

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління бізнесом

Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи

другого (магістерського) рівня вищої освіти

на тему: «Управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання»

Виконав: здобувач 2 курсу, групи ЗЕП-24м
спеціальності 051 Економіка

Соколовська Ірина Станіславівна

Керівник: Астаф'єва Катерина Олександрівна

Рецензент : Шахно Альона Юріївна

м. Кривий Ріг – 2025 р.

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами
Ступінь вищої освіти магістр
Спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Зав. кафедри ЕОУП,
проф., д.е.н. Альона ШАХНО

«____»_____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти
Соколовської Ірини Станіславівни

1. Тема роботи: «Управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання»
керівник роботи: Астаф'єва Катерина Олександрівна, к.е.н., доцент
затверджені наказом вищого навчального закладу від «04» 08. 2025 р. № 572с
2. Строк подання роботи здобувачем: 13.12.2025
3. Вихідні дані до роботи: звіти про роботу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр. з офіційного сайту підприємства, періодична та спеціальна література з економіки, методичні вказівки кафедри економіки, організації та управління підприємствами
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: теоретичні та методичні підходи до визначення сутності нематеріальних активів та їх оцінювання; техніко-економічний аналіз та оцінювання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»; впровадження організаційно-економічних заходів, спрямованих на підвищення рівня ефективності управління нематеріальними активами.
5. Перелік демонстраційного матеріалу: процес управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання; основні техніко-економічні показники ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.; пропозиції щодо ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО - ФУД».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	доц. Астаф'єва К. О.	27.06.2025	29.09.2025
Розділ 2	доц. Астаф'єва К. О.	30.09.2025	27.10.2025
Розділ 3	доц. Астаф'єва К. О.	28.10.2025	20.11.2025
Нормоконтроль	доц. Поліщук І. Г.		

7.Дата видачі завдання : 27.06.2025

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної (магістерської) роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Співбесіда зі здобувачем вищої освіти за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	27.06.2025	Викон.
2	Збір матеріалів до кваліфікаційної (магістерської) роботи	28.06.2025-01.09.2025	Викон.
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної (магістерської) роботи	01.09.2025-06.09.2025	Викон.
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	08.09.2025-29.09.2025	Викон.
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	30.09.2025-27.10.2025	Викон.
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його керівнику	28.10.2025-20.11.2025	Викон.
7	Підготовка вступної частини	21.11.2025	Викон.
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	26.11.2025	Викон.
9	Перевірка кваліфікаційної роботи на наявність/відсутність академічного плагіату	28.11.2025	Викон
10	Отримання відгуку керівника та рецензії	08.12.2025–13.12.2025	Викон.
11	Захист роботи в ЕК		

Здобувач

Ірина СОКОЛОВСЬКА

Науковий керівник

Катерина АСТАФ'ЄВА

(підпис)

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти

здобувача спеціальності 051 Економіка

Соколовська І. С. «Управління нематеріальними активами суб'єкту

господарювання» – КНУ, 2025 р.

Кваліфікаційна робота виконана на 117 сторінках, містить 32 таблиці, 34 рисунків. При підготовці роботи використано 41 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної (магістерської) роботи: обґрунтування теоретичних і науково-методичних підходів до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання.

Завдання дослідження: провести дослідження теоретичних та методичних підходів до управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання; розробити пропозиції щодо підвищення ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»; виконати прогнозування бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Об'єкт дослідження: ефективність управління нематеріальними активами

Предмет дослідження: теоретичні, методичні та практичні аспекти до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами

Одержаний економічний ефект (ефективність): з метою підвищення ефективності управління нематеріальними активами було запропоновано впровадження у роботу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» телеграм-боту. Останній дозволить підвищити ефективності управління нематеріальними активами до 7 балів, а отже до рівня «Достатній».

Ключові слова: управління нематеріальними активами, телеграм-бот, рівень ефективності управління нематеріальними активами.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	8
1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання	8
1.2. Методичні підходи оцінювання ефективності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання	13
1.3. Стан управління нематеріальними активами на вітчизняних підприємствах.....	24
Висновок до розділу 1.	26
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОКАЗНИКІВ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	27
2.1. Аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	27
2.2. Визначення ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.	36
2.3. Аналіз впливу факторів на показники ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».	48
Висновки до розділу 2.	58
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	60
3.1. Розробка економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	60
3.2. Розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	70
3.3. Прогнозування бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	80
Висновок до розділу 3	92
ВИСНОВКИ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	97
ДОДАТКИ.....	103

ВСТУП

У сучасних умовах цифровізації економіки та зростання ролі знань, інновацій і репутації управління нематеріальними активами суб'єктів господарювання набуває особливої актуальності, оскільки саме ці активи - бренд, інтелектуальна власність, компетенції персоналу, інформаційні технології та клієнтський капітал - стають ключовими джерелами конкурентних переваг і формують значну частину вартості підприємства. Складність їх ідентифікації, оцінювання та збереження, а також високі ризики втрати цінності зумовлюють необхідність поглибленого вивчення механізмів ефективного управління нематеріальними ресурсами для забезпечення стійкого розвитку, інноваційності та підвищення ринкової позиції підприємств.

Питання оцінювання ефективності управління нематеріальними активами розкривається у наукових роботах дослідників: Пилипенко С.М., Геворгізов Г. , Бриль І.В., Банасько Т. М., Борисюк І.О., Сук П., Рожелюк В., Денчук П., Фатенок-Ткачук А., Комариця Л. [10], Козенкова В.Д., Уманців Г., Шушакова І., Міняйло О., Щербакова Т., Хрустальова В. та інші.

Завданнями кваліфікації роботи є:

провести дослідження теоретичних підходів до визначення економічної сутності нематеріальних активів суб'єкту господарювання;

розглянути методичні підходи до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання;

провести аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.;

проаналізувати показники ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;

провести факторний аналіз ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;

розробити економіко-математичні моделі оцінювання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;

розробити пропозицій щодо підвищення ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»;

виконати прогнозування бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Об'єкт дослідження: ефективність управління нематеріальними активами

Предмет дослідження: теоретичні, методичні та практичні аспекти до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано такі методи дослідження: систематизація та узагальнення – для уточнення сутності поняття «нематеріальні активи»; системний підхід – у процесі обґрунтування методичних підходів до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами; статистичні, розрахунково-аналітичні – під час розрахунку середніх значень фінансово-економічних показників; експертних оцінок – у процесі визначення коефіцієнтів вагомості економічних показників; графічний аналіз – для наочності; індукція й дедукція – для формування висновків про рівень ефективності управління нематеріальними активами; порівняння – під час аналізу наявних підходів щодо оцінювання стану ефективності управління нематеріальними активами; аналіз – при виявленні особливостей сучасного стану управління нематеріальними активами.

Оброблення даних здійснювалося з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Інформаційну базу дослідження складають законодавчі та нормативні акти України, офіційні статистичні матеріали Державного комітету статистики, фінансова, статистична звітність, відкрита інформація щодо діяльності видобувних підприємств України.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання

Вивчення управління нематеріальними активами є високоактуальним через їх зростаючу роль у сучасній економіці, де вони визначають конкурентоспроможність і довгостроковий розвиток підприємств. Нематеріальні активи, такі як бренди, інтелектуальна власність та програмне забезпечення, часто становлять понад 80% вартості компаній S&P 500 і до 79% корпоративної вартості в США. В Україні ця тема набирає ваги в контексті інноваційного розвитку та переходу до знаннєвої економіки

Ефективне управління нематеріальними активами сприяє підвищенню прибутковості, скороченню витрат і створенню стійких конкурентних переваг, оскільки вони генерують майбутні економічні вигоди без фізичної форми. У розвинених країнах частка таких активів у загальних активах постійно зростає, впливаючи на ринкову вартість бізнесу під час злиттів чи приватизації. Для українських підприємств актуальним є впровадження стратегій розвитку цих ресурсів для посилення позицій на ринках.

Попри значущість, управління нематеріальними активами ускладнене через відсутність єдиного підходу до оцінки та обліку, що вимагає нових методів і інструментів. В Україні законодавство регулює визнання активів, але проблеми з визначенням справедливої вартості залишаються актуальними, особливо на неактивних ринках. Дослідження теми дозволяє розробляти механізми комерціалізації інновацій для бізнес-розвитку.

Теоретичні підходи оцінювання ефективності управління нематеріальними активами розкривається у наукових роботах дослідників: Пилипенко С.М. [1], Геворгизов Г. [2], Бриль І.В. [3, 4], Банасько Т. М. [5, 6], Борисюк І.О. [7], Сук П. [8], Рожелюк В., Денчук П. [9], Фатенок-Ткачук А., Комариця Л. [10], Козенкова В.Д. [11, 13, 14], Уманців Г., Шушакова І., Міняйло О., Щербакова Т., Хрустальова В. [15] та інші.

Наступним кроком розглянемо послідовність управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання (рис.1.3). Почнемо з ідентифікація та інвентаризація нематеріальних активів. Метою проведення останнього є виявити всі наявні та потенційні нематеріальні активи, створити їхній повний реєстр (портфель) [16].

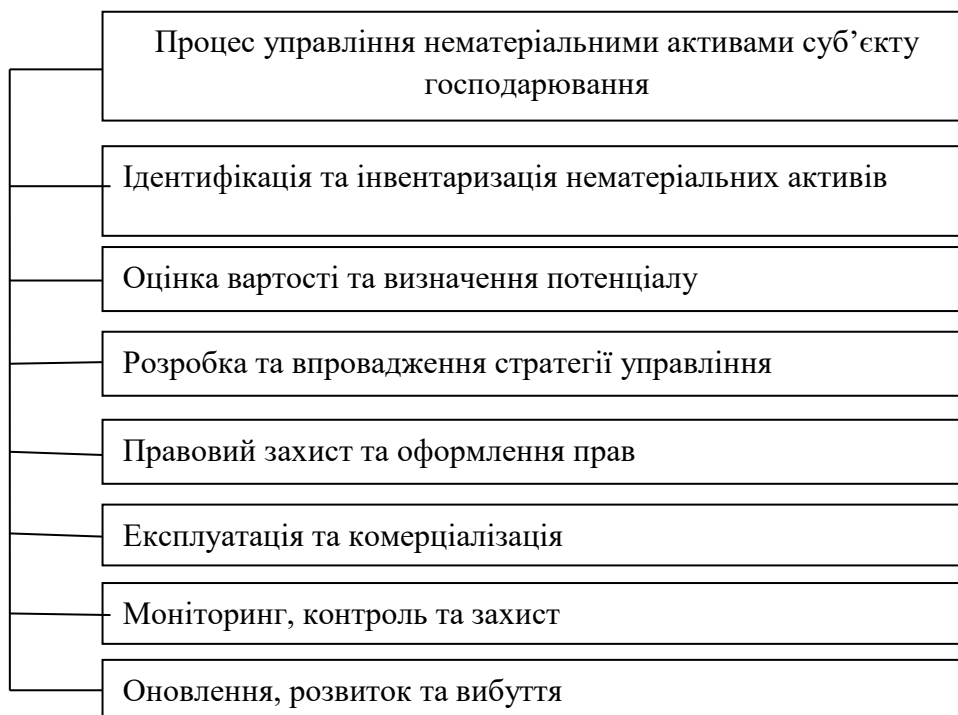


Рисунок 1.3 – Процес управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання

Завдання які постають при досягненні окресленої мети є:

пошук інформації та її фіксація, систематичний огляд всієї діяльності підприємства для виявлення об'єктів, що можуть бути віднесені до

нематеріальних активів (винаходи, знання, програмне забезпечення, бази даних, договори про права, бренд, ділова репутація тощо);

категоризація, поділ виявлених активів на групи (наприклад, інтелектуальна власність, маркетингові активи, інформаційні активи, людський капітал);

створення реєстру нематеріальних активів, формування бази даних (реєстру), де для кожного активу фіксується: назва, опис, дата створення/придбання, правовий статус, вартісна оцінка, відповідальність.

Наступним кроком є оцінка вартості та визначення потенціалу нематеріальних активів суб'єкту господарювання. А саме необхідно визначити фінансову цінність кожного активу та його стратегічний потенціал. Основними завдання при цьому є визначення методу оцінювання (витратний, дохідний, ринковий тощо). Набагато складнішим є визначення потенціалу нематеріальних активів, мова йде про аналіз можливого доходу який може генерувати нематеріальні активів або знижувати витрати. Окреслене буде мати прояв у зростання конкурентоспроможності. На останнього етапі оцінювання вартості є визначення ключових активів, які будуть потребувати найбільшої уваги та захисту [17-20].

Наступним етапом процесу управління нематеріальними ресурсами є розробка та впровадження стратегії управління, метою чого є визначення цілі та способів використання наявних нематеріальних активів для досягнення стратегічних цілей. Окреслене вимагає ретельний вибір стратегії, яка буде враховувати використання кожного ключового активу. Потім захист стратегії, її комерціалізація, інтеграція та планування ресурсів. Стратегія захисту нематеріального активу передбачає патентування, реєстрація товарних знаків, захист авторських прав для збереження унікальності. Стратегія комерціалізації передбачає ліцензування, франчайзинг, продаж прав для отримання додаткового доходу. Стратегія інтеграції має на меті використання активів всередині бізнесу для підвищення його ефективності. Планування ресурсів є завершальними кроком у розробці та впровадження

стратегії управління нематеріальними ресурсами та маєм на меті визначення бюджету, людських ресурсів та інфраструктури для реалізації стратегії [18].

Правовий захист та оформлення прав. Метою окресленого етапу є забезпечити юридичне підтвердження прав на активи та запобігти їх незаконному використанню. Для цього передбачено виконання дій : реєстрація прав: оформлення патентів, свідоцтв на товарні знаки, авторських прав; юридичний аудит: перевірка чистоти активів (чи не порушують вони права третіх осіб) та міцності власних прав; документування, укладення ліцензійних договорів, договорів про передачу знань, NDA (угод про нерозголошення) з співробітниками та партнерами.

Експлуатація та комерціалізація, даний етап передбачає безпосереднє використання активів для отримання економічної вигоди та досягнення конкурентних переваг. Впровадження в основні процеси, використання технологій, знань, програмного забезпечення у виробництві, маркетингу, обслуговуванні клієнтів. Ліцензування, надання прав на використання активу іншим компаніям за винагороду. Використання в маркетингу, активне просування бренду, що підвищує його вартість та впізнаваність [22].

Моніторинг, контроль та захист передбачає постійне відстеження ефективності використання активів, виявлення ризиків і протидія порушенням. Для цього виконується моніторинг ринку, виявлення випадків недобросовісної конкуренції, контрафактної продукції чи несанкціонованого використання активів. Вимірювання ефективності (KPI), відстеження показників, пов'язаних з НМА (дохід від ліцензування, економія завдяки новим технологіям, впізнаваність бренду). Захист прав, вжиття юридичних заходів у разі виявлення порушень (направлення претензій, позови) [28].

Оновлення, розвиток та вибуття, що має на мету активне керування життєвим циклом активу для підтримки його цінності. Для цього проводиться :

аналіз доцільності, регулярний перегляд реєстру нематеріальних активів для виявлення активів, що морально застаріли, неефективні або більше не відповідають стратегії;

інвестування в розвиток, витрати на R&D, поліпшення технологій, розширення бренду;

вибуття, прийняття рішення про продаж, списання або відмову від підтримки активів, що втратили цінність [20].

Нематеріальні активи – це ресурси підприємства, які не мають матеріальної форми, але здатні приносити економічні вигоди. Управління такими активами стало ключовим чинником конкурентоспроможності у сучасній економіці знань. Для розкриття їх сутності сформувалися кілька теоретичних підходів.

1. Ресурсний підхід (Resource-Based View, RBV)

Сутність: підприємство розглядається як сукупність унікальних ресурсів, серед яких нематеріальні активи (бренд, репутація, знання, персонал) відіграють визначальну роль. Ключова ідея: конкурентну перевагу забезпечують цінні, рідкісні, важко відтворювані й незамінні нематеріальні ресурси (VRIN-критерії).

В управлінні НА: формування знань і компетенцій; розвиток організаційної культури; управління персоналом; інвестування в інтелектуальний капітал.

2. Підхід інтелектуального капіталу

Сутність: нематеріальні активи є складниками інтелектуального капіталу підприємства.

Його структура: людський капітал (знання, навички персоналу); структурний капітал (патенти, технології, ІТ-системи, процеси); клієнтський (ринковий) капітал (бренд, лояльність клієнтів, контракти).

В управлінні: створення, розвиток і збереження знань; управління відносинами з клієнтами; удосконалення внутрішніх процесів.

3. Процесний підхід

Сутність: управління нематеріальними активами розглядається як сукупність бізнес-процесів (ідентифікація → оцінка → розвиток → використання → контроль). Управління НА передбачає: систематичний аудит нематеріальних активів; визначення точок створення цінності; інтеграцію НА в загальні управлінські процеси.

Управління нематеріальними активами багатогранне явище, яке може інтерпретуватись через різні теоретичні підходи. Усі вони підкреслюють, що нематеріальні активи ключовий драйвер вартості та конкурентоспроможності підприємства в сучасній економіці [10-16].

1.2. Методичні підходи оцінювання ефективності управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання

Нематеріальні активи, це ресурси, що не мають фізичної форми, але є критичними для конкурентоспроможності та вартості компанії. До них належать патентні права, програмне забезпечення, бренд, репутація, бази даних, технології тощо. Оцінювання ефективності управління нематеріальними активами є актуальним з багатьох причин, які наведені у рис. 1.4

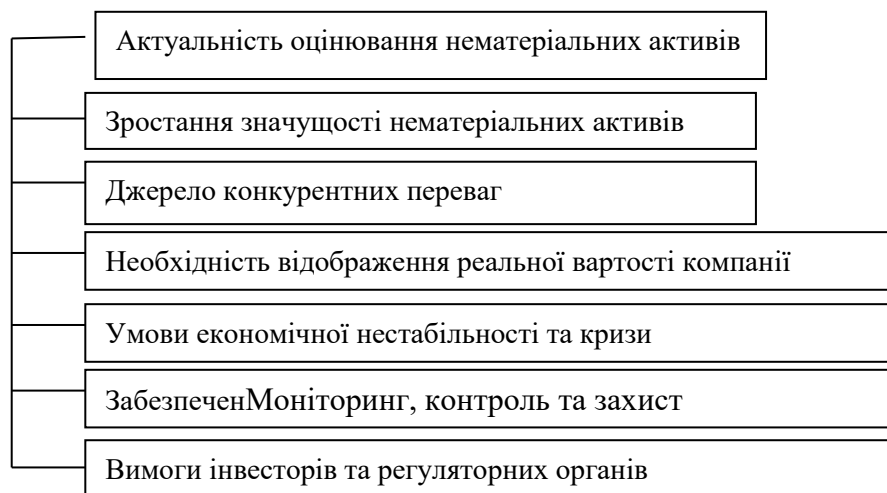


Рисунок 1.4. - Актуальність оцінювання нематеріальних активів

У цифрову епоху частка нематеріальних активів у загальній структурі активів підприємств значно збільшилася. Наприклад, діджиталізація та інновації призводять до створення програмного забезпечення, баз даних, технологій штучного інтелекту, що становлять основну вартість компаній ІТ-сектору. Дослідження показують, що зростання інвестицій у нематеріальні активи свідчить про цифрову трансформацію підприємств.

Розглядаючи нематеріальні ресурси з позиція джерело конкурентних переваг підвищення ефективності їх управління дозволяє:

- забезпечити унікальність пропозиції на ринку (наприклад, через патенти або авторські права);

- підвищити рівень інноваційності та швидкість адаптації до змін;

- зберігати та збільшувати ринкову частку завдяки сильному бренду та репутації.

Необхідність відображення реальної вартості компанії, нематеріальні активи часто становлять значну частину ринкової вартості компанії, але традиційні фінансові звіти не завжди адекватно відображають їхню цінність. Вимоги МСФЗ (зокрема МСБО 38) вимагають чіткого визнання, оцінки та обліку нематеріальних активів, що ускладнює процес управління ними.

Помилки в оцінці можуть призвести до спотворення фінансової звітності та прийняття невірних управлінських рішень.

У періоди економічних потрясінь (наприклад, пандемія чи військові дії) оптимізація використання ресурсів стає критичною. Ефективне управління нематеріальними активами допомагає:

- зменшити витрати на їхнє утримання; виявити активи, що можуть бути комерціалізовані (наприклад, продаж ліцензій);

- уникнути збитків від зменшення корисності активів.

Нематеріальні активи є ключовим елементом стратегічного планування. Вони пов'язані з інноваційними процесами, розробкою нових продуктів та розширенням ринкового потенціалу. Аналіз ефективності

управління нематеріальними активами дозволяє оцінити, наскільки добре компанія використовує ці активи для досягнення стратегічних цілей.

Інтеграція фінансових і нефінансових показників (наприклад, у системі збалансованих показників) допомагає краще оцінити внесок нематеріальних активів у вартість компанії.

Інвестори та акціонери дедалі більше цікавляться нефінансовими активами компанії, оскільки вони визначають її довгостроковий потенціал. Прозорість у управлінні нематеріальними активами підвищує довіру з боку інвесторів і допомагає залучити додаткове фінансування. Регулятори (наприклад, державні органи) вимагають дотримання стандартів обліку та звітності для нематеріальними активами.

Неефективне управління нематеріальними активами може призвести до: втрати прав на активи (наприклад, через порушення інтелектуальної власності); зменшення їхньої вартості (наприклад, через моральне застарівання); порушення відповідності вимогам законодавства (наприклад, неправильне облікування амортизації); регулярне оцінювання допомагає виявити та усунути ці ризики.

І на останок, ефективність управління нематеріальними активами мають свій прояв при оподаткуванні і правових аспектах. Вартість нематеріальних активів впливає на розмір податків (наприклад, податок на прибуток). Правовий захист нематеріальних активів (наприклад, через патентування) вимагає чіткого управління та контролю.

Наступним кроком переходимо до оцінювання ефективності управління нематеріальними ресурсами. Почнемо з показника балансової вартості нематеріальних активів, окреслений показник вказує вартість нематеріальних активів, яка відображена у балансів підприємства. Останні визначається за формулою 1.1

$$\text{БНА} = \text{ПВ} - \text{АВ} + \text{ПВО} \quad (1.1)$$

де БНА – балансова вартість нематеріальних активів, тис. грн

ПВ – первісна вартість нематеріальних активів, тис. грн

АВ – нарахована сума амортизаційних відрахувань, тис. грн

ПВО – переоцінена вартість нематеріальних активів, тис. грн

Наступним показник показує частку нематеріальних активів у необоротних активах суб'єкту господарювання (фор. 1.2)

$$\Delta HA_{OA} = \frac{БНА}{OA} \times 100\% \quad (1.2)$$

де ΔHA_{OA} – частка нематеріальних активів у необоротних активах суб'єкту господарювання, %

OA – вартість необоротних активів суб'єкту господарювання, тис. грн

Частка нематеріальних активів у загальній вартості активів визначається за формулою 1.3

$$\Delta HA_A = \frac{БНА}{A} \times 100\% \quad (1.3)$$

де ΔHA_A – частка нематеріальних активів у активах суб'єкту господарювання, %

A - вартість активів суб'єкту господарювання, тис. грн.

Наступним кроком можна визначити показники руху нематеріальних активів. Почнемо з коефіцієнту вибуття нематеріальних активів, який визначається за формулою:

$$Виб_{НА} = \frac{НА_в}{НА_п} \quad (1.4)$$

де $Виб_{НА}$ – коефіцієнт вибуття нематеріальних активів, част.од

HA_v – вартість нематеріальних активів, які вибули з підприємства, тис грн

HA_n – вартість нематеріальних активів на початок звітного періоду, тис. грн

Коефіцієнт вибуття основних засобів (матеріальних необоротних активів) – це фінансовий показник, який відображає інтенсивність вибуття (списання, продажу, ліквідації) основних засобів підприємства за певний період (зазвичай за рік).

Наступим розглянемо коефіцієнт введення нематеріальних активів. Коефіцієнт введення (надходження) нематеріальних активів – це фінансовий показник, який відображає частку нових нематеріальних активів, придбаних або створених підприємством, у загальній їхній вартості на кінець звітного періоду. Визначити, наскільки активно підприємство інвестує у створення або придбання нових нематеріальних активів (наприклад, програмного забезпечення, патентів, ліцензій, брендів тощо) та яку частку вони становлять у загальному портфелі нематеріальних активів.

$$Введ_{НА} = \frac{HA_{вед}}{HA_n} \quad (1.5)$$

де $Введ_{НА}$ – коефіцієнт введення нематеріальних активів, част.од

$HA_{вед}$ – вартість нематеріальних активів, які введені на підприємстві, тис грн

HA_n – вартість нематеріальних активів на кінець звітного періоду, тис. грн

Узагальнюючим показником є показник оновлення нематеріальних активів, який є фінансовий коефіцієнт, який відображає частку нових нематеріальних активів, придбаних або створених підприємством за певний період, у загальній їхній вартості на кінець цього періоду. Він характеризує

інтенсивність інвестування в розвиток та модернізацію нематеріального капіталу підприємства.

$$OH_{HA} = \frac{HA_{вед} - HA_{в}}{HA_{к}} \quad (1.6)$$

де OH_{HA} – загальний показник оновлення нематеріальних активів, частю.од

Також необхідно розраховувати значення коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів (форм. 1.7):

$$ШOH_{HA} = \frac{1}{Введ_{HA}} \quad (1.7)$$

Наступним кроком розглянемо коефіцієнти амортизації нематеріальних активів та придатності. Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів, це фінансовий показник, який відображає частку вартості нематеріальних активів, втрачену в результаті накопиченої амортизації. Він характеризує ступінь зношеності портфеля нематеріальних активів підприємства на певну дату. Окреслений коефіцієнт визначається за формулою:

$$KA_{HA} = \frac{A_{HA}}{PB_{на}} \quad (1.8)$$

де KA_{HA} - коефіцієнт амортизації нематеріальних активів, част. од
 A_{HA} - сума амортизації нематеріальних активів на певну дату, тис. грн
 $PB_{на}$ – первісна вартість нематеріальних активів на певну дату, тис. грн.

