого розвитку та адаптації до швидкозмінного ринкового середовища. Це дозволить компанії підвищити ефективність своєї діяльності та зберегти конкурентні переваги.

Для оптимізації інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» можна впровадити наступне програмне забезпечення, яке покриває основні напрямки діяльності компанії, що предсавлено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Пропозиції програмного забезпечення для оптимізації бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

Категорія ПЗ	Назва програмного забезпечення	Призначення	Очікувані результати
ERP-системи	- SAP Business One - Microsoft Dynamics 365 - Odoo	Інтеграція бізнес-процесів: управління запасами, фінансами, логістикою, маркетингом.	Зменшення ручної роботи, автоматизація процесів, прозорість діяльності.
CRM-системи	- Salesforce - Bitrix24 - Zoho CRM	Управління клієнтами, аналіз попиту, персоналізація маркетингових кампаній.	Підвищення рівня обслуговування клієнтів, утримання клієнтів, зростання ефективності продажів.
BI-системи	- Power BI - Tableau - Qlik Sense	Аналіз даних, прогнозування, створення інтерактивних звітів.	Прийняття обґрунтованих рішень, глибокий аналіз даних, візуалізація результатів.
Документообіг	- DocuSign - M-Files - ABBYY FineReader	Автоматизація обробки документів, електронний підпис, оцифрування паперових даних.	Зменшення витрат часу на обробку документів, зручність доступу до інформації.
Логістика та управління складом	- Oracle NetSuite SCM - Fishbowl Inventory - CargoWise One	Управління запасами, транспортними процесами, оптимізація ланцюгів постачання.	Підвищення ефективності складської роботи, зниження логістичних витрат.
Хмарні сервіси	- Google Workspace - Microsoft OneDrive - Dropbox Business	Зберігання даних, спільна робота, мобільний доступ до інформації.	Гнучкість у роботі, економія на інфраструктурі, швидкий доступ до даних.
Кібербезпека	- Kaspersky Endpoint Security - Bitdefender GravityZone - Fortinet FortiGate	Захист інформаційних систем від кібератак, моніторинг безпеки.	Забезпечення безпеки даних, захист конфіденційної інформації.
Управління командами	- Slack-Microsoft Teams - Asana	Комунікація між підрозділами, управління завданнями та проектами.	Покращення командної роботи, координація завдань, підвищення продуктивності.

Ця таблиця систематизує інформацію про рекомендоване програмне забезпечення, його призначення та очікувані результати впровадження для покращення роботи ТОВ «Авідаль».

Для оцінки приблизної вартості впровадження програмного забезпечення для ТОВ «Авідаль» врахуємо основні категорії, вартість ліцензій, інтеграції та підтримки. Оскільки точні ціни можуть варіюватися залежно від масштабу компанії, обсягу даних та додаткових послуг, наведемо середні ринкові орієнтири.

1. ERP-системи:

- SAP Business One: від $3,000 на користувача + $10,000-$20,000 за впровадження.

- Microsoft Dynamics 365: від $65/користувача/місяць + $10,000-$30,000 за впровадження.

- Odoo: $20/користувача/місяць (хмарна версія) + $5,000-$15,000 за налаштування.

Загальна вартість ERP: $20,000 - $50,000.

2. CRM-системи**

- Salesforce: $25-$150/користувача/місяць (залежно від тарифу) + $5,000-$15,000 за впровадження.

- Bitrix24: безкоштовно (обмежений функціонал) або $159/місяць (преміум) + $3,000-$7,000 за інтеграцію.

- Zoho CRM: $12-$35/користувача/місяць + $2,000-$5,000 за налаштування.

Загальна вартість CRM: $5,000 - $20,000.

3. BI-системи:

- Power BI: $9.99/користувача/місяць (Pro) або $20,000/рік (Premium).

- Tableau: $70/користувача/місяць + $5,000-$10,000 за інтеграцію.

- Qlik Sense: $30/користувача/місяць + $10,000 за налаштування.

Загальна вартість BI: $10,000 - $25,000.

4. Документообіг:

- DocuSign: $25/користувача/місяць + $2,000-$5,000 за налаштування.

- M-Files: $50/користувача/місяць + $10,000-$20,000 за впровадження.

- ABBYY FineReader: від $199 за користувача (одноразово).

Загальна вартість документообігу: $5,000 - $15,000.

5. Логістика та склад:

- Oracle NetSuite SCM: $999/місяць + $10,000-$30,000 за інтеграцію.

- Fishbowl Inventory: від $4,395 одноразово + $1,000 за інтеграцію.

- CargoWise One: від $300/користувача/місяць.

Загальна вартість логістики: $15,000 - $40,000.

6. Хмарні сервіси:

- Google Workspace: $12/користувача/місяць.

- Microsoft OneDrive: $10/користувача/місяць.

- Dropbox Business: $15/користувача/місяць.

Загальна вартість хмарних сервісів: $2,000 - $5,000/рік.

7. Кібербезпека:

- Kaspersky Endpoint Security: від $30/користувача/рік.

- Bitdefender GravityZone: $50/користувача/рік.

- Fortinet FortiGate: $500-$1,000 за пристрій.

Загальна вартість кібербезпеки: $2,000 - $5,000.

8. Управління командами:

- Slack: $7.25/користувача/місяць.

-Microsoft Teams: включено в Microsoft 365 ($12/користувача/місяць).

- Asana: $13.49/користувача/місяць.

Загальна вартість управління командами: $1,000 - $3,000/рік.

Орієнтовний підсумок розрахунків вартості впровадження програмного забезпечення представлений у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Орієнтовний підсумок розрахунків вартості впровадження програмного забезпечення для підтримки інформаційного забезпечення ТОВ “Авідаль” на рік

Категорія	Орієнтовна вартість ($)
ERP-системи	20,000 - 50,000
CRM-системи	5,000 - 20,000
BI-системи	10,000 - 25,000
Документообіг	5,000 - 15,000
Логістика та склад	15,000 - 40,000
Хмарні сервіси	2,000 - 5,000/рік
Кібербезпека	2,000 - 5,000
Управління командами	1,000 - 3,000/рік

Загальна орієнтовна вартість впровадження: $60,000 - $160,000 (залежно від вибраного програмного забезпечення та масштабу впровадження).

Це враховує витрати на ліцензії, інтеграцію та початкову підтримку. Для більш точного розрахунку потрібно уточнити потреби компанії, кількість користувачів та функціональність кожного рішення.

Ми розуміємо, що впровадження сучасного програмного забезпечення для оптимізації бізнес-процесів є важливим, але одночасно потребує значних фінансових інвестицій. Орієнтовна вартість повного впровадження, яка включає ліцензії, інтеграцію, налаштування та початкову підтримку, становить приблизно $60,000 - $160,000. Для ТОВ «Авідаль» такі витрати є суттєвим фінансовим навантаженням, яке може бути складним для реалізації в повному обсязі. Відтак, ми пропонуємо для забезпечення поступової цифровізації та оптимізації ключових бізнес-процесів впровадити програмне забезпечення вибірково, орієнтуючись на найбільш критичні напрямки:

1. ERP-система. Вибрати базову ERP-систему, таку як Odoo, яка має доступну вартість і гнучкість у налаштуванні. Впровадження лише

основних модулів (управління запасами, фінансами, виробництвом) дозволить знизити витрати до $10,000 - $20,000.

2. CRM-система. Запровадити недорогу CRM-систему, наприклад, Zoho CRM або Bitrix24. Це допоможе оптимізувати взаємодію з клієнтами та підвищити ефективність продажів із мінімальними витратами $2,000 - $7,000.

3. BI-система. Почати з базового пакету Power BI, який має доступну вартість ($9.99/користувача/місяць). Це дозволить аналізувати дані та приймати обґрунтовані рішення з мінімальними інвестиціями $5,000 - $10,000.