Коефіцієнт придатності нематеріальних активів визначається за формулою:

$$KP_{HA} = \frac{ЗB_{HA}}{PB_{на}} \quad (1.9)$$

де $KП_{НА}$ - коефіцієнт придатності нематеріальних активів, тис. грн

$ЗВ_{НА}$ – залишкова вартість нематеріальних активів на певну дату, тис. грн

Наступним до розгляду є період обертання нематеріальних активів, який визначається за формулою:

$$ПО_{НА} = \frac{ОНА_{ПВ}}{Зона} \quad (1.10)$$

де $ПО_{НА}$ – період обертання нематеріальних активів, част.од

$ОНА_{ПВ}$ - вартість всіх нематеріальних активів, які використовуються на підприємстві, тис. грн

Зона – середньорічна суму зносу нематеріальних активів, які використовуються на підприємстві, тис. грн

Отже розглянувши формули якісного складу та руху нематеріальних активів, пропонуємо визначити ступінь впровадження нематеріальних активів у процес роботи суб'єкту господарювання. Мова йде про показник фондоозброєності, який відображає забезпеченість працівників нематеріальними активами. Цей коефіцієнт демонструє, який обсяг інвестицій у нематеріальні активи (знання, програмне забезпечення, патенти, бренди, бази даних тощо) припадає в середньому на одного працівника компанії.

$$НА_{озб} = \frac{НА_{сер.}}{Ч} \quad (1.11)$$

де $НА_{озб}$ - коефіцієнт озброєності працівників нематеріальними активами, част.од

$НА_{сер.}$ – середньорічна вартість нематеріальних активів на підприємстві, тис. грн

$Ч$ – середня чисельність працівників на підприємстві, осіб

Наступник кроком перейдемо до оцінювання ефективності використання нематеріальних активів і тут первинним коефіцієнтом є показник рентабельності.

$$P_{HA} = \frac{ЧФР}{HA_{сер}} \quad (1.12)$$

P_{HA} – коефіцієнт рентабельності нематеріальних ресурсів, тис. грн

ЧФР – чистий фінансовий результат, тис. грн

Також доцільним є визначення коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів, який визначається за формулою:

$$B_{HA} = \frac{B}{HA_{сер}} \quad (1.13)$$

де B_{HA} – коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів, част.од

B – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єкту господарюванням, тис. грн

Отже протягом параграфу було визначено три групи коефіцієнтів, які характеризують ефективність управління нематеріальними активами: рух нематеріальних активів (фор. 1.4-1.7); якісний склад нематеріальних активів (фор. 1.8-1.10) та ефективності їх використання (фор. 1.11-1.13).

Наступним кроком пропонує розробити методику оцінювання ефективності управління нематеріальними активами. Для цього використаємо індексний метод.

Переваги використання індексного методу при розробці методики оцінювання ефективності управління нематеріальними активами полягають у тому, що він забезпечує комплексний підхід до оцінки шляхом агрегації різномірних показників (фінансових, інноваційних, маркетингових, правових) в єдиний інтегральний індекс, що дозволяє не лише отримати узагальнену характеристику ефективності, але й забезпечити порівнянність результатів у часі та між об'єктами, виявити "вузькі місця" та тенденції, мінімізувати

суб'єктивізм у оцінці, а також адаптувати методику до специфіки галузі чи стратегії підприємства шляхом зміни вагових коефіцієнтів окремих показників.

Виходячи з вище наведеного, за кожним з розглянутих коефіцієнтів визначаємо індекс (фор. 1.1, 1.4-1.13). В залежності від економічного змісту показника надаємо характеристику його індексу, яка виражається у балах. А саме, якщо зміни індексу у напрямку зростання має позитивний вплив на ефективність управління нематеріальним активами, тоді кількість балів становить 1. Якщо значення показника дорівнює 0, тоді 0,5 бали. Якщо значення індекс менше одиниці, тоді 0 балів. І навпаки, якщо зниження значення індексу є позитивним явищем, тоді бальний вираз індексу буде зворотній до описаного вище.

У таблиця 1.1 наведено методику оцінювання ефективності управління нематеріальними активами, яка передбачає бальний вираз індексів коефіцієнтів.

Таблиця 1.1 – Методика оцінювання ефективності управління нематеріальними активами

Показник	Значення	Бали
Коефіцієнти руху нематеріальних активів		
Індекс коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	Більше одиниці Дорівнює одиниці Менше одиниці	0 0,5 1
Індекс коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	Більше одиниці Дорівнює одиниці Менше одиниці	1 0,5 0
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів		
Індекс коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів		
Коефіцієнти якісного складу нематеріальних активів		
Індекс коефіцієнту амортизації нематеріальних активів	Більше одиниці Дорівнює одиниці Менше одиниці	0 0,5 1
Індекс коефіцієнту придатності нематеріальних активів		
Індекс період обертання нематеріальних активів	Більше одиниці Дорівнює одиниці Менше одиниці	1 0,5 0
Індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами	Більше одиниці Дорівнює одиниці Менше одиниці	1 0,5 0

Коефіцієнт ефективності використання нематеріальних активів					
Індекс нематеріальних ресурсів	коефіцієнту рентабельності	Більше одиниці		1	
		Дорівнює одиниці		0,5	
		Менше одиниці		0	
Індекс нематеріальних активів	коефіцієнту виробничої віддачі	Більше одиниці		1	
		Дорівнює одиниці		0,5	
		Менше одиниці		0	

Отже загалом за першою групою коефіцієнтів можна набрати максимум 4 бали, за другою групою – 4 бали та за третьою групою 2 бали. Загальна максимальна сума балів становитиме 10 балів. Таким чином можна окреслити формулу бального виразу управління нематеріальними активами:

$$УНА_6 = \sum_{i=1}^n РНА_6 + ЯСНА_6 + ЕВНА_6 \quad (1.14)$$

де $УНА_6$ – бальний вираз рівня управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання, бали

$РНА_6$ – сума балів за індексами показників руху нематеріальних активів суб'єкту господарювання, бали

$ЯСНА_6$ - сума балів за індексами якісного складу нематеріальних активів, бали

$ЕВНА_6$ - сума балів за індексами ефективності використання нематеріальних активів, бали

На основі розподілу балів маємо можливість сформувати шкалу управління нематеріальними активами.

Таблиця 1.2 - Шкала оцінювання рівня управління нематеріальними активами суб'єкту господарювання

Значення показника	Рівень
$УНА_6 = 10$	«Оптимістичний»
$8 \leq УНА_6 < 10$	«Ефективний»
$6 \leq УНА_6 < 8$	«Достатній»
$4 \leq УНА_6 < 6$	«Недостатній»
$2 \leq УНА_6 < 4$	«Неефективний»
$2 > УНА_6$	«Критичний»

«Оптимістичний», найвищий рівень ефективності. Свідчить про повну реалізацію потенціалу нематеріальних активів, стабільний розвиток та створення довгострокових конкурентних переваг. Управління є системним, результативним та інноваційним.

«Ефективний», рівень, що демонструє високі результати використання нематеріальних активів. Є певні незначні резерви для удосконалення, проте управління забезпечує стійкий розвиток підприємства та підтримку його ринкових позицій.

«Достатній», управління нематеріальними активами на прийнятному рівні. Основні показники дотримуються, але існують проблеми з гнучкістю та адаптивністю системи. Потребує вдосконалення для досягнення більш високих результатів.

«Недостатній» рівень, що вказує на наявність суттєвих проблем в управлінні нематеріальними активами. Потенціал використовується частково, існують ризики втрати конкурентних переваг. Необхідне переглядання стратегії та впровадження коригувальних заходів.

«Неефективний», низький рівень ефективності, при якому більшість можливостей нематеріальних активів не реалізуються. Є значні втрати у вартості, слабка інноваційна активність, відсутність цілісного підходу до управління.

«Критичний», найнижчий рівень, що свідчить про системні помилки в управлінні нематеріальними активами. Втрачається ринкова цінність та конкурентоспроможність підприємства. Необхідні кардинальні зміни та реструктуризація системи управління.

Отже протягом параграфу було запропоновано методику оцінювання рівня управління нематеріальними активами. Остання передбачає розрахунок коефіцієнтів, що характеризують рух, якісний склад та ефективність використання нематеріальних активів. Після чого виявлено доцільність розрахунку індексів коефіцієнтів та розроблено шкалу переведення індексів у бали. Для характеристики рівня ефективності управління нематеріальними

активами було запропоновано шість рівнів, які визначаються на основі набраних балів. У наступному параграфі пропонуємо приділити увагу характеристики стану управління нематеріальними активами на рівні країни.

1.3. Стан управління нематеріальними активами на вітчизняних підприємствах

Для України необхідність управління інтелектуальною власністю є актуальною, оскільки країна проголосила інноваційний шлях розвитку економіки, підґрунтям якої є інтелектуальна власність. Сучасний розвиток аграрних підприємств ґрунтується на принципах сталого господарювання, конкурентоспроможного виробництва та ефективного використання інтелектуального капіталу.

Ринкові відносини вимагають посилення ролі нематеріальних активів. Управління інтелектуальною власністю, таким чином, стає важливою складовою стратегічного менеджменту підприємства і тісно пов'язане з основними напрямками його діяльності. Формування цих напрямків та термінів їх досяжності – суть завдань, які вирішуються керівництвом підприємства за допомогою стратегічного менеджменту. Управління нематеріальними активами підприємств поступово стає фактором стійкого розвитку, підвищення ринкової вартості підприємств, а також формування їх конкурентних переваг.

У зв'язку із сучасними умовами, що склалися на ринку України, з'явилася потреба у підвищенні ролі нематеріальних ресурсів у діяльності підприємств і відстеження тенденцій щодо подальшого їхнього розвитку. Можливість здійснити якісний аналіз використання нематеріальних ресурсів підприємств залежить, по-перше, від кількості нематеріальних складових, які

внесені до балансу, і, по-друге, від обізнаності підприємства про їхнє існування і роботу загалом. Це питання було вирішено завдяки співпраці з Управлінням статистики в Дніпропетровській області.

Для аналізу стану використання нематеріальних активів у Дніпропетровській області України можна виділити кілька ключових аспектів.

Нематеріальні активи гравці мають важливу роль у сучасній економіці, виступаючи як форма реалізації інтелектуального капіталу підприємств. Вони можуть становити близько 80% загальної вартості підприємств, що підкреслює їхню значущість для формування доходів. Ці активи включають права, патенти, торговельні марки, ліцензії та інші об'єкти, що створюють додаткову вартість без фізичної рефікації.

За даними податкових служб і аудиторських звітів, в регіоні існує регуляторна політика, спрямована на правильний облік та амортизацію нематеріальних активів, а також надання інформації щодо обліку таких активів у статутному капіталі підприємств. Протестовими аудитами було виявлено деякі проблеми, зокрема наявність ризиків несприятливого обліку цих активів.

Дослідження окремих підприємств, наприклад ТОВ «Дніпро», показують, що структура нематеріальних активів формується переважно на основі наявних правовстановлюючих документів, а термін корисного використання таких активів змінюється залежно від виду активу. На підприємствах агропромислового комплексу акцент робиться на облік лише підтверджених документів нематеріальних активів.

Таким чином, у Дніпропетровській області є важлива кількість нематеріальних активів у вартості бізнесу, та однак є потенціал для покращення обліку ними управління, що важливо для підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу регіону. Детальні дані про конкретні підприємства та їх несуттєву діяльність доступні у звітах аудиту та податкових органів регіону.

Висновок до розділу 1.

Протягом першого розділу проведено дослідження теоретичних та методичних підходів оцінювання ефективності управління нематеріальними активами. Встановлено, що нематеріальні активи — це ідентифіковані, нематеріальні за своєю природою ресурси суб'єкта господарювання, які мають вартість, здатні приносити майбутні економічні вигоди та перебувають під контролем підприємства. До них належать інтелектуальна власність, програмне забезпечення, бренд, репутація, ноу-хау, компетенції персоналу, клієнтські та ділові відносини.

Оцінювання ефективності управління нематеріальними активами - це процес комплексного аналізу результативності рішень і заходів, спрямованих на формування, розвиток, використання та збереження нематеріальних активів з метою визначення їхнього впливу на фінансові результати, інноваційний потенціал і конкурентоспроможність підприємства. У роботі запропоновано оцінювання ефективності управління нематеріальними активами на основі індексів груп показників: руху нематеріальних активів, коефіцієнти якісного складу нематеріальних активів та ефективності використання нематеріальних активів (табл. 1.1).

Після розрахунку індексів, останні переводяться у бальний вираз і визначається сума балів за кожною групою коефіцієнтів. Для визначення рівня ефективності управління нематеріальними активами запропоновано визначати загальну суму балів за всіма групами показників. Рівень ефективності управління нематеріальними активами визначається за сумою балів: «Оптимістичний», «Ефективний», «Достатній», «Недостатній», «Неефективний» та «Критичний».

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОКАЗНИКІВ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

2.1. Аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Група ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за результатами роботи у 2024 р. має у своєму складі компанії: ТОВ «Княжицький ГАЙ», ТОВ «ЕНКІ ФУД», ТОВ «Меджик Вілледж» та Благодійний фонд КАННОН. Станом на 31 грудня 2024 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» належить неконтрольована частка в статутному капіталі ПАТ «Холдинг Інвест» в розмірі 41,84% - основна діяльність компанії пов'язана з управлінням активами.

Свій розвиток компанія ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» розпочала з 1998 р. і на кінець 2024 р. загальна площа всіх торговельних площин становить 427938 м² які представлені 312 магазинами (в середньому на один магазин припадає 1371 м²).

ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» було засновано у 2016 році. Контроль над підприємством здійснює ПАТ «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Рітейл Капітал». Останній знаходиться у власності ТОВ «Фоззі Груп», яке є кінцевою материнською компанією.

Починаючи з 2011 р. компанією ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» розпочато проект «Лавка Традицій», який націлений на підтримку невеликих вітчизняних виробників. На кінець 2024 р. у мережі супермаркетів представлено 260 виробників і з них 186 місцевого виробництва. Компанією активно запроваджуються екологічне та енергоефективне холодильне обладнання. Таким обладнанням оснащено 7 магазинів. Також запроваджено інноваційне рішення для зниження витрат на енергопостачання, а саме запропоновано замінити стаціонарні морозильні бонети з центральним

оохолодженням на мобільні автономні морозильні ларі. Окреслене нововведення дозволило скоротити витрати на 35% та підвищити раціональність використання торгівельної площі.

У 2024 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» відкрили вісім нових супермаркетів, зокрема м. Кривий Ріг площею 3890 м² (Додаток А). Також у 2024 р. компанія перемогла у номінації «Супермаркет року FMCG» по версії RAU Awards по версії ретейлерів України.

Наступним кроком переходимо до аналізу показників техніко-економічного стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Почнемо з аналізу структури чистого доходу від реалізації продукції (рис. 2.1).

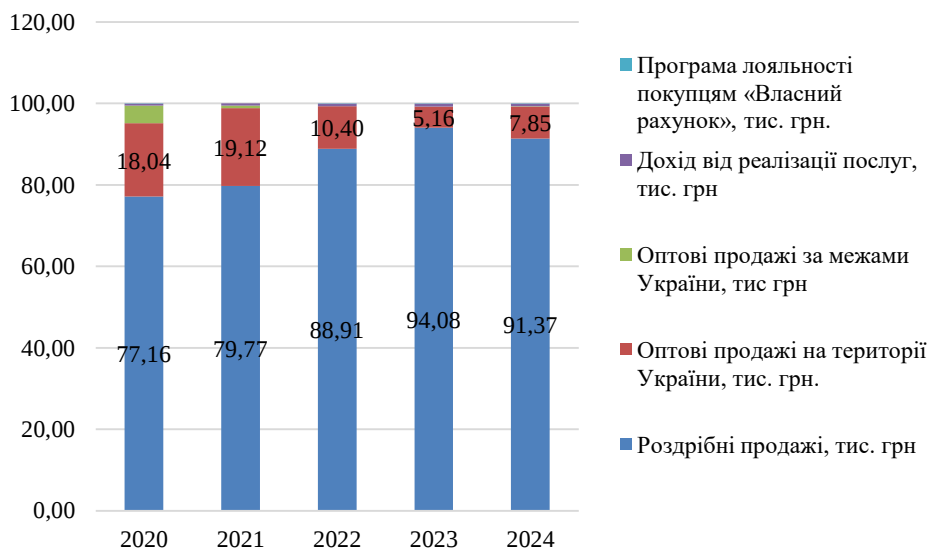


Рисунок 2.1 – Структура чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 р.

Відповідно до фінансової звітності маємо наступну структуру чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Остання представлена: роздрібними продажами, оптовими продажами та території України та окремо за межі України, а також дохід від реалізації послуг. Окремою статтею доходу є Програма лояльності «Власний рахунок».

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення, %			
						2021-2020	2022-2021	2023-2022	2024-2023	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Чистий дохід від реалізованої товарів, тис грн	64402624	72784231	69990601	84727987	93017440	8381607	-2793630	14737386	8289453	13,01	-3,84	21,06	9,78
Валовий прибуток ,тис грн	17152737	20601296	19175241	24308530	27919126	3448559,00	-1426055	5133289	3610596	20,11	-6,92	26,77	14,85
Собівартість реалізації продукції, тис грн	47249897	52182935	50815360	60419457	65098314	4933038	-1367575	9604097	4678857	10,44	-2,62	18,90	7,74
Рентабельність продукції, %	36,30	39,48	37,74	40,23	46,21	3,18	-1,74	2,50	5,98	x	x	x	x
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	39434	42935	33390	29514	31366	3501,00	-9545,00	-3876,00	1852,00	8,88	-22,23	-11,61	6,27
Продуктивність праці, грн на особу	1633,17502 7	1695,2190 75	2096,1545 67	2870,77275 2	2965,5499 59	62,04	400,94	774,62	94,78	3,80	23,65	36,95	3,30
Середньорічна вартість основних засобів, тис грн	6611709,5	17012928	17426055	15765776	15136156	10401218	413127	-1660279	-629620	157,3	2,43	-9,53	-3,99
Фондовіддача, грн на грн	9,74	4,28	4,02	5,37	6,15	-5,46	-0,26	1,36	0,77	-56,08	-6,12	33,80	14,35
Фондомісткість, грн на грн	0,1027	0,2337	0,2490	0,1861	0,1627	0,13	0,02	-0,06	-0,02	127,68	6,52	-25,26	-12,55
Фондоозброєність, тис. грн на особу	167,67	396,25	521,89	534,18	482,57	228,58	125,65	12,29	-51,61	136,33	31,71	2,35	-9,66
Рентабельність основних засобів, %	x	x	x	x	1,01	x	x	x	x	x	x	x	x
Чистий фінансовий результат (збиток), тис. грн.	1685089	18533954	17 517 114,00	4567798	4357328	16848865	-1016840	-12949316	-210470	999,88	-5,49	-73,92	-4,61
Рентабельність активів %	15581479	2777345	3384947	19669097	21367259	-12804134	607602	16284150	1698162	-82,18	21,88	481,1	8,63
Середньорічна вартість активів, тис грн	-3114238	-1845684	-7632609	-1850768	153507	1268554	-5786925	5781841	2004275	-40,73	313,5	-75,75	-108,2

Відповідно до проведених розрахунків маємо, що найбільша частина чистого доходу від реалізації продукції отримано підприємством від роздрібного продажу товарів (у 2024 р. 91,37%). У період з 2020-2022 рр. на роздрібний продаж припадало 77,16%, 79,11% та 88,91% і починаючи з 2023 р. питома вага доходу від роздрібного продажу починає зростати.

Другим по важливості джерелом є оптові продажі, останні у 2020 р. займали 18,04% від загального доходу, а у 2021 р. – 19,12%. Наступні роки демонструють зниження питомої ваги чистого доходу і на кінець 2024 р. маємо питому вагу на рівні 7,85% доходу від оптових продажів.

Загалом аналіз обсягу чистого доходу від реалізації товарів у 2020 р. становив 64384634 тис. грн. Наступним рік приніс зростання доходу на 13,01% (на 8381607 тис. грн). Протягом 2021 р. маємо зниження чистого доходу від продажу товарів на 3,84% відносно попереднього періоду. У наступному 2023 р. маємо зростання чистого доходу на 21,06%, але останнє є наслідком девальвації вітчизняної валюти. Остання відбулась у зв'язку з початком військових дій на території України.

На кінець 2024 р. обсяг чистого доходу від реалізації товарів становив 9301744 тис. грн., що на 9,78% більше ніж у попередньому періоду. Також треба окреслити загальну зміну аналізованого показника за останні п'ять років, а саме у 2020 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» реалізувало товарів на 64402624 тис. грн. Таким чином за результатами 2024 р. маємо зростання 1,4 рази.

Наступним кроком надамо характеристику зміні собівартості реалізованих товарів. Отже у 2020 р. собівартість реалізованої продукції становила 47249897 тис. грн. У наступному 2021 р. маємо зростання на 4933038 тис. грн або на 10,44%. Ситуація змінюється у 2022 р., а саме маємо зниження собівартості реалізованих товарів на 142605 тис. грн або на 2,62%. Разом з тим, як у 2021 р. так і у 2022 р. темп зміни чистого доходу має перевагу за економічним змістом ніж зміна собівартості (рис. 2.2). Отже у 2023 р. темп росту чистого доходу від реалізації товарів становив 28,11%, а темп росту собівартості реалізованих товарів – 18,9%.

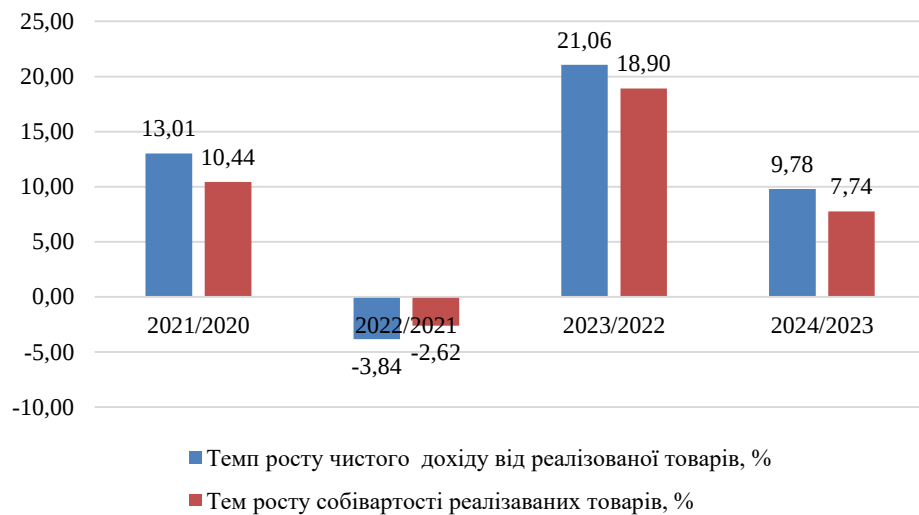


Рисунок 2.2 – Темп росту показників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

За результатами 2024 р. маємо темп росту чистого доходу від реалізації товарів 9,78%, а собівартості 7,74%. Отже аналізоване підприємство протягом 2020-2024 рр. отримувало валовий прибуток.

Наступним кроком проаналізуємо обсяг валового прибутку та рентабельність продажу, що отримує ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2024-2024 рр. Зміна окреслених показників відображено на рис. 2.3

Отже маємо, що у 2020 р. валовий прибуток становить 17152737 тис. грн, а на кінець 2021 р. маємо його зростання на 20,11%, разом з цим показник рентабельності продажів зростає лише на 3,18%. Останнє знайшло своє відображення на рисунку 2.2. Наступний 2022 р. показує зниження як валового прибутку так і показника рентабельності. З позитивних явищ можна виокремити те, що зниження рентабельності менше ніж зниження валового прибутку. Наступний 2023 р. показує зростання валового прибутку на 45,6%, що значно більші ніж всі інші розглянуті періоди. Також позитивна динаміка спостерігається за показником рентабельності, а саме останній підвищується на 8,47%.