4. Система документообігу. Впровадити просту систему, наприклад, DocuSign або використовувати можливості Google Workspace. Це оптимізує роботу з документами з витратами на рівні $2,000 - $5,000.

5.Хмарні сервіси. Використання Google Workspace ($12/користувача/місяць) або Microsoft OneDrive забезпечить доступ до даних і спільної роботи без значних витрат - $2,000 - $3,000/рік.

6. Кібербезпека. Інвестувати в базові рішення, такі як Kaspersky Endpoint Security ($30/користувача/рік), для захисту інформаційних систем із мінімальними витратами $2,000 - $3,000.

Орієнтовний бюджет для основних бізнес-процесів представлений у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Орієнтовний бюджет для основних бізнес-процесів ТОВ «Авідаль»

Категорія	Орієнтовна вартість ($)
ERP-система	10,000 - 20,000
CRM-система	2,000 - 7,000
BI-система	5,000 - 10,000
Документообіг	2,000 - 5,000
Хмарні сервіси	2,000 - 3,000/рік
Кібербезпека	2,000 - 3,000

Загальна орієнтовна вартість: $25,000 - $48,000. Відтак, запровадження програмного забезпечення лише для основних бізнес-процесів дозволить суттєво знизити витрати порівняно з повною автоматизацією, забезпечивши при цьому необхідний рівень ефективності та конкурентоспроможності. Це також створить основу для подальшого розширення цифровізації, коли фінансові можливості компанії дозволять.

ВИСНОВКИ

У першому кваліфікаційної роботи було досліджено теоретико-методичні засади інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємства торговельної сфери. Зокрема уточнено сутність та види інформаційного забезпечення підприємства сучасних умовах господарювання. Також виокремлені і обгрунтовані ключові аспекти інформаційних потреб менеджерів сучасних підприємств та основні види інформаційного забезпечення підприємства. Визначені об’єктивні передумови інформаційного забезпечення підприємницької діяльності та особливості інформаційного забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери. Досліджені основні недоліки у сучасних системах ІЗ торговельних підприємств. Отже, інформаційне забезпечення бізнес-процесів підприємств торговельної сфери можна визначити як комплексну систему методів, процесів, технологій та інструментів, спрямованих на збір, аналіз, обробку, зберігання та передачу інформації, необхідної для ефективного управління та оптимізації всіх ключових аспектів комерційної діяльності. Ця система підтримує прийняття обґрунтованих управлінських рішень, вдосконалює взаємодію між внутрішніми підрозділами підприємства та зовнішніми агентами, забезпечує адаптацію до змін ринкових умов та відповідність діяльності стратегічним цілям. Завдяки інформаційному забезпеченню здійснюється постійний моніторинг та аналіз ефективності бізнес-процесів, що дозволяє торговельним підприємствам знижувати витрати, підвищувати прибутковість та покращувати якість обслуговування клієнтів.

У другому розділі оцінка стану інформаційного забезпечення діяльності ТОВ «Авідаль». Проведена загальна характеристика ТОВ «Авідаль». Компанія активно займається оптовою торгівлею молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами, що є основною сферою їхньої діяльності. Компанія також розширює свою присутність у сегментах, які безпосередньо пов'язані з їхньою основною діяльністю, включаючи перероблення молока та виробництво сиру, а також інші харчові продукти.

Додатково, компанія займається неспеціалізованою оптовою торгівлею продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, а також роздрібною торгівлею продуктами харчування в спеціалізованих магазинах. Це дозволяє компанії покривати ширше коло ринкових потреб та надавати більший спектр продукції своїм клієнтам. Важливою частиною їхньою діяльності також є вантажний автомобільний транспорт, що сприяє ефективному розподілу їх продукції на внутрішньому ринку. Ці послуги включають розподіл молочних продуктів та інших товарів до різних регіонів, що забезпечує широку географічну досяжність та вчасну доставку. Здатність компанії досліджувати ринкові кон'юнктури та виявляти громадську думку через різноманітні дослідження та опитування допомагає підтримувати її конкурентоспроможність і реагувати на потреби ринку вчасно. Це демонструє її орієнтацію на забезпечення високої якості обслуговування та задоволення клієнтів, підтримуючи при цьому стратегічні та комерційні цілі компанії.

Проведена оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Авідаль», яка показала, що компанія має ряд фінансових та операційних викликів, які впливають на її стабільність та потенціал для зростання. Показники ліквідності варіюються, але загалом свідчать про потенційні труднощі у покритті короткострокових зобов’язань. Компанія в значній мірі покладається на поточні зобов'язання для фінансування своєї діяльності, що підвищує ризики у періоди економічної нестабільності. Аналіз показує високу залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування, що може бути ризикованим у довгостроковій перспективі. Низькі показники автономії та висока частка позикового капіталу у структурі фінансування свідчать про потенційну вразливість до змін у фінансовому середовищі. Необхідно звернути увагу на ефективність використання активів, оскільки показники оборотності знижуються, що може свідчити про недостатню операційну ефективність. Зменшення оборотності активів та капіталу вказує на те, що компанія не ефективно використовує свої ресурси для генерації доходів. Хоча показники прибутковості показують зростання доходів,

збільшення витрат у більшому темпі може негативно вплинути на чистий фінансовий результат. Потрібно більше уваги приділити контролю витрат та підвищенню рентабельності основної діяльності. Враховуючи ці виклики, рекомендується ТОВ «Авідаль» провести перегляд своєї фінансової стратегії з метою підвищення власного капіталу, зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування, оптимізації витрат та покращення ефективності використання активів. Компанія повинна також зосередитись на збільшенні ліквідності та платоспроможності, що допоможе забезпечити фінансову стабільність у довгостроковій перспективі. Загалом, аналіз показав, що хоча підприємство і виявляє здатність генерувати прибуток, його фінансова стійкість та ліквідність залишаються під загрозою через високу залежність від залучених ресурсів та неефективне управління капіталом. Отже, рекомендується провести перегляд фінансової стратегії з метою зменшення зовнішньої залежності та оптимізації використання ресурсів. Також було здійснено аналіз внутрішньофірмового та зовнішнього інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль», зокрема визначено основні бізнес-процеси ТОВ «Авідаль», які можна розділити на кілька ключових категорій, які включають ланцюг постачання, виробництво, продажі, маркетинг та управління якістю. Було проаналізовано основні елементи інформаційного забезпечення, які наразі присутні на ТОВ «Авідаль»: інтегрована IT-система, автоматизація даних і аналітика; комунікаційні технології; захист даних і безпека; освіта та тренінги. Доведено, що значення внутрішньофірмового інформаційного забезпечення, для ТОВ «Авідаль» необхідно постійно оновлювати та вдосконалювати свої інформаційні системи, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку, підвищувати ефективність діяльності та забезпечувати надійний захист даних. Для отримання повної картини, важливо було звернути увагу на зовнішнє інформаційне забезпечення. Для цього була створена анкета, спрямована на оцінку таких ключових параметрів інформаційного забезпечення, як своєчасність, достовірність, повнота, рівень обробки та доступність інформації. Відтак, було визначено, що “достовірність”,

“доступність” та “повнота” мають відносно високі показники, що вказує на задовільний рівень цих аспектів інформаційного забезпечення. Ці характеристики є фундаментальними для ефективної інформаційної системи, і високі значення у цих категоріях свідчать про те, що інформація, яка надходить до користувачів, є надійною, доступною та повною. “Рівень обробки” та “Своєчасність” мають значно нижчі показники. Ці проблеми можуть бути зумовлені військовими діями, які ускладнюють логістику, зв'язок та загалом оперативність інформаційних процесів. Це може свідчити про проблеми із швидкістю обробки інформації та її актуальністю. Низькі значення у цих категоріях потребують уваги, оскільки своєчасна та адекватно оброблена інформація є критично важливою для оперативного реагування на ринкові зміни та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