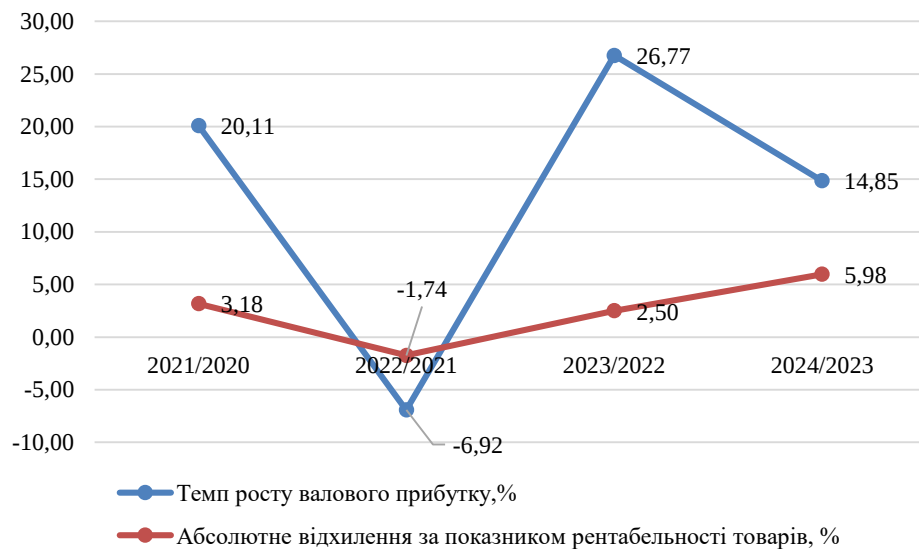


Рисунок 2.3 – Темп росту показників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

На завершення аналізованого періоду просліджується зростання валового прибутку на 14,85%, а рентабельності на 5,98%. Таким чином протягом 2020-2024 рр. маємо зміну валового прибутку з 17152737 тис. грн до 27919126 тис. грн або у 1,62 рази. В свою чергу показник рентабельності зростає з 36,3% до 46,21% або на 9,91%.

Наступним кроком виконаємо аналіз ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Почнемо з аналізу показника продуктивності праці. Останній наведений у табл. 2.1.

На початок аналізованого періоду маємо показник продуктивності праці на рівні 1633,17 тис. грн на особу. За результатами наступного року продуктивність праці зростає на 62,04 тис. грн на особу або на 3,8%. Вагоме зростання за показником продуктивності праці просліджується у 2022 р. але це непов'язано з зростання ефективності праці.

А саме у 2021 р. продуктивність праці працівників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» становила 1695,21 тис. грн на особу. На кінець 2022 р. маємо 2096,15 тис. грн на особу, тобто зростання становить 23,65% (рис. 2.4), при чому маємо скорочення чисельності на 22,23%. Аналогічна тенденція присутня і у

2023 р. Отже можна стверджувати, що останнє є наслідком інфляційних процесів у країні.

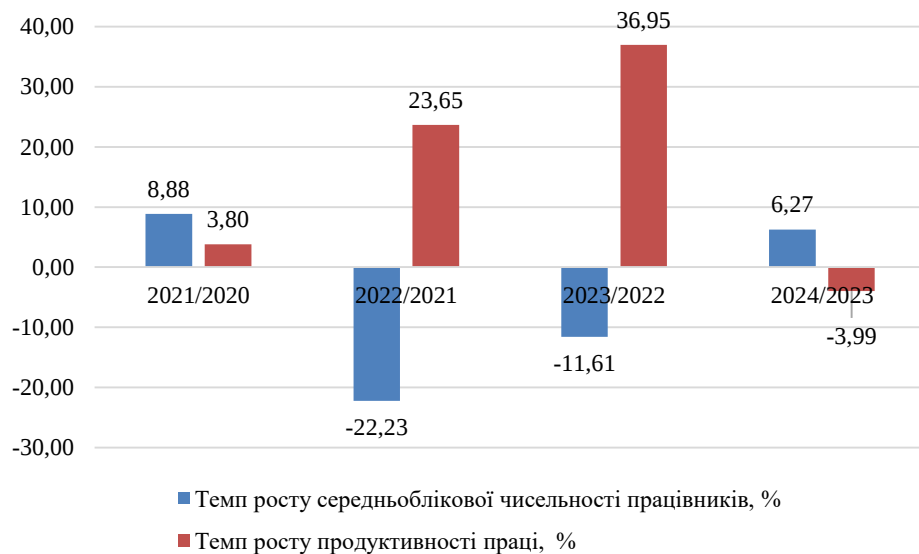


Рисунок 2.4 – Темп росту продуктивності праці та чисельності працівників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

У 2024 р. маємо зростання чисельності працівників на 6,27% відносно 2023 р., а також скорочення продуктивності праці на 3,99%. Така ситуація є закономірною та підтверджує тезу про відсутність дійсного зростання ефективності праці працівників.

Наступним кроком надамо характеристику ефективності використання основних засобів. Останні представлені на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»: АКП Будівлями, Машинами та обладнанням, Транспортними засобами, Транспортними засобам взятими у лізинг та іншими основними засобами.

Для оцінювання ефективності використання основних засобів пропонуємо проаналізувати зміну показника фондівіддачі, фондоозброєності та фондомісткості. У табл. 2.1 наведено розрахунок результати розрахунку показника фондівіддачі за остання п'ять років. Отже у 2020 р. останні становив 9,74 грн на грн. У наступному 2021 р. маємо зниження показника фондівіддачі до 4,28 грн на грн. Зниження є наслідком зростання

середньорічної вартості основних засобів (рис. 2.5). Отже у 2021 р. зниження показника фондовіддачі становить 56,08% відносно 2020 р. Така ситуація є наслідком зростання середньорічної вартості основних засобів у 1,5 разів при зростання чистого доходу від реалізації продукції на 13,01%.

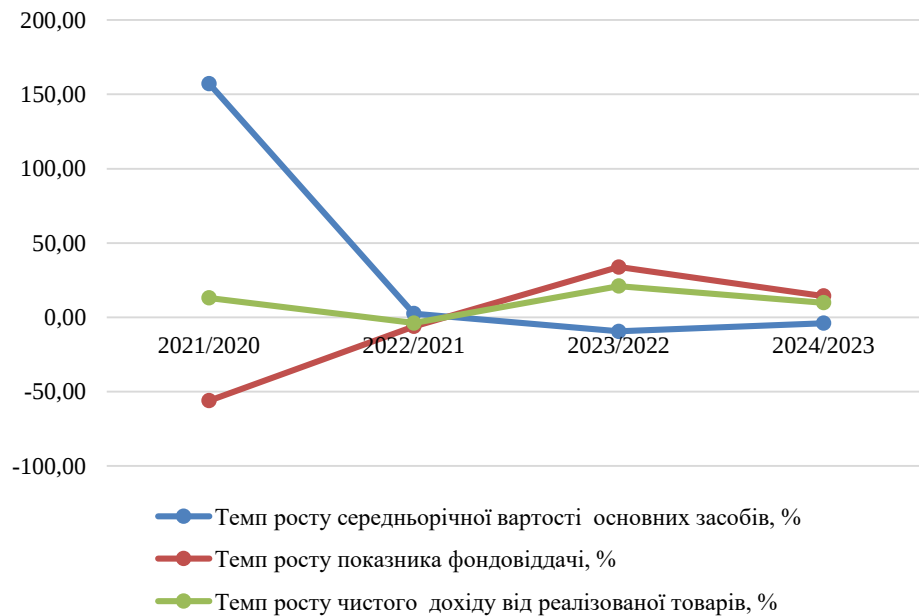


Рисунок 2.5 – Темп росту показника фондовіддачі основних засобів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

У наступному 2022 р. маємо продовження зниження показника фондовіддачі але темп зниження був скорочений до 6,12%, останнє було наслідком скорочення чистого доходу від реалізації товарів на 3,84%. За результатами роботи у 2023 р. маємо зростання показника фондовіддачі на 33,8% відносно попереднього року, що було забезпечено зростанням чистого доходу від реалізації товарів на 21,06%. За результатами 2024 р. маємо зростанням фондовіддачі на 14,3%, останнє обумовлено зростанням чистого доходу від реалізації товарів на 9,78%. Виходячи з вище наведеного, можна зробити висновок про зниження ефективності використання основних засобів, що обумовлено зростанням вартості основних засобів.

Наступним кроком проаналізуємо показник рентабельності продажів. У 2020 р. окреслений показник становить 36,3%. За результатами 2021 р. маємо

зростання окресленого показника до 39,48%. У наступному році маємо зниження показника до 37,74%, що є наслідком зниження валового доходу на 6,92% (рис. 2.6).

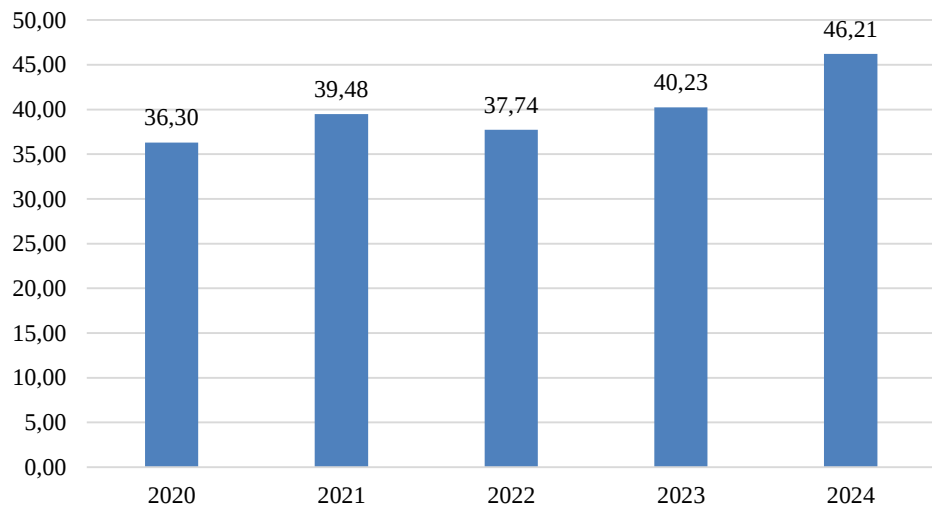


Рисунок 2.6 – Коефіцієнт рентабельності продукції ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Наступі 2023-2024 рр. маємо поступове зростання коефіцієнту рентабельності продукції. У 2023 маємо зростання аналізованого показника до 40,23%, у 2024 р. до 46,21%.

Аналізуючи показник ефективності діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» неможна оминати характеристику рентабельності діяльності підприємства. Для цього було проведено розрахунок показників рентабельності господарювання і визначено, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2020-2023 рр. було збитковим (табл 2.1). Підприємство починає отримувати прибуток починаючи з 2024 р. Останні у 2024 р. становив 153507 тис. грн. Таким чином показник рентабельності активів становив 0,45%, що є дуже маленьким показником для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Резюмуючи вище наведено можна зробити висновок, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом аналізовано періоду підвищує рівень чистого доходу від реалізації товарів. В свою чергу маємо зростання і собівартості

реалізованих товарів. Зростання чистого доходу нажалі не забезпечує зростання чистого фінансового результату, адже у 2020-2023 рр. підприємство показувало збиток. Ситуація покращується на результатами 2024 р. але рентабельність становить 0,45%, що значно менше за показник інфляції. У наступному параграфі пропонуємо детальніше дослідити ефективності використання нематеріальних активів.

2.2. Визначення ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Наступним кроком пропонуємо надати характеристику ефективності управління нематеріальними активами за запропонованою методикою у параграфі 1.2. Почнемо з характеристики складових нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

У табл. 2.2 наведено результати вертикального аналізу складових нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Протягом останніх п'яти років останні представлені Ліцензіями та включеними правами, торговими марками, програмним забезпеченням, капітальними інвестиціями та іншими нематеріальними активами.

Почнемо з аналізу вартості ліцензій та включених прав, отже у 2020 р. у ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на балансі не було окреслених нематеріальних активів. Починаючи з 31 грудня 2020 р. маємо і до 31 грудня 2021 р. маємо надходження вартості нематеріальних активів на суму 56896 тис. грн. Протягом 2021 р. було нарахована амортизацію у сумі 19487 тис. грн. Отже балансова вартість нематеріальних активів становитиме 39563 тис. грн. Наступний 2022 р. показує зростання балансової вартості ліцензій на виключених прав на 0,2%. Останнє є наслідком надходження вартість у сумі 41280 тис. грн і вибуття 5320 тис. грн. Сума нарахованої амортизації складає 41200 тис. грн.

Таблиця 2.2 – Вертикальний аналіз балансової вартості нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024

Балансова вартість НА, тис. грн	На 31 грудня 2020	На 31 грудня 2021	На 31 грудня 2022	На 31 грудня 2023	На 31 грудня 2024	Відносне відхилення, %			
						2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Ліцензії та виключні права	0	39563	39641	51527	70520	x	0,20	29,98	36,86
Торгові марки	3831738	3582152	2182808	783498	661830	-6,51	-39,06	-64,11	-15,53
Програмне забезпечення	274570	599619	698126	1230125	2053714	118,38	16,43	76,20	66,95
Капітальні інвестиції	0	0	145945	26398	252592	x	x	-81,91	856,86
Інші нематеріальні активи	0	4702	31285	90467	128591	x	565,36	189,17	42,14
Всього	4106308	4226036	3097805	2182015	3167247	2,92	-26,70	-29,56	45,15

Таблиця 2.3 – Горизонтальний аналіз балансової вартості нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Балансова вартість НА, тис. грн	На 31 грудня 2020		На 31 грудня 2021		На 31 грудня 2022		На 31 грудня 2023		На 31 грудня 2024		Відносне відхилення за структурою, %			
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2024-2023
Ліцензії та виключні права	0	0,000	39563	0,936	39641	1,280	51527	2,361	70520	2,227	0,936	0,343	1,082	-0,135
Торгові марки	3831738	93,313	3582152	84,764	2182808	70,463	783498	35,907	661830	20,896	-8,550	-14,301	-34,556	-15,011
Програмне забезпечення	274570	6,687	599619	14,189	698126	22,536	1230125	56,376	2053714	64,842	7,502	8,347	33,839	8,467
Капітальні інвестиції	0	0,000	0	0,000	145945	4,711	26398	1,210	252592	7,975	0,000	4,711	-3,501	6,765
Інші нематеріальні активи	0	0,000	4702	0,111	31285	1,010	90467	4,146	128591	4,060	0,111	0,899	3,136	-0,086

У наступному році продовжується тенденція до зростання вартості ліцензій та виключених прав, а саме на 31 грудня 2023 р. вартість останніх становить 51527 тис грн (що на 29,98% більше ніж у 2022 р.). Зростання вартості ліцензій є наслідком надходження останніх на суму 41280 тис грн і вибуття 5320 тис. грн (сума амортизаційних нарахувань – 39850 тис. грн.). Питома вага вартості ліцензій та виключених прав у 2023 р. зростає до 2,361% (табл. 2.3).

Наступний 2024 р. показав зростання вартості аналізованої складової нематеріальних активів до 70520 тис. грн (або на 36,86%). Окреслене є наслідком надходжень вартості ліцензій та виключених прав на суму 135160 тис. грн., разом з тим маєм зниження їх питомої ваги на 0,135%.

На рис. 2.7 зображено порівняння структури нематеріальних активів за 2020 р. та 2024 р. На рисунку чітко видно, що останні п'ять років принесли значу зміну структури нематеріальних активів. Отже можна зробити висновок, що нематеріальні актив стають вагомою частиною необоротних активів сучасного підприємства.

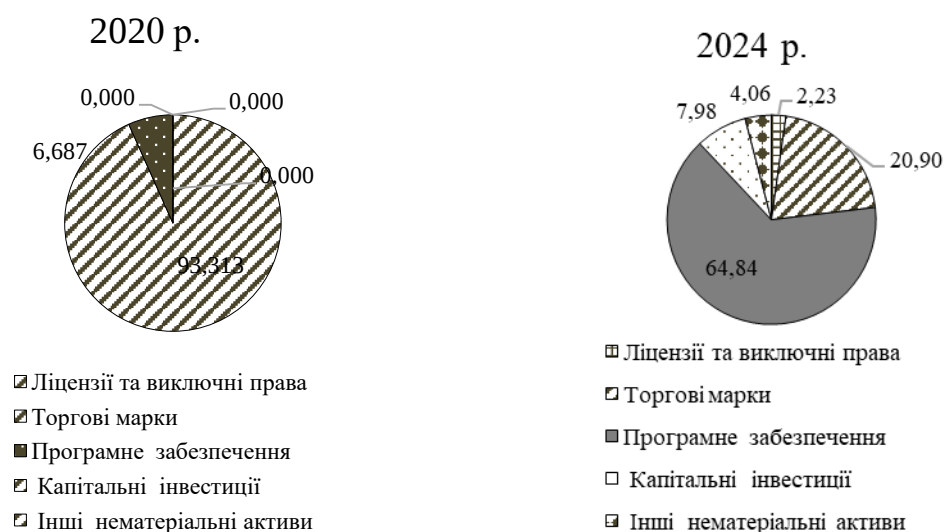


Рисунок 2.7 – Зміна структури нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2020-2024 рр.

Наступним кроком проаналізуємо зміну вартості торговельних марок на балансі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Останні у 2020 р. вартували 3831738 тис. грн та складали 93,13% вартість всіх нематеріальних активів. При чому 3821604 тис. грн. вартості припадає на вартість Логотипу «Сільпо» (рис. 2.8).

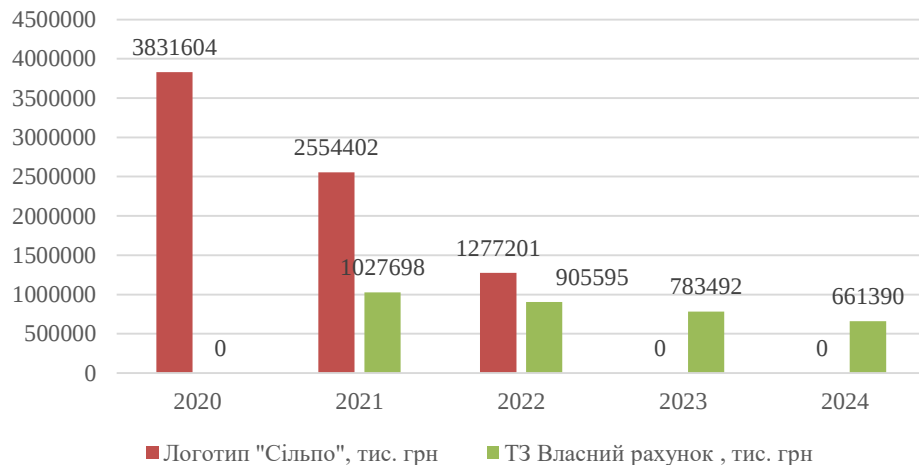


Рисунок 2.8 – Складові статті нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом 2020-2024 рр.

Протягом наступних років можна спостерігати зниження вартості торговельних марок, а саме у 2021 р. на 6,51%, у 2022 р. на 39,06% , у 2023 р. на 34,55% і у 2024 р. на 15,01% (рис. 2.8). В свою чергу маємо скороченні і питомої ваги вартості торговельних марок у вартості всіх нематеріальних активів з 93,13% до 20,86% у 2024 р.

Проаналізуємо зміну вартості капітальних інвестицій, як складову нематеріальних активів. Окреслені нематеріальні активи з'являються на балансі підприємства у 2022 р. у обсязі 145945 тис. грн., тобто протягом 2022 р. маємо надходження останніх 25992 тис. грн та 118697 тис. грн. Та за умови врахування вартості капітальних інвестицій на почато 2022 р. та амортизаційних відрахувань маємо вартість останніх 145945 тис. грн або 4,71% загальної вартості нематеріальних активів.

У наступному році спостерігається зниження вартості капітальних інвестицій на 81,91% за рахунок введення у експлуатацію об'єкту

інвестування на суму 614599 тис. грн. Виходячи з цього маємо зниження і питомої ваги капітальних інвестицій до 1,2 % загальної вартості нематеріальних активів.

За результатами роботи у 2024 р. маємо зростання вартості капітальних інвестицій до 252592 тис. грн або у 8,5 разів відносно 2023 р. (надходження вартості капітальних інвестицій становить 1212274 тис. грн. Також маємо зростання питомої ваги капітальних інвестицій у загальній вартості нематеріальних активів до 7,9%. Також зазначимо, що загалом вартість капітальних інвестицій на балансі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» має найбільшу динаміку до змін, що є наслідком постійного оновлення магазинів, ремонту та введенням в дію нових торговельних площ (Додаток А).

Окремо необхідно проаналізувати зміну вартості програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Вартість останніх протягом 2020-2024 рр. зростає з 274570 тис. грн до 2053714 тис. грн., тобто у 7,4 рази. Пропонуємо окреслене дослідити більш детальніше.

У табл. 2.4 наведено результати вертикального аналізу вартості програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр. Встановлено, що протягом останніх п'яти років маємо нарощування вартості програмного забезпечення з 247924 тис. грн до 1091938 тис. грн. На початок 2020 р. програмне забезпечення представлено двома позиціями FZClient (205760 тис. грн.) та Rubicon (42164 тис. грн.). Протягом наступних років маємо зростання зміну вартості FZClient до 263565 тис. грн на кінець 2024 р. або на 28,04%. У 2021 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» додає до балансової вартості нематеріальних активів програмне забезпечення «Цифровий двійник» (на суму 52606 тис. грн) та «Система алертів» (на суму 49991 тис. грн). Розглядаючи програмне забезпечення «Цифровий двійник», то його вартість на кінець 2024 р. знижується до 35925 тис. грн. Вартість програмного забезпечення «Система алертів» знижується у вартості до 35925 тис. грн. на кінець 2024 р.

Таблиця 2.4 – Вертикальний аналіз вартості програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Вартість програмного забезпечення	2020	2021	2022	2023	2024	Відносне відхилення, %			
						2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Програмне забезпечення									
FZClient	205760	345116	328145	284413	263565	67,72745	-4,91748	-13,327	-7,33019
Rubicon	42164	55155	65347	103411	71830	30,81064	18,47883	58,24904	-30,5393
Цифровий двійник DIGITAL TWIN	x	52606	44385	36200	35925	x	-15,6275	-18,4409	-0,75967
Система алертів	x	49991	405866	29763	18940	x	711,8781	-92,6668	-36,3639
ПО Kicca	x	x	5372	15928	30777	x	x	196,5004	93,22577
ПО eKasa	x	x	4436	14694	29509	x	x	231,2444	100,8235
ПО Unika	x	x	x	58070	58712	x	x	x	1,105562
ПО Assistant	x	x	x	58064	50730	x	x	x	-12,6309
ПО Ecom2.0 Picking platform	x	x	x	47095	41813	x	x	x	-11,2156
ПО Ecom2.0 Core	x	x	x	69420	145140	x	x	x	109,0752
ПО Ecom2.0 Єдиний Банк і WEB Front	x	x	x	79073	172134	x	x	x	117,69
Модульне управління дарксторами	x	x	x	x	86997	x	x	x	x
Модуль програм підписки	x	x	x	x	85866	x	x	x	x
Разом	247924	502868	853551	796131	1091938	102,8315	69,73659	-6,72719	37,15557
Торгові марки									
Логотип "Сільпо", тис. грн	3831604	2554402	1277201	0	0	-33,3334	-50	x	x
ТЗ Власний рахунок , тис. грн	0	1027698	905595	783492	661390	x	-11,8812	-13,4832	-15,5843

Розглядаючи інші складові нематеріальних активів, а саме програмного забезпечення, то ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2022 р. придбало програми: ПО Кісса на суму 5372 тис. грн., ПО elKasa 4436 тис. грн. Наступні три роки принесли зростання вартості окресленого програмного забезпечення, а саме ПО Кісса у 5,72 рази та ПО elKasa у 6,65 рази.

У 2023 р. та 2024 р. маємо зростання обсягу придбаного програмного забезпечення, а саме у 2024 р. до 1091938 тис. грн або 37,155% відносно 2023 р. На рис. 2.9 наведено структуру програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2024 р.

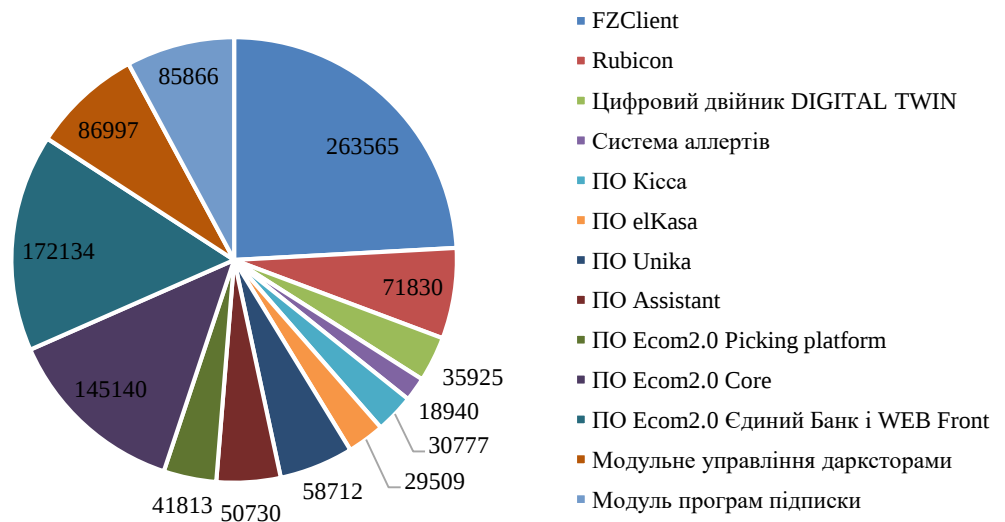


Рисунок 2.9 – Структура програмного забезпечення
ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у 2024 р.

Отже аналіз програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» показав тенденцію до зростання вартості та різноманіття програм. Тому можна зробити висновок про підвищення рівня діджиталізації всіх бізнес-процесів підприємства.