У третьому розділі роботи було сформовано комплексну програму удосконалення інформаційного забезпечення ТОВ «Авідаль». Зокрема було запропонована оптимізація внутрішньофірмового інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль». Для вирішення існуючих проблем рекомендується ідентифікувати джерела спеціалізованої інформації, зовнішньої та внутрішньої, що підтримають комплексні маркетингові дослідження; оптимізувати структуру внутрішніх інформаційних потоків між маркетинговим відділом та іншими підрозділами, включно з розробкою нового відділу для роботи з інтерактивними технологіями; переглянути та вдосконалити організаційну структуру маркетингової служби на підприємстві; деталізувати функціональні обов'язки кожного співробітника маркетингового відділу з акцентом на взаємодію з інтерактивними службами. Для ефективного вибору джерел інформації в рамках вторинних досліджень маркетингових заходів в роботі рекомнндовано використовувати спеціально розроблену інформаційну матрицю, яка демонюструє потенціал використання різних видів інформації, як внутрішньої, так і зовнішньої, залежно від конкретних об'єктів дослідження. Також було запропоновано конкретні типи інформації,

що є необхідними для проведення різноманітних маркетингових досліджень. Обгрунтовано, що ефективне функціонування підприємства значною мірою залежить від організації процесів збору, аналізу та розподілу маркетингової інформації. Ці процеси мають бути інтегровані в систему інформаційного забезпечення маркетингу (СІЗМ), яка є невід'ємною складовою загальної інформаційної системи управління компанією. Відтак було розроблено структуру запропонованої системи. Запрпоновано концептуальну схему формування сектору інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль». Структура сектору інформаційного забезпечення: керівник сектору, аналітичний відділ, інформаційно-технологічний відділ, відділ інтеграції бізнес-процесів, відділ підтримки користувачів. Основні функції сектору: збір і обробка даних, аналіз та інтерпретація інформації, підтримка бізнес-процесів, моніторинг ефективності. Інструменти та технології: ERP-система, CRM-система, BI-платформа, система управління логістикою, система управління запасами. Відтак, очікувані результати вбачаються у наступному: підвищення ефективності бізнес-процесів за рахунок автоматизації, оптимізація витрат шляхом поліпшення управління ресурсами, покращення взаємодії між підрозділами завдяки прозорості та швидкому обміну інформацією, забезпечення своєчасного прийняття рішень на основі якісних аналітичних даних. Також було розроблено потенційну програму інтеграції сучасних технологій в інформаційне забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» за основними напрямами інтеграції. Для оптимізації інформаційного забезпечення бізнес-процесів ТОВ «Авідаль» запрпоновано на вибір компанії спеціальне програмне забезпечення, яке покриває основні напрямки діяльності компанії. Для оцінки приблизної вартості впровадження програмного забезпечення для ТОВ «Авідаль» було враховано основні категорії, вартість ліцензій, інтеграції та підтримки. Відтак, було пораховано орієнтовний підсумок розрахунків вартості впровадження програмного забезпечення по всіх бізнес-процесах компанії та по основним бізнес-процесам ТОВ «Авідаль».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антоненко В.М. Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями: навч. посібник. Ірпінь : Нац. університет ДПС України, 2016. 212 с.

2. Балановська Т.І. Особливості функціонування малого підприємництва в Україні. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8 (34). С. 22–31.

3. Бельтюков Є.А. Основні шляхи вдосконалення системи інформаційного забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2013. С. 228-234.

4. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.

5. Воронкова В.Г. Інформаційно-комунікаційний менеджмент. Запоріжжя: ЗДІА, 2018. 158 с.

6. Георгіаді Н.Г. Інформаційні системи управління: сутність, види, функції, принципи побудови. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2006. № 567. С. 28-34.

7. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 400 с.