Наступним кроком переходимо до аналізу ефективності управління нематеріальним активами на основі запропонованої методики (параф. 1.2). Для цього виконаємо розрахунок коефіцієнт та потім визначимо їх індекс для

переведення останніх у бальних вираз. Почнемо із коефіцієнтів оберненості нематеріальних активів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Коефіцієнти руху нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, 2024/2020
Коефіцієнт вибуття нематеріальних активів, част.од	0,0038347	0,02542	0,002615	0,756002	0,024195	0,02036
Коефіцієнт введення нематеріальних активів, част.од	0,0217968	0,185502	0,051713	0,498551	0,565846	0,544049
Загальний показник оновлення нематеріальних активів, част.од	0,0180313	0,164258	0,049237	-1,70182	0,549473	0,531442
Коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів, разів на рік	45,878225	5,390766	19,33744	2,005813	1,767266	-44,111

Отже виходячи з розрахунків маємо, що значення коефіцієнту вибуття нематеріальних активів змінювалось протягом 2020-2024 р. з 0,0038 част.од до 0,0241 част.од, тобто зростає на 0,0203 част.од. Аналізуючи коефіцієнт оновлення нематеріальних активів маємо його зростання з 0,0217 част.од до 0,5658 част.од. Тобто загальне зростання швидкості оновлення становить 0,54404 част.од. Було розраховано значення коефіцієнту загального оновлення нематеріальних активів. Значення останнього змінювалось з 0,01803 част.од до 0,5494 част.од. Також треба відмітити ситуацію з від'ємним значення аналізованого коефіцієнту (у 2023 р. -1,70182 част.од). Така ситуація є наслідком виведення з балансу підприємства вартості

Логотипу «Сільпо» (табл. 2.4). Також було визначено значення коефіцієнту швидкості оновлення, останній зміщується з 45,87 разів на рік до 1,76 разів на рік. Така ситуація є наслідком зростання вартості виведених нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр (табл. 2.4).

Наступним кроком виконає розрахунок показників якісного складу нематеріальних активів. Для цього розрахуємо коефіцієнти, що зазначені у формулах 1.8-1.11. Результати розрахунку представимо у табл. 2.6

Таблиця 2.6 – Коефіцієнти якісного складу нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, 2024/2020
Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів, част.од	0,2013718	0,206502	0,196964	0,205087	0,166741	-0,03463
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів, част.од	0,7986282	0,793498	0,803036	0,794913	0,833259	0,034631
Період обертання нематеріальних активів, разів на рік	5,0571408	5,794332	5,361052	1,67528	8,862819	3,805678
Коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами, тис.грн на особу	104,13116	98,42869	92,77643	73,93152	100,9771	-3,15408

На основі інформації, що наведена у табл.2.6 можна зробити висновок про стан нематеріальних активів. Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів у 2020 р. складає 0,2013 час.од., на кінець 2024 р. останній знижується до 0,1167 час.тод (або на 0,0346 час.од). Значення коефіцієнту придатності нематеріальних активів зростає протягом 2020-2024 рр. на 0,0346 част.од., що вказує на позитивну динаміку оновлення нематеріальних активів. Період оберненості нематеріальних активів протягом 2020-2024 рр. зростає з 5,05 разів на рік до 8,86 разів на рік. Останнє вказує на поглиблення

використання нематеріальних активів для зростання чистого доходу від реалізації продукції. Загальне зростання швидкості оборненості становить 3,8056 час.од. Також виконано розрахунок показника озброєності працівників нематеріальними активами. Визначено, що у 2020 р. на одного працюючого припадало 104,13 тис. грн вартості нематеріальних активів. На кінець аналізованого періоду має зниження озброєності працівників нематеріальними активами на 3,15 тис.грн на особу.

Наступним кроком виконаємо розрахунок ефективності використання нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр. Результати представимо у табл. 2.7

Таблиця 2.7 - Коефіцієнти ефективності використання нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, 2024/2020
Коефіцієнту рентабельності нематеріальних ресурсів, част.од	0	0	0	0	0,048467	0,048467
Коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів, грн на грн	15,683827	17,22281	22,59361	38,83016	29,36855	13,68472

На основі аналітичної табл. 2.7 можна зробити висновок, що коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів не може використовувати як показник ефективності. Адже протягом 2020-2023 рр. діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» була збиткова. Лише у 2024 р. ситуація покращується та маємо чистий фінансовий результат (табл. 2.1) і коефіцієнт рентабельності складає 0,048 част.од або 4,84%.

Аналізуючи значення коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів зазначимо, що у 2020 р. останній становить 15,683 грн на грн. Тобто на одну гривню вкладених коштів у нематеріальні активи припадає 15,68 грн чистого доходу від реалізації продукції. І наступні роки показують зростання

окресленого показника. На кінець 2024 р. маємо зростання до 29,36 част.од або на 13,68.

Переходимо до наступного кроку аналізу і виконаємо переведення розрахованих значень коефіцієнтів у бальний вираз. Для цього скористаємось табл. 1.1. У табл. 2.8 наведено значення індексів коефіцієнтів.

Таблиця 2.8 – Індеси показників ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Показник	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Індекс коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	6,629	0,103	289,125	0,032
Індекс коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	8,511	0,279	9,641	1,135
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів	9,110	0,300	-34,564	-0,323
Індекс коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів	0,118	3,587	0,104	0,881
Індекс коефіцієнту амортизації нематеріальних активів	1,025	0,954	1,041	0,813
Індекс коефіцієнту придатності нематеріальних активів	0,994	1,012	0,990	1,048
Індекс період обертання нематеріальних активів	1,146	0,925	0,312	5,290
Індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами	0,945	0,943	0,797	1,366
Індекс коефіцієнту рентабельності нематеріальних ресурсів	x	x	x	x
Індекс коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів	1,098	1,312	1,719	0,756

Виходячи з інформації, що наведена у табл. 2.8 маємо, що значення індексу коефіцієнту вибуття нематеріальних активів у 2021 р. становить 6,629 част.од, у 2022 р. – 0,103 част.од, у 2023 р. – 289,125 част.од і у 2024 р. – 0,032 част.од. За логікою аналізу ефективності використання нематеріальних активів зростання коефіцієнту вибуття є негативним явищем. Зворотну логіку аналізу мають значення індексів коефіцієнту оновлення, загального оновлення та швидкості оновлення нематеріальних активів. Бальний вираз коефіцієнтів представлено у табл. 2.9

Таблиця 2.9 – Бальний вираз індексів коефіцієнтів ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Показник	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023
Індекс коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	0	1	0	1
Індекс коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	1	0	1	1
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів	1	0	0	0
Індекс коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів	0	1	0	0
Індекс коефіцієнту амортизації нематеріальних активів	0	1	0	1
Індекс коефіцієнту придатності нематеріальних активів	1	0	1	0
Індекс період обертання нематеріальних активів	1	0	0	1
Індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами	0	0	0	1
Індекс коефіцієнту рентабельності нематеріальних ресурсів	0	0	0	0
Індекс коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів	1	1	1	0
Разом	5	4	3	5

Отже визначено, що за загальним обсягом набраних балів у 2021 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» отримало 5 балів з 10 можливих.

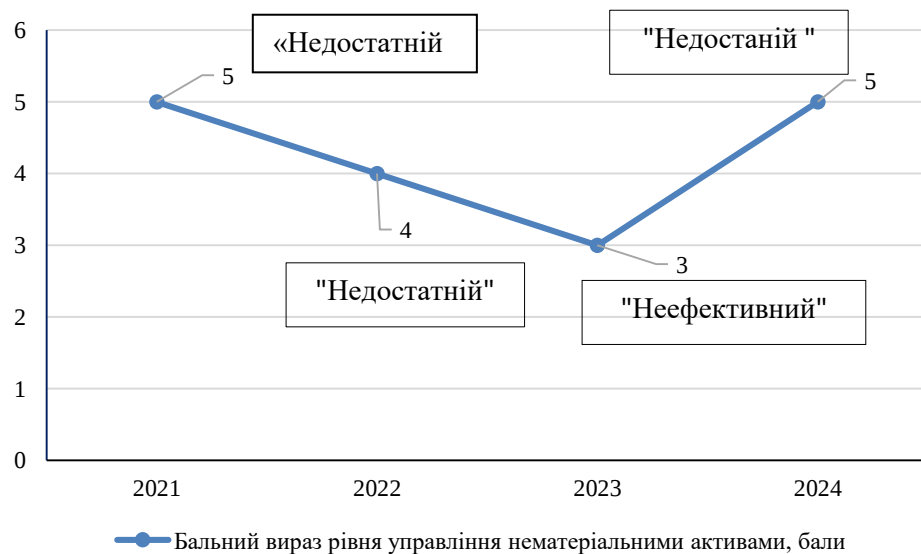


Рисунок 2.10 – Бальний вираз рівня управління нематеріальних активів на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Отже стан ефективності управління нематеріальними активами характеризується як «Недостатній». У наступному 2022 р. маємо скорочення бального виразу показника до 4 балів, що відповідає також «Недостатньому» рівню. У 2023 р. ситуація ще більше погіршує і бальний вираз стану ефективності управління нематеріальними активами становить «Неефективний». За результатами 2024 р. маємо покращення ситуації за рахунок зростання озброєності працівників нематеріальними активами. Бальний вираз ефективності досягає 5 балів, що відповідає рівню «Недостатній».

Протягом наступного параметру пропонуємо провести факторний аналіз показників ефективності управління нематеріальними активами. Аналіз допоможе знайти причини недостатнього рівня ефективності управління окресленими активами.

2.3. Аналіз впливу факторів на показники ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Протягом попереднього параграфу було визначено, що рівень ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на кінець 2024 р. відповідає «Недостатньому». Протягом цього параграфу пропонуємо окреслити причини низького бального виразу індексів коефіцієнтів (табл. 2.8 - 2.9).

Для цього необхідно визначити причини зниження значення коефіцієнтів які мають 0 бальний вираз (табл. 2.9). Якщо проаналізувати значення показників, то можна сказати що за останні чотири роки найгірші результати за показниками:

індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів (три роки з чотирьох бальний вираз показника 0 балів);

індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами;
індекс коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів.

Із перерахованих показників пропонуємо зупинитися на чотирьох останніх. Для визначення причин того, що їх бальний вираз дорівнював 0 пропонуємо дослідити сам індекс використовуючи методи факторного аналізу. Почнемо з коефіцієнту оновлення нематеріальних активів (формула 2.1).

$$OH_{HA} = \frac{HA_{зміна}}{HA_k} \quad (2.1)$$

де $HA_{зміна}$ - різниця між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії, тис. грн

Для проведення факторного аналізу пропонуємо використовувати інтегральний метод та представити окреслену формулу у вигляді низки формул.

Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії визначається по формулі:

$$\Delta OH_{HA(HA_{зміна})} = \frac{\Delta HA_{зміна}}{\Delta HA_k} \times Ln \left| \frac{HA_{зміна 1}}{HA_{зміна 2}} \right| \quad (2.2)$$

Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом зміни вартості нематеріальних активів на кінець звітного періоду визначається за формулою:

$$\Delta OH_{HA(k)} = \Delta OH_{HA} - \Delta OH_{HA(HA_{зміна})} \quad (2.3)$$

З метою демонстрації процесу проведення факторного аналізу пропонуємо зобразити цифровий матеріал факторного аналізу за 2021 р. відносно 2020 р.

Вихідні дані для розрахунку наведено у табл. 2.10

Таблиця 2.10 – Вихідні данні для факторного аналізу загального показника зміни вартості нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Рівниця між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії, тис грн	122312	1333201	421986	-5011275	2391078
Вартість нематеріальних активів на кінець звітного періоду	6783325	8116526,00	8570526	2944652	4351582

Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії визначається:

$$\Delta OH_{HA_{(HA_{зміна})}} = \frac{(1333201 - 122312)}{(8116526 - 6783325)} \times \ln \left| \frac{8116526}{6783325} \right|$$

$$\Delta OH_{HA_{(HA_{зміна})}} = 0,16297$$

Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом зміни вартості нематеріальних активів на кінець звітного періоду визначається

$$\Delta OH_{HA_{(к)}} = 0,1462 - 0,16297$$

$$\Delta OH_{HA_{(к)}} = -0,01667$$

Отже як свідчить розрахунки маємо загальну зміну аналізовано показника на 0,14622 част.од $(0,16297+(-0,0167))$. Таким чином можна зробити висновок, що зростання вартість нематеріальних активів за рахунок їх введення є позитивним фактором. І як наслідок можна спостерігати значення індексу більше одиниці та бальний виріз 1 у 2021 р.

Наступним кроком виконаємо аналогічний аналіз за наступні 2022, 2023 та 2024 рр. Результати зображено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Результати проведеного факторного аналізу загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2021 відносно 2020	2022 відносно 2021	2023 відносно 2022	2024 відносно 2023
Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії	0,162972926	-0,10924	-1,03176	2,054815
Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів під впливом зміни вартості нематеріальних активів на кінець звітного періоду	-0,0167466	-0,00578	-0,7193	0,196481
Зміна загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів	0,146226315	-0,11502	-1,75106	2,251296

Отже виходячи розрахунків наведених у табл. 2.11 маємо у 2022 р. та 2023 р. від'ємне значення загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів. Окреслене є наслідком того, що вартість введених нематеріальних активів 2022 р. у порівнянні до 2021 р. знижується на 1062426 тис. грн. Також маємо зниження вартості ведених нематеріальних активів 151211 тис. грн. (рис. 2.11). За результатними роботи у 2023 р. ситуація ще більш погіршується і маємо зростання тенденції до скорочення обсягу введення нематеріальних активів відносно темпів виведення. А саме у 2023 р. було виведено нематеріальних активів у 3,4 рази більше ніж у 2022 р. (рис. 2.11). В свою чергу введено нематеріальних активів на суму 1468059 тис. грн. або у 2,3 рази більше ніж у 2022 р. Разом з тим темп виведення нематеріальних активів значно швидший ніж введення, тому і значення загального

коефіцієнту оновлення нематеріальних активів було від'ємне 2022 р. та 2023 р.

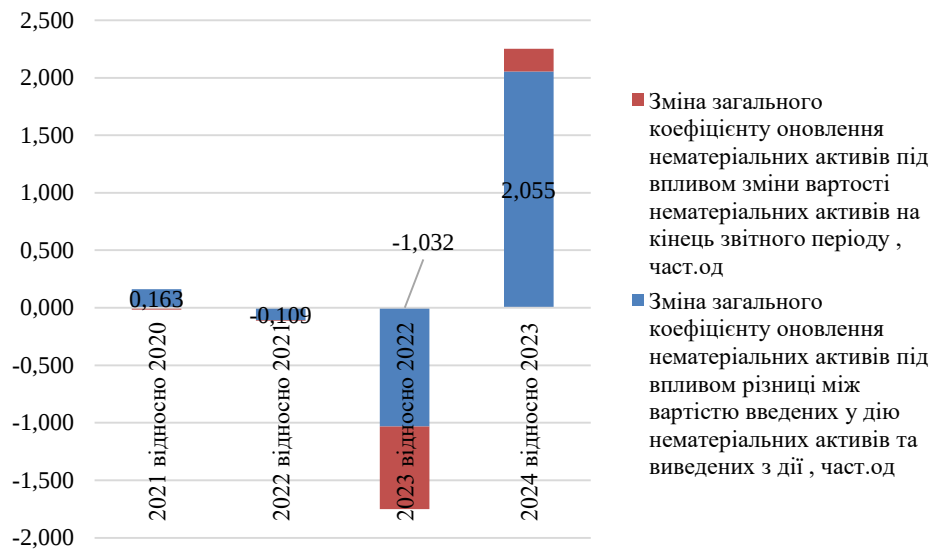


Рисунок 2.11 – Результат факторного аналізу загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Отже підводячи підсумок можна зробити висновок, що зростання вартості введених нематеріальних активів забезпечить зростання аналізованого показника.

Наступним кроком переходимо до аналізу коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами (формула 1.11). Для цього пропонуємо використати метод підстановки.

$$HA_{озб} = \frac{HA_{сер.}}{ч}$$

Для проведення факторного аналізу пропонуємо визначити формулу умови 1:

$$HA_{озб}(HA_{сер}) = \frac{HA_{сер.1}}{ч_0} \quad (2.4)$$

Загалом для визначення впливу зміни середньорічної вартості нематеріальних активів на коефіцієнт озброєності працівників нематеріальними активами здійснюється за формулою:

$$HA_{036}(\Delta HAcер) = HA_{036}(HAcер) - HA_{036}^0 \quad (2.5)$$

Зміна коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами під впливом зміни чисельності працівників визначається за формулою:

$$HA_{036}(\Delta Ч) = HA_{036}^1 - HA_{036}(\Delta HAcер) \quad (2.6)$$

Переходимо до проведення факторного аналізу. Для цього сформуємо вихідні дані у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами, тис. грн на особу	104,1311	98,4286	92,7764	73,9315	100,9770
Вартість нематеріальних активів, тис грн	4106308	4226036	3097805	2182015	3167247
Чисельність працівників, осіб	39434	42935	33390	29514	31366

Виконаємо підстановку даних у формули 2.4-2.6. Розрахунки зобразимо за 2021 р.

Умова факторного аналізу, що наведена у формулі 2.4

$$HA_{036}(HAcер) = \frac{4226036}{39434}; \quad HA_{036}(HAcер) = 107,167$$

Вплив зміни вартості нематеріальних активів на показник озброєності працівників нематеріальними активами визначимо по формулі:

$$HA_{озб}(\Delta HAcер) = 107,167 - 98,42 \quad HA_{озб}(\Delta HAcер) = 3,036$$

Вплив зміни чисельності працівників на коефіцієнт озброєності працівників нематеріальними активами визначимо по формулі:

$$HA_{озб}(\Delta Ч) = 98,42 - 107,167 \quad HA_{озб}(\Delta Ч) = -8,73$$

Перевірка проведених розрахунків

$$\begin{aligned} HA_{озб}(\Delta HAcер) + HA_{озб}(\Delta Ч) &= \Delta HA_{озб} & (2.7) \\ 3,036 + (-8,73) &= 98,42 - 104,13 \\ &= -5,702 = -5,702 \end{aligned}$$

Виходячи з вище окресленого аналізу можна зробити висновок, що у 2021 р. (відносно 2020 р.) маємо зниження коефіцієнту озброєності нематеріальними активами працівників на 5,702 тис. грн на особу. Зниження відбулось у зв'язку із зростання чисельності працівників на 8,87%. В свою чергу зростання вартість нематеріальних активів становило 2,27%, що на 6,6% менше ніж зростання чисельності працівників. Тому зростання чисельності працівників принесло скорочення коефіцієнту озброєності на 8,73 тис. грн на особу.

Наступним кроком виконаємо факторний аналіз аналізованого показника за 2021-2024 рр. Результат зображено у табл.2.13

Таблиця 2.13 – Результат факторного аналізу показника озброєності нематеріальними ресурсами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2021 відносно 2020	2022 відносно 2021	2023 відносно 2022	2024 відносно 2023
Вплив зміни середньорічної вартості	3,036	-26,278	-27,427	33,382

Показник	2021 відносно 2020	2022 відносно 2021	2023 відносно 2022	2024 відносно 2023
нематеріальних активів на озброєності працівників нематеріальними активами, тис. грн на особу				
Вплив зміни чисельності працівників на озброєності працівників нематеріальними активами, тис. грн на особу	-8,739	20,625	8,582	-6,336
Загальна зміна показника озброєності нематеріальними активами, тис. грн на особу	-5,702	-5,652	-18,845	27,046

Отже виходячи із проведеного факторного аналізу озброєності нематеріальними ресурсами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» можна зробити висновок, що коефіцієнт протягом аналізованого періоду знижується. Лише у 2024 р. коефіцієнт зростає на 27,046 тис. грн на особу і зростання обумовлено підвищенням вартості нематеріальних активів на 33,382 тис. грн на особу та зниженням чисельності працівників на 6,336 тис. грн на особу (рис. 2.12).

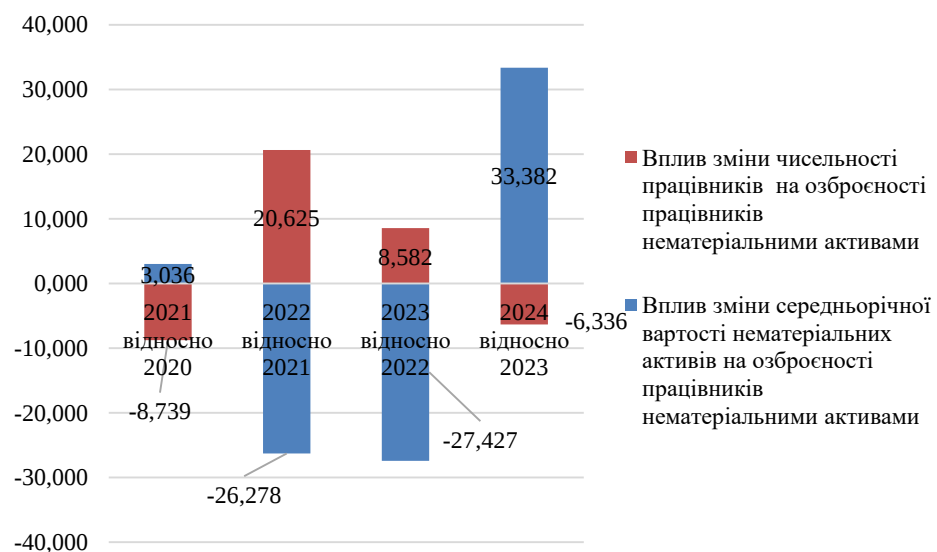


Рисунок 2.12 – Результат факторного аналізу коефіцієнту озброєності нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Підводячи підсумок проведеного факторного аналізу можна зробити висновок про необхідність підвищення вартості нематеріальних активів, що дозволить забезпечити зростання аналізованого коефіцієнту та його індексу у майбутньому.

На останок пропонуємо провести факторний аналіз коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів. Окреслений коефіцієнт вказує скільки чистого доходу від реалізації продукції припадає на одну гривню коштів вкладених у нематеріальні активи.

Таблиця 2.14 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів, част.од	15,68382693	17,22281377	22,59361096	38,8301579	29,36854625
Чистий дохід від реалізованої товарів, тис. грн	64402624	72784231	69990601	84727987	93017440
Вартість нематеріальних активів, тис.грн	4106308	4226036	3097805	2182015	3167247

При проведенні факторного аналізу пропонуємо використовувати інтегральний метод (формули 2.1-2.4). Окреслений коефіцієнт визначається на основі зміни чистого доходу від реалізації продукції. Виходячи з логіки, що чим більше чистий дохід, тим більше коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів. Разом з тим, чим більше вартість нематеріальних активів тим менше окреслений показник. Тому важливим є те, що забезпечити темп росту чистого доходу більший за темп росту вартості нематеріальних активів. У табл. 2.15 наведено результати проведеного факторного аналізу коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів.

Таблиця 2.15 – Результати проведеного факторного аналізу коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	2021 відносно 2020	2022 відносно 2021	2023 відносно 2022	2024 відносно 2023
Вплив зміни чистого доходу від реалізації продукції на коефіцієнт віддачі нематеріальних активів, час. од	2,041	-0,661	4,757	3,799
Вплив зміни вартості нематеріальних	-0,502	6,032	11,479	-13,261

Показник	2021 відносно 2020	2022 відносно 2021	2023 відносно 2022	2024 відносно 2023
активів на коефіцієнт віддачі нематеріальних активів, час. од				
Загальна зміна показника віддачі нематеріальних активів	1,539	5,371	16,237	-9,462

Отже відповідно до проведеного аналізу маємо зростання коефіцієнту у 2021 - 2023 рр. При чому зростання відбувалось по зростаючій. Давайте розберемо цю ситуацію. Отже зростання аналізованого показника у 2021 р. відносно 2020 р. є наслідком зростання чистого доходу від реалізації товарів на 13,04% (табл. 2.1), що має свій прояв у зростанні аналізованого показника на 2,041 част.од. У наступному 2022 р. маємо зростання аналізованого показника на 5,371 час.од але останнє є наслідком зниження чистого доходу від реалізації товарів (на 3,83%) та нематеріальних ресурсів на 26,697% (рис. 2.13). Разом з тим загальне значення коефіцієнту зростає саме за рахунок зниження вартості нематеріальних ресурсів.

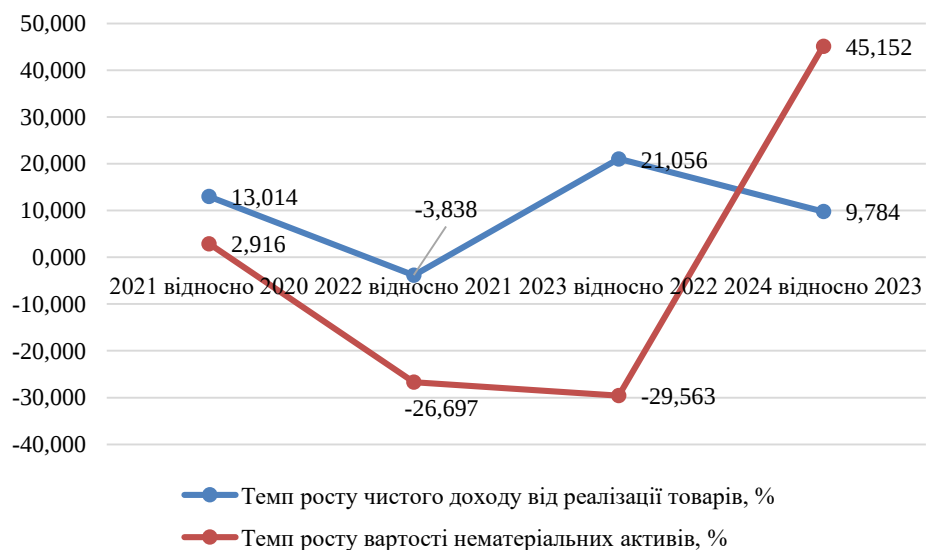


Рисунок 2.13 – Порівняння темпів росту чистого доходу від реалізації товарів та вартості нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Також у наступному 2023 р. маємо ще більше зростання коефіцієнту віддачі (16,237 част.од). Така ситуація є наслідком зниження вартості нематеріальних активів на 29,563% та зростання вартості чистого доходу від реалізації товарів на 21,056%. За результатами роботи у 2024 р. маємо зниження аналізованого показника на 9,64 част.од відносно 2023 р. Таке зниження є наслідком зростання вартості нематеріальних активів на 45,15% і зростанням вартості чистого доходу лише на 9,78%.

Резюмуючи проведений факторний аналіз показників ефективності управління нематеріальними ресурсами можна зробити наступні висновки: а саме є необхідність розробки заходів за для підвищення чистого доходу від реалізації товарів та зростання обсягу впровадження нематеріальних активів.

Окреслені заходи дозволять підвищити значення індексів окреслених коефіцієнтів та підвищити їх бальний вираз. Разом з тим для виявлення резервів зростання ефективності управління нематеріальними активами необхідно провести кореляційно-регресивний аналіз. І про цьому зосередити увагу на складових структури нематеріальних активах, зокрема програмному забезпеченні

Висновки до розділу 2.

Протягом розділу було виконано аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Підсумовуючи проведений аналіз, можна зазначити, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» упродовж досліджуваного періоду демонструє зростання чистого доходу від реалізації товарів, однак одночасно спостерігається і збільшення собівартості їх продажу. Попри позитивну динаміку доходів, підприємству не вдалося забезпечити приріст чистого фінансового результату, оскільки у 2020–2023 рр. діяльність була

збитковою. У 2024 р. ситуація дещо покращилась, проте рівень рентабельності становить лише 0,45%, що суттєво нижче від рівня інфляції.

Розраховано окреслені показника та виконано переведення їх у бальний вираз. Визначено загальний бальний вираз ефективності використання нематеріальних активів: у 2021 р. останній складає 5 балів з можливих 10 балів, що відповідає «Недостатньому» рівню; у 2022 р. останній становить 4 бали (що на 1 бал нижче ніж у 2021 р.), отже маємо «Недостатній» рівень ефективності управління нематеріальними активами; у 2023 р. продовжується тенденція скорочення бального виразу ефективності управління нематеріальними активами, останній складає 3 бали, що відповідає «Неефективному» рівню; у 2024 р. ситуація покращується і бальний вираз показників зростає до 5 балів, що відповідає «Недостатньому» рівню управління нематеріальними активами.

Таким чином можна висунути гіпотезу, що підвищення ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО - ФУД» залежить від зростання обсягу чистого доходу від реалізації товарів та чистого фінансового результату.

З метою перевірки гіпотези було проведено факторний аналіз показників ефективності управління нематеріальним активами. Встановлено, що саме зростання чистого доходу від реалізації товарів має прямий вплив на зростання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО - ФУД»

РОЗДІЛ 3.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

3.1. Розробка економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

З метою виявлення резервів підвищення ефективності управління нематеріальними активами доцільно використати інструменти економіко-математичного моделювання. У попередньому розділі було проведеного аналіз показників техніко-економічного стану, проведено оцінювання ефективності управління нематеріальними активами за методикою, що наведена у параграфі 1.2.

Виявлено, що протягом останніх п'яти років рівень ефективності управління нематеріальних активів змінювалось з «Неефективного» до «Недостатнього». Окреслені рівні ефективності управління нематеріальними активами є низькими та потребує розробки оптимізаційних заходів.

Для виконання вище наведеного запропоновано використовувати кореляційно-регресивний аналіз. У табл. 2.9 наведено бальний вираз індексів, які показників оцінювання ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Якщо бальний вираз показника складає нуль балів, то це той показник який потребує застосування заходів управління.

Протягом 2020-2024 рр. за кожним з показників має бальний вираз дорівнює нуль балів. Тому пропонуємо дослідити можливість побудови економіко-математичні залежності зміни індексів від вартості виведених нематеріальних активів, залишкової вартості нематеріальних активів та

чистого доходу від реалізації продукції. Розраховані значення індексів приведено у табл. 2.8.

Пропонуємо провести кореляційно-регресивний аналіз залежності між загальним бальним виразом показників ефективності управління нематеріальними активами та індексом загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів. Окреслений аналіз виконаємо при використанні пакету Microsoft Excel, а саме функції «ЛІНЕЙН». Для аналізу використана вихідна інформація, що наведена у табл. 3.1

Таблиця 3.1 – Вихідна інформація для проведення кореляційно-регресивного аналізу

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів, част.од	9,1095	0,2997	-34,564	-0,322
Бальний вираз рівня управління нематеріальними активами, бали	5	4	3	5

Наступним кроком було використано функцію «ЛІНЕЙН» для встановлення наявності кореляційного зв'язку. Сформовано лінійне рівняння залежності бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами з індексом загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів (форм. 3.1).

$$УНА_6 = 4,533 + 0,0445 \times I_{ОННА} \quad (3.1)$$

де $I_{ОННА}$ – індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів, част.од

Справедливість окресленої модулі виражається з коефіцієнту детермінації у розмірі 0,8 част.од, або кореляції 0,89 част.од. (рис. 3.1)

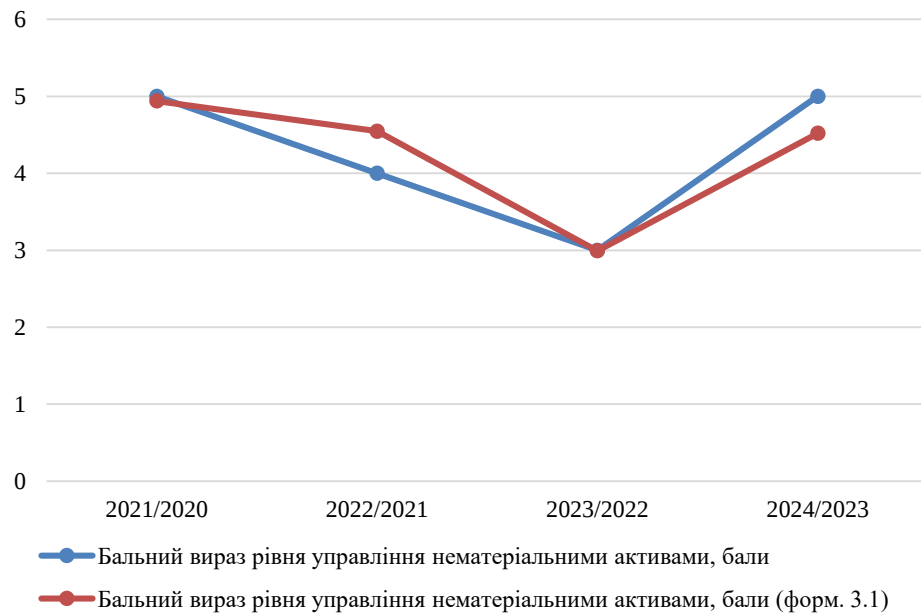


Рисунок 3.1 – Перевірка справедливості розробленої кореляційно-регресивної моделі (форм. 3.1)

Виходячи з економічного змісту рівняння маємо, що при зростанні значенні індексу загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів маємо зростання його бального виразу ефективності управління нематеріальними активами.

При чому значення бального виразу ефективності управління нематеріальними активами починає зростати за умови, що індекс більше одиниці. Для підтвердження вище наведеного пропонуємо виконати прогнозування бального виразу ефективності управління нематеріальними активами виходячи із зростання окресленого індексу.

Окреслене треба почати з визначення причин зростання індексу загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів. Для цього необхідно скористатися результати проведеного факторного аналізу загального показника оновлення нематеріальних активів (табл. 2.12). Виходячи із проведеного факторного аналізу маємо, що найбільший позитивний вплив на показник має зростання різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії.

Тому пропонуємо виконати прогнозування за умови припущень:

зростання різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії на 2% відносно результатів 2024 р (песимістичний сценарій);

зростання різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії на 5% відносно результатів 2024 р. (реалістичний сценарій);

зростання різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії на 10% відносно результатів 2024 р (оптимістичний сценарій).

Для виконання прогнозування значення загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів побудовано лінійне рівняння залежності між окресленим коефіцієнтом та різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії (форм. 3.2).

$$OH_{HA} = -0,13897 + 0,0000003042 \times HA_{зміна} \quad (3.2)$$

Розроблене лінійне рівняння надає можливість визначити прогнозне значення загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів за умови зміни різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії. Справедливість розробленої моделі обумовлена коефіцієнтом детермінації у розмірі 0,98 част.од та коефіцієнт кореляції – 0,99 част.од. (рис. 3.2).

В свою чергу на показник різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії має вплив вартість введених в дію та виведених з дії нематеріальних активів. Виходячи з цього показник взагалі можна вважати як показник ефективності управління нематеріальними активами за умови що вартість введених у дію нематеріальних активів більше на виведених з дію. У іншому випадку загальний коефіцієнт оновлення нематеріальних активів буде від’ємний.

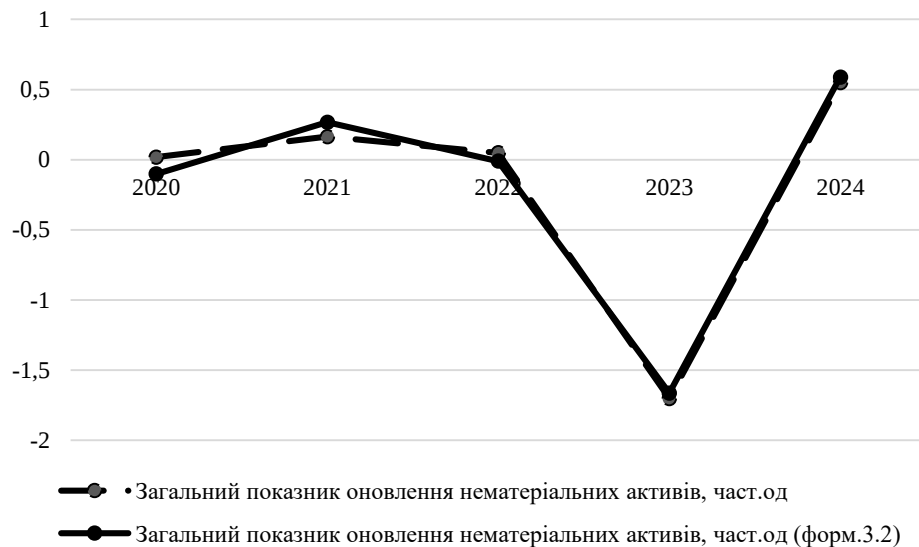


Рисунок 3.2 – Перевірка справедливості розробленої кореляційно-регресивної моделі (форм. 3.2)

При розрахунку індексу загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів використовувався базисний метод. За базове значення показника було обрано данні за 2024 р. У табл. 3.2 наведено результати прогнозування за різними сценаріями.

Таблиця 3.2 – Прогнозування бального виразу ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Показник	Песимістичний сценарій	Реалістичний сценарій	Оптимістичний сценарій
Різниця між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії, тис. грн.	2438900	2510632	2630186
Загальний коефіцієнт оновлення нематеріальних активів, част.од	0,603168	0,624995	0,661374
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів, част.од	1,09772	1,137444	1,203651
Бальний вираз ефективності управління нематеріальними активами, бали	4,583	4,585	4,588

Отже за умови песимістичного сценарію маємо значення різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії 2438900

тис. грн, що на 2% більше ніж у 2024 р. В свою чергу значення загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів за песимістичним сценарієм становитиме 0,6031 част. од., що на 0,053 част.од більше ніж у 2024 р. Таким чином значення індексу окресленого коефіцієнту становитиме 1,09772 част.од, тобто більше одиниці. Таким чином бальний вираз цього показника складатиме одиницю. За умови використання форм. 3.1 маємо прогнозне значення бального виразу цього показника 4,583 бали, або 5 балів при округленні.

При реалізації реалістичного сценарію маємо, що зростання різниці між вартістю введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії до 2510632 тис. грн (або на 5% відносно 2024 р.) призведе до зростання загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів до 0,62995 част.од. (або на 13,74% відносно 2024 р.). Таким чином бальний вираз показника складатиме 4,585 част.од. За умови реалізації оптимістичного сценарію маємо зростання загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів на 11,91% відносно 2024 р. Таким чином індекс показника складатиме 20,3% відносно 2024 р. Бальний вираз показника становитиме 4,588 част.од.

Таким чином можна зробити висновок, що чим більша різниця між введених у дію нематеріальних активів та виведених з дії, тим більше буде загальний бальний вираз ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Зважаючи на те, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є торговельним підприємств яке активно впроваджує різне програмне забезпечення у свою діяльність пропонуємо дослідити які окреслене впливає на загальні показник ефективності. Для цього було проведено кореляційно-регресивний аналіз між вартістю програмного забезпечення та коефіцієнтом продуктивності праці. Було обрано саме показник продуктивності праці, тому що програмне забезпечення яке впроваджується ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» націлено на автоматизацію бізнес-процесів.

Підприємство ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» не здійснює виробництво продукції у великих обсягах (крім кулінарії у магазину) тому можна висунути гіпотезу, що підвищення продуктивності праці працівників залежить від прогнозного забезпечення.

У підтвердження окресленої гіпотези можна звернутися до статистики обсягів продажу товарів через мобільний застосунок. За результатами 2024 р. за місяць мобільним додатком скористалось 1600 000 осіб та 3981701 унікальних користувачів. Також компанія ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» впроваджує каси самообслуговування «Самокаси». У 2023 р. компанією впроваджено 854 «самокаси» і у 2024 р. 1012 одиницю. Також багато інновацій введено у логістику та інші бізнес-процеси.

Виходячи з цього пропонуємо скористатися кореляційно-регресивним аналізом для діагностики наявності зв'язку між вартістю програмного забезпечення на коефіцієнтом продуктивності праці.

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для виявлення кореляційної залежності між вартістю програмного забезпечення та коефіцієнтом продуктивності праці

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Вартість програмного забезпечення (залишкова), тис. грн.	247924	502868	853551	796131	1091938
Коефіцієнт продуктивності праці, тис. грн на особу	1633,18	1695,22	2096,15	2870,77	2965,55

Для виявлення кореляційної залежності використано функцію «ЛІНІЕЙ» та побудовано кореляційно-регресивне рівняння (форм. 3.3).

$$ПП=1106,5+0,00164 \times ВПЗ \quad (3.3)$$

де ПП – коефіцієнт продуктивності праці, тис. грн на особу

ВПЗ – вартість програмного забезпечення, тис. грн

Окреслена кореляційна модель є справедливою адже коефіцієнт детермінації становить 0,71 част.од., а коефіцієнт кореляції становить 0,84

част.од. Економічний зміст моделі передбачає, що чим більше вартість програмного забезпечення, тим більше коефіцієнт продуктивності праці.

Аналогічним чином пропонуємо дослідити сценарії зміни вартість програмного забезпечення:

за умови песимістичного сценарію припустимо, що наступні 5-ть років вартість програмного забезпечення буде скорочуватися на 2% щороку;

за умови реалістичного сценарію припустимо, що вартість програмного забезпечення буде зростати кожного року на 3%;

за умови оптимістичного сценарію припустимо, що вартість програмного забезпечення зростатиме кожного року на 5%.

На рис. 3.3 наведено прогностичні значення вартості програмного забезпечення наступні п'ять років на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

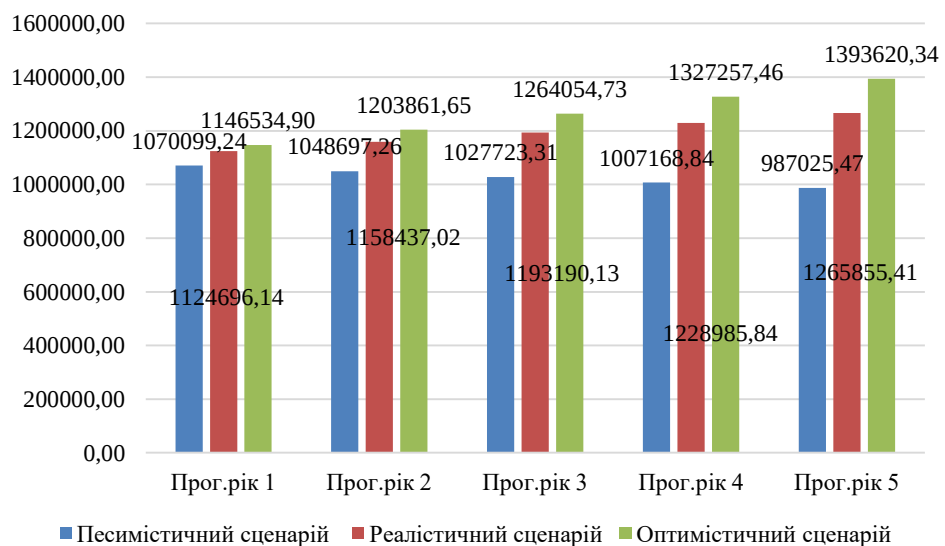


Рис. 3.3 – Прогностичні значення вартості програмного забезпечення
ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Отже виходячи з розрахунків маємо, що за умови песимістичного сценарію вартість програмного забезпечення буде кожного року зменшуватися. Протягом наступних п'яти років вартість останніх скоротиться з 1070099,24 тис. грн до 987025,47 тис. грн. За умови реалістичного сценарію маємо зростання вартості програмного забезпечення

з 1124696,14 тис. грн до 1265855,41 тис. грн. За умови оптимістичного сценарію маємо зростання вартості програмного забезпечення з 1146534,4 тис. грн до 1393620,34 тис. грн.

На рис. 3.4 зображено зміну показника продуктивності праці за умови окреслених сценаріїв.

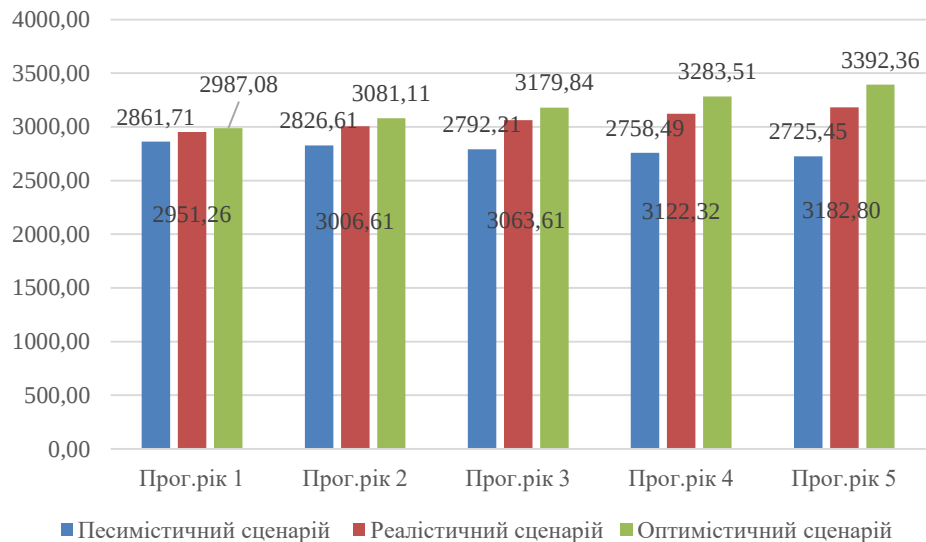


Рисунок 3.4 – Прогнозні значення показника продуктивності праці
ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Виходячи з проведених розрахунків маєм, що за умови реалізації песимістичного сценарію маємо зниження показника продуктивності праці з 2861,71 тис. грн на особу до 2725,45 тис. грн на особу. За умови реалізації реалістичного сценарію маємо зростання показника продуктивності праці з 2951,26 тис. грн на особу до 3182,8 тис. грн. на особу. За умови реалізації оптимістичного сценарію маємо зростання показника з 2987,08 тис. грн до 3392,36 тис. грн.

Також було проведено дослідження наявності кореляційної залежності між індексом вартості програного забезпечення та бальним виразом ефективності управління нематеріальних активів. Сформовано рівняння, яке відображає цю залежність (форм. 3.4).

$$УНА_6 = 2,045 + 1,462 \times I_{ВПЗ} \quad (3.4)$$

де $I_{ВПЗ}$ – індекс вартості програмного забезпечення, част.од

Окреслене рівняння має значення коефіцієнту детермінації 0,51 част. од та кореляції 0,71 част.од. Тому окреслену модель можна використовувати для прогнозування бального виразу ефективності управління нематеріальних активів. Пропонуємо виконати останнє за трьома вище зазначеними сценаріями.

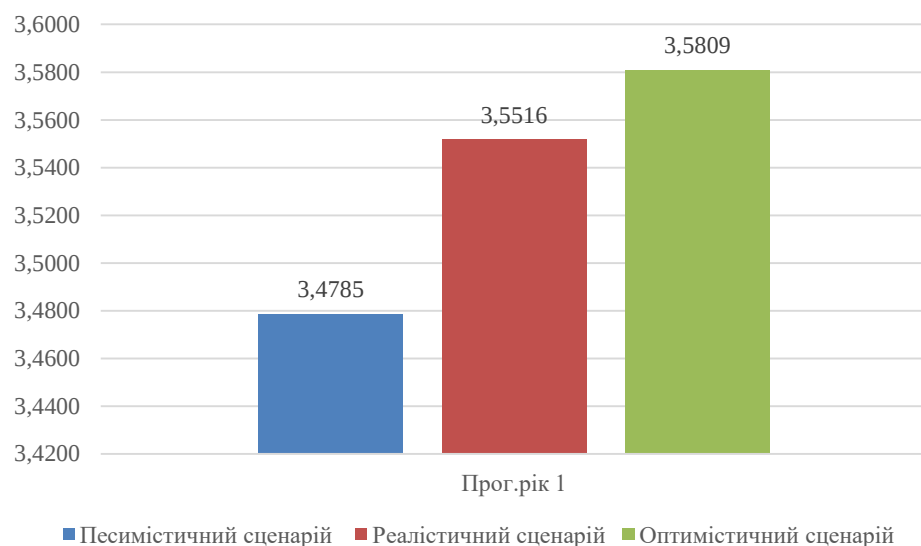


Рисунок 3.5 – Прогнозне значення бального виразу ефективності управління нематеріальних активів отриманого за умови зростання вартості програмного забезпечення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Отже виходячи з проведених розрахунків маємо, що зростання значення загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів призведе до зростання бального виразу коефіцієнту ефективності управління нематеріальними активами. Також зростання вартості програмного забезпечення також позитивно впливатиме на бальний вираз показника (рис. 3.5). Тому у наступному параграфі пропонуємо розробити пропозиції для

підвищення ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

3.2. Розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності управління нематеріальними активами на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

У попередньому параграфі було проведено кореляційно-регресивний аналіз показників, які дозволяють визначити ефективність управління нематеріальними ресурсами аналізованого підприємства. Встановлено, що зростання рівня ефективності управління нематеріальними активами доцільно здійснювати шляхом підвищення впровадження у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» нового програмного забезпечення.

Аналіз звіту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» «Сталий розвиток «Сільпо»: наші ініціативи та проєкти 2024» дозволив зробити висновок що компанія планує активно впроваджувати у свою діяльність інноваційне програмне забезпечення. Зокрема мова йде про:

систему Nutri – Score, яка націлена на оцінювання споживчої цінності продуктів і допомагає зрозуміти збалансовані продукти у кошику покупця;

заплановано розвивати освітній контент про корисне харчування;

POSM e-commerce, впровадження у діяльність програму яка дозволить швидше знаходити необхідні товари на полицях магазину та у он-лайн додатку.

Також компанією заплановано впровадження програмного забезпечення у логістику та інші сфери діяльності. Отже можна стверджувати про відкритість ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» до інновацій.

У нашому дослідженні пропонуємо впровадити у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» Телеграм - бот для комунікації з клієнтами. Телеграм -бот - це не просто тренд, а потужний інструмент, який може стати єдиним точкою

контакту клієнта з компанією, значно підвищивши ефективність бізнесу. Переваги провадження Телеграм – бота у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» наведені у табл. 3.4

Таблиця 3.4 – Переваги впровадження Телеграм – бота у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Перевага	Характеристика
Прямий маркетинг та збільшення продажів	Персоналізовані розсилки. Миттєве поінформовання про акції. Керовані продажу через каталог. Програма лояльності в одному додатку.
Підвищення рівня обслуговування клієнтів	Швидкі відповіді на часті запитання. Автоматизація прийому замовлень на доставку. Збір зворотного зв'язку. Зв'язок з живим оператором
Оптимізація бізнес-процесів та ефективність	Зниження навантаження на кол-центр. Економія бюджету на комунікацію. Інтеграція з існуючими системами
Побудова та зміцнення бренду	Сучасний імідж. Прямий канал комунікації без посередників. Віртуальний помічник клієнта

Наступним кроком розглянемо алгоритм роботи Телеграм – бота. Пропонуємо розглянути три сценарії комунікації клієнта з Телеграм – ботом: сценарій «Збір замовлення», цей сценарій виконується у зв'язці з мобільними додатком (рис. 3.6);



Рисунок 3.6 – Сценарій комунікації з клієнта з Телеграм-ботом «Збір замовлення»

сценарій «Персональна пропозиція» (рис. 3.7);

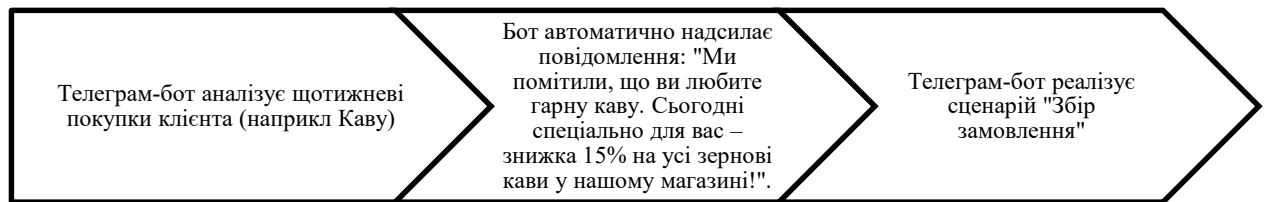


Рисунок 3.7 - – Сценарій комунікації з клієнта з Телеграм-ботом
«Персональна пропозиція»

сценарій «Відстеження замовлення доставки» (рис. 3.8).