8. Єршова О.О. Зарубіжний досвід ефективного управління бізнес-процесами підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну.* 2016. No 6. С. 66-79.

9. Захарова В.І., Філіпова Л.Я. Основи інформаційно-аналітичної діяльності. К. Центр учбової літератури. 2013. 336 с.

10. Інформаційні системи в економіці: навч. посібник / Пономаренко В. С., Золотарьова І. О., Бутова Р. К. та ін. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. 176 с.

11. Клепкова О.А. Сучасний стан і роль інформаційних технологій в управлінні підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2013. Вип. 5. С. 74–78.

12. Клімушин П.С. Інформаційні системи та технології в економіці: навч. посіб. Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. 448 с.

13. Комарова К.В. Стратегічне управління: опорний конспект лекцій для студентів ВНЗ. Дніпропетровськ: ДДФА, 2013. 146 с.

14. Коненко В.В. Методологія організації та проектування бізнес-процесів. *Ефективна економіка.* 2020. No11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek 2020 11 31

15. Кулицький С.П. Основи організаційної діяльності у сфері управління: Навч. посіб. К.: МАУП, 2002. 224 с.

16. Макарова М.В. Інформаційні системи у сучасній системі менеджменту промислових підприємств. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/300238157.pdf

17. Мельник О.Г., Мукан О.В., Злотнік М.Л. Особливості моделювання бізнес-процесів підприємства та їх оптимізування в контексті здійснення міжнародної діяльності. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2019. Вип. 2. С. 43-52.

18. Михайлівська О.В. Глобальне інформаційне середовище інвестиційної діяльності: сутність і структура. *Актуальні проблеми економіки.* 2007. №11. С.199-209.

19. Мурашко І. Бухгалтерський та управлінський облік як основа інформаційного забезпечення управлінської діяльності. *Економіка та суспільство.* 2022. (41). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-48

20. Навіщо потрібен опис бізнес-процесів. RemOnline. URL: https://remonline.ua/blog/business-process/

21. Олексій В. Сучасні методики удосконалення бізнес-процесів на підприємстві. *Інноваційний розвиток освіти, науки, бізнесу, суспільства та довкілля в умовах воєнного стану:* матеріали VII Національної науково-практичної конференції (Тернопіль, 20 травня 2022 р.). Тернопіль: Вектор, 2022. С. 45-46.

22. Онопко А.С. Застосування інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102782/97865

23. Осталецький В.Б. Теоретичні підходи до класифікації інформаційних систем управління підприємством. *Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць*. 2015. Вип. 12. С. 294–299.

24. Сисоліна Н.П., Савеленко Г.В., Василенко Л.П. Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності. Навчальний посібник. Кіровоград: Лисенко В.Ф., 2013. 248 с.

25. Чорна Н., Олексій В. Бізнес-процеси підприємства: теоретичний аспект. *Наука і бізнес: проблеми, перспективи та інновації в умовах воєнного стану:* матеріали X Національної науково-практичної конференції (Тернопіль, 10 листопада 2022 р.). Тернопіль: ФОП Осадца Ю.В., 2022. С. 33-34.

26. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 22. No 2. С. 171-182.

27. Чернобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2013. No 769. С. 125-131. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_769_20.pdf

28. Шлайфер М.Б. Розвиток інформаційного забезпечення системи менеджменту вітчизняних підприємств. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку.* 2022. № 2 (8). URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2022/dec/29522/220972maket-152-159.pdf

29. Яремко С.А. Розробка критеріїв оцінювання сучасних інформаційних систем обліку та управління бізнес-процесами підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2014. № 1 (208). С. 158–163.

30. Baan P. Enterprise Information Management: When Information Becomes Inspiration. 2013. DOI: 10.1007/978-1-4614-5236-2

31. Baharuddin, K., Kassim, N.A., Nordin, S.K. & Buyong, S.Z. Understanding the halal concept and the importance of information on halal food business needed by potential malaysian entrepreneurs. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences.* 2015. 5(2), 170-180.

32. Baharuddin K. Business Information Needs of Small and Medium – Sized Enterprise Managers. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences.* 2016. 6. 151-160. DOI: 10.6007/IJARBSS/v6-i10/2343

33. Yiping W. Design and Implementation of Enterprise Financial Management Information System Based on Internet. 2023. ICIDC EAI DOI: 10.4108/eai.2-6-2023.2334663

34. Marinko S., Maríadelas M. O, Samuel R. Digital transformation and European small and medium enterprises (SMEs): A comparative studyusing digital economy and society index data, *International Journal of Information Management.* 2023. Volume 68, 102594, URL: https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102594

35. Harry Bouwman, Shahrokh Nikou, Markde Reuver (2019). Digitalization, business models, and SMEs: Howdo business model innovation practices improve performance of digitalizing SMEs*?* *Telecommunications Policy.* 2019. Volume 43, Issue 9, 101828, ISSN 0308-5961/ URL:https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101828

36. Sai Y., Ran Z., Mengna L., Chengchao L. Investigating the in fluence of digital technology application on employe ecompensation. *Technological Forecasting and Social Change.* 2023. Volume 195, 122787.URL: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122787

ДОДАТКИ

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2022	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АВІДАЛЬ"	за ЄДРПОУ	42668821		
Територія Голосіївський район	за КАТОТТГ [1]	UA80000000000126643		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	46.39		
Середня кількість працівників, осіб 35				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон провулок РУСЛАНА ЛУЖЕВСЬКОГО, буд. 14, корпус 1, оф. 3-Б, м. КИЇВ, 03039		8425858		

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	4,5
Первісна вартість	1001	1,8	8,5
Накопичена амортизація	1002	(1,8)	(4,0)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	278,7	480,8
первісна вартість	1011	311,2	666,7
знос	1012	(32,5)	(185,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	278,7	485,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	2 945,2	4 942,2
у тому числі готова продукція	1103	2 934,0	4 907,6
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 728,3	9 866,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	498,1	1 965,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 317,7	250,3
Витрати майбутніх періодів	1170	2,7	4,2
Інші оборотні активи	1190	322,0	406,1
Усього за розділом II	**1195**	16 814,0	17 434,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	17 092,7	17 919,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 903,3	5 840,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	2 003,3	5 940,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	49,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	302,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13 240,3	9 331,8
розрахунками з бюджетом	1620	546,4	401,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	417,8	254,0
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 302,7	1 895,1
Усього за розділом III	**1695**	15 089,4	11 930,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	17 092,7	17 919,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	134 629,4	87 203,5
Інші операційні доходи	2120	30,8	150,0
Інші доходи	2240	-	0,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	134 660,2	87 353,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(110 911,3)	(71 537,8)
Інші операційні витрати	2180	(18 908,6)	(13 258,2)
Інші витрати	2270	(7,3)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(129 827,2)	(84 796,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 833,0	2 557,6
Податок на прибуток	2300	(895,7)	(417,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	3 937,3	2 139,8

ЕП ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ

Керівник _____ ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ
(підпис) (ініціали, прізвище)

ЕП Непом'яща Валентина Вікторівна

Головний бухгалтер _____ Непом'яща Валентина Вікторівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

Електронний підпис · ЕП · Електронний підпис · ЕП

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2023	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АВІДАЛЬ"	за ЄДРПОУ	42668821		
Територія Голосіївський район	за КАТОТТГ [1]	UA80000000000126643		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	46.39		
Середня кількість працівників, осіб 34				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон провулок РУСЛАНА ЛУЖЕВСЬКОГО, буд. 14, корпус 1, оф. 3-Б, м. КИЇВ, 03039		8425858		