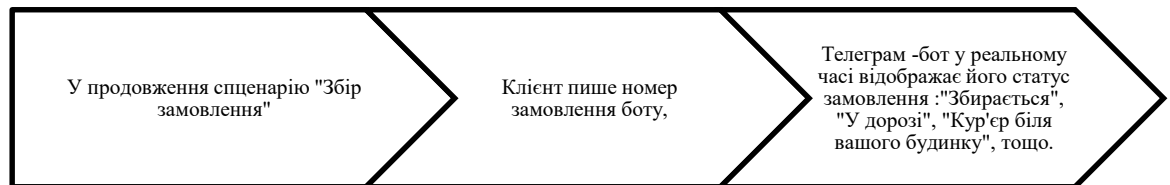


Рисунок 3.8- – Сценарій комунікації з клієнта з Телеграм-ботом
«Відстеження замовлення доставки»

На рис. 3.6-3.8 зображено алгоритм сценарію комунікації з клієнта з Телеграм-ботом «Збір замовлення», «Персональна пропозиція» та «Відстеження замовлення доставки». Використання Телеграм боту для виконання цієї операції має рід переваг у порівнянні з мобільним додатком (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Порівняльна характеристики використання Телеграм-боту та мобільного додатку ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Аспект	Телеграм-бот	Мобільний додаток
Швидкість та зручність для клієнта		
Початок роботи	Клієнт вже у Телеграм. Достатньо знайти бота та написати йому	Потрібно зайти в App Store/Google Play, знайти додаток, завантажити (50-200 МБ), встановити, зареєструватися/авторизуватися.
Проблеми	немає	Користувач повинен мати місце

використання		на телефоні, час та бажання встановлювати ще один додаток.
Виконання сценарію	Миттєвий початок діалогу «Хочу забрати замовлення».	Потрібно знайти іконку додатка на телефоні, відкрити його, чекати завантаження. Також можливі проблеми із швидкістю інтернету.
Витрати на розробку та супровід		
Розробка	Один бекенд. Один інтерфейс (чату/кнопок). Швидко та дешево.	Потрібно розробляти два окремих додатки (iOS та Android), а часто ще й фронтенд. Це в рази дорожче і довше.
Публікація та оновлення	Не потрібно нічого публікувати. Оновлення відбуваються миттєво і непомітно для клієнта.	Потрібно проходити процес модерації в магазинах додатків, чекати затвердження. Користувачі можуть не оновлювати додаток.
Супровід	Одна платформа для тестування та виправлення помилок.	Потрібно супроводжувати дві версії, враховувати різні версії ОС, моделі телефонів.
Комунікація		
Конверсія охоплення та	100% користувачів Телеграм можуть стати вашими клієнтами миттєво. Ви можете розповсюджувати посилання на бота в соцмережах, на чекі, у магазині. Перехід → дія.	Лише невеликий відсоток користувачів, які побачили рекламу, готові пройти весь шлях до встановлення. Втрата клієнтів на кожному етапі воронки.
Комунікація маркетинг та	Ви можете надіслати клієнту підтвердження замовлення, повідомити, коли воно готове до забору, і тут же отримати зворотний зв'язок — у тому ж вікні. Все в одному місці.	Для сповіщень потрібні push-повідомлення, на які багато хто не підписується. Якщо клієнт має питання, йому доведеться шукати інший канал (телефон, інший месенджер).

Отже виходячи з інформації у табл. 3.5 можна сказати, що використання Телеграм-боту для прямої комунікації з клієнтами буде значно ефективніше ніж користуватися додатком ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Наступним кроком розглянемо економічний аспект впровадження Телеграм-боту на велику аудиторію клієнтів, адже ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» має 1600 000 активних користувачів мобільного додатку щомісяця. Звітно, що розрахунки впровадження Телеграм-боту будуть приблизні і для цього було використано ресурси [34-40].

Так як обсяг обслуговування клієнтів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» протягом місяця 1,6 млн осіб, то необхідно використовувати складний корпоративний бот (Enterprise) вартість якого починається з 30 000 дол. США. (1,2 млн. грн за курсом 41 грн). Окреслена сума передбачає разову виплату за розробку Телеграм – боту. Також робота телеграм боту передбачає комісію за обслуговування клієнтів, якщо такий бот робиться компанією аутсорсиром. Якщо бот розробляється силами самої компанії, то вартість його обслуговування буде нижчою. Враховуючи вище сказане, розробка та обслуговування Телеграм-боту буде дешевше ніж використання мобільного додатку.

Окремо необхідно сказати про додаткові можливості із зростанням обсягів продажу товарів за умови виконання сценарію «Персональна пропозиція». У табл. 3.6 наведено орієнтовні цифри засновані на практиці e-commerce та ринкових даних.

Таблиця 3.6 – Орієнтоване зростання обсягів продажу товарів за умови виконання сценарію Телеграм-боту «Персональна пропозиція» ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Категорія ефекту	Ймовірне зростання	Характеристика
Конверсія у покупці	Від 15% до 30%	Персоналізована пропозиція, отримана в потрібний момент (наприклад, після перегляду товару або на основі минулих покупок), значно ефективніше за безликі масові розсилки. Клієнт бачить релевантну пропозицію і робить покупку швидше.
Середній чек	Від 10% до 25%	Пропонуючи доповнюючі товари або товари з більшою націнвою на основі аналізу кошика ("разом з цим часто купують...") або історії покупок ("до кави, яку ви любите, ідеально пасує цей десерт"), відбувається стимулювання клієнта додати ще щось до замовлення.
Частота покупок	Від 20%	Система тригерних повідомлень (наприклад, "У вас закінчуються улюблені йогурти, ось знижка -15% на нову партію") повертає клієнта в магазин і формує звичку.

Відповідно до інформації у табл. 3.6 можна зробити висновок про існування ефекту примноження обсягів продажу та формування кумулятивного ефекту.

Якщо взяти консервативні оцінки, то конверсія зросла на 15%, середній чек зріс на 10%.

Загальне зростання обороту $= 1,15 \times 1,10 = 1,265$, Отже загальне зростання обсягів продажів на 26,5% лише за рахунок цього одного інструменту.

Для бізнесу масштабу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» навіть зростання на 15-20% за рахунок впровадження сценарію «Персональна пропозиція» буде колосальним успіхом, який не тільки окупить розробку бота, але і стане стабільним джерелом додаткового прибутку.

За умови реалізації реалістичного сценарію зростання обсягів продажів, то можна розраховувати на приріст у обсязі 35-40% і за умови оптимістичного сценарію – 50-55%.

Таким чином можна виконати прогнозування чистого доходу від продажу товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за умови впровадження Телеграм-боту і закладання туди трьох вище окреслених операцій (рис. 3.6-3.8). Результати прогнозування відобразимо на рис. 3.9

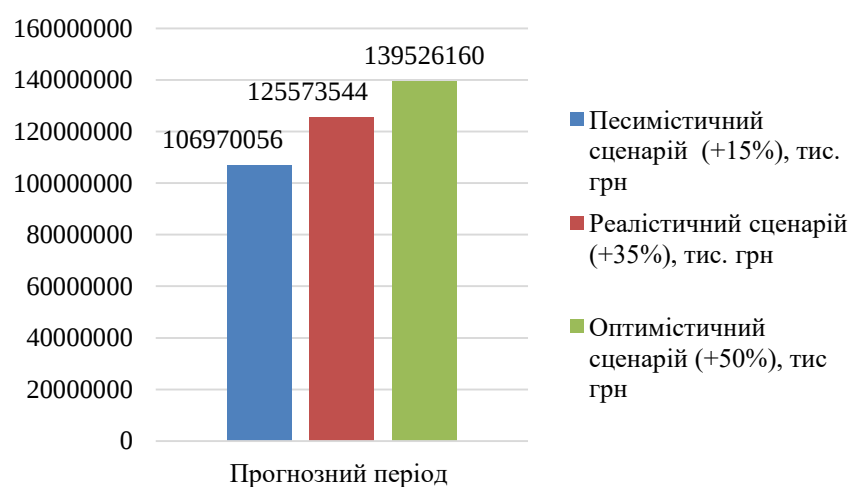


Рисунок 3.9 – Прогнозування чистого доходу від продажу товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за умови впровадження Телеграм-боту

На рис. 3.9 відображено прогнозний обсяг чистого доходу від продажу товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за умови впровадження Телеграм-боту за умови реалізації трьох сценаріїв. Отже при реалізації песимістичного сценарію маємо зростання прогнозного чистого доходу до 106970056 тис. грн. відносно 2024 р. З умови реалізації реалістичного сценарію маємо зростання чистого доходу від реалізації товарів до 125573544 тис. грн., при реалізації оптимістичного сценарію маємо зростання чистого доходу до 139526160 тис. грн.

Якщо повернутися в параграф 2.1 (табл. 2.1), можна відмітити, що протягом аналізованого періоду ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» було збитковим і лише у 2024 р. було отримано чистий фінансовий результат.

З метою прогнозування чистого фінансового результату за умови впровадження Телеграм-боту ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» пропонуємо скористатися кореляційно-регресивним аналізом. А саме будувати рівняння залежності чистого фінансового результату від фінансового результату від операційної діяльності. Для цього використано функцію «ЛІНЕЙН» пакету Excel та встановлено лінійну залежність між фінансовим результатом від операційної діяльності та чистим фінансовим результатом.

$$\text{ЧФР} = 3645513,87 + 1,512 \times \text{ФРОД} \quad (3.5)$$

де ЧФР – чистий фінансовий результат ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», тис. грн

ФРОД – фінансовий результат від операційної діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», тис. грн.

Розроблене лінійне рівняння дозволяє викоти прогнозування чистого фінансового результату в залежності від зміни фінансового результату від операційної діяльності. Коефіцієнт детермінації рівняння 0,666 част.од, а коефіцієнт кореляції 0,81 част.од.

Використавши зазначений метод побудовано рівняння залежності обсягу фінансового результату від операційної діяльності від чистого доходу від реалізації товарів (форм.3.6).

$$\text{ФРОД} = 8465040,67 + 0,1167 \times \text{ЧДРТ} \quad (3.6)$$

де ЧДРТ – чистий дохід від реалізації товарів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», тис. грн.

Розроблене рівняння надає можливість виконати прогнозування обсягу фінансового результату від операційної діяльності у залежності від обсягу чистого доходу від реалізації товарів. Рівняння (форм.3.6) є справедливим, так як коефіцієнт детермінації становить 0,74 част.од, а коефіцієнт кореляції 0,86 част.од.

Наступним кроком переходимо до прогнозування обсягу фінансового результату від операційної діяльності, а потім чистого фінансового результату за трьома сценаріями.

Песимістичний сценарій:

$$\text{ФРОД} = -8465040,67 + 0,1167 \times 10697556; \quad \text{ФРОД} = 4020758,39 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧФР} = 3645513,87 + 1,512 \times 4020758,39; \quad \text{ЧФР} = 2434900,389 \text{ тис. грн}$$

Реалістичний сценарій

$$\text{ФРОД} = -8465040,67 + 0,1167 \times 125573544; \quad \text{ФРОД} = 6192201,71 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧФР} = 3645513,87 + 1,512 \times 4020758,39; \quad \text{ЧФР} = 5718677,63 \text{ тис. грн}$$

Оптимістичний сценарій

$$\text{ФРОД} = -8465040,67 + 0,1167 \times 139526160; \quad \text{ФРОД} = 7820784,19 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧФР} = 3645513,87 + 1,512 \times 7820784,19; \quad \text{ЧФР} = 8181510,57 \text{ тис. грн}$$

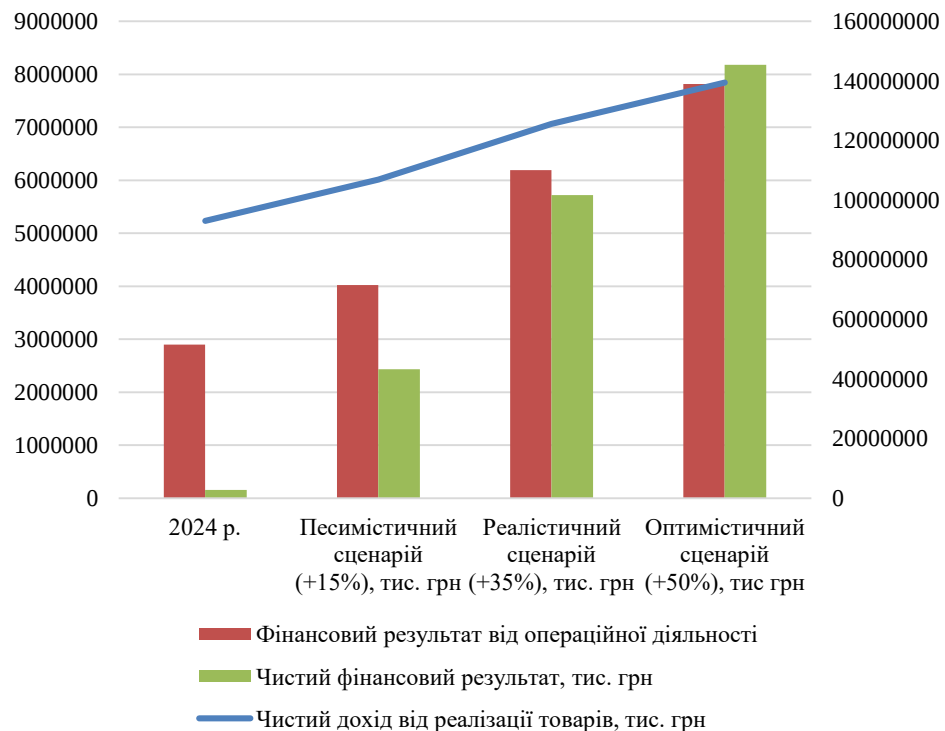


Рисунок 3.10 – Прогнозування показників, які підтверджують ефективність впровадження Телеграм-бота у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Виходячи з розрахунків маємо, що впровадження у діяльність Телеграм-бота у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» і зростання чистого доходу від продажу товарів призведе до значного приросту чистого фінансового результату. Разом з тим таке припущення воно вже у край оптимістичне та передбачає, що ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» не матиме додаткових витрат пов'язаних із фінансовою діяльністю.

Якщо дослідити звітність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» то можна констатувати, що підприємство було збитковим у зв'язку із значним обсягом фінансових витрат. А саме у 2020 р. останні становили 2225413 тис. грн, у 2021 р. 2358809 тис. грн., у 2022 р. – 2502288 тис. грн., у 2023 р. – 2909288 тис. грн і у 2024 р. 2792446 тис. грн. Отже пропонуємо за вказаними цифрами побудувати графік і сформулювати рівняння лінії тренду за обсягом фінансових витрат. Це дозволить визначити прогнозний обсяг фінансових витрат у наступному прогнозному періоді.

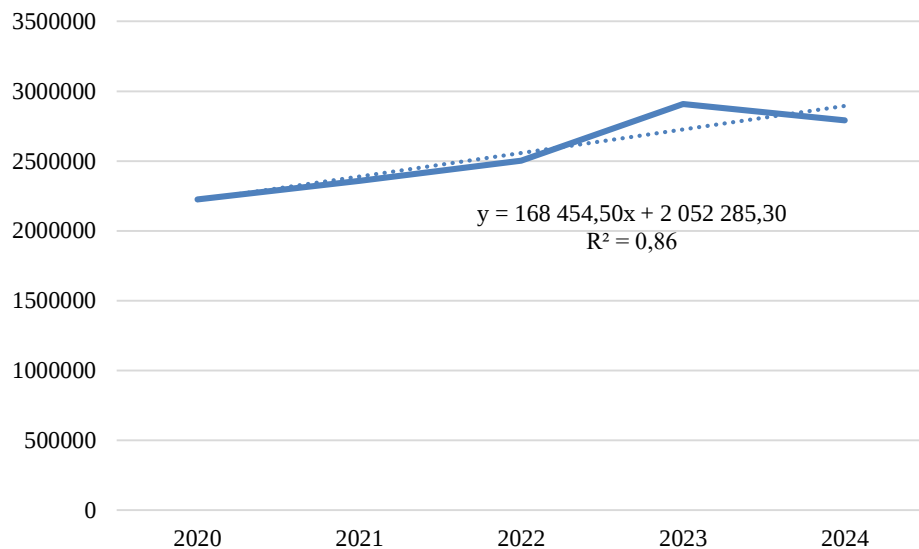


Рисунок 3.11 – Лінія тренду за показником фінансових витрат ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Виходячи з отриманого рівня маємо можливість виконати прогнозування показника обсягу фінансових витрат (ФВ) ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

$$\text{ФВ} = 168454,5 \times 6 + 2052285,3; \text{ФВ} = 3063012,3 \text{ тис. грн}$$

Таким чином маємо, що у прогностному періоду можлива сума фінансових витрат складатиме 3063012,3 тис. грн, що на 9,6% більше ніж у 2024 р. Наступним кроком виконаємо корегування обсягу чистого фінансового результату (рис. 3.10) на обсяг фінансових витрат. А саме відніmemo від прогностного значення фінансового результату обсяг прогностних фінансових витрат.

Виходячи з цього отримаємо, що за умови зростання фінансових витрат у прогностному періоду до 3063012,3 тис. грн, за умови реалізації песимістичного сценарію чистий фінансовий результат складатиме (-628111,91 тис. грн). Тобто зростання чистого доходу від реалізації продукції

на 15% не вистачає для покриття витрат за умови впровадження Телеграм-боту. За умови реалістичного та оптимістичного сценарію маємо прогнозний чистий фінансовий результат у обсязі 2655665,3 тис. грн та 2118498,21 тис. грн.

Отже резюмуючи вище зазначену пропозицію щодо впровадження Телеграм - боту у діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» вартістю від 1200 тис. грн. (первинні витрати) зазначимо, що останнє призведе до зростання чистого доходу від реалізації товарів. Виконано прорахунок трьох сценаріїв зростання чистого доходу від реалізації товарів і встановлено, що доцільно більш детально дослідити саме песимістичний сценарій. Останній передбачає зростання доходу від 15% до 20%. Саме таким варіант є найбільш ймовірний у перший рік функціонування Телеграм-боту. У наступному параграфі пропонуємо розглянути, як окреслені пропозиції вплинуть на бальний вираз показника ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

3.3. Прогнозування бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Виходячи з вище наведеного, пропозиція щодо впровадження Телеграм – боту для виконання окремих операцій при комунікації клієнтів з ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» є перспективною ідеєю підвищення обсягу продажу товарів. Було проведено прогнозні розрахунки зростання чистого доходу від реалізації товарів, фінансового результату від операційної діяльності та чистого фінансового результату після впровадження Телеграм-боту.

Наступним кроком пропонуємо продовжити розрахунки ефективності провадження окресленої інновації але зосередитися на песимістичному сценарії. Адже саме цей сценарій найбільш ймовірний.

Як було зазначено вище, впровадження Телеграм – боту коштує від 30 тис. дол. США (розробка та запуск боту). Разом з тим, маємо необхідність забезпечити обслуговування клієнтів у обсязі 1,6 млн. щомісячно, але таким обсяг клієнтів буде відразу. Тому пропонуємо вартість впровадження Телеграм-боту розраховувати по логіці, що кожного місяця буде додаватися 100 тис. користувачів і для виходу на максимальний обсяг завантаження необхідно 16 місяців або 1,3 роки. У табл. 3.10 наведено розрахунки вартість впровадження Телеграм-боту

Таблиця 3.10 – Розрахунки вартість провадження Телеграм-боту для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Стаття витрат	Орієнтована вартість на місяць	Примітки
Фіксовані витрати		
Хостинг та сервера	500 дол. США	Потужні сервери для обробки великої кількості запитів.
Техпідтримка та аналітика	1000 дол. США	Постійний моніторинг, виправлення помилок, оновлення
Платформи та сервіси	300 дол. США	Платформи для розсилок, аналітики, CRM-інтеграції.
Змінні витрати (API-запити до Телеграм). При розрахунку враховуємо 10 повідомлень/дій на клієнта при одному замовленні. У середньому через мобільний застосунок йде по 2 замовлення від клієнтів кожного місяця (або 1,6 млн замовлень). Орієнтована вартість обробки 1 мільйона запитів/повідомлень на потужній хмарній інфраструктурі (наприклад, AWS Lambda, Google Cloud): 15 дол. США.		
На 1-й місяць роботи Телеграм-боту	$2 \times 15 = 30$ дол. США	100 тис. клієнтів, по 2 замовлення на клієнта та 10 запитів на одне замовлення (рис. 3.6-3,8). Виходить 2 млн. запитів
На 6-й місяць роботи Телеграм-боту	$12 \times 15 = 180$ дол. США	600 тис. осіб по 2 замовлення на клієнта та 10 запитів на одне замовлення (рис. 3.6-3,8). Виходить 12 млн. запитів
На 12-й місяць роботи Телеграм-боту	$24 \times 15 = 360$ дол. США	1200 тис. осіб по 2 замовлення на клієнта та 10 запитів на одне замовлення (рис. 3.6-3,8). Виходить 24 млн. запитів
На 16-й місяць роботи Телеграм-боту	$32 \times 15 = 480$ дол. США	1600 тис. осіб по 2 замовлення на клієнта та 10 запитів на одне замовлення (рис. 3.6-3,8). Виходить 32 млн. запитів

Виходячи з проведених розрахунків маємо, що щомісячна вартість обслуговування клієнтів за умови використання Телеграм-боту за умови виходу на обслуговування 1600 тис. осіб на місяць становить

$$500+1000+300+480 = 2280 \text{ дол. США}$$

У порівнянні з вартістю мобільного додатку, то впровадження Телеграм-боту буде у 20 разів дешевше, адже вартість обслуговування одного клієнту складатиме 0,001425 дол. США на місяць або 0,058 коп. Отже рентабельність впровадження Телеграм-боту буде дуже високою, адже середній чек ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» 350 грн. Виходячи з цього зростання чистого доходу від реалізації товарів у прогностичному періоді відносно 2024 р. є реалістичним сценарієм.

Наступним кроком виконаємо прогнозування зміни бального виразу показника ефективності управління нематеріальними активами за умови впровадження Телеграм-боту. Почнемо з прогнозування значень коефіцієнтів, які характеризують рух нематеріальних активів і першим показником є коефіцієнт вибуття нематеріальних активів.

Виходячи з того, що розроблені пропозиції неяким чином не пов'язані із заміною цього показника, тому пропонуємо виконати його прогнозування на основі лінії тренду. На рис. 3.12 зображено рівняння лінії тренду зміни коефіцієнту вибуття нематеріальних активів, із коефіцієнтом детермінації 0,6992. Рівняння лінії тренду має поліноміальний вигляд (форм. 3.7).

$$\text{Виб}_{\text{НА}} = -0,1201x^3 + 1,0284x^2 - 2,4433x + 1,5829 \quad (3.7)$$

Наступним кроком пропонуємо використатися рівня та виконати прогнозування показника на наступні три роки. Значення по першому прогностичному періоду прораховано нижче

$$\text{Виб}_{\text{НА}} = -0,1201 \times 5^3 + 1,0284 \times 5^2 - 2,4433 \times 5 + 1,5829; \text{Виб}_{\text{НА}} = 0,0639 \text{ част.од}$$

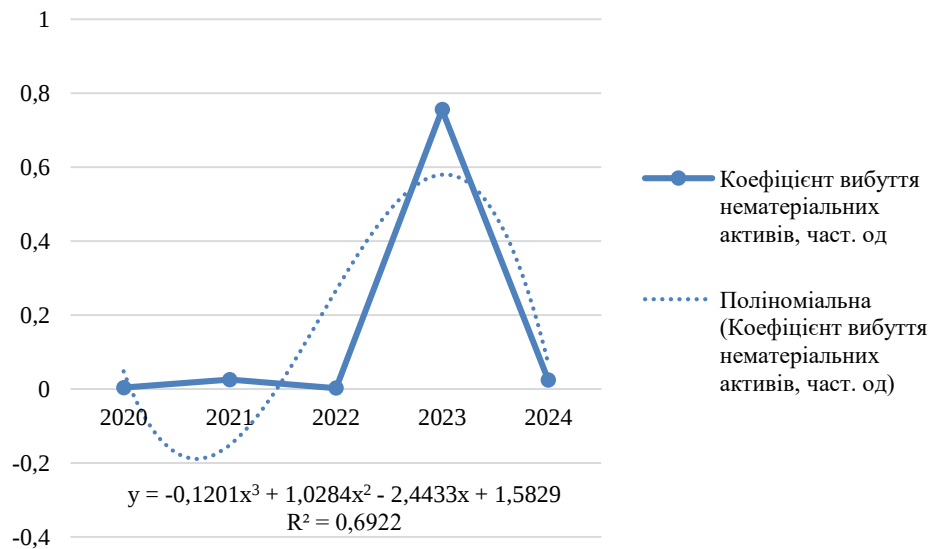


Рисунок 3.12 – Рівняння лінії тренду за значенням показника коефіцієнту вибуття нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Прогнозні значення коефіцієнту вибуття нематеріальних активів за другий та третій прогнозні періоди наведено у табл. 3.11.

Наступним кроком виконаємо прогнозування значення показник оновлення нематеріальних активів. Для цього по-перше, використаємо метод лінії тренду та визначимо вартість введених нематеріальних активів, яка відбудеться на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» без впровадження Телеграм-боту. По-друге, до прогнозного значення додаємо вартість розробки Телеграм-боту.

На рис. 3.12 наведено рівняння ліній тренду вартості введених нематеріальних активів на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», а також вартості нематеріальних активів на кінець звітного періоду.

Перший кроком пропонуємо розрахувати вартість введених нематеріальних активів на перший прогнозний період:

$$\text{Введ}_{\text{НА}} = 659333,75 \times 5^3 - 6357747,75 \times 5^2 + 17099204,5 \times 5 - 4879084,8$$

$$\text{Введ}_{\text{НА}} = 4089962,7 \text{ тис. грн без урахування вартості Телеграм-боту}$$

$$\text{Введ}_{\text{НА}} = 4089962,7 + 1200 \text{ тис. грн} = 491162,7 \text{ тис. грн.}$$

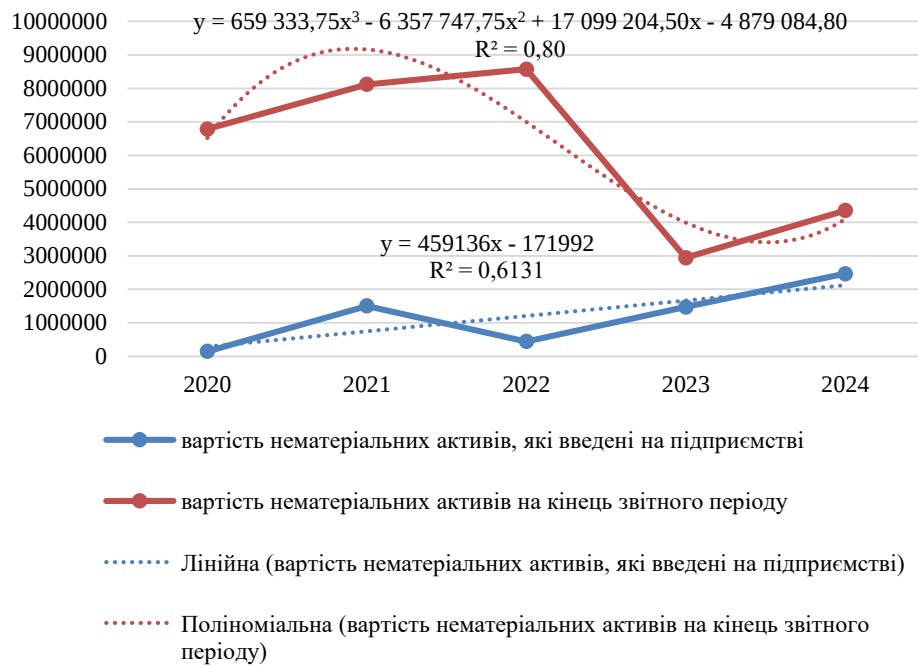


Рисунок 3.13 - Рівняння лінії тренду за обсягом введених нематеріальних активів та їх вартістю на кінець звітного періоду ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Після визначення вартості введених нематеріальних активів із урахуванням вартості впровадження Телеграм-боту було виконано розрахунок вартість нематеріальних активів на кінець звітного періоду та розраховано коефіцієнт введення у дію нематеріальних активів (табл. 3.11).

Отже встановлено, що за умови врахування пропозицій маємо значення коефіцієнту введення нематеріальних активів у першому прогностному періоді 0,8436 част.од, (що на 0,3078 част.од більше ніж у 2024 р.). У наступному прогностному періоді маємо значення показника на рівні 0,6647 част.од і у третьому прогностному періоді 0,8506 част.од.

Наступним кроком виконаємо розрахунок вартості виведених з дії нематеріальних активів. Для виконання окресленого скористаємось рівнянням лінії тренду та виконаємо прогнозування вартості вибулих нематеріальних активів.

$$HA_{\text{в}} = -1047341,42 \times 5^3 + 8961741 \times 5^2 - 21291439 \times 5 + 13779482$$



Рисунок 3.14 - Рівняння лінії тренду за обсягом виведених нематеріальних активів та їх вартістю на кінець звітного періоду ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Наступним кроком можна переходити до розрахунку загального показника оновлення нематеріальних активів. Результати розрахунку занесено у табл. 3.11

Таблиця 3.11 – Прогнозування значень коефіцієнтів, які характеризують рух нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показники	2023	2024	Прогнозний період 1	Прогнозний період 2	Прогнозний період 3
Коефіцієнт вибуття нематеріальних активів, част.од	0,756002	0,024195	0,0639	0,4472	0,2659
Коефіцієнт введення нематеріальних активів, част.од	0,498551	0,565846	0,87364005	0,66477846	0,85067969
Загальний показник оновлення нематеріальних активів, част.од	-1,70182	0,549473	0,87364005	0,66477846	0,85067969
Коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів, разів на рік	2,005813	1,767266	1,144636169	1,50426053	1,17553059

Наступним кроком можна переходити до прогнозування груп коефіцієнтів якісного складу нематеріальних активів. Для цього також використаємо метод побудови лінії тренду за значеннями коефіцієнтів: амортизації нематеріальних активів, періоду обертання нематеріальних активів та озброєності нематеріальними активами (рис. 3.15)

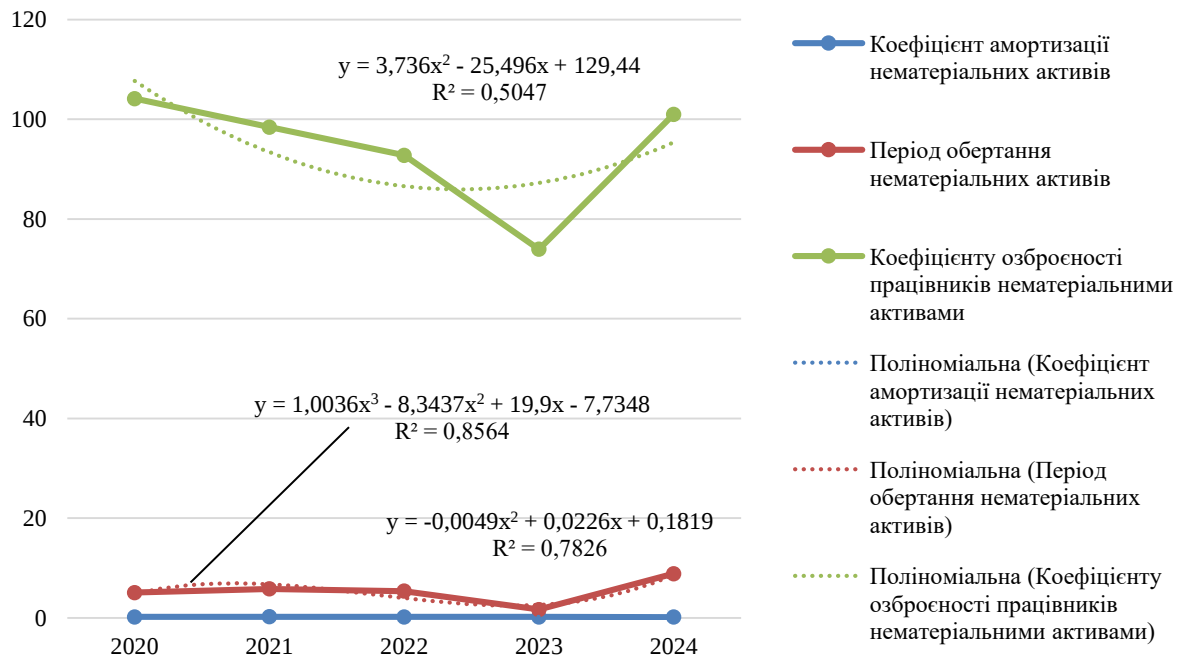


Рисунок 3.15 - Лінії тренду за значеннями коефіцієнтів якісного складу нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Отже маючи рівняння ліній тренду коефіцієнтів якісного складу нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» можна виконати розрахунок окреслених коефіцієнт на три наступні прогностні періоди. Результат розрахунків приведені у табл. 3.12

Таблиця 3.12 – Прогнозування значень коефіцієнтів якісного складу нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показники	2023	2024	Прогностний період 1	Прогностний період 2	Прогностний період 3
Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів, част.од	0,205087	0,166741	0,00869	0,07539	0,09799
Коефіцієнт придатності	0,794913	0,833259	0,99131	0,92461	0,90201

Показники	2023	2024	Прогнозний період 1	Прогнозний період 2	Прогнозний період 3
нематеріальних активів, част.од					
Період обертання нематеріальних активів, разів на рік	1,67528	8,862819	8,6227	2,5964	6,342225
Коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами, тис.грн на особу	73,93152	100,9771	95,36	110,96	134,032

Виходячи з вище зазначених розрахунків маємо прогнозоване зниження коефіцієнту амортизації та зростання коефіцієнту придатності. Наступним кроком пропонуємо виконати прогнозування показників ефективності використання нематеріальних активів.

Виходячи з результатів оцінювання ефективності використання нематеріальних активів встановлено, що у 2020-2023 рр. аналізоване підприємство було збитковим. Отже показник рентабельності нематеріальних активів становитиме нуль. Лише у 2024 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» почало отримувати прибутку і показник рентабельності складав 0,048 част.од. Тому немає можливості виконати прогнозування значення коефіцієнту рентабельності нематеріальних активів за допомогою лінії тренду.

У параграфі 3.2 було визначено прогнозні значення показників чистого доходу від реалізації товарів та чистого фінансового результату за умови впровадження Телеграм-боту. На основі цих показників пропонуємо виконати прогнозування показників ефективності використання нематеріальних активів.

Для прогнозування значення окреслених показників необхідно виконати прогнозування середньорічної вартості нематеріальних активів. Для цього пропонуємо скористатися розрахованою вартістю нематеріальних

активів на кінець звітної періоду. За допомогою лінії тренду визначити вартість нематеріальних активів на початок звітної періоду (рис. 3.16).

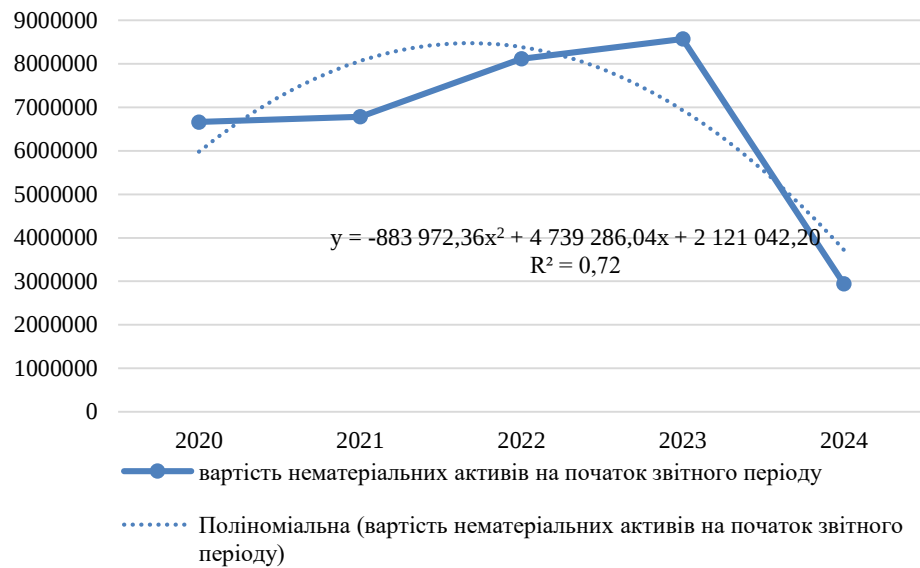


Рисунок 3.16 – Лінія тренду вартості нематеріальних активів на початок звітної періоду ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Отже використавши рівняння (рис. 3.16) маємо можливість розрахувати прогностне значення вартості нематеріальних активів на початок звітної періоду. А саме у першому прогностному періоді 3718164,1 тис. грн, у другому прогностному періоді 3816595,25 тис. грн та у третьому прогностному періоді 4257171,74 тис. грн. Отже можна переходити до розрахунків прогностних значень коефіцієнтів ефективності використання нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Таблиця 3.13 – Прогнозування значень коефіцієнтів ефективності використання нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показники	2023	2024	Прогностний період 1	Прогностний період 2	Прогностний період 3
Коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів, част.од	0,000	0,048	0,058	0,069	0,078
Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів, част.од	38,830	29,369	30,59	32,48	33,45

У табл. 3.13 наведено значення коефіцієнтів ефективності використання нематеріальних активів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на три прогностні періоди. Отже маємо, що коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів буде поступово збільшуватися. Аналогічна ситуація і за показником виробничої віддачі нематеріальних активів.

Наступним кроком переходимо до визначення індексів окреслених показників. При розрахунку індексів було використано ланцюговий метод. Результати розрахунку приведено у табл. 3.14.

Таблиця 3.14 – Індеси показників ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	Прогностний період 1	Прогностний період 2	Прогностний період 3
Індекс коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	2,641	6,998	0,595
Індекс коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	1,544	0,761	1,280
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів	1,590	0,761	1,280
Індекс коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів	0,648	1,314	0,781
Індекс коефіцієнту амортизації нематеріальних активів	0,052	8,675	1,300
Індекс коефіцієнту придатності нематеріальних активів	1,190	0,933	0,976
Індекс період обертання нематеріальних активів	0,973	0,301	2,443
Індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами	0,944	1,164	1,208
Індекс коефіцієнту рентабельності нематеріальних ресурсів	1,197	1,190	1,130
Індекс коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів	1,042	1,062	1,030

У табл. 3.14 наведено результати розрахунків індексів показника ефективності управління нематеріальними активами. Наступним кроком переходимо до аналізу ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». При переведенні індексів у бальний вираз було використано табл. 1.1

Таблиця 3.15 - Бальний вираз індексів коефіцієнтів ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на прогностний період.

Показник	Прогностний період 1	Прогностний період 2	Прогностний період 3
Індекс коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	0	0	0
Індекс коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	1	0	1
Індекс загального коефіцієнту оновлення нематеріальних активів	1	0	1
Індекс коефіцієнту швидкості оновлення нематеріальних активів	0	1	0
Індекс коефіцієнту амортизації нематеріальних активів	1	0	0
Індекс коефіцієнту придатності нематеріальних активів	0	1	1
Індекс період обертання нематеріальних активів	0	0	1
Індекс коефіцієнту озброєності працівників нематеріальними активами	0	1	1
Індекс коефіцієнту рентабельності нематеріальних ресурсів	1	1	1
Індекс коефіцієнту виробничої віддачі нематеріальних активів	1	1	1
Бальний вираз показника	5	5	7

Отже резюмуючи вище наведене можна зробити висновок, що за умови впровадження в роботу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» Телеграм боту для виконання операцій «Збір замовлення», «Персональна пропозиція» та «Відстеження замовлення доставки» маємо потенційне зростання чистого доходу від реалізації товарів. В свою чергу окреслене призведе до зростання чистого фінансового результату. Телеграм – бот, є нематеріальним активом який дозволяє підвищити якість обслуговування клієнт і у порівнянні до мобільного додатку знижує витрати (табл. 3.5).

Аналіз ефективності провадження телеграм боту зображено на рис. 3.17, де можна спостерігати, що у першому та другому прогностних періодах бальний вираз показника ефективності управління нематеріальними ресурсами становить 5 балів. Починаючи з третього прогностного періоду

маємо зростання рівня ефективності управління нематеріальними активами до «Достатнього». Саме у цьому періоді впровадження телеграм – боту досягає вже значних темпів підвищення обсягу чистого доходу від реалізації товарів.

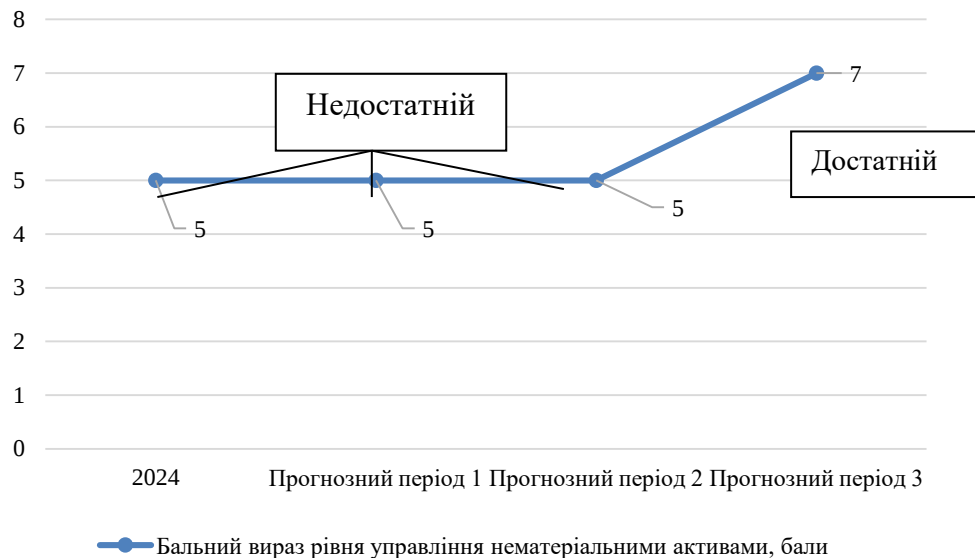


Рисунок 3.17 – Прогнозний бальний вираз рівня ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

При аналізі наслідків провадження Телеграм-боту у роботу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» встановлено зростання ефективності використання нематеріальних активів. Останню запропоновано оцінювати на основі методики, що запропоновано у параграфі 2.2. Проведено прогнозування показників груп показників оцінювання ефективності управління нематеріальними активами: коефіцієнти руху нематеріальних активів (табл. 3.11), коефіцієнтів якісного складу (табл. 3.12) та ефективності використання нематеріальних активів (табл. 3.13). Розраховано індекси окреслених показників ланцюговим методом (табл. 3.14) та виконано переведення їх у бальний вираз (табл. 3.15).

Аналізуючи бальний вираз показника ефективності управління нематеріальними активами можна зробити висновок, що у перший та другим

прогнозний період рівень ефективності управління нематеріальними активами становить «Недостатній». У третьому прогнозному періоді маємо зростання показника до «Достатній». Отже на третій рік після запровадження роботи Телеграм – боту маємо підвищення ефективності використання нематеріальних активів.

Висновок до розділу 3

Було проведено розробку пропозицій щодо підвищення ефективності управління нематеріальним пропозиціями. Запропоновано впровадження у роботу ТОВ «СІЛЬПО – ФУД» Телеграм Боту для підвищення якості та швидкості обслуговування клієнтів. На перших етапах впровадження запропоновано три основні сценарії його використання: «Збір замовлення», «Персональна пропозиція», «Відстеження замовлення доставки» Наразі у ТОВ «СІЛЬПО – ФУД» є діючий мобільний додаток, але телеграм бот має значні переваги перед додатком. Впровадження телеграм боту забезпечить зростання чистого доходу від реалізації товарів. На основі окреслених пропозицій було виконано розрахунок рівня інвестицій необхідних для забезпечення роботи телеграм-боту

З метою виявлення впливу провадження телеграф-боту у діяльність ТОВ «СІЛЬПО – ФУД» було виконано прогнозування коефіцієнтів ефективності управління нематеріальними активами.

Аналіз ефективності провадження телеграм боту зображено на рис. 3.17, де можна спостерігати, що у першому та другому прогнозних періодах бальний вираз показника ефективності управління нематеріальними ресурсами становить 5 балів. Починаючи з третього прогнозного періоду маємо зростання рівня ефективності управління нематеріальними активами до «Достатнього». Саме у цьому періоді впровадження телеграм – боту

досягає вже значних темпів підвищення обсягу чистого доходу від реалізації товарів. Таким чином можна зробити висновок про ефективність запровадження роботи телеграм боту у роботу підприємства.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати першого розділу, можна зробити висновок, що в роботі було комплексно проаналізовано теоретичні засади та методичні підходи до оцінювання ефективності управління нематеріальними активами підприємства. З'ясовано сутність нематеріальних активів як специфічних ресурсів, що не мають матеріальної форми, проте здатні генерувати майбутні економічні вигоди та формувати конкурентні переваги завдяки інтелектуальній власності, технологіям, бренду, репутації й компетенціям персоналу.

Уточнено поняття оцінювання ефективності управління нематеріальними активами, що передбачає всебічну оцінку результативності дій, спрямованих на їх формування, розвиток і раціональне використання. У межах дослідження запропоновано методику оцінювання на основі індексів груп показників, які характеризують рух, якісний склад та ефективність використання нематеріальних активів.

Отримані індекси переводяться у бальну шкалу, що дає змогу визначити загальний рівень ефективності управління за інтегральною сумою балів і класифікувати його за такими рівнями, як «оптимістичний», «ефективний», «достатній», «недостатній», «неефективний» та «критичний».

Узагальнюючи результати другого розділу, можна зробити висновок, що проведений аналіз техніко-економічних показників ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» дозволив виявити суперечливу динаміку розвитку підприємства: попри стабільне зростання чистого доходу від реалізації, збільшення собівартості продажу стримувало формування позитивного фінансового результату, що зумовило збитковість у 2020–2023 рр.

Лише у 2024 році підприємству вдалося покращити ситуацію, проте рівень рентабельності залишається надто низьким і не забезпечує реального зростання вартості бізнесу. Розрахунок індексних та бальних показників

ефективності управління нематеріальними активами свідчить про нестійкість цього процесу: у 2021–2022 рр. рівень визначено як «недостатній», у 2023 р. — як «неефективний», а в 2024 р. — знову як «недостатній».

Це вказує на наявність проблем у використанні нематеріальних ресурсів та необхідність їх системного вдосконалення. На основі отриманих даних сформовано гіпотезу про те, що підвищення ефективності управління нематеріальними активами підприємства пов'язане зі зростанням чистого доходу та покращенням фінансового результату. Проведений факторний аналіз підтвердив значущість впливу саме чистого доходу від реалізації товарів на рівень ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Узагальнюючи результати третього розділу, можна зазначити, що в роботі було розроблено та обґрунтовано практичні пропозиції щодо підвищення ефективності управління нематеріальними активами ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Запропоновано впровадження телеграм-боту як інструменту підвищення швидкості, зручності та персоналізації обслуговування клієнтів, що передбачає три первинні сценарії функціонування: «Збір замовлення», «Персональна пропозиція» та «Відстеження замовлення доставки».

Незважаючи на наявність мобільного додатка, телеграм-бот має суттєві переваги у гнучкості, доступності та швидкості взаємодії з клієнтами, що потенційно сприятиме зростанню чистого доходу від реалізації товарів. У роботі здійснено розрахунок необхідних інвестицій для запуску телеграм-боту та проведено прогнозування показників ефективності управління нематеріальними активами після його впровадження. Отримані результати свідчать, що у перших двох прогностичних періодах рівень ефективності залишається на рівні 5 балів, однак починаючи з третього періоду спостерігається перехід до «достатнього» рівня, що зумовлено суттєвим приростом чистого доходу.

Це дозволяє стверджувати, що впровадження телеграм-боту є дієвим інструментом підвищення ефективності управління нематеріальними активами та може позитивно вплинути на результати діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пилипенко С.М. Управління нематеріальними активами : проблеми та основі шляхи їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 6. С.386-391. URL : <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/80.pdf> (дата звернення: 10.11.2025).
2. Геворгізов Г. Управління активами і пасивами суб'єкта господарювання. *Наука онлайн: Міжнародний електронний науковий журнал* 2018. №5. URL : <https://nauka-online.com/publications/economy/2018/5/upravlinnya-aktivami-i-pasivami-sub-yekta-gospodaryuvannya> (дата звернення: 10.11.2025).
3. Брилль І.В. Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації: моногр. Київ, 2015. 84 с. URL : <https://iie.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/Bryil-mono.pdf> (дата звернення: 10.11.2025).
4. Брилль І. В. Особливості формування нематеріальних активів та їх управління в ринковій економіці. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2014. С. 80-94.
5. Банасько Т. М. Проблеми та перспективи дослідження нематеріальних активів в Україні. *Економіст*. 2010. №2. С. 30–33.
6. Банасько Т.М. Економічний аналіз використання нематеріальних активів: значення та методика здійснення. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2009. № 4 (50). С. 6–11.
7. Борисюк І.О. Особливості управління нематеріальними активами авіатранспортних підприємств. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць Національного авіаційного університету*. 2011. Вип. 32. С. 42–49.

8. Сук П. Облік нематеріальних активів. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2013. №17. С.2-10
9. Рожелюк В., Денчук П. Система показників стану і використання нематеріальних активів. *Наукові записки*. 2006. Випуск 15. С. 49-51.
10. Фатенок-Ткачук, А., Комариця, Л. Основні проблеми відображення нематеріальних активів в обліку підприємства. *Економіка та суспільство*, 2021. Вип. 25. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/291> (дата звернення: 15.11.2025).
11. Козенкова В.Д. Нематеріальні активи підприємства: оцінка та моделювання. Дніпро: Видавець «Свідлер А.Л.», 2022. 248 с. URL : https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/7942/1/%D0%9A%D0%BE%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F.pdf (дата звернення: 15.11.2025).
12. Ковальчук К. Ф., Козенкова В. Д. Управління нематеріальними активами промислового підприємства. Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія. за заг. ред. Л. М. Савчук. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. С.222-231.
13. Козенкова В. Д. Основні методи оцінювання вартості нематеріальних активів підприємства *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: Зб. наук. ст. за мат. VI Всеукр. наук.- практ. конф. (16 -17 квітня 2020 р.). Част.1. – Дніпро: НМетАУ, 2020. С. 317-321.
14. Козенкова В. Д. Моделювання показників оцінки нематеріальних активів промислових підприємств. *Економічний вісник Національного гірничого університету*, 2020. №1 (69). С. 197-210. URL : https://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh_article=1242 (дата звернення: 15.11.2025).

15. Уманців Г., Шушакова І., Мінняло О., Щербакова Т., Хрустальова В. Оцінка нематеріальних активів в умовах економічної нестабільності в Україні. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2023. 3(50), 102–115. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.50.2023.4063> (дата звернення: 15.11.2025).

16. Савченко Р. О., Савченко Н. М., Ганяйло О. М. Оцінка та класифікаційний поділ нематеріальних активів. *Ефективна економіка*. 2021. №9. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2021/86.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

17. Дибя М. В. Нематеріальні активи: принципи визначення та визнання. *Вчені записки*. 2008. Вип. 10. С. 217- 222. URL : <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/18ac083e-7c66-44a0-97ec-b277722e840b/content> (дата звернення: 15.11.2025).

18. Дупчак І. Б. Критерії визначення нематеріальних активів на балансі підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2017, т. 27, № 7. С. 78-84. URL : https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2017/27_7/16.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

19. Пошенова К. С., Матросова В. О. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів. *Інформаційні технології : наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я*. 20-ї Міжнар. наук.-практ. конф. (MicroCAD–2012), 15-17 травня 2012 р. / ред. Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ. Харків : НТУ "ХПІ", 2012. Ч. 3. С. 178

20. Чайка Т.Ю, Мартинова В.В., Невмирич Д.В. Система коефіцієнтів рентабельності активів: сучасні тенденції розрахунку й аналізу (на прикладі підприємств сфери гостинності). *Проблеми системного підходу у економіці*. 2019. Вип. №2 (70). С.113-120. URL : http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/2_70_2_2019_ukr/16.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

21. Причепа І.В. Теоретичні засади управління активами підприємства. *Економічний простір*. 2012. № 60. С. 249–257.

22. Побережна Н.М. Фінансова звітність у системі управління підприємством. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6

(11). С. 335–340. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/65.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

23. Дибя В. М. Фінансовий облік нематеріальних активів підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5371> (дата звернення: 15.11.2025).

24. Квач Я.П. Оцінка нематеріальних активів у контексті діагностики економічної безпеки підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. №5-6 (76-77). С. 218-225. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2014/5-6\(76-77\)/uazt_2014_5-6_24.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2014/5-6(76-77)/uazt_2014_5-6_24.pdf) (дата звернення: 15.11.2025).

25. Гороховець Ю.А. Методика економічного аналізу нематеріальних активів: стан і пропозиції щодо вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 236-241. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_3_37 . (дата звернення: 15.11.2025).

26. Романенко О. В. Методичне забезпечення аналізу використання нематеріальних активів підприємства. *Облік і фінанси*. 2012. № 4 (58). С. 21–24.

27. Анохіна К. О. Оцінка ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 2 (61). С. 72–79.

28. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід. *Вісник ЖДТУ. Економіка, управління та адміністрування*. 2017. №1(47). С. 108-115. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/94249> (дата звернення: 15.11.2025).

29. Мельник О. В. Механізм стратегічного управління нематеріальними активами підприємства: концептуальні засади побудови. *Стратегія економічного розвитку України*. 2010. Вип. 26-27. С. 130-135. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/3affbf14-dd41-467f-87e2-403efd0f2f3f/content> (дата звернення: 15.11.2025).

30. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5. С. 52-59.

31. Гребешкова О. М., Мельник О. В. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. № 6. Т.2 (122). С. 132-135.

32. Дибя В. М. Методичні основи оцінки нематеріальних активів корпорації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 13 С. 23-28. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2016/6.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

33. Шелест В.С. Аналіз управління нематеріальними активами при формуванні патентного портфелю. *Економіка та суспільство*. 2018. №18. С. 1045-1051. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/144.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

34. Розробка чат-ботів Telegram: веб-сайт. URL: <https://www.connectiveone.io/chatbots-for-telegram> (дата звернення: 15.11.2025).

35. How to Make Earning Bot in Telegram in 2025 - A Step by Step Guide веб-сайт. URL: <https://partnerkin.com/en/blog/articles/earning-bot-telegram> (дата звернення: 15.11.2025).

36. Introduction to Telegram Bot веб-сайт. URL: <https://medium.com/huawei-developers/introduction-to-telegram-bot-99ed242c2f2c> (дата звернення: 15.11.2025).

37. Розробка чат ботів в м. Київ веб-сайт. URL: <https://kabanchik.ua/ua/kyiv/tag/rozrobka-chat-botiv> (дата звернення: 15.11.2025).

38. 18 Best Telegram Bots In 2025 That You Should Try Right Now! веб-сайт. URL: <https://www.cashify.in/best-useful-telegram-bots-you-must-know> (дата звернення: 15.11.2025).

39. Робота для програмістів з розробки ботів : веб-сайт.
URL:<https://freelancehunt.com/ua/projects/skill/rozrobka-botiv/180.htm> (дата звернення: 15.11.2025).

40. Telegram Bot Platform Developer Terms of Service: веб-сайт
<https://telegram.org/tos/bot-developers> (дата звернення: 15.11.2025).

41. Вінніков Я. О., Астаф'єва К. О. Ефективність використання необоротних активів : проблеми та інновації. Education and science of today : intersectoral issues and development of sciences: V International Scientific and Practical Conference. 18 August. 2023. Cambridge, United Kingdom, 2023. P.21-22.
URL: <https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/issue/view/14> (дата звернення: 15.11.2025).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

НОВІ СУПЕРМАРКЕТИ

8 НОВИХ СУПЕРМАРКЕТІВ «СІЛЬПО» У 2024 РОЦІ



Кривий Ріг, червень 2024 року
3890 м²



ДОДАТОК Б

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Консолідований звіт про сукупний дохід
за рік, що закінчився 31 грудня 2024 р.

	Примітки	2024 тис.грн.	2023 тис.грн.
Прибуток/(Збиток) за рік		153 507	(1 850 766)
Інший сукупний дохід, за вирахуванням податку			
Статті, які згодом не будуть перекласифіковані до прибутку або збитку:			
Прибуток від переоцінки основних засобів		-	43
Загальний сукупний прибуток / (збиток) за рік		153 507	(1 850 723)
Загальний сукупний прибуток / (збиток) за рік, що відноситься до:			
Учасникам материнського підприємства		153 507	(1 850 723)
Неконтролюючим учасникам		-	-
		153 507	(1 850 723)

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Лесько Ю.А

Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Бруснік Л.Д

Продов.додат. Б

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Консолідований звіт про фінансовий стан
Станом на 31 грудня 2024

	Примітки	31 грудня 2024 тис.грн.	31 грудня 2023 тис.грн.
АКТИВИ			
Необоротні активи			
Основні засоби	17	15 136 156	15 765 776
Інвестиційна нерухомість	18	136 511	965 871
Нематеріальні активи	19	3 167 247	2 182 015
Відстрочені податкові активи	16	69	69
Інвестиції в асоційовані компанії	20	1 402 109	938 611
Передплати за основні засоби	21	574 368	374 702
Фінансові інвестиції	25	15 780	14 560
Торгова та інша дебіторська заборгованість	24	44 626	45 173
Всього необоротних активів		20 476 866	20 286 777
Оборотні активи			
Запаси	23	7 343 852	4 819 325
Торгова та інша дебіторська заборгованість	24	4 047 914	6 550 844
Фінансові інвестиції	25	680 947	77 995
Фінансова оренда дебіторської заборгованості - оборотна	22	-	256
Дебіторська заборгованість за розрахунками бюджетом	26	29 009	40 788
Гроші та їх еквіваленти	27	1 450 687	1 419 075
Інші оборотні активи	29	65 130	116 716
Всього оборотних активів		13 617 539	13 024 999
Всього активів		34 094 405	33 311 776

Продов.додат. Б

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»

Консолідований звіт про фінансовий стан (продовження)
Станом на 31 грудня 2024

	Примітки	31 грудня 2024 тис.грн.	31 грудня 2023 тис.грн.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Власний капітал			
Статутний капітал	30	16 993 339	15 188 703
Резерв переоцінки		-	43
Нерозподілений прибуток/ (непокритий збиток)		(25 564 358)	(25 717 908)
Всього дефіцит, що належить акціонерам Групи		(8 571 019)	(10 529 162)
Неконтрольовані частки володіння		-	-
Всього власний капітал		(8 571 019)	(10 529 162)
Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Банківські кредити	31	1 357 419	1 673 193
Торгова та інша кредиторська заборгованість	34	250 007	358 577
Непоточні зобов'язання з оренди	32	11 160 737	12 013 927
Інші фінансові зобов'язання	33	226 001	-
Всього непоточні зобов'язання та забезпечення		12 994 164	14 045 697
Поточні зобов'язання і забезпечення			
Поточні забезпечення	37	612 880	485 084
Банківські кредити	31	2 756 924	2 925 022
Поточні зобов'язання з оренди	32	2 180 424	1 971 180
Інші фінансові зобов'язання	33	418 462	1 967 575
Торгова та інша кредиторська заборгованість	34	22 261 615	21 124 205
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	35	1 031 564	1 009 141
Зобов'язання за одержаними авансами	36	409 391	269 131
Інші зобов'язання	38	-	43 903
Всього поточні зобов'язання та забезпечення		29 671 260	29 795 241
Всього зобов'язань		42 665 424	43 840 938
Всього власного капіталу та зобов'язань		34 094 405	33 311 776

Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Лесько Ю.А.

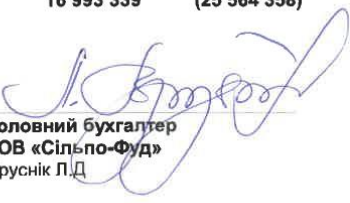
Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Бруснік Л.Д.

Продов.додат. Б

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІЛЬПО-ФУД»**Консолідований звіт про зміни в капіталі
за рік, що закінчився 31 грудня 2024 р.**

	Статутний капітал тис.грн.	Нерозподілений прибуток/ (непокритий збиток) тис.грн.	Резерв переоцінки тис.грн.	Всього тис.грн.
На 1 січня 2023	13 047 703	(23 737 638)	-	(10 689 935)
Виправлення помилок	-	(35 684)	-	(35 684)
На 1 січня 2023	13 047 703	(23 773 322)	-	(10 725 619)
Збиток за рік	-	(1 850 766)	-	(1 850 766)
Інший сукупний дохід	-	-	43	43
Загальний сукупний збиток за рік	-	(1 850 766)	43	(1 850 723)
Внески до статутного капіталу	2 141 000	-	-	2 141 000
На 31 грудня 2023	15 188 703	(25 624 088)	43	(10 435 342)
На 1 січня 2024	15 188 703	(25 624 088)	43	(10 435 342)
Виправлення помилок	-	(93 820)	-	(93 820)
На 1 січня 2024	15 188 703	(25 717 908)	43	(10 529 162)
Прибуток за рік	-	153 507	-	153 507
Інший сукупний дохід	-	43	(43)	-
Загальний сукупний дохід за рік	-	153 550	(43)	153 507
Внески до статутного капіталу	1 804 636	-	-	1 804 636
На 31 грудня 2024	16 993 339	(25 564 358)	-	(8 571 019)


Директор
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Лесько Ю.А


Головний бухгалтер
ТОВ «Сільпо-Фуд»
Бруснік Л.Д

Документи та примітки, що додаються є невід'ємною частиною консолідованої фінансової звітності

ДОДАТОК В

ХІІ МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Головне управління статистики у Дніпропетровській області
Криворізький національний університет
Національний університет «Запорізька політехніка»
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
Університет доктора професора Асена Златарова, м. Бургас (Болгарія)
Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині (Польща)
Інститут організації виробничих систем Варшавського Політехнічного
Університету (Польща)
DBA company Aftermarket Express (США)



ХІІ
МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ КРАЇН»

23–24 жовтня 2025 року
Дніпро

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

СЕКЦІЯ 2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	73
Antoniuk A., Dohaieva A. STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS THROUGH THE LENS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	74
Ivitskiy I. BOARD-READY ECONOMETRICS: TRANSLATING MEDIA COEFFICIENTS INTO CONTRIBUTION MARGIN AND ROIC	78
Андрєєв А., Катан В. КРИПТОВАЛЮТИ ТА ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА	83
Бараннік К, Єлісєєва О. РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОГО РОЗВИТКУ	87
Шахно А., Кутова Н., Літовченко А. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	90
Бондарчук О. ЦИФРОВА ДІАГНОСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ БІЗНЕСУ	93
Бушина В., Джур О. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС: СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ УКРАЇНИ	98
Вівчар О., Вівчар В, Кобрин О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ МЕТОДИКИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКОЗНАВСТВА	103
Гачак О. НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД	107
Гресь А. ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	109
Гречина А., Катан В. ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ	113
Демченко С., Шмиголь Н. РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	116
Закревський Т. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	119
Іовова Ю., Романова О. ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРИЧНОГО УСТАТКУВАННЯ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ	124
Квасній Л. МОЖЛИВОСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	128
Кобилінський О., Літвінова В. ІННОВАЦІЙНІ ЛОГІСТИЧНІ РІШЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	131

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

Козирська Б. ПОМИЛКИ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ І МЕТОДИ ЇХ УСУНЕННЯ	135
Короленко В. ЦИФРОВА ЗРІЛІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	138
Кудирко Л., Кучеренко К. МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ АЛКОГОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ	143
Кудирко Л., Рябоконь А. МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	147
Лутчин Н. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВИХ МАРОК ОПЕРАТОРІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	151
Назаренко П., Катан В. ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК ЗАСІБ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	156
Панченко О., Яренко С. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ЗАКРИТОМУ ҐРУНТІ	160
Романова О. ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: РЕГРЕСІЙНІ ПОКАЗНИКИ ВИТРАТ НА ПРОДАЖ ВІД ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ	164
Романова О., Харакоз Л. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	168
Саричев В., Плавкова Д. ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ МОБІЛЬНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ	173
Свір С. СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ РИЗИКІВ ЯК НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ	177
Скіданов О. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	182
Тростянська К. ІНТЕГРАЦІЯ AI-РІШЕНЬ І СТАЛИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У БІЗНЕС-МОДЕЛІ (CANVAS-ПІДХІД)	188
Турило А., Руссу В. ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ	193
Цвірова В. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ФЕДЕРА-РАМА ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ (2013-2025 РР.)	195

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

СЕКЦІЯ 3. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	200
Shmygol N., Antoniuk A., Nefodova A. ENSURING THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION AND DIRECT SUPPLY CHAIN DEVELOPMENT	201
Kutova N., Stolietova I., Kutovyi D. OPTIMIZATION OF DATA ORGANIZATION AND PROCESSING USING PYTHON-BASED ANALYTICAL TOOLS	204
Астаф'єва К., Соколовська І. ОСНАЩЕННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРОГРАМНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО_ФУД»	209
Белозерцев В. МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЯМИ	213
Гавриш А., Могилова А. ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У КОНТЕКСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	217
Герасименко С. ОЦІНЮВАННЯ МАСШТАБІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ	220
Григор'єва В., Катан В. РОЗВИТОК Е-БАНКІНГУ В БАНКАХ УКРАЇНИ	226
Коренюк П., Дмитроченков М. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	229
Манейло С., Тарлопов І. РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВВЕДЕННЯ КРИПТОПЛАТЕЖІВ В БІЗНЕС-МОДЕЛІ	235
Назаренко П., Тарлопов І. РОЛЬ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ВДОСКОНАЛЕННІ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ РИНКУ	238
Родіонов О., Магопєць О. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ	242
Серова І. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: ПИТАННЯ АНАЛІТИКИ СЬОГОДЕННЯ	247
Струк Н. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ЗАСТОСУВАННЯ СМАРТ-КОНТРАКТІВ У ЦИФРОВІЙ СИСТЕМІ ОБЛІКУ	251
Тараненко І., Мостова А., Жихарева-Толстік Г. ПРІОРИТЕТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЄС 2022-2024	256
Тростянська К., Яковлєва В. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ	260

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

2. Library Pandas. URL: <https://pandas.pydata.org/docs/reference/index.html>
3. Library Matplotlib. URL: <https://matplotlib.org/stable/api/index>
4. Library Seaborn. URL: <https://seaborn.pydata.org/api.html>
5. Spilnyk, I. V., Gavryliuk-Yensen, L. V. Consulting as a form of organizing analytical work. *Collection of scientific works of the Department of Economic Analysis, TNEU*. Ternopil, Economic Thought 2007. Issue 1 (17). P. 28–33.
6. Kasyanuk S.V., Kasyanuk O.S. Business analytics and its role in enterprise activities. *Market infrastructure*. Issue 78. 2024. P. 14-18.

Астаф'єва Катерина Олександрівна

к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами

Соколовська Ірина Станіславівна

Криворізький національний університет (м. Кривий Ріг)

**ОСНАЩЕННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРОГРАМНИМ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ
ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»)**

Актуальність вивчення забезпеченості сучасних підприємств нематеріальними активами, зокрема програмним забезпеченням обґрунтовується кількома взаємопов'язаними аргументами.

По-перше, цифрова трансформація підприємницької сфери змінює природу конкурентних переваг: програмне забезпечення (ERP, CRM, системи аналізу продажів, електронна комерція, хмарні сервіси, BI-інструменти) стає ключовим ресурсом для оптимізації ланцюга постачання, персоналізації клієнтських сервісів та швидкого прийняття управлінських рішень [1, 2].

По-друге, програмне забезпечення безпосередньо впливає на якість обліково-аналітичного забезпечення: воно формує можливість збору, інтеграції та оперативного аналізу даних, автоматизації облікових процедур, підвищення

СЕКЦІЯ 3. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

точності фінансової звітності та прозорості управлінських показників. Тому дослідження співвідношення між рівнем ІТ-забезпечення і ефективністю обліково-аналітичних процесів має практичну значущість для підвищення ефективності прийняття рішень [3].

По-третє, існують проблеми вимірювання та управління ризиками цифрових активів - кібезахист, стійкість інфраструктури, залежність від постачальників програмного забезпечення та питання інтеграції старих і нових систем. Дослідження цих аспектів сприяє підвищенню операційної стійкості підприємств [4].

Нарешті, наукове дослідження забезпеченості ПЗ дозволяє виробити рекомендації щодо інвестиційної політики, пріоритизації цифрових проєктів та підвищення якості обліково-аналітичного забезпечення в рамках сучасних трендів діджиталізації.

Розглядаючи практичний аспект оснащеності сучасних підприємств програмним забезпеченням, пропонуємо зупинитися на діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» одна з найбільших та діджиталізованих торговельних мереж України. Протягом останніх п'яти років підприємство впроваджує у свою діяльність програмне забезпечення для автоматизації всіх бізнес-процесів [5]. У табл. 1 наведено перелік діючого програмного забезпечення, починаючи з 2020 р.

Таблиця 1

Діюче програмне забезпечення на ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2020-2024 рр.

Програмне забезпечення, тис. грн	2020	2021	2022	2023	2024
FZClient	205760	345116	328145	284413	263565
Rubicon	42164	55155	65347	103411	71830
Цифровий двійник DIGITAL TWIN	x	52606	44385	36200	35925
Система алертів	x	49991	405866	29763	18940
ПО Kicca	x	x	5372	15928	30777
ПО elKasa	x	x	4436	14694	29509

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

Програмне забезпечення, тис. грн	2020	2021	2022	2023	2024
ПО Unika	x	x	x	58070	58712
ПО Assistant	x	x	x	58064	50730
ПО Ecom2.0 Picking platform	x	x	x	47095	41813
ПО Ecom2.0 Core	x	x	x	69420	145140
ПО Ecom2.0 Єдиний Банк і WEB Front	x	x	x	79073	172134
Модульне управління дарксторами	x	x	x	x	86997
Модуль програм підписки	x	x	x	x	85866
Разом	247924	502868	853551	796131	1091938

Джерело: побудовано авторами за даними [5]

Отже, у 2020 р. ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» використовувало програмне забезпечення «FZClient» та «Rubicon» загальною вартістю 247 924 тис. грн. У 2021 р. підприємство впровадило нові цифрові рішення — «Цифровий двійник DIGITAL TWIN» та «Систему алертів», у результаті чого загальна вартість програмного забезпечення зросла до 502 868 тис. грн, що становить збільшення у 1,2 рази порівняно з попереднім роком.

У 2022 р. тенденція зростання збереглася: ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» впровадило програмне забезпечення «ПО Кісса» та «ПО eKasa», підвищивши загальну вартість нематеріальних активів до 853 551 тис. грн. 2023 р. став рекордним за масштабами впровадження програмного забезпечення (табл. 1), а позитивна динаміка продовжилася і у 2024 р. Загалом, протягом аналізованого періоду спостерігається стає зростання вартості програмного забезпечення — з 247 924 тис. грн у 2020 р. до 1 091 938 тис. грн у 2024 р., тобто у 4,4 рази. З метою характеристики впливу оснащення ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» програмним забезпеченням було виявлено наявність кореляційно-регресивного зв'язку між вартістю програмного забезпечення та показником продуктивності праці. Окреслений зв'язок можна описати лінійним рівнянням (форм. 1).

$$ПП=1106,5+0,0016 \times ВПЗ, \text{ де} \quad (1)$$

СЕКЦІЯ 3. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПП – продуктивність праці, тис. грн на особу; ВПЗ – вартість програмного забезпечення, тис. грн.

Справедливість окресленого рівняння підтверджується коефіцієнтом детермінації 0,71 част.од та кореляції 0,84 част.од. Економічний зміст рівняння виражається у тому, що зростання вартості програмного забезпечення сприятиме зростанню продуктивності праці. Тому можна зробити припущення, що зростання рівня діджиталізації впливає на зростання продуктивності праці ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Висновок. Розширення використання програмного забезпечення дозволяє підприємству підвищити швидкість обробки даних, точність управлінських рішень, ефективність планування запасів і продажів, знизити витрати на ручну працю та мінімізувати ризики людських помилок, а отже і продуктивності праці. Крім того, цифрові системи забезпечують вищий рівень клієнтського сервісу - від персоналізації пропозицій до зручності взаємодії з покупцями через мобільні додатки та онлайн-платформи. У перспективі така інтенсивна діджиталізація бізнес-процесів формує передумови для стійкого розвитку підприємства, посилення його конкурентоспроможності на ринку та гнучкості у реагуванні на зміни зовнішнього середовища. Отже, досвід ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» підтверджує, що інвестиції у програмне забезпечення є стратегічно важливим чинником підвищення ефективності та інноваційної спроможності торговельних підприємств у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Кузик Н.П., Боярова О. А. Актуальні проблеми обліку та оцінки нематеріальних активів : веб-сайт. *Облік і фінанси АПК: науково-освітній портал*. URL : <https://magazine.faaf.org.ua/aktualni-problemi-obliku-ta-ocinki-nematerialnih-aktiviv.html> (дата звернення: 10.10.2025).
2. Зубенко В. М. Розвиток систем обліково-аналітичного забезпечення в умовах цифрової трансформації інформаційної індустрії. *Український журнал*

XIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАЇН»

прикладної економіки та техніки. 2024. №3. С. 102-106 URL : <https://ujae.org.ua/rozvytok-system-oblikovo-analitychnogo-zabezpechennya-v-umovah-tsyfrovoyi-transformatsiyi-informatsijnoyi-industriyi/> (дата звернення: 10.10.2025).

3. Гороховець Ю.А. Облік і аналіз нематеріальних активів в системі вартісно-орієнтованого управління : дис. ... канд. Екон. наук : 08.00.09. Київ, 2018. 28с. URL : http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/zah/gorohovets_dis.pdf (дата звернення: 10.10.2025).

4. Гавриленко Н. В., Козіцька Н. О. Аналітичне забезпечення цифрових трансформацій. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38 с. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1300> (дата звернення: 10.10.2025).

5. Фінансова звітність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». *СІЛЬПО* : веб – сайт. URL : https://fuzzy.ua/ua/retail_chains/silpo/ (дата звернення: 10.10.2025).

Бєлозерцев Василь Сергійович

*к.е.н., доцент кафедри економічного моделювання, обліку та статистики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро)*

**МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УПРАВЛІННІ
ІНВЕСТИЦІЯМИ**

Моделювання бізнес-процесів в управлінні інвестиціями постає як ключовий інструмент узгодження стратегічних цілей підприємства з операційними регламентами прийняття та виконання інвестиційних рішень. Його методологічне підґрунтя поєднує процесний, системний та ризик-орієнтований підходи, що дозволяють формалізувати взаємодію учасників інвестиційного циклу, інформаційні потоки та критерії ефективності на всіх стадіях — від ініціації проекту до післяінвестиційного моніторингу.