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4,5	1,1
Первісна вартість	1001	8,5	8,5
Накопичена амортизація	1002	(4,0)	(7,4)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	480,8	378,4
первісна вартість	1011	666,7	745,3
знос	1012	(185,9)	(366,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	485,3	379,5
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	4 942,2	4 240,7
у тому числі готова продукція	1103	4 907,6	4 199,4
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 866,7	37 820,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	1 085,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 965,1	9 798,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	250,3	1 815,9
Витрати майбутніх періодів	1170	4,2	4,5
Інші оборотні активи	1190	406,1	523,8
Усього за розділом II	**1195**	17 434,6	55 289,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	17 919,9	55 668,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 840,4	9 425,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	5 940,4	9 525,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	49,0	96,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	302,0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9 331,8	43 313,8
розрахунками з бюджетом	1620	401,6	195,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	254,0	194,0
розрахунками зі страхування	1625	-	2,1
розрахунками з оплати праці	1630	-	7,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 895,1	2 528,1
Усього за розділом III	**1695**	11 930,5	46 047,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	17 919,9	55 668,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	178 800,8	134 629,4
Інші операційні доходи	2120	0,8	30,8
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	178 801,6	134 660,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(151 561,5)	(110 911,3)
Інші операційні витрати	2180	(22 518,7)	(18 908,6)
Інші витрати	2270	(349,7)	(7,3)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(174 429,9)	(129 827,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 371,7	4 833,0
Податок на прибуток	2300	(786,9)	(895,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	3 584,8	3 937,3

ЕП ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ

Керівник _____ ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ
(підпис) (ініціали, прізвище)

ЕП Непом'яща Валентина Вікторівна

Головний бухгалтер _____ Непом'яща Валентина Вікторівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

Електронний підпис · ЕП · Електронний підпис · ЕП

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2024	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АВІДАЛЬ"	за ЄДРПОУ	42668821		
Територія Голосіївський р-н	за КАТОТТГ [1]	UA80000000000126643		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами	за КВЕД	46.33		
Середня кількість працівників, осіб 35				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон провулок РУСЛАНА ЛУЖЕВСЬКОГО, буд. 14, корпус 1, оф. 3-Б, м. КИЇВ, 03039	8425858			

1.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1,1	1 283,8
Первісна вартість	1001	8,5	1 292,3
Накопичена амортизація	1002	(7,4)	(8,5)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	378,4	256,8
первісна вартість	1011	745,3	686,6
знос	1012	(366,9)	(429,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	379,5	1 540,6
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	4 240,7	21 087,5
у тому числі готова продукція	1103	4 199,4	20 990,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	37 819,8	39 713,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 085,3	49,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 798,5	8 879,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 815,9	3 348,7
Витрати майбутніх періодів	1170	4,5	37,2
Інші оборотні активи	1190	523,8	4 095,4
Усього за розділом II	**1195**	55 288,5	77 211,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	55 668,0	78 751,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 425,2	13 945,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	9 525,2	14 045,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	96,0	23,8
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	43 313,8	59 211,7
розрахунками з бюджетом	1620	195,8	420,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	194,0	263,9
розрахунками зі страхування	1625	2,1	2,8
розрахунками з оплати праці	1630	7,7	11,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 527,4	5 035,9
Усього за розділом III	**1695**	46 046,8	64 682,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	55 668,0	78 751,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	175 002,4	178 800,8
Інші операційні доходи	2120	237,7	0,7
Інші доходи	2240	5,3	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	175 245,4	178 801,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(144 983,1)	(151 561,5)
Інші операційні витрати	2180	(24 750,1)	(22 518,7)
Інші витрати	2270	(-)	(349,7)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(169 733,2)	(174 429,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 512,2	4 371,6
Податок на прибуток	2300	(992,3)	(786,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	4 519,9	3 584,7

ЕП ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ

Керівник _____ ФІЛІНСЬКИЙ МИКОЛА МИКОЛАЙОВИЧ
(підпис) (ініціали, прізвище)

ЕП Непом'яща Валентина Вікторівна

Головний бухгалтер _____ Непом'яща Валентина Вікторівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

Електронний підпис · ЕП · Електронний підпис · ЕП

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад