

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ О. Ареф'єва
“ _____ ” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Тема: «Ефективність управління виробничим потенціалом підприємства»

Виконавець: Кравченко Максим Валентинович

Керівник: д.е.н., професор Ареф'єва Олена Володимирівна

Нормоконтролер: к.е.н., доцент Полоус О.В.

КИЇВ 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки повітряного транспорту
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. Ареф'єва
« ____ » _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи
Кравченко Максима Валентиновича

(П.І.Б. випусника)

1. Тема роботи «Ефективність управління виробничим потенціалом підприємства» затверджена наказом ректора від 12.11.2020 р. № 2274/ст.
2. Термін виконання роботи: з 05.10.2020 р. по 31.12.2020 р.
3. Вихідні дані роботи: плани, звіти, фінансова звітність, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, наукові та методичні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, електронні інформаційні джерела.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ. Теоретичні основи управління виробничим потенціалом підприємства. Аналіз використання виробничого потенціалу підприємства. Розробка заходів щодо підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. Висновки.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: Генезис поняття «виробничий потенціал підприємства». Основні складові виробничого потенціалу. Чинники впливу на виробничий потенціал підприємства. Заходи і підходи удосконалення управління виробничим потенціалом. Динаміка структури активу балансу та джерел формування майна ПАТ «Ecoplast». Коефіцієнти ліквідності досліджуваного підприємства. Динаміка чистого доходу та витрат і кінцевого результату діяльності підприємства. Показники рентабельності підприємства у 2017-2019 роках. Основні показники для оцінки рівня прибутковості досліджуваного підприємства. Динаміка зміни таксономічного показника рівня прибутковості ПАТ «Ecoplast». Динаміка впливу факторів на рентабельність власного капіталу. Аналіз беззбитковості виробів за методом «витрати – обсяг виробництва - прибуток» ПАТ «Ecoplast». Взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку по виробу стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Heavy

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання	05.10.2020	
2.	Дослідити теоретичні основи управління виробничим потенціалом підприємства	06.10.2020-18.10.2020	
3.	Провести аналіз використання виробничого потенціалу ПАТ «Ecoplast»	19.10.2020-08.11.2020	
4.	Розробити заходи підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства ПАТ «Ecoplast»	09.11.2020-29.11.2020	
5.	Написання вступу та висновків	30.11.2020-02.12.2020	
6.	Оформлення пояснювальної записки, графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист	03.12.2020-06.12.2020	
7.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедрі	07.12.2020-13.12.2020	

7. Дата видачі завдання: 05.10.2020 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Ареф'єва О.В.
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Кравченко М. В.
(підпис випускника) (П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Ефективність управління виробничим потенціалом підприємства» 115 с., 21 рис., 20 табл., 89 літературних джерел, додатків.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ; ПІДПРИЄМСТВО; ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ;
ЧИННИКИ; УПРАВЛІННЯ; ФІНАНСОВИЙ СТАН; СТРАТЕГІЯ;
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ; ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ.

Об'єктом дослідження є процес управління виробничим потенціалом підприємства.

Предметом – теоретичні і практичні аспекти, методичні підходи щодо ефективності управління виробничим потенціалом підприємства.

Метою дослідження є теоретичні обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства.

У процесі проведення дослідження використовувались методи аналізу і синтезу – для уточнення економічної сутності і змісту виробничого потенціалу підприємства; статистичні методи – для визначення тенденцій і структури використання виробничого потенціалу підприємства; метод порівняльного аналізу – при дослідженні виробничого потенціалу, фінансового результату підприємства та процесу формування прибутку.

Новизною роботи є удосконалення закономірностей формування виробничого потенціалу на підставі запровадження переваг цифрової економіки та інтелектуалізації кадрової складової. Подальшого розвитку набули адаптивні заходи щодо підвищення економічних результатів діяльності підприємства та його виробничого потенціалу.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновано удосконалення управління виробничого потенціалу на підставі здійснення реструктуризації його завантаження через обґрунтовані фактори та впровадження заходів з метою покращення технологічного процесу.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативні акти України; наукові праці; фінансова звітність підприємства.

Кравченко

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1	10
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Економічна сутність та складові виробничого потенціалу підприємства	10
1.2. Закономірності формування та характеристики виробничого потенціалу підприємства.....	19
1.3. Особливості управління виробничим потенціалом підприємства та його ефективністю	31
РОЗДІЛ 2	45
АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	45
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства	45
2.2. Оцінка фінансового стану досліджуваного підприємства	37
2.3. Аналіз динаміки використання виробничого потенціалу підприємства	43
РОЗДІЛ 3	57
РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	57
3.1. Визначення рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства	57
3.2. Обґрунтування впливу чинників удосконалення складових виробничого потенціалу підприємства	65
3.3. Вплив запропонованих заходів на підвищення економічних результатів діяльності підприємства та його виробничого потенціалу	73
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Основним завданням підприємств в умовах ринкової економіки є забезпечення конкурентоспроможності продукції. Як переконує практика, його найчастіше вирішують підприємства з високим виробничим потенціалом, що розглядається нами як потенційна здатність підприємства розробляти, виробляти та реалізувати конкурентоспроможну продукцію. При розгляді підприємства як виробничої системи в якості об'єкта стратегічного управління перш за все постає питання про те, які можливості воно має на поточний момент і матиме в перспективі, щоб забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції. Тісно пов'язаний виробничий потенціал із стратегічним, який характеризує граничні можливості досягнення глобальної та локальної стратегічних цілей у відповідних зовнішніх умовах. Він є більш широкою категорією, ніж виробничий потенціал, оскільки характеризує не тільки граничні обсяги виробництва продукції за раціонального використання наявних ресурсів, а й здатність підприємства вивчати зовнішнє середовище, кон'юнктуру ринку та фактори виробництва, здатність адаптуватися до змін.

Планування виробничого потенціалу дозволяє ефективно використовувати ресурси та отримувати максимально можливу економічну вигоду, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Останній відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль за рівнем витрат тощо. Отримання прибутку, відображає ефективність операційної, фінансової, інвестиційної діяльності підприємства та слугує основним критерієм обґрунтування стратегії та є джерелом розширеного відтворення виробництва.

В сучасних умовах одержання прибутку є безпосередньою метою виробництва. Прибуток створює визначені гарантії для подальшого існування підприємства, оскільки тільки його накопичення у виді різних

резервних фондів допомагає переборювати наслідки ризику, зв'язаного з реалізацією товарів на ринку. Для підприємства прибуток є показником, що створює стимул для інвестування в ті сфери, де можна домогтися найбільшого приросту вартості. Являючись головною рушійною силою ринкової економіки, прибуток забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства.

Недостатня розробленість окремих питань даної проблеми, їх теоретичне і практичне значення для забезпечення ефективного розвитку підприємств через ефективність управління його виробничим потенціалом зумовлюють актуальність теми дослідження, його мету і задачі.

Метою дослідження є теоретичні обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління виробничим потенціалом підприємства.

Для досягнення вказаної мети в роботі поставлені та послідовно виконані ряд взаємозалежних завдань:

розкрити економічну сутність та складові виробничого потенціалу підприємства;

розглянути закономірності формування та характеристики виробничого потенціалу підприємства;

узагальнити особливості управління виробничим потенціалом підприємства та його ефективності;

провести загальну організаційно-економічну характеристику підприємства;

оцінити фінансовий стан підприємства;

проаналізувати динаміку використання виробничого потенціалу підприємства;

визначити рівень ефективності використання виробничого потенціалу досліджуваного підприємства;

обґрунтувати вплив чинників удосконалення складових виробничого потенціалу підприємства;

фінансові результати діяльності підприємства;
розробити заходи щодо підвищення економічних результатів діяльності підприємства та його виробничого потенціалу.

Об'єктом дослідження є процес управління виробничим потенціалом підприємства.

Предметом – теоретичні і практичні аспекти, методичні підходи щодо ефективності управління виробничим потенціалом підприємства.

У процесі проведення дослідження використовувались методи аналізу і синтезу – для уточнення економічної сутності і змісту виробничого потенціалу підприємства; статистичні методи – для визначення тенденцій і структури використання виробничого потенціалу підприємства; метод порівняльного аналізу – при дослідженні виробничого потенціалу, фінансового результату підприємства та процесу формування прибутку.

Новизною роботи є удосконалення закономірностей формування виробничого потенціалу на підставі запровадження переваг цифрової економіки та інтелектуалізації кадрової складової. Подальшого розвитку набули адаптивні заходи щодо підвищення економічних результатів діяльності підприємства та його виробничого потенціалу.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновано удосконалення управління виробничого потенціалу на підставі здійснення реструктуризації його завантаження через обґрунтовані фактори та впровадження заходів з метою покращення технологічного процесу.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативні акти України; наукові праці; фінансова звітність підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та складові виробничого потенціалу підприємства

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей суб'єкта господарювання [8]. Виробничий потенціал промислового підприємства формується з ресурсів, які використовуються у виробничому процесі і формують результат діяльності у вигляді готової продукції, фінансових надходжень від реалізації, інформації щодо виробничого-сподарської діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки, перед тим як визначати потребу у виробничих ресурсах, доцільно встановити плановий кінцевий результат реалізації продукції та необхідної величини акумулювання надходжень для забезпечення безперебійного виробничого процесу.

Метою діяльності кожного виробничого підприємства є нарощення виробничих потужностей для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. Для цього підприємства використовують центральну ланку загального потенціалу підприємства – виробничий потенціал. Саме за допомогою його здійснюється комерційно-господарська діяльність на ринку, досягається відповідна перевага, створюється інвестиційний клімат для інвесторів. Виробничий потенціал представляє собою складне поняття і ґрунтується як на наявних техніко-технологічних

параметрах, так і на якісних характеристиках кадрового забезпеченні, сутерю інтелектуалізації управлінського персоналу і структури управління.

Багато вчених у своїх працях приділяють увагу визначенню та розумінню поняття “виробничий потенціал” (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна оцінка визначення “виробничий потенціал” науковцями

Автор	Визначення терміна “виробничий потенціал”
Анчишкін О. І.	... набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [5]
Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олесик О.І.	... наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції [75]
Гаєвська Л.М., Чернова О.В.	... являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь якій системі [22, с. 184]
Кондратюк О.І.	... формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо [36, с. 92]
Бабан Т.О.	... сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості [10]
Іщук С.О.	... складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни [32]
Добикіна О.К.	... здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [25]
Лапін Є.В.	... кількісний і якісний склад матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю [45, с. 176]
Перерва П.Г., Побережна Н.М.	... розкриває сутність внутрішнього середовища та впливає на зовнішнє середовище. Результати його використання доцільно розглядати з позицій внутрішньої та зовнішньої ефективності економічних ресурсів за відповідними показниками [53, с. 193]

Узагальнюючи думки науковців, що подані в таблиці можна зробити висновок, що найбільш повним буде наступне визначення виробничого потенціалу – це сукупність виробничих ресурсів (наявних і прихованих можливостей підприємства), що являють собою систему та перебувають у взаємодії та взаємозв'язку, та в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва і призводять до випуску максимального обсягу продукції. Варто зазначити, що визначення Попова О.І. є досить неточним та вузьким, адже до виробничого потенціалу належать не лише основні виробничі фонди. На нашу думку, аналізуючи визначення Перерви П.Г. та Побережної Н.П. [57; 52] виробничий потенціал варто розглядати не лише з позицій внутрішнього середовища, а й з позицій зовнішнього, адже існує зворотній вплив з боку зовнішнього середовища у вигляді ризиковості та невизначеності. Саме вони створюють небезпеки виробничому розвитку підприємству, впровадженню нових технологій і реалізовувати прискорену амортизаційну політику.

Існує думка Добикіна О.К. та Круша П.В. про те, що виробничий потенціал підприємства – це інтегрована складова, яка входить до об'єктивного потенціалу підприємства, а вся структурна модель потенціалу поділяється на об'єктивні та суб'єктивні складові, джерела утворення виробничого потенціалу, що можна зобразити на рис. 1.1 [25;42].

Більшість дослідників, трактують поняття «виробничий потенціал» аналогічно до поняття «економічний потенціал»), а саме: як розмір ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, починаючи зі стадії науково - дослідних робіт і закінчуючи передачею продукції у сферу практичного використання [8, 22, 37, 53, 79]. Однак такий підхід, по-Перше, дозволяє відбити тільки одну зі сторін виробничого потенціалу — його ресурсне забезпечення, що є не цілком прийнятним і не відбиває призначення і суті виробничого потенціалу; по-друге, стадія науково-дослідних робіт не входить до виробничої діяльності, а є структурним елементом науково-

технічної діяльності, а це відповідно призводить до змішання понять «виробничий» і «науково-технічний» потенціал.



Рис. 1.1. Джерела утворення виробничого потенціалу

У праці [25] виробничий потенціал трактується як ключове поняття в аналізі виробничого процесу, тому що процес соціально - економічного розвитку є не що інше, як процес формування в рамках існуючої технології виробничого потенціалу і процесу його реалізації. Особливо значущим уявляється вихід на розуміння виробничого потенціалу як механізму розвитку. У такому ж плані, на наш погляд, варто розглядати і визначення категорії, дане Л.Й.Кобриним, який виробничий потенціал розглядає як «систему, що включає науку, утворення і технічний потенціал виробництва; іншими словами, це вся сукупність факторів (інтелектуальних і матеріальних), що визначають рівень, терміни створення і масштаби поширення нових технологічних систем у суспільному виробництві» [34].

На думку Бова Т.В. виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів (основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційні ресурси тощо), які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства [17].

Відокремлення об'єктивної і суб'єктивної складової дещо ускладнює аналіз виробничого потенціалу підприємства в умовах динамічного впливу Зовнішнього і внутрішнього середовищ. Саме тому варто розглядати складові виробничого потенціалу без відокремлення об'єктивно-суб'єктивної сутності, що дасть цілісну основу для аналізу потенціалу, а це, в свою чергу, дозволить підвищити ефективність використання виробничого потенціалу.

В теперішній час постулюється залежність рівня виробничого потенціалу від ступеня гнучкості й адаптаційної здатності елементів організації, на основі чого розглядається необхідність змін у ряді підсистем організації, до яких відносять оргструктуру, технологію, організацію праці, стиль керування та ін. [38]. Автор вважає, що рівень виробничого потенціалу організації багато у чому залежить від того, яка фаза виробничого процесу виконується даною організацією. «Виробничий потенціал організації, що реалізує тільки завершальну стадію виробничого процесу, безсумнівно, відрізняється (тобто істотно менший) від потенціалу підприємства, який бере на себе усі функції по реалізації повного виробничого циклу». Даний постулат автора виглядає явно дискусійним, тому що часи повного самозабезпечення пішли в далеке минуле і наразі немає необхідності на одному підприємстві мати всі складові виробничого циклу, ефективність яких, як показує практика, буде дуже неоднорідною.

Виробничий потенціал суттєво залежить від орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі, що водночас впливає на реалізацію вже існуючого потенціалу. Без постійного підтримання конкурентних переваг у виробництві створення виробничого потенціалу унеможлиблюється; під впливом цього фактору успіху можна досягти тільки

при закупівлі найновітнішого обладнання й технологій, оскільки моральне старіння відбувається досить швидко, в цілому складові виробничого потенціалу підприємства представлено на рисунку 1. 2.

Головною задачею виробничого потенціалу для кожного підприємства є створення продукції при мінімальних ресурсних затратах, а для цього на підприємстві постійно повинен відбуватись пошук нових резервів щодо оновлення виробничого потенціалу і пристосування його до умов невизначеності. Існує багато різноманітних видів резервів покращення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, а отже, багато напрямків їх реалізації.

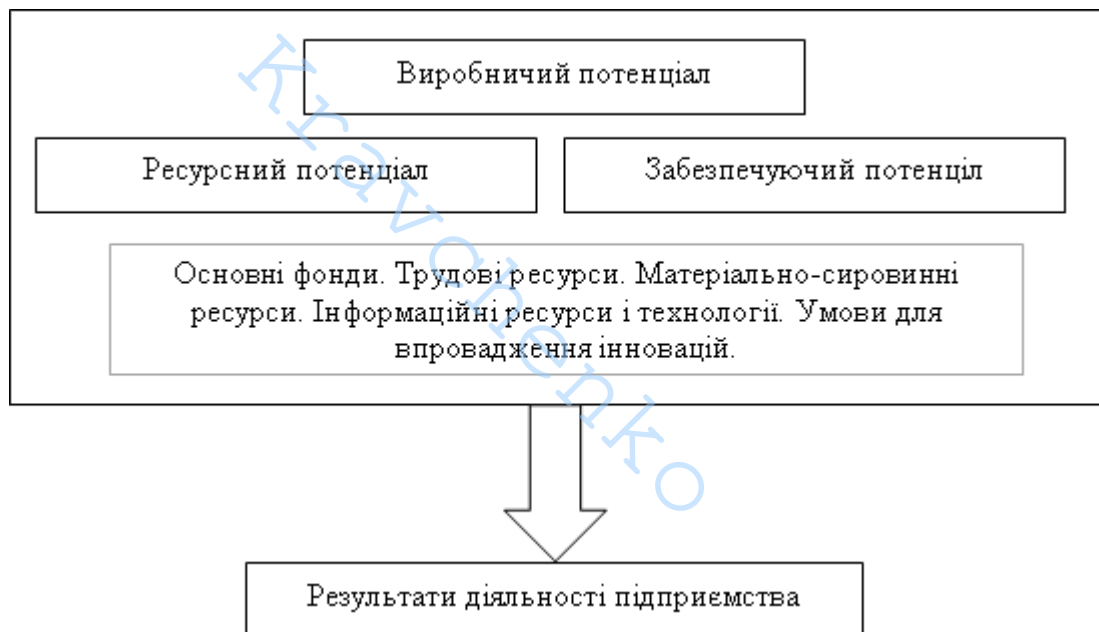


Рис. 1. 2. Складові виробничого потенціалу підприємства

Одним з найважливіших напрямів пошуку резервів є підвищення коефіцієнту змінності роботи обладнання. Він важливий для підприємства тому, що нормативні значення цього показника не завжди відповідають існуючому рівню розвитку підприємства. Саме тому, ці нормативи варто переглядати для певної галузі. Також його варто розглядати в сукупності з вартістю обладнання та обслуговування, адже між ними існує

прямопропорційна залежність. Оцінюючи значення показника варто звернути також увагу на коефіцієнт завантаження. В сукупності ці показники дають змогу оцінити та виявити резерви за інтегральним коефіцієнтом завантаження обладнання. Проте, без розробки нормативних значень для конкретного підприємства описані показники не дадуть виявити вплив на підвищення ефективності використання виробничого потенціалу.

Подальший розвиток підприємства не можливо уявити без пошуку резервів на рівні робочого часу.

Управлінець повинен звертати увагу на технологічні втрати, нераціональне використання виробничого приміщення, міжопераційні втрати тощо. Важливим аспектом в діяльності виробничого потенціалу є не лише підвищення ефективності, але і процес відновлення потенціалу. Гаєвська Л.М. стверджує, що відновити виробничий потенціал можна лише пристосовуючись до вимог ринкового середовища, проте це є складний процес, що відбувається в кілька етапів (табл. 1.2) [22].

Оцінюючи інформацію таблиці можна простежити, що етапи відновлення виробничого потенціалу є взаємопов'язані та потребують покрокового впровадження для більш значного впливу на загальний результат. Кожне підприємство повинно обирати такі дії етапу, що призведуть до максимального результату за мінімальних втрат. Проводячи підвищення ефективності та відновлення виробничого потенціалу на підприємстві керівник не повинен ігнорувати можливість виникнення невизначеності, яка може бути пов'язана не лише з виробничим потенціалом. Йому варто намагатись уникнути ризиковості, зрозуміти її сутність та впроваджувати програми, які зможуть попереджати невизначеність з найменшими втратами. В умовах невизначеності керівництву варто вдаватися до випереджального відображення дійсності у прогнозі майбутнього розвитку підприємства, що забезпечить ефективність функціонування не лише виробничого потенціалу.

Також важливим етапом відновлення виробничого потенціалу підприємства є прогнозування тенденцій ринку задля обґрунтування інноваційних проектів, впровадження яких суттєво посилить конкурентні позиції і дозволить підвищити якість продукції, продуктивність праці, оптимізувати оборотний капітал.

Таблиця 1.2

Етапи відновлення виробничого потенціалу

Етап	Пояснення етапу
Оцінка реального стану потенціалу підприємства	Здійснюється, використовуючи різні показники, залежно від галузі підприємства. Не існує єдиного інтегрального показника для оцінки потенціалу [53]. Проте, можна застосувати графоаналітичний метод діагностики “квадрат потенціалу” для оцінки реального стану та своєчасного виявлення управлінських рішень щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.
Оцінка збереження і подальшого розвитку виробничого потенціалу	Виконується через оцінку показників продуктивності та ефективності використання ресурсів (потенціал основних фондів, матеріально-сировинних, оборотних фондів, нематеріальних активів, технологічного персоналу) [50, с. 19–20]
Визначення резервів управління формуванням капіталу підприємства	Обираються формальна модель, або матричні методи. Формальні моделі дослідження певного виду діяльності підприємства включають: <ul style="list-style-type: none"> – модель накопиченого досвіду; – модель життєвого циклу продукту, попиту – ЖЦП; – модель “продукт–ринок” (модель І. Ансоффа); – модель життєвого циклу технологій; – модель М. Портера [56, с. 144–145]. Матричні (портфельні) методи (методи портфельного аналізу підприємства в цілому) включають: <ul style="list-style-type: none"> – матриці BCG; – Мак-Кінсі (Шелл); – ADL; – SWOT; – SPACE [75, с. 148–156]

Отже, під виробничим потенціалом розуміють його потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких

асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключові параметри попиту на ринку [45, с. 128]. На сьогоднішній день виокремлюють декілька підходів щодо дослідження формування і використання виробничого потенціалу підприємства, а саме ресурсний і результативний (цільовий) [36]. За ресурсним підходом виробничий потенціал трактують як складну, організовану, динамічну систему, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком [22, с. 61; 75, с. 14]. Щодо сутності виробничого потенціалу за результативним (цільовим) підходом, його трактування зводиться до визначених можливостей підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості [3; 6]. Спільним у трактуванні сутності виробничого потенціалу за різними підходами є те, що його використання пов'язане із формуванням і трансформацією необхідної кількості ресурсів у готову продукцію для задоволення потреб споживачів, підвищення ефективності діяльності підприємства, досягнення стратегічних цілей.

Таким чином, виробничий потенціал є однією з основних складових загального потенціалу. Він являється однією з базових ланок економіки та допомагає забезпечити стабільність розвитку підприємства, його конкурентоспроможність. Сутність визначення “виробничий потенціал” полягає у сукупності виробничих ресурсів, що являють собою систему та перебувають у взаємодії та взаємозв'язку. Структурна модель виробничого потенціалу містить об'єктивно-суб'єктивні складові, що у взаємозв'язку призводить до випуску максимальної кількості продукції.

Необхідно весь час здійснювати аналіз ефективності використання та проводити етапи відновлення виробничого потенціалу на майбутнє в умовах невизначеності, враховуючи особливості продукції, що виробляється та структури господарюючого суб'єкта. На верхніх ланках управління необхідно детально вивчати умови невизначеності і намагатись попередити

негативний вплив за допомогою програм щодо подолання умов невизначеності на підприємствах з значною часткою виробничого потенціалу.

1.2. Закономірності формування та характеристики виробничого потенціалу підприємства

Формування виробничого потенціалу повинно співпадати з характером діяльності підприємства і цілями, які поставлено перед ним. Оптимальною є така структура, в якій кожна складова забезпечує собою якісне функціонування й розвиток, реалізацію стратегій і досягнення цілей. Формування виробничого потенціалу показує, що його необхідно розглядати в такій послідовності: – оцінка вже існуючого потенціалу підприємства; – визначення обсягу можливого залучення фінансових коштів – поповнення фінансових ресурсів; – перетворення фінансових ресурсів в активи; – оцінка сформованого потенціалу [19].

При цьому виділяють такі основні напрями впливу на формування виробничого потенціалу підприємства: – зовнішній: до нього відносять політичну ситуацію в країні, її загальний соціально-економічний стан, та інвестиційну привабливість; – внутрішній: до нього відносяться рівень корпоративного управління та його стан, кваліфікованість працівників, забезпеченість їх засобами праці, їх якість та рівень модернізації, що забезпечує виготовлення якісної продукції [32].

Вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на виробничого потенціалу підприємства надано в табл. 1.3 та табл. 1.4 [45]. Аналіз представлених факторів дозволяє виявити чинники, які в найбільшому ступені впливають на формування оптимального розміру виробничого потенціалу підприємства. Важливим чинником розвитку виробничого потенціалу є ділова репутація підприємства, яка ґрунтується на потенційних можливостях впровадження маркетингової політики, спрямованої на створення позитивної думки щодо

якості діяльності, можливостях організаційно-фінансової реструктуризації, оновлення корпоративного іміджу і культури, отримувати додатковий прибуток, підвищувати рентабельність.

Таблиця 1.3

Внутрішні фактори, які впливають на величину виробничого потенціалу підприємства

Фактор	Вплив фактору
1	2
Об'єм роздрібного товарообігу	За незмінної долі прибутку в ціні товару ріст об'єму продажу товарів дозволить отримати більшу суму прибутку
Організація технологічного процесу	Для отримання прибутку необхідно використовувати прогресивні технології.
Товарна структура	Розширення асортименту сприяє росту товарообігу. Збільшення в товарообороті товарів більш високої якості, дозволить підвищити долю прибутку в ціні товару, так як покупці частіше купляють дані товари саме через їх якість.
Організація товароруку	Прискорення просування товарів в торгівельну мережу сприяє збільшенню товарообігу і зниженню поточних витрат.
Чисельність та склад робітників	Достатня чисельність за певного рівня технічної озброєності праці дозволяє повною мірою реалізувати програму підприємства з отримання необхідної суми прибутку.
Форми та системи економічного стимулювання праці працівників	Вплив цього фактора можна оцінити через показник витрат на оплату праці. в наш час збільшується роль морального заохочення працівників, отримання ними задоволення від своєї праці.
Продуктивність праці працівників підприємства	Ріст продуктивності праці за інших рівних умов тягне за собою збільшення маси прибутку та підвищення рентабельності діяльності підприємства.
Фондоозброєність та технічна озброєність праці робітників	Чим вище оснащеність робітників сучасним обладнанням, тим вища їхня продуктивність праці.
Стан матеріально-технічної бази підприємства	Підприємство, що має більш сучасну і розвинену матеріально-технічну базу має всі шанси постійно збільшувати свої прибутки.
Фондовіддача	З підвищенням фондовіддачі збільшується обсяг продукції з розрахунку на 1 грн. засобів, вкладених в основні фонди.
Сума обігових засобів	Чим більшу суму обігових засобів має підприємство, тим більшу масу прибутку воно отримає в результаті одного їх обороту.
Ціноутворення	Від розміру прибутку, що включається до ціни товару залежить сума отриманого прибутку. постійний ріст долі прибутку в ціні товару може призвести до оберненого результату.
Здійснення режиму економії	Дозволяє відносно знизити поточні витрати підприємств і збільшити суму прибутку.

Зовнішні фактори, які впливають на величину виробничого потенціалу підприємства

Фактор	Вплив фактору
Ємність ринку	Від ємності ринку залежить товарообіг підприємства. Чим більша ємність ринку, тим більше можливостей з отримання прибутку
Розвиток конкуренції	Має негативний вплив на суму та рівень прибутку, так як він призведе до усереднення норми прибутку. Конкурентна боротьба потребує певних витрат, що знижують отримуваний прибуток.
Розмір цін, встановлених постачальниками	В умовах конкуренції, підвищення цін постачальниками, призводить до збільшення витрат, а отже до зменшення прибутку.
Ціни на послуги підприємств транспорту, комунального господарства та інших	Підвищення цін тарифів на послуги збільшує поточні витрати та зменшує прибуток.
Розвиток профспілкового руху	Підприємство прагне обмеження витрат на заробітну плату. Інтереси працівників представляють профспілки, які ведуть боротьбу за підвищення оплати праці, що може привести до зниження прибутку
Регулювання державою діяльності підприємств	Відноситься до числа основних, що визначають розмір прибутку.

З огляду на цей аспект дослідження, у системі виробничого потенціалу підприємства доцільно виокремити такі закономірності його формування: – потенціал підприємства – це складна система типових характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінювати один одного, тобто є альтернативними;

– потенціал підприємства не можна утворити на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням; – потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових його елементів; – елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті

окремо, а лише в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами; – усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з іншого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу; – складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві [19]. Цікавою є думка щодо виділення таких груп закономірностей, як: – формувальні – закономірності розвитку виробничого потенціалу, які зумовлюють перехід системи в якісно інший стан; – регулювальні – закономірності функціонування виробничого потенціалу, які сприяють стабілізації наявного рівня якості системи [1]. Головна складність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх його компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Тобто виробничий потенціал підприємства має формуватись згідно з концепцією розвитку галузі на основі підсумовування пропорцій складових у єдину систему, що забезпечило б ефективне виробництво продукції відповідно до потреб та вимог ринку. Поряд із закономірностями формування та використання виробничого потенціалу доцільно, на нашу думку, виокремити його характеристики, які дають можливість досліджувати виробничий потенціал як цілісну систему з притаманними особливостями розвитку, функціонування та відтворення, зокрема структурними, якісними, соціально-економічними особливостями (рис. 1.3).

Детальніше зупинимось на кожній з груп характеристик виробничого потенціалу. Досліджуючи виробничий потенціал в контексті структурної складової, на нашу думку, варто виділити такі характеристики: цілісність – означає, що всі складові, структурні елементи виробничого потенціалу повинні бути спрямовані на досягнення єдиної мети. Кожна зі складових потенціалу має право на функціонування лише тоді, коли вона бере участь у досягненні сукупного результату.

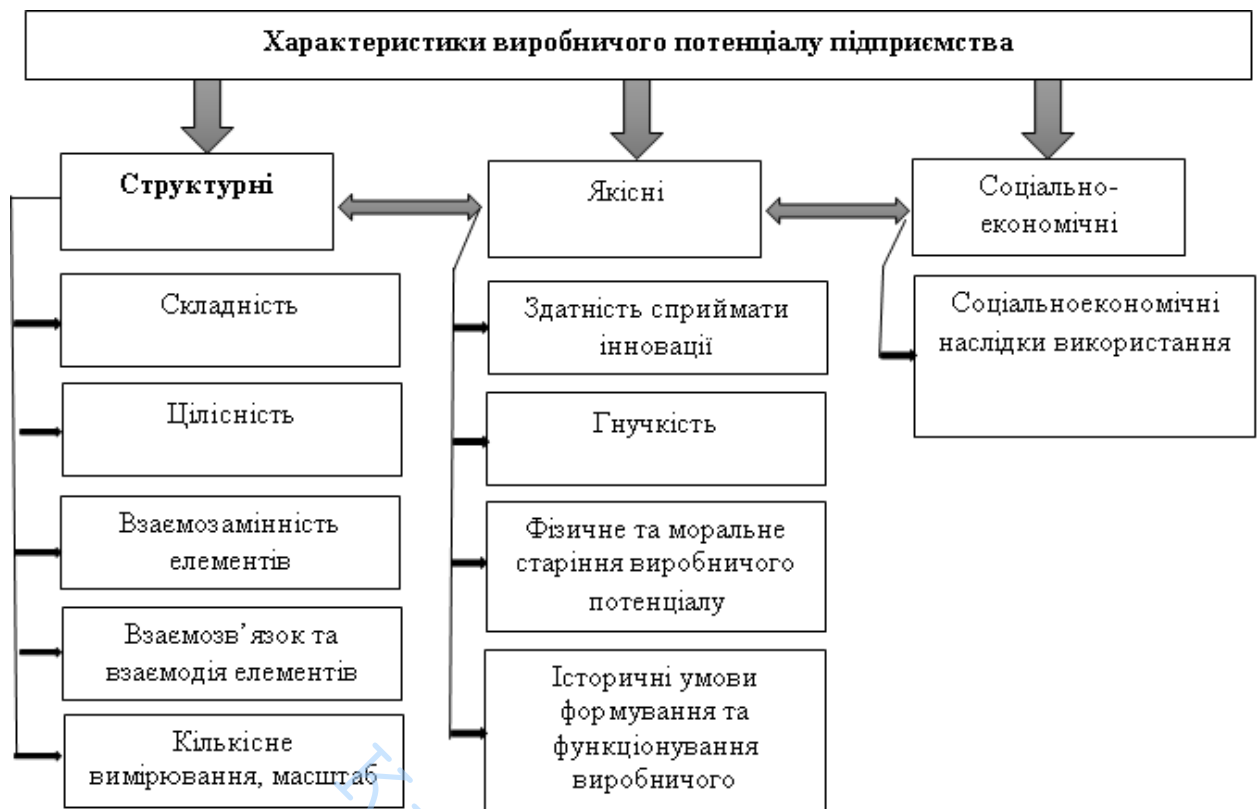


Рис. 1.3. Класифікація характеристик виробничого потенціалу промислового підприємства

Взаємозв'язок, взаємодія елементів – це характеристика виробничого потенціалу, яка направлена на забезпечення його системної цілісності. Однак, ми вважаємо, що лише ця характеристика дає можливість досягти нових результатів, якісних переваг, що не було притаманним структурним елементам виробничого потенціалу до їхньої взаємодії. Відповідно, взаємодоповнення дає можливість нівелювати певні недоліки його окремих складових. Взаємозамінність (альтернативність) складових виробничого потенціалу побудована на гіпотезі, що елементи виробничого потенціалу в різних співвідношеннях можуть бути спрямовані на виконання одного і того ж завдання, це зумовлено динамічним розвитком зовнішнього середовища та обмеженістю ресурсів. Кількісне вимірювання, масштаб потенціалу – це характеристики, які визначають вимоги щодо кількісного оцінювання наявного виробничого потенціалу та дають можливість для проведення порівняння з аналогічними показниками інших підприємств [8].

Масштаб потенціалу визначає місце, позицію підприємства серед конкурентів, в галузі, регіоні, країні. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновки, що на основі визначення кількісних показників окремих підприємств формується сукупний потенціал промисловості, сільського господарства, кадровий потенціал галузі. Розглянувши якісні характеристики виробничого потенціалу, з їх числа, на нашу думку, доцільно виділити здатність сприймати інновації. Означена характеристика визначає можливість розвитку виробничого потенціалу шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей, є основною рушійною силою його розвитку, адже створення та впровадження інновацій дає можливість підприємству отримати конкурентні переваги через подолання опору старих елементів. Гнучкість, як якісна характеристика виробничого потенціалу, вказує на можливість переорієнтації системи на здійснення інших видів діяльності (на випуск нової продукції, використання інших ресурсів тощо) без ґрунтовних змін у матеріально-технічній базі, визначає швидкість реакції на зміни. Вимоги щодо підвищення гнучкості потенціалу пояснюються нестабільністю середовища функціонування організації [5]. Фізичне та моральне старіння виробничого потенціалу визначається наявністю матеріально-речових елементів, що мають свої «строки служіння». Під впливом НТП, а також вимог ринку, розширюється номенклатура високоефективного оснащення, яке є фактором формування та підвищення конкурентоспроможності організацій, оскільки скорочується період морального старіння як основних фондів, так і виробів.

Підприємства, які не мають змоги або не бажають оновлювати свій потенціал, врешті решт постають перед проблемою подальшого свого існування. Історичні умови формування та функціонування виробничого потенціалу повинні враховуватися як характеристики виробничого потенціалу підприємства, оскільки саме вони встановлюють географічне розташування, масштаби, коопераційні зв'язки та «прив'язку» до осередків сировини тощо. Це свідчить про певні обмеження щодо використання та

перетворення потенціалів окремих підприємств. До групи соціально-економічних характеристик зарахуємо соціально-економічні наслідки використання, які мають бути визначені для ідентифікації зацікавлених у використанні, підтримці в наявному стані або розвитку (скороченні) виробничого потенціалу підприємства. Темпи та якість перетворень залежать від структури зацікавленостей власників, суспільства, місцевих громад, працівників.

Під факторами слід розуміти ті сили та інструменти впливу, які формують виробничий потенціал підприємства. Вони є достатньо складним об'єктом вивчення, враховуються при розробці стратегії використання та нарощування виробничих можливостей. Вивчення та узагальнення теоретичних засад формування і використання виробничого потенціалу дало змогу класифікувати фактори за певними ознаками. Така систематика дає можливість впорядкувати всю множину факторів, виходячи з особливостей їх впливу на виробничий потенціал підприємств та виокремити чотири основні класифікаційні ознаки: за джерелом утворення, стосовно підприємства, за походженням фактора, за об'єктом впливу. Групу факторів «за джерелом утворення» виробничого потенціалу можна поділити на об'єктивно та суб'єктивно існуючі. До об'єктивно існуючих належать фактори, які діють незалежно від функціонування окремо взятого підприємства та органів його управління: економічні закони суспільства, дії владних і державних органів, стан національного та світового ринків тощо.

Суб'єктивно існуючі – це фактори, які виникають в результаті дій, рішень як керівників підприємства, так і керівників вищого (щодо певного підприємства) рівня. Серед них можна виділити фактори зовнішнього та внутрішнього характерів. Суб'єктивно існуючі фактори зовнішнього характеру – це економічна політика, нав'язана державою; позиція і бачення керівників міністерств та інших організацій; політична кон'юнктура на момент прийняття рішення. До суб'єктивно існуючих факторів внутрішнього характеру належать: індивідуальна позиція власника підприємства,

індивідуальна позиція керівника підприємства вищого рівня, інформаційні шуми на середньому та нижньому рівнях, професійно-кваліфікаційна підготовку вищого керівництва, професійно-кваліфікаційна підготовку керівників середньої ланки. Фактори, класифіковані за ознакою «стосовно підприємства», можна поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 1.4).

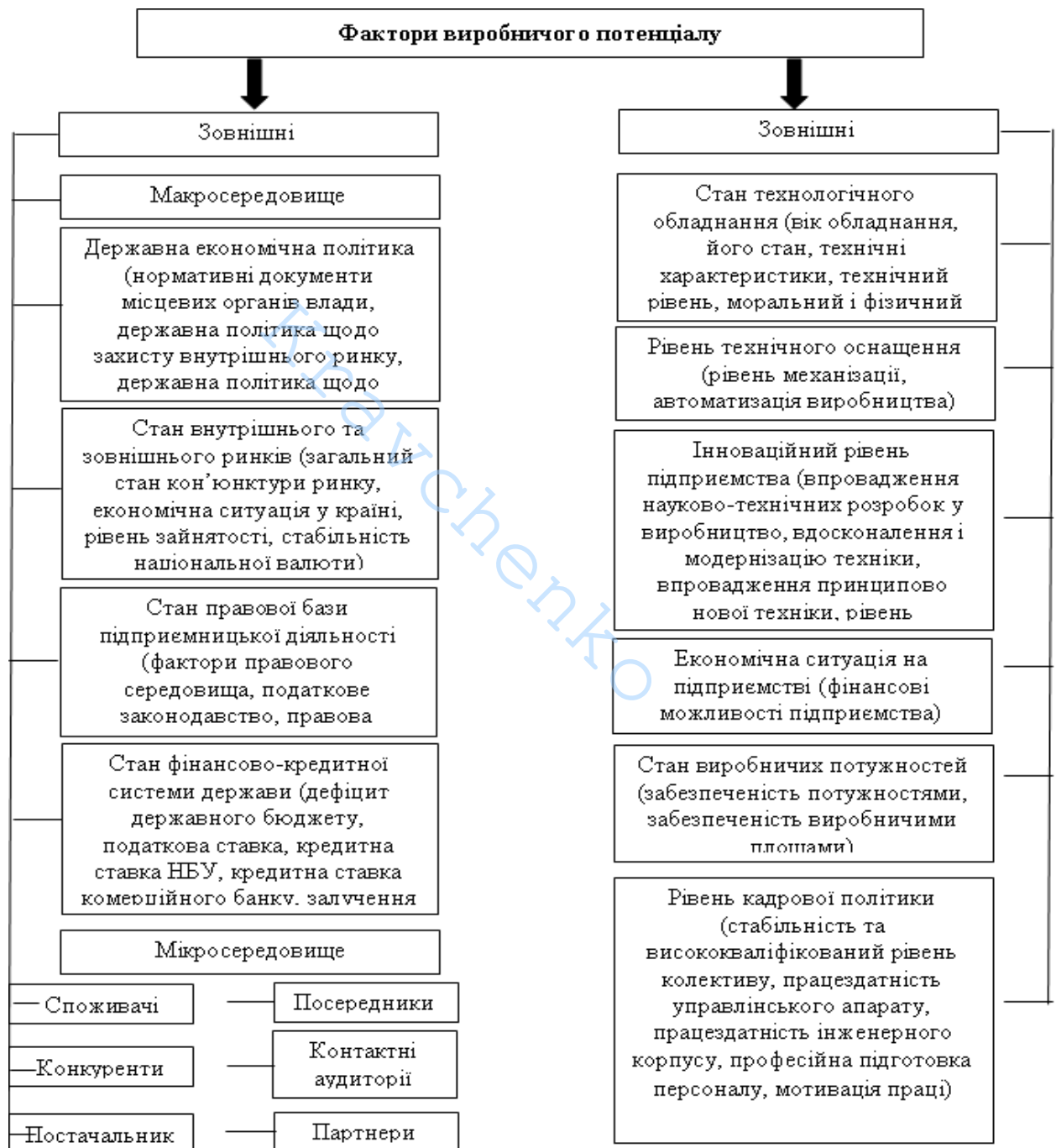


Рис. 1.4. Класифікація факторів виробничого потенціалу за ознакою «стосовно підприємства»

Зовнішні фактори – це фактори зовнішнього середовища, які щодо підприємства та суб'єкта управління є некерованими, тобто такими, що не піддаються корегуванню та передбаченню. Для ефективного аналізу впливу зовнішніх факторів використовують маркетингові дослідження, SWOTаналіз та інші методи діагностики зовнішнього середовища. Виявлення можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища дає можливість підприємству отримати інформацію, яка дозволить змодельовати певні сценарії поведінки, тобто реакцію на можливі зміни. Кожен зі сценаріїв припускає висунення своїх вимог до формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що при оцінюванні зовнішніх факторів доцільним є їх поділ на зовнішні фактори макро– та мікросередовища. Відповідно, до зовнішніх факторів макросередовища належать: державна економічна політика, стан зовнішнього та внутрішнього ринків, правова база підприємницької діяльності, стан фінансово-кредитної системи держави. А до групи зовнішніх факторів мікросередовища – безпосереднє оточення підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, стратегічні союзники (партнери) та контактні аудиторії). Внутрішні – це такі фактори внутрішнього середовища підприємства, як: стан технологічного обладнання підприємства, економічна ситуація на підприємстві, стан виробничих потужностей, рівень кадрової політики. Цю групу факторів можна визначити також як керовані, такі, що піддаються управлінню, корегуванню, та які можна передбачити. Саме ця група факторів визначає ефективність роботи підприємств, використання виробничого потенціалу. У процесі аналізу факторів формування та впливу на виробничий потенціал визначено, що найбільш вагомою групою є група факторів, класифікованих за ознакою «походження (природа) фактора» (рис. 1.5). Опанування факторів за джерелами походження, формування і використання дозволяє керівництву прийняти вчасно управлінське рішення щодо комплексного перетворення

всіх елементів виробничого потенціалу через динамічний процес трансформації ресурсів та забезпечення синергійного ефекту його реалізації.

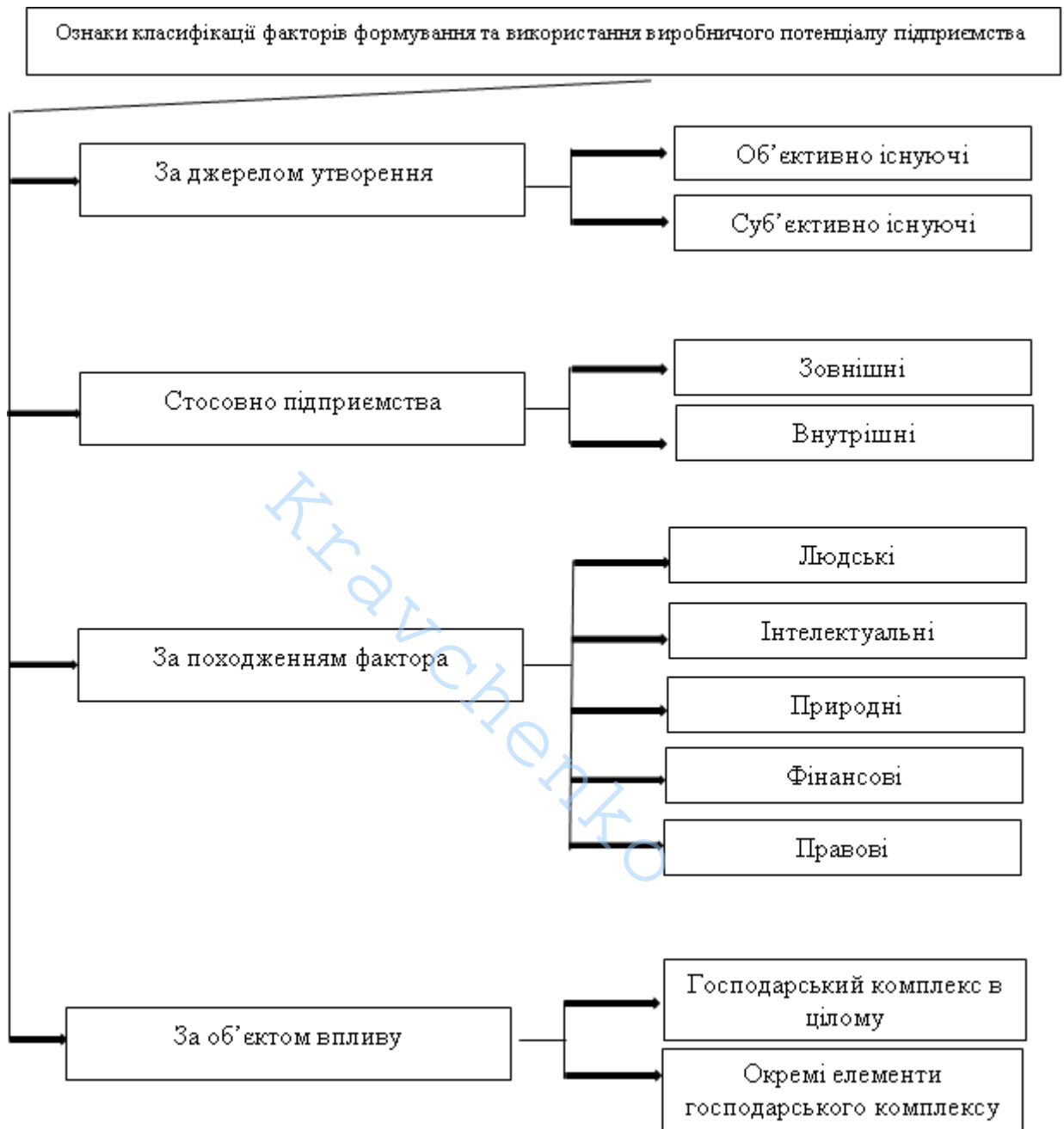


Рис. 1.5. Класифікація факторів, які впливають на формування та використання виробничого потенціалу підприємства

Їх можна об'єднати у п'ять груп: людські фактори, інтелектуальні, природні, фінансові та правові. До людських належать фактори відповідності посади працівника його психо-інтелектуальним характеристикам,

прагматичність позиції, вмотивованість поведінки. Інтелектуальні фактори – інноваційний рівень технічних та організаційних рішень, рівень освіти персоналу за категоріями. Група фінансових факторів включає: стан оборотних засобів, норму прибутку, оцінну вартість підприємства і т.п. Фактори правового середовища – це податкове і господарське законодавство, законодавча підтримка інвестицій та ін.

Одним із чинників покращення виробничого потенціалу є впровадження у виробництво оновлених основних засобів, що сприятиме собою подальше збільшення обсягів та якості виготовленої продукції. Головними напрямками підвищення ефективності техніко-технологічних ресурсів є їх технологічне вдосконалення, автоматизація, механізація та своєчасне якісне оновлення, що відповідає технологіям сучасності. Це питання є дуже актуальним для багатьох підприємств України, адже нерідко стан їх машин та обладнання не відповідає вимогам часу, та після їх заміни зможе давати значно продуктивніші результати роботи, допомагати економити час та залучені ресурси.

Ще одним чинником, який обумовлює якість та ефективність виробничої діяльності підприємства слід визнати накопичені кошти, які за потреби можна було б спрямувати на забезпечення технічного вдосконалення. Важливим також є слідування досягненням НТП, що підвищує рівень автоматизації процесу виробництва, сприяє покращенню продуктивності праці та показує ступінь та якість використання трудового персоналу, дозволяє економити матеріальні витрати. Саме тому на підприємстві необхідно стимулювати нововведення та постійно слідкувати за їх впровадженням у світі.

Для позитивного впливу на матеріальну складову, управлінському складу підприємства доцільно звернути увагу на покращення системи постачання ресурсів, їх раціоналізацію у використанні, забезпечення відповідного обладнання, що допоможе зменшити рівень відходів виробництва. Також важливим є контроль надлишку запасів матеріалів на

складі, ефективності їх використання та повністю оптимізація складської діяльності, її подальше підкріплення системами автоматизації залишків товару. Ефективне управління трудовою складовою підприємства як частини виробничого потенціалу можливе за удосконалення системи оплати праці, створення можливості розвитку наявного потенціалу робітників, їх здібностей та якостей, стимулювання внутрішніх мотивацій.

Також важливо звернути увагу на якість підбору працівників та їх розстановку відповідно до вже здобутих навичок та кваліфікації, яку своєчасно необхідно підвищувати, а також на покращення структури та методів організації виробництва. Не менш важливим для підприємства є прагнення його працівників до саморозвитку, самовдосконалення та самонавчання. Якщо воно буде оцінюватись на підприємстві через заохочення, певну мотивацію, створення внутрішнього стимулу, постановку власних цілей та виявлення змін у існуючих навичках працівників, то трудові ресурси обов'язково зазнають позитивних змін, що забезпечить собою загальну тенденцію до розвитку підприємства.

Для покращення використання інформаційної складової доцільним буде модернізація старих та впровадження нових сучасних технологій з управління інформаційними ресурсами. Керівникам підприємств при плануванні стратегічного розвитку необхідно передбачати перелік заходів, що допоможе раціонально реалізувати наявні можливості та потенціал. Особлива увага має бути звернута на людські ресурси, адже вони відіграють фундаментальну роль у формуванні та подальшому використанні виробничого потенціалу, та своєю діяльністю здійснюють вагомий внесок у його нарощення. Наведені чинники дозволяють вплинути на досягнення головного завдання – підвищення ефективності управління виробничим потенціалом. Їх впровадження підводить до збільшення виробництва через планування розвитку підприємства, що полягає в розробці та реалізації заходів з використання та покращення наявного стану: повніше задоволення потреб населення через збільшення випуску та якості продукції, підвищення

віддачі вже існуючого виробничого потенціалу, зниження собівартості продукції що виробляється на підприємстві, покращення показника рентабельності виробництва і раціонального використання усіх його ресурсів.

1.3. Особливості управління виробничим потенціалом підприємства та його ефективністю

Управління виробничим потенціалом підприємства вирішує ключові завдання оптимізації структури активів та капіталу, зростання доходів, обґрунтованості витрат, підвищення платоспроможності та зміцнення фінансової стійкості. Усе вищесказане підкреслює актуальність цього дослідження. Практичне значення розвідки полягає в тому, що запропоновані рекомендації щодо вдосконалення управління виробничим потенціалом підприємства мають універсальний характер і можуть застосовуватися як на різних часових рівнях управління, так і в управлінні різними аспектами економічної діяльності підприємства.

Механізм управління виробничим потенціалом — це складова частина загального процесу управління підприємством. Управління формуванням та розвитком виробничого потенціалу підприємства прямо залежить від ефективності системи менеджменту. Цей процес обумовлюється не тільки наявністю ресурсів, але і їхнім розподілом, використанням та своєчасним поповненням.

У цих умовах виробничий потенціал підприємства необхідно розглядати як об'єкт управління, причому метою останнього є як формування і функціонування потенціалу для виробництва продукції, так і забезпечення змін у складі, структурі, величині економічного потенціалу з урахуванням умов зовнішнього середовища. Процес управління виробничим потенціалом підприємства відрізняється складністю функцій і елементів. Система управління виробничим потенціалом підприємства виконує такі

функції, як планування, організація, аналіз, регулювання, облік і контроль. Виконання цих функцій здійснюється завдяки прийняттю управлінських рішень, які повинні бути своєчасними й обґрунтованими. Механізм управління виробничим потенціалом використовується в практиці функціонування промислового підприємства постійно і безперервно під час розробки та прийняття управлінського рішення, пов'язаного з виробничо-господарською діяльністю підприємства. До структури механізму управління виробничим потенціалом промислового підприємства входять такі елементи:

1. Об'єкт управління — виробничий потенціал промислового підприємства.
2. Мета управління — розвиток виробничого потенціалу.
3. Критерії управління — система показників, що забезпечують моніторинг стану і рівня розвитку елементів виробничого потенціалу промислового підприємства.
4. Суб'єкти управління — елементи виробничого потенціалу.

5. Методи і напрями управління — залучення, використання та нарощування виробничого потенціалу.

6. Ресурси управління — матеріальні і фінансові ресурси, соціальний та організаційний потенціали, під час використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети [40]. Отже, система управління виробничим потенціалом промислового підприємства є складним управлінським процесом, інтегрованим у загальну систему менеджменту промисловим підприємством, підпорядкованим стратегічній меті управління виробничим потенціалом і орієнтованим на досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства загалом і на підвищення результативності діяльності промислового підприємства зокрема. Концепція управління виробничим потенціалом формується в межах стратегії підвищення результативності діяльності промислового підприємства, що обумовлює їхній тісний взаємозв'язок з виробничим потенціалом підприємства (рис. 1.6).

Здатність менеджерів гармонійно сформулювати цілі, мету розвитку виробничого потенціалу, скласти стратегічний план та розробити систему

ресурсного забезпечення, дозволить підприємству використати резерви виробничо-технологічного характеру.



Рис. 1.6. Етапи підготовки стратегії підвищення результативності управління виробничим потенціалом підприємства

Водночас процес управління повинен усувати причини невідповідності наявного у підприємства потенціалу вимогам навколишнього середовища. Цей процес орієнтований на перспективу й організовується відповідно до вимог та тенденцій змін факторів зовнішнього середовища. Це вимагає

чіткого уявлення про потенційні і реальні можливості підприємства, уміння правильно оцінити їхню сукупну величину, ступінь використання та напрями розвитку як продукції, так і самого підприємства, тобто йдеться про пошук напрямів формування конкурентних переваг [73].

Отже, управління виробничим потенціалом лежить в основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства, і ми розглядаємо його як сукупність можливостей та резервів розвитку підприємства під час використання системи факторів впливу, що перебувають як на підприємстві, так і за його межами. Водночас ці аспекти взаємообумовлені, а формальні процедури такі: – оцінка поточного і цільового (нормативного) рівня потенціалу; – аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають потенціал підприємства та його розвиток; – ранжування і відбір факторів, що впливають на формування і/або розвиток потенціалу підприємства та його функціонування; – раціоналізація забезпеченості елементів потенціалу необхідними ресурсами та компетенціями; – оцінка виробничої активності підприємства; – визначення напрямів підвищення виробничої активності і виробничого потенціалу; – розробка програми заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства для забезпечення його розвитку.

Управління виробничим потенціалом має передбачатися посадовими обов'язками керівника будь-якого рангу. При цьому ефективність управлінської роботи визначається не тільки професіоналізмом, компетентністю, а й відповідальністю за реалізовані заходи, юридично обґрунтованим розподілом посадових обов'язків, які не повинні виходити за межі повноважень конкретного керівника. В остаточному варіанті посадові обов'язки з управління потенціалом підприємства слід оформляти у вигляді стандарту або наказом першого керівника підприємства

Джерелом відновлення виробничого потенціалу та розробки напрямів удосконалення виробничої діяльності доцільно перерозподіляти джерела доходу на підставі врахування наступних принципів:

1) сума прибутку, що одержує підприємство в результаті виробничо-господарської і фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом на паритетних засадах;

2) прибуток акумулюється в бюджеті у вигляді податку на прибуток, який повинен бути сплачений у повному обсязі та у встановлені строки, порядок розрахунку і сплати якого до бюджету встановлюється законодавчо і ставка якого не може бути довільно змінена;

3) сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в поліпшенні результатів виробничо-господарської діяльності;

4) сума прибутку прибуток, що залишився у розпорядженні підприємства, в першу чергу повинен спрямовуватися на накопичення, подальший розвиток, що забезпечує його, і тільки в іншій частині – на споживання;

5) розподіл чистого прибутку повинен відбивати процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробництва і розвитку соціальної сфери [37].

Вчені формалізували декілька підходів до визначення виробничого потенціалу як економічної категорії: ресурсний, функціональний та цільовий. Так, перший підхід орієнтується на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів. Даний підхід розглядає виробничий потенціал як суму фізичних і вартісних оцінок його складових [24]. Наступний підхід забезпечує дотримання раціональної структури виробничого потенціалу. Третій підхід зосереджений на виявленні відповідності між наявним потенціалом та досягненням поставлених цілей.

Основні підходи до визначення виробничого потенціалу, систематизовані у табл. 1.5. Витратний підхід ґрунтується на методі: кількісного аналізу, розбиття по компонентах, порівняльної одиниці, балансової вартості, заміщення, ліквідаційної вартості.

Основні порівняльні характеристики методів розрахунку виробничого потенціалу [23]

Назва методу	Сутність методу	Сфери застосування
Еквівалентний метод	Оцінка потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів трансформується інші його елементи.	Метод дозволяє визначити величину потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має наступні недоліки: - весь потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який трансформується інші види ресурсів; - існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу і якості ресурсів; - такі елементи, як технологія і інформація не беруться до уваги
Функціональний метод	Передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу вироблюваної продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення	Метод є найпростішим, але і найменш точним, оскільки: - величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися; - складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу; - метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом вироблюваної продукції
Кореляційний метод	Передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу	Метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки і її галузей по виробництву певних видів продукції.
Вартісний метод	Передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей ОВЗ, персоналу (кадрів), технології та інформації	Використовується: - для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство; - для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому

Порівняльний підхід базується на використанні методів: парних продажів, кількісного і якісного аналізу продажів, галузевих співвідношень.

Без оцінки реальних можливостей підприємства практично неможливо досягти підвищення конкурентоспроможності бізнесу, подолати кризові ситуації в економічному розвитку. Моніторинг і кількісна оцінка потенціалу розвитку підприємства допомагають виявити пріоритетні проблеми та шляхи вирішення. Планування розвитку потенціалу підприємства передбачає охоплення цілої низки таких етапів, як: – оцінка структури, динаміки та ефективності використання виробничих ресурсів і можливостей підприємства, його частки або зайнятого положення на ринку; – визначення рівня конкурентоспроможності основних видів продукції, самого підприємства і його сукупного капіталу; – аналіз наявних виробничих резервів і втрат економічних ресурсів на підприємстві; – вибір основної стратегії і тактики розвитку потенціалу підприємства; – планування розвитку потенціалу підприємства з урахуванням обраних перспективних цілей і наявних обмежень ресурсів; – здійснення запланованих заходів, пов'язаних із забезпеченням економічного зростання та розвитком потенціалу підприємства [24].

Складність оптимізації механізмів реалізації виробничого потенціалу зумовлена необхідністю визначення ефективності як технологічних процесів з одного боку, так і ефективності управління з іншого, як основних факторів, від яких залежить не лише отримання корисного результату діяльності, але й підвищення його ефективності. Оцінка джерел досягнення такого результату повністю відповідає ресурсному підходу визначення і оцінки виробничого потенціалу. Схема управління виробничим потенціалом підприємства представлена на рисунку 1.7. Раціоналізація джерел фінансування процесу відтворення виробничого потенціалу сприятиме зниженню середньозваженої вартості капіталу підприємства та підвищить його інвестиційну привабливість. Опрацювання «вузьких місць» на підставі застосування

процесного підходу дозволить скоротити виробничо-фінансовий цикл і отримати вчасно прибуток, забезпечуючи основне джерело саморозвитку.

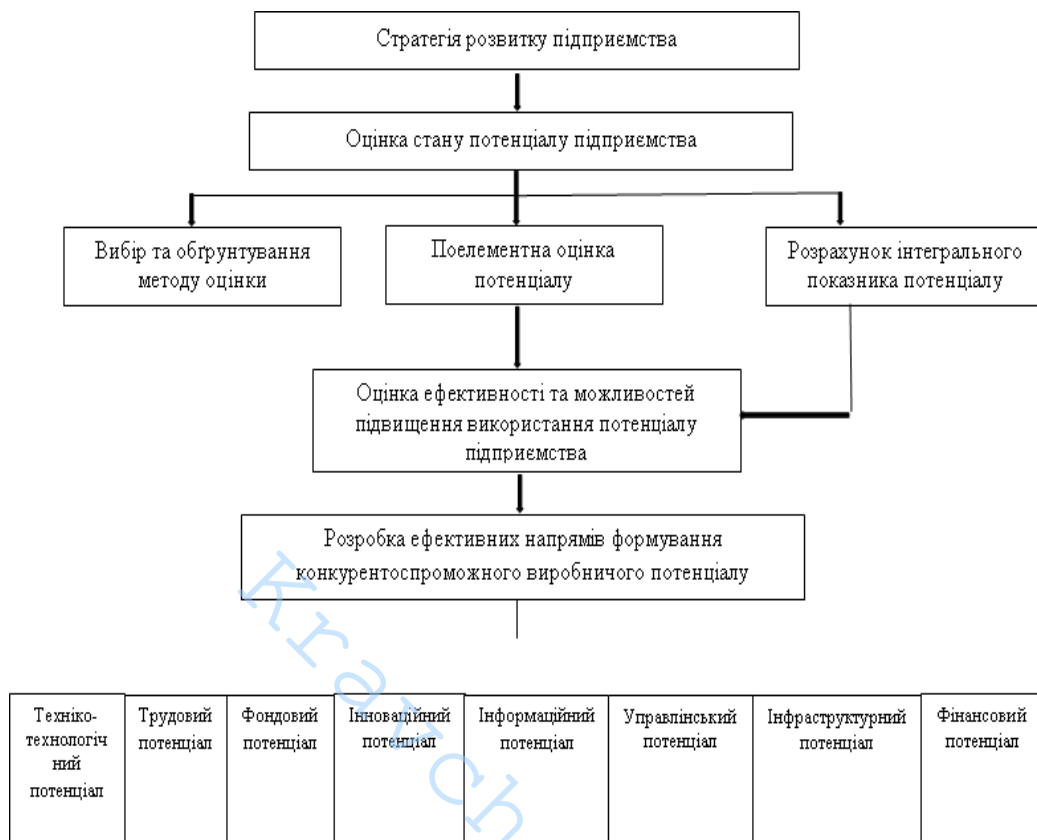


Рис. 1.7. Схема управління розвитком виробничого потенціалу підприємства

Такими джерелами виступають ресурси підприємства, що піддаються як кількісній, так і якісній оцінці.

Виробничий потенціал підприємства має динамічну форму, змінюється з плином часу залежно від умов, тому управління виробничим потенціалом підприємства не має чітко поставлених тимчасових рамок.

Поточне планування діяльності підприємства передбачає визначення необхідних заходів для реалізації їх протягом року. На сьогодні склад поточного плану, назви та змістове наповнення кожного з розділів, перелік показників визначається підприємством самостійно враховуючи особливості ведення господарської діяльності. Варто зазначити, що незалежно від складу

розділів загальний зміст поточного плану є практично єдиним. Основні завдання, які вирішує поточне планування стосуються визначення економічної ефективності виробництва, планування виробництва і збуту продукції, матеріально-технічне забезпечення виробничого процесу, визначення необхідної чисельності працівників для реалізації виробничого завдання, планування витрат та фінансування виробничо-господарської діяльності [71].

Зважаючи на вище викладене, планування виробництва і реалізації продукції відображає головну задачу господарської діяльності підприємства і є провідним розділом стратегічного і поточного плану. Всі інші розділи планів розробляються для його обґрунтування і спрямовані на забезпечення умов його виконання [2]. Таким чином, формування дієвих планів стратегічного і поточного характеру щодо встановлення виробничих можливостей промислового підприємства та ефективна їх реалізація здатна забезпечити досягнення цілей суб'єкта господарювання.

Планування ефективності формування і використання виробничого потенціалу – це процес, який передбачає визначення структури ресурсів підприємства, використання якої протягом планового періоду забезпечить досягнення цілей щодо ефективного розвитку суб'єкта господарювання та задоволення потреб споживачів відповідно до кількісної, якісної та цінової характеристик. Планування ефективності формування і використання виробничого потенціалу пропонуємо реалізовувати у наступній послідовності: – визначення місії і цілей діяльності підприємства. Під час формулювання цілей діяльності важливо визначити структуру продажів за ринками збуту, асортиментом, сегментами ринку, обсяги продажів товарів і послуг у натуральному і вартісному вираженні, прогностичні розміри надходжень і рівень ефективності діяльності підприємства; – аналіз ринку передбачає визначення існуючих умов господарювання щодо вивчення життєвого циклу товарів, ринкових сегментів і конкуренції. Встановлюються можливості і загрози за результатами застосування методів стратегічного

аналізу, визначаються конкурентні переваги, забезпеченість ресурсами та ефективність їх використання; – розроблення загальної стратегії підприємства, у якій встановлюються довгострокові цілі і задачі підприємства, сфери діяльності, здійснюється оцінка стратегічних альтернатив; – оцінка виробничого потенціалу з урахуванням перспектив розвитку організації. На даному етапі встановлюється рівень виробничого потенціалу і напрямки його використання в межах визначеної загальної стратегії; – обґрунтування функціональної стратегії розвитку виробничого потенціалу. З поміж визначених альтернатив використання наявного виробничого потенціалу обирається найбільш ефективна. На даному етапі можливе корегування показників стратегічного плану діяльності підприємства. Уточнення показників можливе у результаті виявлення невідповідності стану і рівня розвитку виробничих ресурсів умовам їх використання; – практична реалізація і контроль виконання плану ефективного формування і використання виробничого потенціалу підприємства (рис. 1. 8) Також передбачається детальне вивчення результатів провадження виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінюється рівень досягнення поставлених цілей і визначаються стратегічні розриви, тобто різниця між досягнутими параметрами розвитку виробничого потенціалу із запланованими.

Для усунення визначених невідповідностей між фактичним і бажаним рівнем розвитку виробничого потенціалу підприємства необхідно розробляти коригуючі заходи, які стосуються напрямків залучення виробничих ресурсів, поліпшення існуючого фізичного та морального стану засобів виробництва та забезпечення ефективності використання виробничих можливостей. Таким чином, успішність реалізації функції планування щодо формування і ефективного використання виробничого потенціалу залежить від доцільності встановлених стратегічних орієнтирів розвитку підприємства та від розроблених поточних заходів щодо виробництва та реалізації затребуваної споживачами продукції.

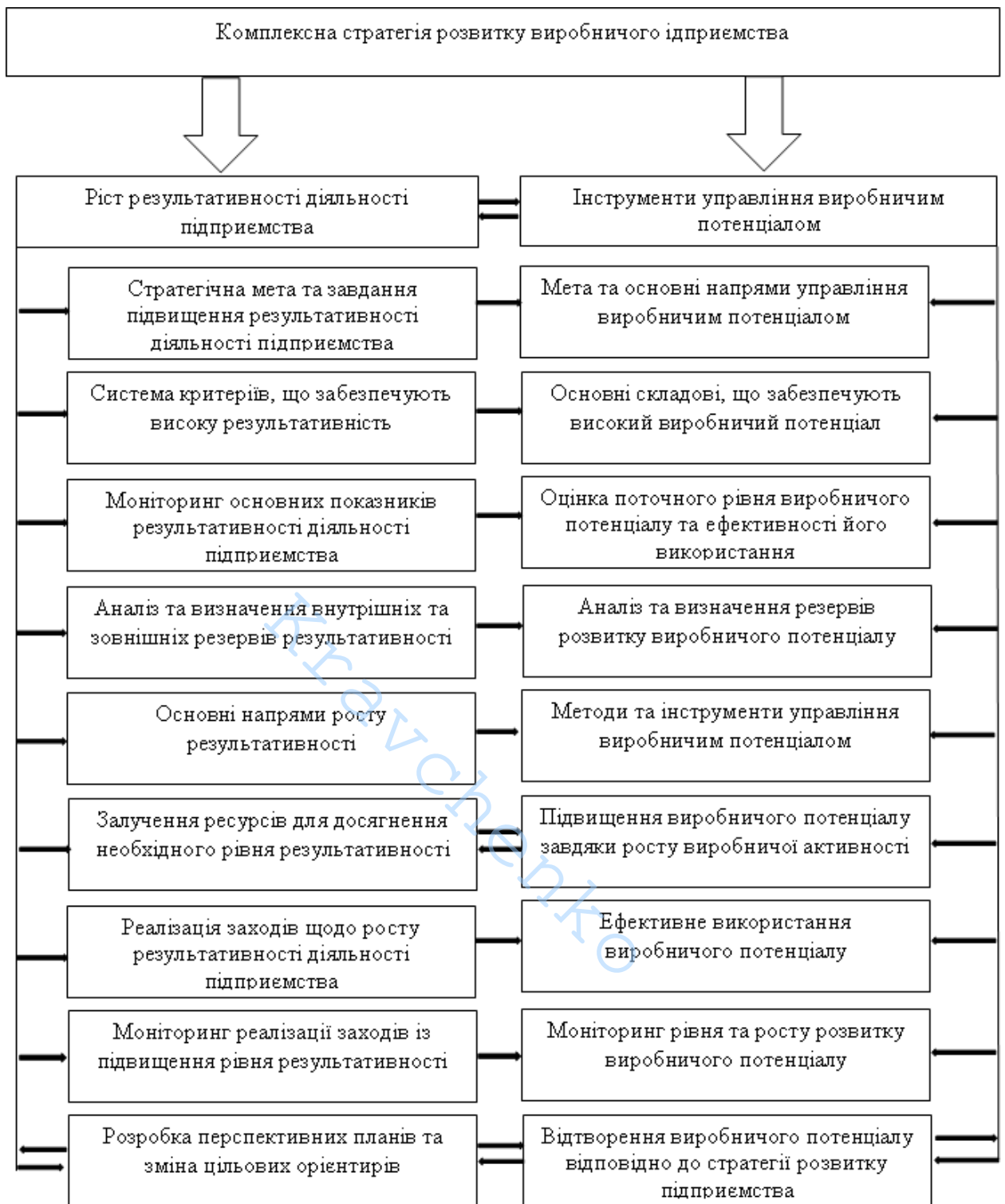


Рис. 1.8. Вплив інструментів управління виробничим потенціалом на результативність діяльності підприємства

Результатом планування виробничого потенціалу є його величина і рівень використання у досліджуваному періоді. Наукова обґрунтованість

плану виробничого потенціалу досягається дотриманням таких вимог: наявність та результативність функціонування маркетингової системи в областях стратегічного інтересу і спеціалізації підприємства; наявність та успішне функціонування системи прогнозування, яка використовується для обґрунтування перспективних напрямів розвитку науково-технічного потенціалу; наявності на підприємстві ефективної й динамічної інформаційної системи забезпечення маркетингових досліджень, прогнозування і планування технічного рівня виробництва, рівня організації виробництва й управління; використання системи ранжування та відбору пропозицій при формуванні портфеля заходів щодо розвитку і використання виробничого потенціалу, що базується на застосуванні об'єктивних множинних критеріїв; використання наукових методів оцінки й економічного обґрунтування пропозицій щодо розвитку та ефективного їх використання.

Таким чином, управління потенціалом підприємства, в основі якого лежить системний підхід до забезпечення розвитку, набагато ефективніше одиничних заходів, спрямованих здебільшого на удосконалення організаційно-технічних відносин. З урахуванням вищевикладеного під управлінням виробничого потенціалу слід розуміти підготовку, прийняття і реалізацію рішень з оцінки потенціалу, рівня його використання і нарощування відповідно до цілей, стратегією підприємства, беручи до уваги вплив внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства й використовуючи відповідні методи й функції управління.

Також на сьогоднішній день актуальність планування ефективності формування і використання виробничого потенціалу не втрачається, а цільове орієнтування ведення підприємницької діяльності вимагає раціонального підходу щодо задіяння у виробничих процесах наявних ресурсів та постійного підвищення рівня розвитку організації. Важливо враховувати, що цільове формування і використання виробничого потенціалу неможливе без визначення прогнозів щодо можливості досягнення орієнтирів розвитку. Тому важливо на рівні стратегічного планування правильно

визначати цілі діяльності підприємства з урахуванням виробничих можливостей, а на рівні поточного планування забезпечувати наявність та ефективне використання ресурсів для налагодження господарських процесів.

Таким чином, виробничий потенціал підприємства являє собою потенційну спроможність збільшити виготовлення продукції такої якості, асортименту та номенклатури, яка буде повністю задовольняти ключові параметри попиту споживачів ринку. Визначення ефективності управління виробничим потенціалом, є значимою проблемою для керівників, вирішення якої необхідно здійснювати за урахуванням важливості оцінки та розробки плану дій з покращення всіх видів економічних ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових, техніко-технологічних та інформаційних, з розподілом їх впливу на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства.

Зростання та становлення підприємства, досягнення стратегічних та економічних його цілей, тісно пов'язані з управлінням виробничим потенціалом підприємства, що виступає невід'ємним впливом керівника на виробничу діяльність підприємства та процеси що з нею пов'язані.

Управління виробничим потенціалом підприємства вимагає від керівника гнучкості до зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, приділення уваги його формуванню, використанню, зростанню та оцінці. Для ефективного управління необхідно розробити свою власну систему, яка буде враховувати всі наявні параметри зростання виробничого потенціалу, стан і склад ресурсів щодо їх використання, що полягає у зміні підходів до управлінської складової певного підприємства.

Завдання управління потенціалом мають багатоплановий характер і диференціюються за такими напрямками: дослідження виробничого потенціалу підприємства, формування напрямів розвитку й підвищення рівня його використання, реалізація виробничого потенціалу в стратегічному управлінні підприємством, відтворення потенціалу.

Кожному підприємству характерний свій відповідний рівень та стан виробничого потенціалу, що формується в процесі його діяльності. За умов,

коли підприємство правильно застосовує всі наявні ресурси та ефективно організовує виробництво – досліджуваний показник є високим та стабільним. Важливим є те, що нерідко при вагомому обсязі та рівні наявних ресурсів, підприємство не в змозі налагодити процес роботи, або, навіть, це призводить до спаду виробничого потенціалу. Тому кожному підприємству необхідно шукати шляхи до його підвищення та активного розвитку до високого рівня.

Кравченко

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

Публічне акціонерне товариство «Ecoplast» створено в 1996 році. Виробнича компанія «Ecoplast» стала першим підприємством з виробництва ПВХ профілю в Україні, випускаючи свою продукцію під торговою маркою Ecoplast. Вже більше 20 років наша компанія є найбільшим заводом-виробником металопластикових конструкцій в Україні.

Також на сьогоднішній день це є одним з найбільших постачальників високоякісного ПВХ профілю, для виробництва якого використовується тільки високоякісні матеріали. Пластик володіє білою рівною поверхнею, стійкий до впливів зовнішнього середовища і старіння, не потребує спеціального догляду. Зберігає свої властивості протягом усього експлуатаційного терміну. Профіль виготовляється з високоякісної сировини провідних світових виробників: Baerlocher (Німеччина), Formolon (США), LG Chem (Корея), Huntsman (Великобританія), на обладнанні фірм: «Cincinnati Extrusion» і «Greiner».

На сьогоднішній день в активі компанії виробничий комплекс більше 75000 кв.м. Виробничі потужності: до 10 тис. тонн сировини; до 1,5 тис. тонн готового профілю; до 1000 конструкцій на добу. 33 екструзійних ліній дозволяють: нарощувати обсяг продукції, що випускається; розробляти і випускати нові види продукції; збільшувати асортимент випущених ПВХ профілів.

Випробувальна лабораторія ПАТ «Ecoplast» проводить періодичні, контрольні випробування, а також випробування з метою сертифікації такої продукції: полівінілхлорид суспензійний; профілі полівінілхлоридні для огорожувальних будівельних конструкцій (вікон та дверей); профілі погонажні полівінілхлоридні; вікна та двері балконні з полівінілхлориду;

вікна та двері, вітрини і вітражі з алюмінієвих сплавів; профілі пресовані з алюмінієвих сплавів; вікна та балконні двері деревоалюмінієві; двері дерев'яні; вікна та балконні двері дерев'яні; склопакети клеєні та ін.

До складу випробувальної лабораторії увійшло дві профільних лабораторії, які охопили всю сферу діяльності випробування на підприємстві, починаючи з сировини, екструдірованний профілю і закінчуючи готовою, зібраною продукцією. Лабораторія має надійне обладнання виробництва Німеччини, має унікальний пристрій на якому можливе визначення динамічної термостабільності - показника, який дуже важливий для процесу переробки сировини в профіль. Все обладнання проходить метрологічну повірку.

Співробітники випробувальної лабораторії постійно стежать за змінами, своєчасно займаються актуалізацією нормативної документації, яка встановлює технічні вимоги до випробувальної продукції (ДСТУ, ГОСТи, методики випробувань, норми, правила і т.п.).

Інформаційним джерелом оцінки фінансового стану підприємства є його фінансова звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Фінансову звітність ПАТ «Ecoplast» надано у додатку А.

Проведемо аналіз структури активу балансу ПАТ «Ecoplast» за допомогою табл. 2.1.

З розрахунків, представлених у табл. 2.1 простежуються зміни розміру і структури майна аналізованого підприємства. Так, вартість майна у 2018 році, порівняно з 2017 роком зменшилася на 4,36%, або на 724,9 тис. грн., а у 2019 р., порівняно з 2018 р. відбулося збільшення загальної суми майна ПАТ «Ecoplast» на 5% або на 770,6 тис.грн. Такі зміни свідчать про скорочення оборотів підприємства у 2018 р. та розширення обороту у 2019 р., що є позитивною характеристикою.

У структурі сукупних активів досліджуваного підприємства впродовж досліджуваного періоду більшу частку займають необоротні активи і склали 92,56% балансу у 2017 р. або 15394,9 тис.грн., впродовж 2018 р. частка необоротних активів в балансі підприємства майже не змінилася, а у вартісному виразі відбулося її зменшення на 675,6 тис.грн., у 2019 р. частка необоротних активів дещо зменшилася і склала 88,9% активів підприємства при абсолютному збільшенні їх на 0,73% або на 106,9 тис.грн.

Таблиця 2.1

Порівняльний аналіз активу балансу досліджуваного підприємства

Найменування статей	2017р		2018р.		2019 р.		Відхилення 2018р. до 2017р.			Відхилення 2019р. до 2018р.		
	Абс. вел.	Відн. вел.	Абс. вел.	Відн. вел.	Абс. вел.	Відн. вел.	В абсол. величині	У структурі	Темп росту, %	В абсол. вел.	У структурі	Темп росту, %
I. Необоротні активи												
Незавершені капітальні інвестиції	270,5	1,63	270,5	1,70	1156,7	6,94	0	0,07	0,00	886,2	5,24	327,62
Основні засоби	15124,4	90,94	14448,8	90,83	13669,5	81,96	-675,6	-0,10	-4,47	-779,3	-8,87	-5,39
Усього за розділом I	15394,9	92,56	14719,3	92,53	14826,2	88,90	-675,6	-0,03	-4,39	106,9	-3,63	0,73
II. Оборотні активи												
Запаси	811,9	4,88	854,7	5,37	457,8	2,74	42,8	0,49	5,27	-396,9	-2,63	-46,44
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	211,5	1,27	113,3	0,71	1219,6	7,31	-98,2	-0,56	-46,43	1106,3	6,60	976,43
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2,1	0,01	2,5	0,02	2,9	0,02	0,4	0,00	19,05	0,4	0,00	16,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	189,1	1,14	212	1,33	166,3	1,00	22,9	0,20	12,11	-45,7	-0,34	-21,56
Гроші та їх еквіваленти	22,4	0,13	5,2	0,03	4,8	0,03	-17,2	-0,10	-76,79	-0,4	0,00	-7,69
Усього за розділом II	1237	7,44	1187,7	7,47	1851,4	11,10	-49,3	0,03	-3,99	663,7	3,63	55,88
БАЛАНС	16631,9	100,0	15907	100,0	16677,6	100,0	-724,9	0,00	-4,36	770,6	0,00	4,84

Необоротні активи є матеріальною базою будь-якої підприємницької діяльності, забезпечують статутну діяльність, прибутковість і рентабельність підприємства.

В розрізі необоротних активів підприємства слід звернути увагу на суттєве збільшення незавершених капітальних інвестицій у 2019 р., порівняно з 2018 та 2017 роками. Збільшення відбулося в чотири рази в абсолютному виразі і на 5,24% у структурі активів підприємства. Як відомо, незавершеними капітальними інвестиціями в необоротні матеріальні активи визнаються капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва. Тому зазначені зміни свідчать про створення підприємством матеріальної основи для підвищення продуктивності живої праці на базі впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва.

Стосовно оборотних активів ПАТ «Ecoplast» зазначимо, що у абсолютному виразі у 2018р. порівняно з 2017 р. їх значення дещо зменшилося (на 49,3 тис.грн. або на 3,99%), а у 2019 р., порівняно з 2018 р. розмір оборотних активів збільшився на 663,7 тис.грн. або на 55,88% і склав 1851,4 тис.грн. Збільшення оборотних активів підприємства може свідчити про розширення виробництва і буде позитивною характеристикою, однак, поряд з цим, такі зміни можуть бути слідством уповільнення обертас мості оборотних активів, що спричинило об'єктивну необхідність у збільшенні потреби в рості їх маси, що вже є негативною тенденцією. У зв'язку з цим доцільно простежити зміни по окремих статтях оборотних активів.

Так, виходячи з даних табл. 2.1 зазначимо, що найбільша питома вага в розрізі оборотних активів належить запасам. Щодо тенденції зміни – маємо наступне: у 2018 р. відбувається їх збільшення на 5,27% при одночасному зменшенні обсягів виробництва на 13,72%, що є негативним фактом; у 2019

р., порівняно з 2018 р. відбувається їх зменшення на 46,44% при одночасному збільшенні обсягів виробництва на 2,36%, що є позитивним фактом.

Слід звернути увагу на суттєве збільшення дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги у 2019 р., порівняно з 2018 р. (на 1106,3 тис.грн. або на 976,43%). Це може свідчити про збільшення кількості покупців і не є негативним фактом.

Певний внесок у формування оборотних активів ПАТ «Ecoplast» внесли гроші та їх еквіваленти. Їх доля у структурі активів підприємства на початок досліджуваного періоду складала 0,13%, а у структурі оборотних активів 1,81%. У 2018 р. при абсолютному зменшенні показника на 17,2 тис.грн. відбулося структурне зменшення на 0,1%, а у 2019р. при абсолютному зниженні на 0,4 тис.грн. простежується стабільність у структурі активів підприємства. Структура активів з високою долею заборгованості і низькою долею грошових коштів може свідчити про проблеми, пов'язані з маркетинговою політикою, а також про ненадійний характер розрахунків.

Динаміку структури активів ПАТ «Ecoplast» надано на рис. 2.1.

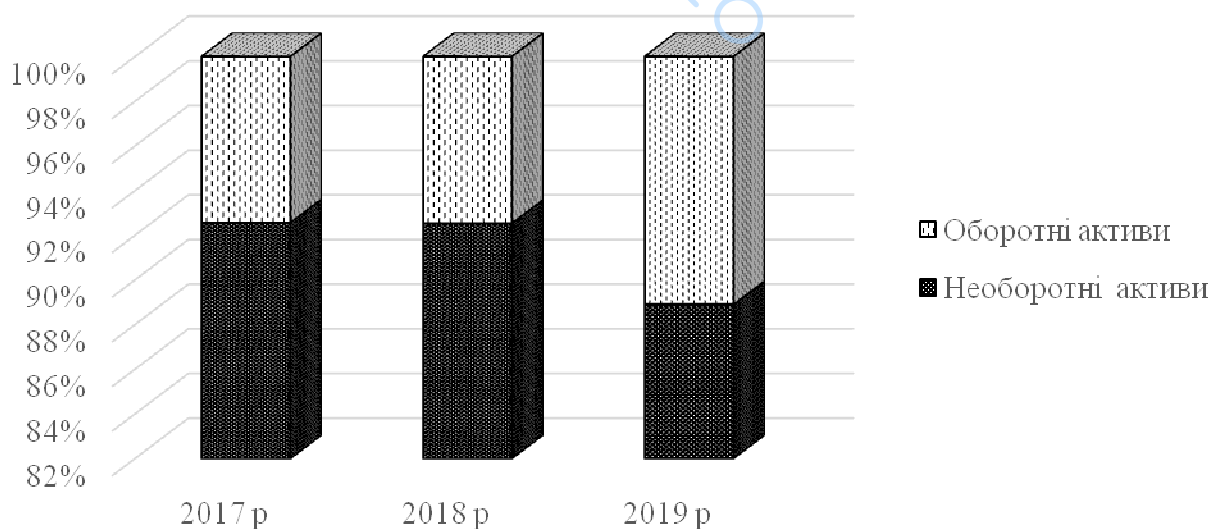


Рис. 2.1. Динаміка структури активу балансу

Таким чином, що ПАТ «Ecoplast» має «тяжку» структуру активів. Це свідчить про значні накладні витрати і високу чуттєвість підприємства до зміни виручки.

Далі доцільно проаналізувати структуру та динаміку джерел формування майна досліджуваного підприємства (табл. 2.2). Динаміку джерел формування майна підприємства надано на рис. 2.2.

Виходячи з даних табл. 2.2, бачимо, що основним джерелом формування майна досліджуваним підприємством впродовж досліджуваного періоду є власний капітал. Так, на початок його доля склала 92,3%, що у вартісному виразі складає 15351,3 тис.грн., у 2018 році його доля у структурі склала 90,51%

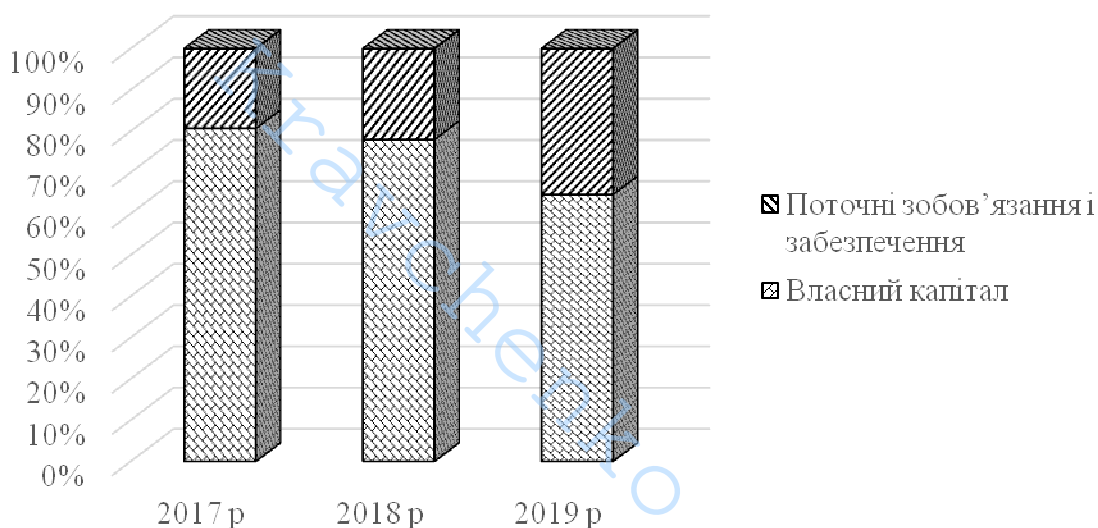


Рис. 2.2. Динаміка джерел формування майна ПАТ «Ecoplast»

Такі зміни відбулися за рахунок збільшення позикового капіталу на 229,7 тис.грн. або на 17,94%. У 2019 році власний капітал продовжує зменшуватися як у структурі (на 1,55%), так і у абсолютному виразі (на 641,6 тис.грн. або на 4,46%). Протилежні зміни відбуваються з позиковим капіталом, його розмір на кінець досліджуваного періоду збільшився вдвічі (на 93,5% або на 1412,2 тис.грн). Відповідно і в структурі відбулося збільшення питомої ваги позикового капіталу підприємства на 8,03%, що значно впливає на його фінансову незалежність.

Таблиця 2.2

Порівняльний аналіз пасиву балансу досліджуваного підприємства.

Найменування статей	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Зміни						
	Абсол. вел.	Відн. вел.	Абсол. вел.	Відн. вел.	Абсол. вел.	Відн. вел.	2018 р. до 2017 р.			2019 р. до 2018 р.			
							В абсол. вел.	У структурі	Темп приросту, %	В абсол.вел.	У структурі	Темп приросту, %	
1. Власний капітал													
Зареєстрований капітал	5341,9	32,12	5341,9	33,58	5341,9	32,03	0	1,46	0,00	0	-1,55	0,00	
Додатковий капітал	24906,8	149,75	24897,9	156,52	24889,5	149,24	-8,9	6,77	-0,04	-8,4	-7,28	-0,03	
Нерозподілений прибуток	-		-		-								
	14897,4	-89,57	15843,1	-99,60	16476,3	-98,79	-945,7	-10,03	6,35	-633,2	0,81	4,00	
Усього за розділом 1	15351,3	92,30	14396,7	90,51	13755,1	82,48	-954,6	-1,79	-6,22	-641,6	-8,03	-4,46	
3. Поточні зобов'язання і забезпечення													
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1177,3	7,08	1474,1	9,27	2885,9	17,30	296,8	2,19	25,21	1411,8	8,04	95,77	
розрахунками з бюджетом	46,7	0,28	5,1	0,03	6,7	0,04	-41,6	-0,25	-89,08	1,6	0,01	31,37	
розрахунками зі страхування	4,1	0,02	0,1	0,00	2,2	0,01	-4	-0,02	-97,56	2,1	0,01	2100,0	
розрахунками з оплати праці	10,8	0,06	6,4	0,04	5,3	0,03	-4,4	-0,02	-40,74	-1,1	-0,01	-17,19	
Інші поточні зобов'язання	41,7	0,25	24,6	0,15	22,4	0,13	-17,1	-0,10	-41,01	-2,2	-0,02	-8,94	
Усього за розділом 3	1280,6	7,70	1510,3	9,49	2922,5	17,52	229,7	1,79	17,94	1412,2	8,03	93,50	
Баланс	16631,9	100,00	15907	100,00	16677,6	100,00	-724,9	0,00	-4,36	770,6	0,00	4,84	

Така структура формування джерел майна досліджуваного підприємства є фактором забезпечення стабільного фінансового стану на певний період. Так, розмір зареєстрованого капіталу досліджуваного підприємства впродовж 2017 – 2019 рр. залишався незмінним і складав 5341,9 тис.грн., а його частка у структурі пасивів складала 32,12%, 33,58%, 32,03% відповідно, що є суттєвою і позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Негативним слід визнати збільшення непокритого збитку підприємства: у 2018 р., порівняно з 2017 р., його сума збільшилася на 945,7 тис. грн. або на 6,22%, а у 2019 р., порівняно з 2018 р. його сума зменшилася більш на 633,2 тис. грн. або на 4,0%. Питома вага непокритого збитку у структурі пасивів має аналогічну тенденцію, що стримує розвиток підприємства за рахунок самофінансування.

Значна питома вага у загальній сумі фінансових ресурсів належить додатковому капіталу. Його розмір впродовж 2017 – 2019 рр перевищує загальну суму власного капіталу підприємства. Специфіка його змістовного наповнення дозволяє стверджувати, що вільних коштів для реалізації стратегії та адаптації до змін в середовищі недостатньо.

Стосовно зобов'язань і забезпечень досліджуваного підприємства, то впродовж 2017 – 2019 рр. вони на 100% складаються з поточних, що, в цілому, свідчить про нераціональну структуру балансу підприємства і про наявність ризику втрати фінансової стійкості.

Таким чином, збільшення джерел формування майна ПАТ «Ecoplast» у 2019 р. відбулося переважно за рахунок збільшення поточних зобов'язань і забезпечень. Такі зміни в цілому є негативними, однак враховуючи значну долю власного капіталу у структурі балансу підприємства вони не вплинули суттєво на фінансову стійкість підприємства. Використання залученого капіталу дозволяє збільшувати виробничі потужності з метою отримання додаткового прибутку.

2.2. Оцінка фінансового стану досліджуваного підприємства

Фінансові результати утворюються в результаті всіх видів діяльності підприємства за певний період часу, звичайно за квартал або рік і визначаються на основі бухгалтерських оцінок, тобто на основі реалізованих доходів і зроблених витрат (принцип нарахування або касовий) у поточних цінах. У зв'язку із цим вони істотно залежать від облікової політики підприємства та не враховують зміну вартості грошей у часі [82].

Фінансові результати обумовлюють тип фінансового стану, його стійкість та є джерелом поповнення власного капіталу підприємства, беруть участь у формуванні чистого прибутку підприємства, але не ідентичні останньому.

Значно фінансовий стан залежить від прибутку, то якщо прибуток, особливо економічний, є більш об'єктивним показником ефективності та конкурентоздатності підприємства в довгостроковій перспективі, то фінансові результати, визначені на основі бухгалтерських даних, не завжди дають адекватну поточному положенню інформацію. Проте, фінансові результати є мірою абсолютної економічності та впливають на загальну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вони є реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, засобом досягнення різних цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних та ін.) [63]. В умовах ринкового господарства держава не втручається у процес розподілу прибутку, підприємство повинно самостійно знайти оптимальне співвідношення у спрямованих додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі

Фінансові результати як досить стандартизована система показників, обумовлена нормативними та інструктивними матеріалами по формуванню фінансової звітності, забезпечує різних користувачів однозначною інформацією про стан справ на підприємстві. І останній момент, якщо прибуток є об'єктом більше стратегічного та тактичного управління, те фінансові результати є інструментом тактичного та оперативного управління й контролю (табл. 2.3) [55].

Порівняльна характеристика понять «прибуток» та «фінансові результати» підприємства

Характеристики	Прибуток	Фінансові результати
1	2	3
Види доходів, що беруть участь у формуванні	Майбутні (очікувані) та поточні	Поточні, реалізовані
Види бухгалтерських витрат, що беруть участь у розрахунках	Капітальні та поточні	Поточні, зроблені
Види економічних витрат, що беруть участь у формуванні	Зовнішні й внутрішні	Зовнішні
Сфера формування	Виробництво в широкому розумінні та перерозподільні відносини	Всі види діяльності підприємства
У більшій мірі виражає інтереси	Власників капіталу (інвесторів), менеджерів	Різних контрагентів: власників, державу, кредиторів, персонал
Види оцінки	Економічна та бухгалтерська	Бухгалтерська
Зв'язок із законодавчою та нормативною базою	Визначає формування тільки оподатковувачого та чистого прибутку підприємства	Визначає всі види фінансових результатів
Джерело інформації	Управлінський та бухгалтерський облік	Бухгалтерський облік
Об'єкт управління	Стратегічного та тактичного	Тактичного та оперативного
Співвіднесення з часом	Співвідноситься з певним періодом часу, конкретною поточною господарською операцією, інвестиційним проектом	За певний період часу
Зв'язок із власним капіталом, активами	Нерозподілений чистий прибуток є джерелом поповнення власного капіталу	
Власників капіталу (інвесторів), менеджерів	Власників капіталу (інвесторів), менеджерів	В економічних вигодах, отриманих коштах у результаті використання активів підприємства

Таким чином, зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з врахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного,

податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції (рис.2.1) [74].

Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки ефективності його діяльності.



Рис.2.3. Сутність фінансового результату підприємства

Підводячи підсумки зазначимо, що категорія фінансового результату є ширшим поняттям порівняно із категорією прибутку, оскільки, показник прибутку є однією із двох форм (прибуток чи збиток) відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Фінансовий результат характеризує якісні та кількісні показники результативності

господарської діяльності підприємства, а прибуток - позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу. Негативне (від'ємне) значення категорії фінансового результату відображається у показнику збитку, який свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, ефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Величина фінансового результату, є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність суб'єкта господарювання, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Формування фінансових результатів підприємств залежить від великої кількості факторів, знання про які дозволяє цілеспрямовано управляти даним процесом. Далі доцільно проаналізувати ліквідність підприємства за допомогою відносних показників (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Коефіцієнти ліквідності досліджуваного підприємства

Показник	Норм знач.	2017р	2018р	2019р	Зміни	
					2018р/ 2017р	2019р/ 2018р
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,01749	0,00344	0,00164	-0,01405	-0,0018
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1	0,33195	0,22048	0,47685	-0,11147	0,25637
Коефіцієнт загальної ліквідності	2	0,96595	0,7864	0,63349	-0,17955	-0,15291
Чистий обіговий капітал, тис. грн.	> 0	-43,6	-322,6	-1071,1	-279	-748,5

Коефіцієнт абсолютної ліквідності повинен перебувати в межах 0,2 – 0,35 і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство здатне погасити за рахунок наявних у його розпорядженні коштів. Виходячи з отриманих результатів (див. табл. 2.4) можна зробити висновок, впродовж досліджуваного періоду значення коефіцієнта не відповідає нормативному. Тобто величина наявних грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства недостатня для покриття найближчим часом короткотермінової заборгованості. Простежується тенденція його збільшення, що є позитивним, оскільки чим вище його величина, тим більші гарантія погашення боргів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності оптимально повинен дорівнювати 1 і відображає платіжні можливості підприємства за умови своєчасної оплати з боку дебіторів та показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. Впродовж досліджуваного періоду значення цього коефіцієнту змінюється. Якщо у 2017 р. на 1 гривню термінових боргів припадало 0,33 грн. найбільш ліквідних активів, то вже в 2018 р. – 0,22 грн., а у 2019 р. – 0,47 грн. Незважаючи на ріст даного показника, його рівень не досяг мінімального значення. Тобто впродовж досліджуваного періоду досліджуване підприємство не може оплатити свою короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт загальної ліквідності повинен дорівнювати 2 і показує платіжні можливості підприємства, за умови не тільки своєчасних розрахунків дебіторів і сприятливої реалізації готової продукції, але й продажу, якщо буде потреба в інших матеріальних елементів оборотних коштів. На ПАТ «Ecoplast» у 2017 р. коефіцієнт поточної ліквідності вдвічі нижче нормативного значення, що вказує на і неефективне використання підприємством своїх коштів. Негативним є зменшення цього показника впродовж 2018 – 2019 рр.. Перевищення короткострокових фінансових зобов'язань над оборотними активами забезпечує вказує на нестачу засобів для компенсації збитків, які може понести підприємство при розміщенні й ліквідації всіх оборотних активів, крім готівки. Тому, чим нижча величина

цього запасу, тим менша впевненість кредиторів, що борги буде погашено.

Таким чином, на підприємстві існують проблеми стосовно розрахунків за своїми короткостроковим зобов'язанням.

Динаміку коефіцієнтів ліквідності наведено на рис. 2.4.

Велике значення в аналізі ліквідності підприємства має вивчення чистого оборотного капіталу, який необхідний підприємству для підтримки фінансової стійкості, тому що перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство може не погасити тільки свої короткострокові зобов'язання, а має і фінансові ресурси для розширення своєї діяльності. На фінансовий стан підприємства негативно впливає як нестача, так і надлишок чистого оборотного капіталу.

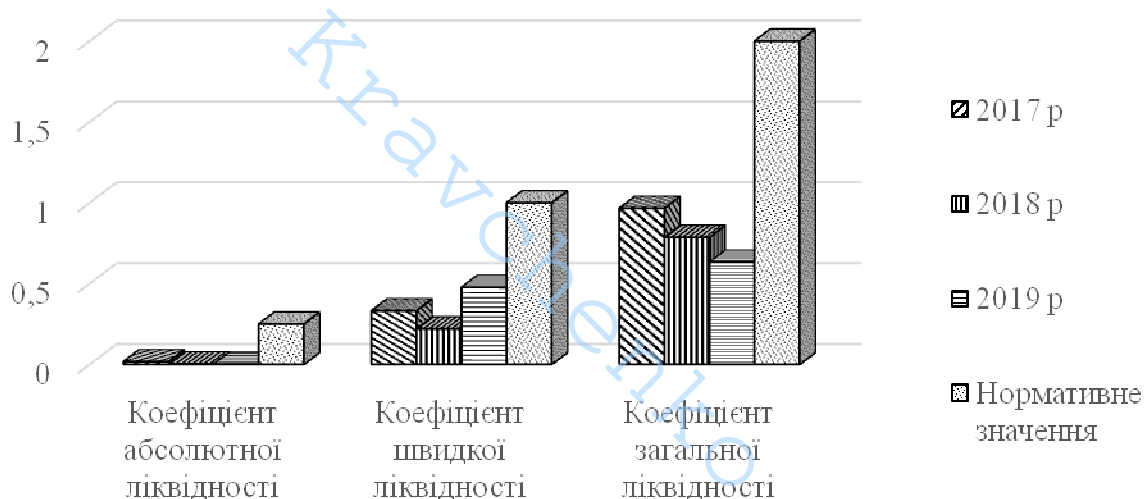


Рис. 2.4. Динаміка коефіцієнтів ліквідності

Виходячи з даних табл. 2.4, зазначимо, що впродовж досліджуваного періоду чистий обіговий капітал має тенденцію до зменшення і був від'ємним. У 2018 р., порівняно з 2017 р. відбулося його зменшення на 279 тис.грн, а у 2019 р. - на 748,5 тис.грн. Це свідчить про не здатність підприємства не тільки погасити свою заборгованість, а й вести поточну діяльність та можливість розширення її в майбутньому. Отже, це також є негативним чинником для інвесторів і не сприяє можливості вкладення коштів в дане підприємство.

Таким чином, на підставі розрахованих коефіцієнтів та показників

ліквідності можна стверджувати, що ПАТ «Ecoplast» не здатне розраховуватися за своїми зобов'язаннями, не використовує усі наявні резерви і це є негативним фактором, який впливає на ефективність діяльності ПАТ «Ecoplast».

2.3. Аналіз динаміки використання виробничого потенціалу підприємства

Рентабельність, на відміну від абсолютного значення прибутку, є відносним показником, також характеризує ефективність роботи підприємства. Для фінансового аналізу найважливішими показниками є розрахунок співвідношення чистого прибутку до рівня продажів, активів, власного капіталу і витрат (табл. 2.5).

Коефіцієнти оцінки рентабельності (прибутковості) характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток в процесі своєї господарської діяльності і визначають загальну ефективність використання активів і вкладеного капіталу.

Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; відповідає інтересам учасників економічного процесу.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат та ін. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Рентабельність відображає ступінь прибутковості діяльності підприємства. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється перш за все в швидкості обороту його засобів. Аналіз ділової активності і рентабельності полягає в дослідженні рівня і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів оборотності і рентабельності, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства.

Методика аналізу рентабельності на малому підприємстві

№ п/п	Найменування показника	Економічний зміст розрахунку	Розрахунок показника	Характеристика показника
1	Рентабельність сукупного капіталу	Чистий прибуток / усього джерел засобів	р. 2350, форма №2 / р. 1900, форма №1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку
2	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	р. 2350, форма №2 / р. 1495, форма №1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал для отримання прибутку
3	Рентабельність основного капіталу	Чистий прибуток / основні засоби	р. 2350, форма №2 / р. 1095, форма №1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує основні засоби для отримання прибутку
4	Рентабельність реалізованої продукції	Чистий прибуток / чиста виручка від реалізації	р. 2350, форма №2 / р. 2000, форма №2	Характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства, показує скільки гривень прибутку припадає на 1 гривню виручки від реалізації
5	Рентабельність доходів	Чистий прибуток / усього доходів	р. 2350, форма №2 / р. 2280, форма №2	Показує загальну ефективність діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення всіх видів доходів
6	Рентабельність діяльності	Чистий прибуток / усього витрат	р. 2350, форма №2 / р. 2285, форма №2	Показує скільки гривень чистого прибутку припадає на 1 гривню всіх витрат

Особливу увагу привертають на відносні показники – це розрахунок фінансових коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнта оборотності активів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, коефіцієнта тривалості оборотів дебіторської і кредиторської заборгованостей, коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнта оборотності власного капіталу. Важливою перевагою коефіцієнтів є те, що вони нівелюють перекручування впливу інфляції на аналітичні показники, що особливо актуально при оцінці діяльності підприємств у сучасних умовах. Водночас, необхідно враховувати, що коефіцієнти не мають універсального значення і можуть розглядатися як орієнтовні індикатори найбільш чистих місць діяльності підприємства.

Відносні показники ділової активності характеризують ефективність використання ресурсів підприємства і дають можливість оцінити фінансовий стан підприємства з позиції швидкості трансформації авансованого капіталу у грошові кошти, достатності виробничого потенціалу, ефективності використання власного капіталу в умовах скорочення і подорожчання позикового капіталу. Отже, при відсутності зовнішніх джерел фінансування, зокрема банківських кредитів, приплив ресурсів може бути забезпечений за рахунок внутрішніх джерел – власного капіталу, але важливим є раціональне та ефективне використання робочого капіталу, а тому при аналізі діяльності підприємств пріоритетними є показники ділової активності та оборотності активів (табл. 2.6).

Отже, функціонування підприємства і використання виробничого потенціалу визначається здатністю забезпечувати достатній рівень прибутковості діяльності, що характеризується системою абсолютних і відносних показників. Аналіз фінансових результатів малого підприємства відрізняється від аналізу на інших підприємствах своєю інформаційною базою, видами фінансових результатів та чинниками, що на них впливають.

Отже, функціонування підприємства та ефективне використання виробничого потенціалу визначається здатністю забезпечувати достатній рівень прибутковості діяльності, що характеризується системою абсолютних і відносних показників. Аналіз фінансових результатів малого підприємства відрізняється від аналізу на інших підприємствах своєю інформаційною базою, видами фінансових результатів та чинниками, що на них впливають та

розробки заходів щодо удосконалення використання виробничого потенціалу.

Таблиця 2.6

Економічна суть та порядок розрахунку показників ділової активності

№ п/п	Показник	Економічний зміст розрахунку	Розрахунок показника	Коментар та економічна суть
1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт оборотності активів	дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) / середня величина підсумку балансу підприємства	$\frac{p. 2000 \text{ ф.2}}{(p.1300 \text{ гр.3} + p.1300 \text{ гр.4})} * 0,5$	характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) / середньорічна величина дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги)	$\frac{p. 2000 \text{ ф.2}}{(p.1125:1155 \text{ гр.3} + p.1125:1155 \text{ гр.4})} * 0,5$	показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, який аналізується
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) / середньорічна величина кредиторської заборгованості	$\frac{p. 2000 \text{ ф.2}}{(p.1610:1630 \text{ гр.3} + p.1610:1630 \text{ гр.4})} * 0,5$	показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, яке надається підприємству.
4	Термін погашення дебіторської заборгованості	середньорічна величина дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) / дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), * кількість днів в періоді, що аналізується	тривалість періоду / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	показує середній термін погашення заборгованості дебіторами
5	Термін погашення кредиторської заборгованості	середньорічна величина кредиторської заборгованості / собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) * кількість днів у періоді, що аналізується	тривалість періоду / коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	показує середній термін погашення кредиторської заборгованості

1	2	3	4	5
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	собівартість реалізованої продукції / середньорічна вартість матеріальних запасів	р. 2050ф.2 / (р.1100гр.3+ р. 1100гр.4)* 0,5	характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) / середньорічна величина власного капіталу	р. 2000 ф.2 / (р.1495гр.3+ р. 1495гр.4)* 0,5	показує ефективність використання власного капіталу підприємства.
8	Коефіцієнт оборотності основних засобів	дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) / середньорічна величина основних засобів	р. 2000 ф.2 / (р.1010гр.3+ р. 1010гр.4)* 0,5	показує ефективність використання основних засобів підприємства.

Розподіл прибутку підприємства базується на спрямуванні прибутку на споживання та нагромадження. При цьому невикористаний залишок прибутку збільшує розмір власного капіталу підприємства та обліковується як нерозподілений прибуток минулих років. При негативному фінансовому результаті діяльності підприємства сума непокритого збитку зменшує власний капітал. Загальна сума нерозподіленого прибутку поділяється на асигновану частину, яка має певне цільове призначення, наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення виробничих програм і неасигновану частину, яка не має конкретного призначення [10].

Фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який посилює виробничий потенціал, узагальнює усі результати господарської діяльності та дає можливість зробити комплексну оцінку ефективності діяльності. Для оцінювання виробничого потенціалу важливим є те, що фінансові результати діяльності підприємства характеризуються абсолютними (сумою отриманого прибутку (збитку) та відносними (рівнем рентабельності)) показниками.

Проведемо аналіз динаміки абсолютних показників фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 2.7).

Фінансові результати діяльності підприємства у 2017 - 2019 роках

Показник	Джерело інформації, форма № 2	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютні зміни		Темп приросту, %	
					2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) , тис.грн.	2000	944	814,4	833,7	-129,60	19,3	-13,73	2,37
Інші операційні доходи, тис.грн.	2120	94,8	29,5	920	-65,30	890,5	-68,88	3018,64
Інші доходи, тис.грн.	2240							
Разом доходи, тис.грн.	2280	1038,8	843,9	1753,7	-194,90	909,8	-18,76	107,81
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	205-0	1505,5	1387,3	1341	-118,20	-46,3	-7,85	-3,34
Інші операційні витрати, тис.грн.	2180	529,1	402,3	1045,9	-126,80	643,6	-23,97	159,98
Інші витрати, тис.грн.	2270	0	0	0	0,00	0		
Разом витрати	2285	2034,6	1789,6	2386,9	-245,00	597,3	-12,04	33,38
Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн.	2290	-1008,8	-945,7	-633,2	63,10	312,5	-6,25	-33,04
Чистий прибуток, тис.грн	2350	-1008,8	-945,7	-633,2	63,10	312,5	-6,25	-33,04

Виходячи з розрахунків, представлених в табл. 2.7, видно, що чистий дохід від реалізації продукції протягом досліджуваного періоду змінювався наступним чином: у 2018 р. порівняно з 2017 р., відбулося зменшення доходу на 129,6 тис. грн., а в наступному, 2019 році чистий дохід від реалізації становив 833,7 тис. грн., що на 19,3 тис. грн. більше ніж у 2018 р. Темп приросту чистого доходу ПАТ «Ecoplast» у 2018 р. був від'ємним і становив -13,3 %, а у 2019 р. збільшення відбулося на 2,37%.

Інші операційні доходи, які сформовані з дохід від реалізації виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів; процентів банку по депозитах, відшкодування раніше списаних активів і т.і. у 2018 р., порівняно з 2017 р. зменшилися більш, ніж у три рази, а саме, на 65,3 тис.грн. або на 68,9%. У 2019 р, порівняно з попереднім періодом ситуація суттєво змінилася, інші операційні доходи збільшилися 890,5 тис.грн. або на 3018%.

Загальна сума доходів змінювалась аналогічним образом, а саме, зменшилася у 2018 р. на 18,76% і збільшилася у 2019 р. на 107,81%.

Динаміка витрат ПАТ «Ecoplast» співпадає з динамікою його доходів. Тобто, у 2018 р., порівняно з 2017 р. відбувається зменшення загальної суми витрат підприємства на 245 тис.грн. або на 12,04%, а у 2019 р., порівняно з 2018 р. – збільшення на 597,3 тис.грн. або на 33,38%.

Для визначення ефективності діяльності досліджуваного підприємства зіставимо зміни чистого доходу підприємства та витрат (рис. 2.5).

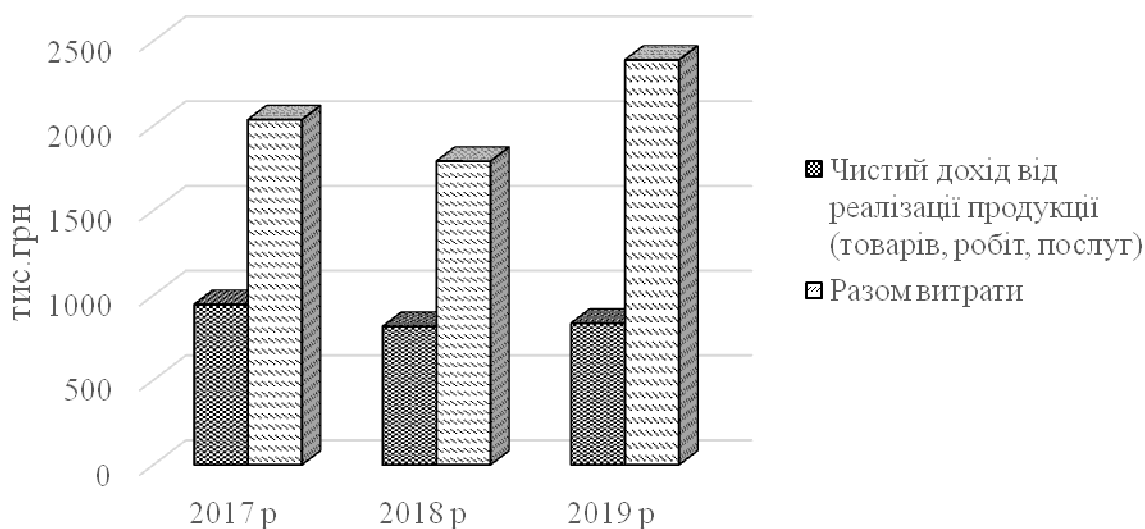


Рис. 2.5. Динаміка чистого доходу та витрат підприємства

Таким чином, з рис. 2.5. видно, що зменшення чистого доходу у 2018р. практично таке ж як і загальних витрат підприємства (13,73% і 12,04% відповідно), що говорить про значну витратність виробництва продукції. У 2019 р. темпи росту витрат значно перевищують темпи росту чистого доходу від реалізації продукції (33,38% і 2,37%) відповідно.

У структурі загальних витрат підприємства у 2017 і 2018 рр більше 70% складала собівартість продукції, а решту складала інші операційні витрати, до яких відносяться витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів, втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства), втрати від знецінення запасів; нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойка і т.і. У 2019 р. собівартість реалізованої продукції склала 56% загальних витрат підприємства, а 44% належить іншим операційним витратам. Така ситуація негативно характеризує діяльність підприємства і потребує впровадженню заходів з її стабілізації.

Впродовж досліджуваного періоду чистий прибуток підприємства був від'ємним, тобто підприємство отримувало збитки від своєї діяльності. Така ситуація пояснюється перевищенням собівартості підприємства над його доходами. Позитивною є тенденція до зменшення негативного результату діяльності підприємства. Наочно динаміка прибутку підприємства наведена на рис. 2.6.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Показники рентабельності ПАТ «Ecoplast» у 2017-2019 роках наведено в табл. 2.7. Динаміка коефіцієнті рентабельності представлена на рис. 2.7.

Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу характеризує спроможність генерувати необхідний прибуток і визначає загальну ефективність формування капіталу підприємства. На ПАТ «Ecoplast» впродовж досліджуваного періоду значення коефіцієнту було від'ємним. ПАТ «Ecoplast» у 2017 р з 1 грн. загальної суми капіталу отримувало 6 коп збитку, у 2018 р. розмір збитку з 1 грн. капіталу зменшився на 0,12 коп. і склав 5,95 коп. У 2019 р. ПАТ «Ecoplast» на 1 грн. сукупного капіталу мало 3,8 коп. збитку.

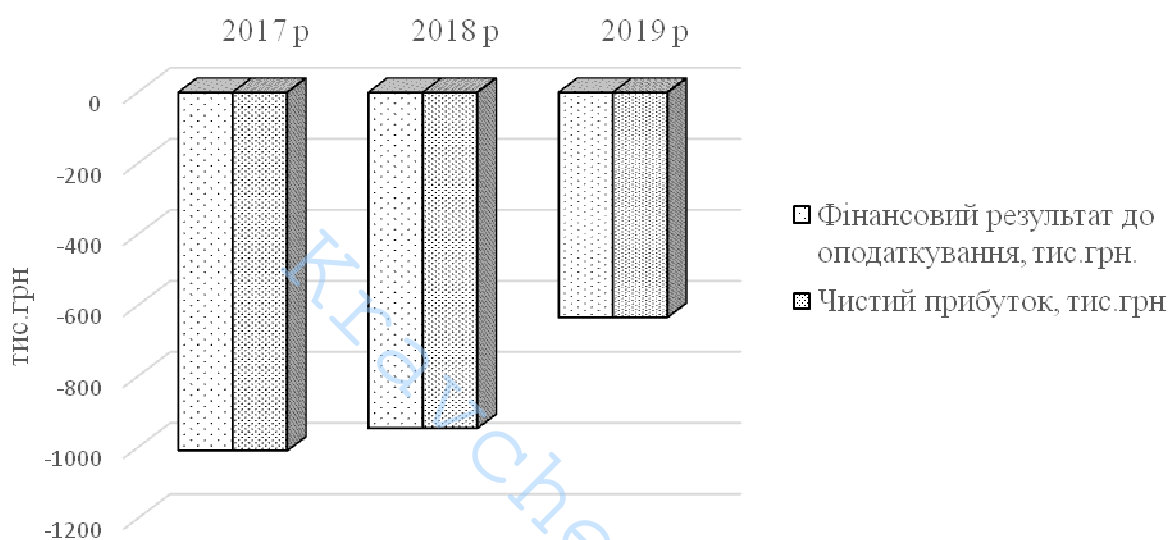


Рис. 2.6. Динаміка кінцевого результату діяльності підприємства

Таблиця 2.7

Показники рентабельності підприємства у 2017-2019 роках

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Зміни	
				2018р. / 2017р.	2019р. / 2018р.
Рентабельність сукупного капіталу	-6,07	-5,95	-3,80	0,12	2,15
Рентабельність власного капіталу	-6,74	-6,36	-4,50	0,38	1,86
Рентабельність основного капіталу	-6,67	-6,55	-4,63	0,12	1,91
Рентабельність реалізованої продукції	-106,86	-116,12	-75,95	-9,26	40,17
Рентабельність доходів	-97,11	-112,06	-36,11	-14,95	75,96
Рентабельність діяльності	-49,27	-52,84	-26,53	-3,58	26,32

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує величину прибутку, який приносить кожна грошова одиниця інвестованого власниками капіталу. Стосовно досліджуваного підприємства зазначимо, що у 2017 р. та 2018 р. рентабельність власного капіталу була від'ємною і склала -6,74 та -6,36% відповідно, а у 2019 р. простежується зменшення від'ємного значення на 1,86% до 4,5%. Виходячи з отриманих результатів можемо стверджувати, що ПАТ «Еcoplast» в результаті своєї діяльності отримало 6,36 коп. збитку на 1 грн. власного капіталу у 2018 р, а у 2019 р. збиток склав 4,5 коп. на 1 грн. власного капіталу. Значення даного показника є неприйнятним для підприємства і свідчить про низьку ефективність його фінансово-господарської діяльності.

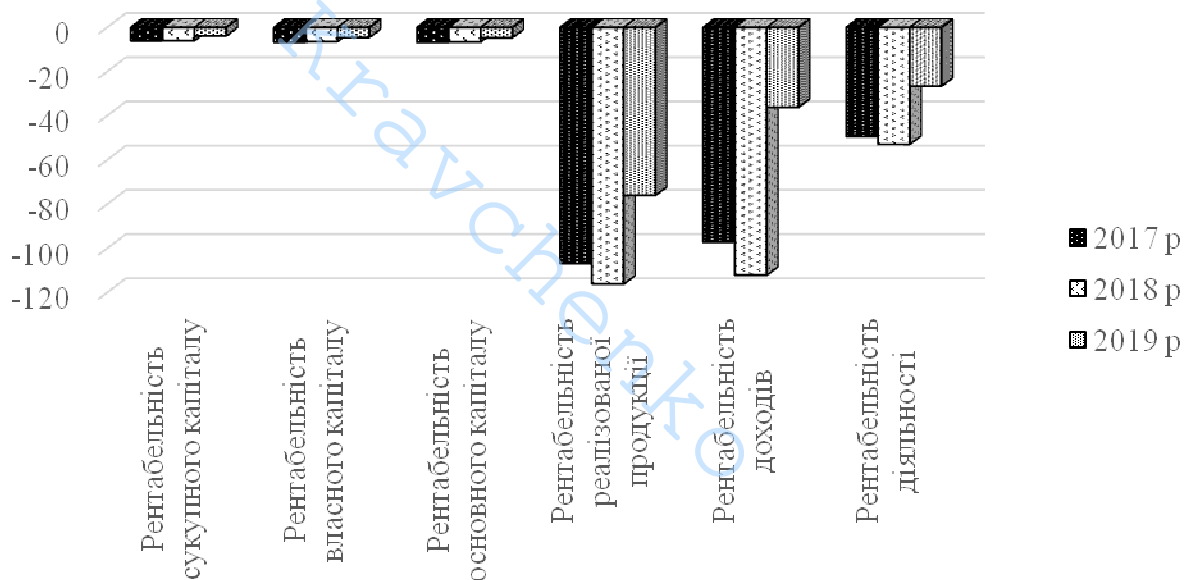


Рис. 2.7. Динаміка коефіцієнтів рентабельності підприємства

Рентабельність основного капіталу визначає ступінь використання основних засобів підприємства. У 2017 році на ПАТ «Еcoplast» на одну гривню основних засобів підприємство отримувало 6,67 копійки збитку, в 2018 році збитки дещо зменшилися і склали 6,55 коп. на гривню основних засобів, а у 2019 р. збитки скоротилися до 4,63 коп.

Ефективність виробничої діяльності підприємства характеризує рентабельність реалізованої продукції. Значення цього показника впродовж 2017 – 2019 рр було від’ємним. Тобто, на 1 грн. чистої виручки від реалізації продукції у 2017 р. підприємство отримувало 1,06 грн. збитку, у 2018 – 1,16 грн. збитку, а у 2019 р. – 0,75 грн. збитку.

Рентабельність доходів характеризує ефективність діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення. Рентабельність доходів ПАТ «Ecoplast» в 2017р. була на рівні -97,11%, в 2018 році вона зменшилася до -112,06%, а у 2019 році від’ємне значення цього показника зменшилося до -36,11%. Це свідчить, що з однієї гривні загальних доходів підприємство в 2017 році отримало 0,97 грн. збитку, у 2018 р – 1,12 грн. збитку, а у 2019 р. – 0,36 грн. збитку.

Рентабельність діяльності характеризує окупність витрат підприємства. Виходячи з розрахунків бачимо, що на ПАТ «Ecoplast» рівень витрат перевищує рівень доходів, окупність витрат відсутня. Так, у 2017 р. на 1 гривню загальних витрат підприємства припадало 0,49 грн. збитку, у 2018 р. сума збитку складала 0,52 грн., а у 2019 р. – 0,26 грн. Такі значення підтверджують попередні висновки про неефективну діяльність підприємства і потребують уваги менеджерів.

Таким чином, можна зробити висновок щодо ефективності фінансово-господарської діяльності. ПАТ «Ecoplast» в 2017-2019 роках було не рентабельним, так як всі показники рентабельності в цих роках мали від’ємне значення, що свідчить про збиткову діяльність даного підприємства.

Проаналізуємо ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності.

Розрахункові коефіцієнти надано у табл. 2.8, а їх динаміку представлено на рис. 2.8.

Таким чином, виходячи з розрахунків табл. 2.8 зазначимо, що коефіцієнт оборотності активів показує, що впродовж 2018 р. – 2019 рр. 1

грн. активів ПАТ «Ecoplast» приносила 5 коп. прибутку. Період оборотності активів дуже довгий і складає більше 20 років. Низьке значення коефіцієнта оборотності активів пояснюється «тяжкою» структурою активів підприємства. Незначне зменшення цього показника на кінець періоду говорить про прискорення швидкості перетворення активів підприємства в грошову масу, що позитивно впливає на господарську діяльність підприємства.

Значення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості показує, кількість разів перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти в середньому впродовж року. У 2018 р. кількість оборотів дебіторської заборгованості було на рівні 2,2 разів, при цьому термін погашення складав 163,7 дні; у 2019 р. кількість оборотів дебіторської заборгованості зменшилося на 1,3 і склало 0,97 рази на рік, а термін погашення збільшився на 212 днів і склав 375,8 дні. Такі зміни є негативними і свідчать про збільшення продажів у кредит і неефективну діяльність підприємства.

Таблиця 2.8

Аналіз ділової активності підприємства

Показник	2018 р.	2019 р.	Зміни
Коефіцієнт оборотності активів	0,05006	0,05117	0,00111
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,22971	0,97134	-1,25837
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,59781	0,38018	-0,21763
Термін погашення дебіторської заборгованості	163,69842	375,7696	212,0711
Термін погашення кредиторської заборгованості	610,56188	960,0715	349,5097
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,66483	2,04343	0,3786
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,05475	0,059229	0,004479
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,05508	0,05929	0,00421
Період оборотності активів	7291,2505	7133,086	-158,165
Період оборотності запасів	219,2416	178,6212	-40,6204
Період оборотності власного капіталу	6666,6667	6162,522	-504,145
Період оборотності основних засобів	6626,7248	6156,181	-470,543

Значення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості у 2018 р. становило 0,59 і впродовж наступного 2019 року зменшилося на 0,21 до 0,38, що є негативною тенденцією, оскільки це означає збільшення покупок у кредит, тобто говорить про наявність у підприємства труднощів зі своєчасністю розрахунків з постачальниками, бюджетом, персоналом, страховиками тощо. Збільшення терміну погашення кредиторської заборгованості свідчить про несвоєчасність розрахунків з постачальниками, бюджетом, персоналом, що негативно вплине на його подальшу діяльність.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів впродовж 2018 -2019 рр збільшується, разом з тим зменшується період оборотності матеріальних запасів підприємства. Такі зміни свідчать про прискорення реалізації запасів і можливість швидше отримати кошти і знову закупити запаси, що потрібні для виробництва.

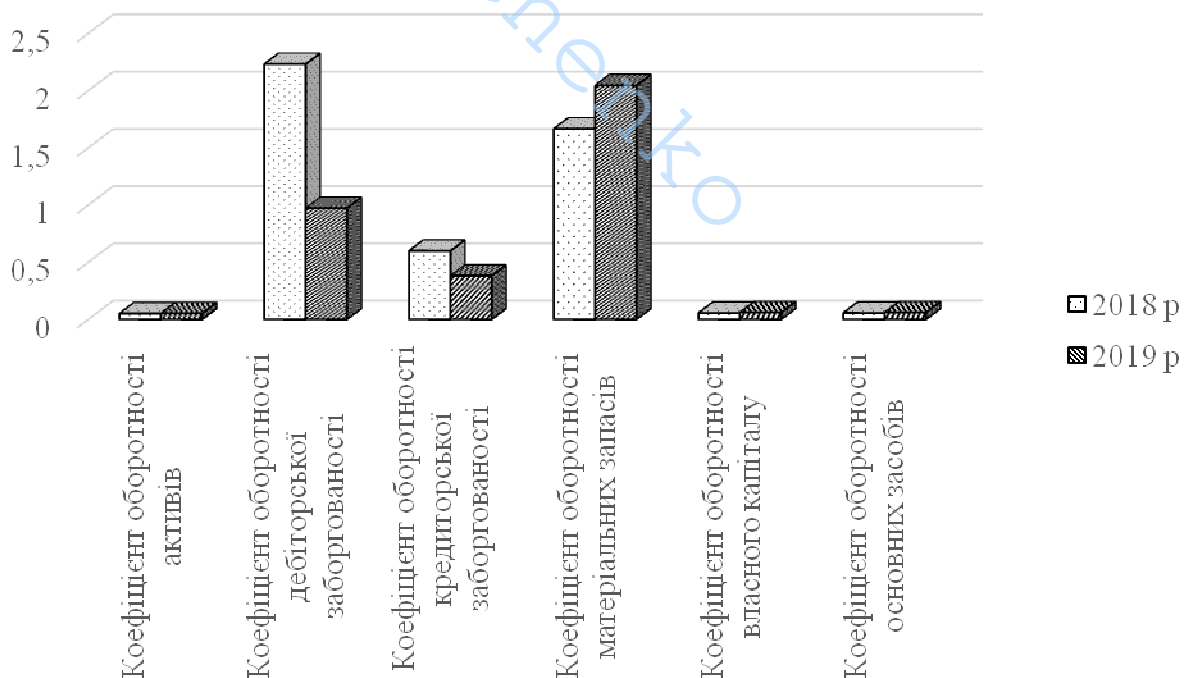


Рис. 2.8. Динаміка коефіцієнтів оборотності підприємства

Збільшення коефіцієнтів оборотності власного та основного капіталу свідчить про підвищення оборотності, зростання ділової активності, тобто є позитивними ознаками діяльності підприємства.

Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, зробимо висновок, що відсутність у підприємства на кінець досліджуваного періоду чистого прибутку свідчить про відсутність джерел поповнення оборотних коштів. Збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості свідчить про погіршення ділової активності підприємства. Збільшення оборотності запасів свідчить про раціональну фінансово-економічну політику керівництва підприємства. Керівництву підприємства можна приділити увагу питанню ціноутворення на виготовлену продукцію, оперативно робити її переоцінку й здійснювати уточнення строків, обсягів, цін на продукцію із замовниками; вчасно забезпечувати основними технологічними матеріалами і сировиною для ефективного і безперебійного виробництва.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Визначення рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства

Показники фінансових результатів мають надзвичайно важливе значення в управлінні підприємством. У величині прибутку відображаються всі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія та організація виробництва, ефективність адміністративної та соціальної політики, рівень кваліфікації трудових ресурсів, а також зовнішні чинники – економічне та соціальне становище в країні, стан розвитку галузі тощо. Сукупність цих факторів визначають ефективність виробництва та перетворюють прибуток на джерело економічного розвитку підприємства.

Сукупність характеристик, що надають можливість формалізовано описати рівень якості фінансового результату діяльності підприємства і сформулювати рекомендації щодо його оптимізації обумовлюють необхідність обґрунтування системи критеріїв, які доцільно розглядати як ключові ознаки та напрямки аналізу. В практичній діяльності використовуються наступні методи аналізу: таксономічний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз (табл. 3.1) [1; 9; 65].

Таксономічний аналіз є достатньо точним методом аналізу визначення рівня прибутковості підприємства. Він використовується для співставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак. Одним з перших методів дослідження багатомірних об'єктів стало визначення інтегрального показника, який представляє собою синтетичну величину равнодіючих ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності. Це дозволить підпорядкувати елементи даної сукупності.

Основним поняттям, що використовується у таксономічних методах, є так звана таксономічна відстань – дистанція між крапками багатомірного простору, обчислювальна найчастіше за правилами аналітичної геометрії.

Розмірність простору визначається числом ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності. Таксономічна відстань обчислюється між крапками-одиницями, розташованими в багатомірному просторі. Обчислені відстані дозволяють визначити положення кожної крапки щодо інших та визначити місце окремої крапки у всій сукупності, що уможливило їх впорядкування.

Таблиця 3.1

Методи оцінки ефективності діяльності підприємства

Методи оцінки ефективності діяльності підприємства	Характеристика метода
Кореляційний аналіз	Встановлення зв'язку та вимір її тісноти між спостереженнями, які можна вважати випадковими та обраними з сукупності, що розподіляється за нормальним законом розподілу
Регресійний аналіз	Встановлення аналітичного вираження залежності між досліджуваними ознаками, показує, як в середньому змінюється результат (залежний) показника при зміні будь-якого з незалежних показників
Таксономічний аналіз	Співставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, вирішує проблеми впорядкування багатомірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, можливість побудови загальної оцінки складного об'єкту або процесу

Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється в наступній послідовності.

На першому етапі відбувається формування матриці спостережень (X), яка може бути подана наступним чином:

$$X = \begin{matrix} & X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ X = & X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2n} \\ & X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ & X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{matrix} \quad (3.1)$$

де j – показники, що характеризують стан певного об'єкта $[1;n]$;

X_{ij} – значення показника j в період часу i ;

i – порядковий номер періоду $[1;m]$.

Елементи цієї матриці – це значення ознак і показників, які виражені специфічно для кожної ознаки, в одиницях виміру. Тому для подальших розрахунків необхідною є процедура стандартизації, що дозволяє привести всі одиниці виміру у безрозмірні величини, тобто вирівняти значення ознаки.

На наступному етапі відбувається формування матриці стандартизованих значень, яке здійснюється з використанням формули:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_{ij}}, \quad (3.2)$$

де X_{ij} – значення показника j в період часу i ;

\bar{X}_{ij} – середнє значення показника j за всіма періодами.

Третій етап включає диференціацію ознак матриці на стимулятори та де стимулятори. Диференціація ознак відбувається на підставі характеру впливу показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які здійснюють позитивний вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, відносять до стимуляторів. Ознаки, що стримують розвиток об'єкта, відносять до дестимуляторів.

Диференціація ознак на стимулюючі та дестимулюючі є основою побудови еталону розвитку (вектор-еталон P_0), елементи якого мають координати X_{0i} та формуються зі значень показників таким чином (3.3):

$$\begin{cases} X_{0i} = \max X_{ij} & \text{- якщо показник } j \text{ стимулятор} \\ X_{0i} = \min X_{ij} & \text{- якщо показник } j \text{ дестимулятор} \end{cases} \quad (3.3)$$

Вектор-еталон стандартизується так само, як і елементи матриці спостережень з використанням встановленого за усім масивом середнього значення показників.

Четвертим етапом визначаються відстані між окремими спостереженнями та вектором-еталоном:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_1^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad (3.4)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j показника у період часу i ,

Z_{0j} – стандартизоване значення показника j у еталоні.

Далі слід розрахувати середню відстань між спостереженнями за формулою:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_1^m C_{i0} \quad (3.5)$$

Шостий етап передбачає здійснення розрахунку стандартного відхилення (S_0), максимально можливого відхилення від зведеного еталону (C_0), зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i):

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_1^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2} \quad (3.6)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0 \quad (3.7)$$

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0} \quad (3.8)$$

Останнім етапом таксономічного аналізу ефективності розвитку підприємства є розрахунок коефіцієнта таксономії (K_i), який здійснюється за формулою:

$$K_i = 1 - d_i \quad (3.9)$$

Аналіз ефективності діяльності ПАТ «Ecoplast» проведено з використанням методу таксономічного аналізу на основі розрахованих аналітичних показників. Для формування матриці спостережень доцільно обрати елементи (показники), на основі яких буде розраховуватися інтегральний показник ефективності діяльності підприємства.

На підставі аналізу частоти використання вченими того або іншого конкретного показника для оцінки ефективності діяльності підприємства, з

метою комплексного дослідження виділено вісім показників, що впливають на кінцевий фінансовий результат діяльності ПАТ «Ecoplast»: чистий дохід, собівартість продукції, частка власного капіталу у структурі капіталу підприємства, частка основних засобів у структурі активів підприємства, дебіторська заборгованість підприємства, кредиторська заборгованість підприємства, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів.

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника ефективності діяльності ПАТ «Ecoplast» надано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Основні показники для оцінки рівня прибутковості досліджуваного підприємства

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий дохід	944	814,4	833,7
2. Собівартість продукції	1505,3	1387,3	1341
3. Частка власного капіталу у структурі капіталу	92,3	90,51	82,48
4. Частка основних засобів у структурі активів	90,94	90,83	81,96
5. Дебіторська заборгованість	413,5	334,2	1394,1
6. Кредиторська заборгованість	1238,9	1485,7	2900,1
7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,23	2,22	0,97
8. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,66	2,04	0,38

Сформуємо матрицю спостережень для ПАТ «Ecoplast» і представимо її у вигляді табл. 3.3. Елементи сформованої матриці виражені у різних одиницях виміру, як слідство, необхідно провести стандартизацію представлених значень матриці. Процес стандартизації призводить до одновимірності значень показників і до зрівняння ознак.

Таблиця 3.3

Матриця спостережень таксономічного показника ПАТ «Ecoplast»

X =	944	1505,3	92,3	90,94	413,5	1238,9	1,23	1,66
	814,4	1387,3	90,51	90,83	334,2	1485,7	2,22	2,04
	833,7	1341	82,48	81,96	1394,1	2900,1	0,97	0,38

Розрахунок стандартизованих значень елементів матриці (\bar{X}_{ij}) представимо у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок \bar{X}_{ij} для стандартизації елементів матриці

\bar{X}_{ij}	\bar{X}_1	\bar{X}_2	\bar{X}_3	\bar{X}_4	\bar{X}_5	\bar{X}_6	\bar{X}_7	\bar{X}_8
Значення	864,0333	1411,2	88,43	87,91	713,9333	1874,9	1,473333	1,36

Сформуємо матрицю стандартизованих значень і представимо її у вигляді табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Матриця стандартизованих значень таксономічного показника ПАТ «Ecoplast»

X =	1,09255	1,06668	1,04376	1,03446	0,57918	0,66078	0,83484	1,22058
	0,94255	0,98306	1,02352	1,03321	0,46811	0,79241	1,50679	1,5
	0,96489	0,95025	0,93271	0,93231	1,95270	1,54680	0,65837	0,27941

Проведемо розподіл показників ефективності діяльності підприємства на стимулятори та дестимулятори (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Розподіл індикаторів прибутковості на стимулятори та дестимулятори

Стимулятори	Дестимулятори
Чистий дохід. Частка власного капіталу у структурі активів. Частка основних засобів у структурі активів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів.	Собівартість продукції. Кредиторська заборгованість. Дебіторська заборгованість.

Механізм розподілу наступний, чим вище рівень чистого доходу, тим вище рівень позитивного фінансового результату підприємства, тому показник чистого доходу підприємства є стимулятором. Збільшення частки

власного капіталу у структурі капіталу підприємства сприяє збільшенню виробничих можливостей підприємства, що, у свою чергу, впливає на збільшення доходу підприємства і рівень прибутку, тобто є позитивною тенденцією і відноситься до стимуляторів. Аналогічна ситуація і з часткою основних засобів в сукупних активах підприємства.

Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості і оборотності матеріальних запасів є стимуляторами, оскільки їх збільшення свідчить про прискорення оборотності і про зміцнення ділової активності підприємства.

Збільшення кредиторська заборгованість та собівартість продукції означає зменшення розміру прибутку підприємства, тому ці показники є дестимуляторами. Збільшення розміру дебіторської заборгованості свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про неплатоспроможність покупців, тому також є де стимулятором.

Таким чином, розділивши індикатори прибутковості підприємства на стимулятори та де стимулятори вектор-еталон буде формуватися наступним чином: з 1, 3, 4, 7, 8 стовбців матриці спостережень обираємо найбільші значення показників, а з 2, 5, 6 – найменші.

Вектор-еталон має наступний вигляд:

$$P_0 = (1,09255; 0,95025; 1,04376; 1,033446; 0,46811; 0,66078; 1,50679; 1,5)$$

Далі визначаємо відстань між елементами матриці та вектора еталона на 2017 – 2019 роки:

$$C_{2017} = 0,74555$$

$$C_{2018} = 0,203509$$

$$C_{2019} = 2,28865$$

$$= (0,74555 + 0,20351 + 2,28865) / 3 = 1,07924$$

Розрахувавши \bar{C}_0 можна розрахувати S_0 :

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{3} \left((0,74555 - 1,07924)^2 + (0,203509 - 1,07924)^2 + (2,28865 - 1,07924)^2 \right)} = 0,88335;$$

Виходячи з цього C_0 дорівнює:

$$C_0 = 1,07924 + 2 * 0,88335 = 2,84594$$

Тоді d_i дорівнює:

$$d_{2017} = 0,74555 / 2,84594 = 0,2619$$

$$d_{2018} = 0,20351 / 2,84594 = 0,0715$$

$$d_{2019} = 2,28865 / 2,84594 = 0,8042$$

Отже інтегральний показник рівня ефективності діяльності підприємства за роками має наступні значення:

$$k_{2017} = 1 - 0,2619 = 0,7380$$

$$k_{2018} = 1 - 0,0715 = 0,9284$$

$$k_{2019} = 1 - 0,8042 = 0,1958$$

Динаміку зміни коефіцієнта оцінки рівня ефективності діяльності підприємства відобразимо на рис. 3.1, з якого слід констатувати зниження ефективності діяльності підприємства у 2019 р., що є негативним фактором.

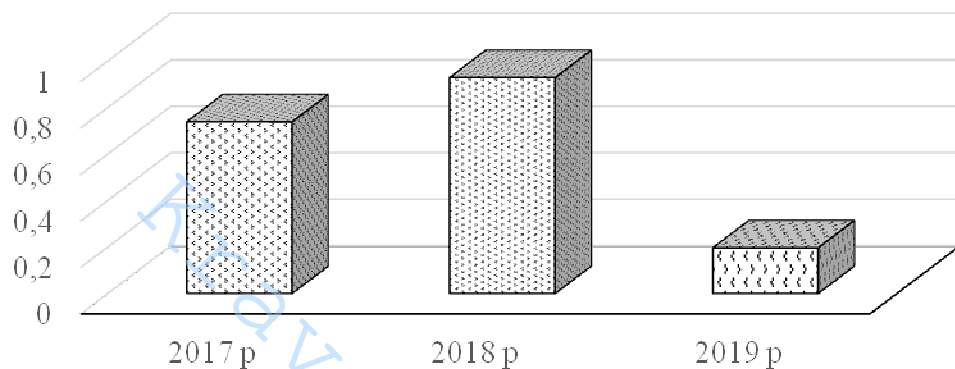


Рис. 3.1. Динаміка зміни таксономічного показника рівня прибутковості ПАТ «Еcoplast»

За допомогою вбудованих функцій програмного середовища MS Excel побудовано лінію тренда (рис. 3.2) та знайдено коефіцієнт детермінації моделі, який дорівнює 1.

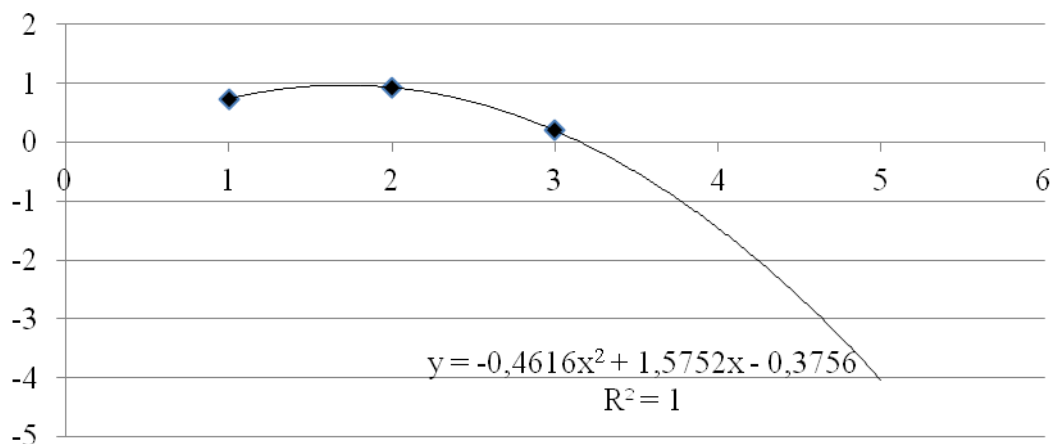


Рис. 3.2. Динаміка рівня прибутковості ПАТ «Еcoplast»

Таким чином, кореляцію заданої лінії тренда слід визнати суттєвою. На основі побудови періодичного тренда виявлено тенденцію до негативних змін показника ефективності діяльності підприємства. Таким чином, використання запропонованої методики дало змогу отримати результати аналізу, які мають практичну цінність у вирішенні актуальних питань дослідження та прогнозування рівня ефективності діяльності підприємства з метою розроблення своєчасних заходів щодо її стабілізації і підвищення.

3.2. Обґрунтування впливу чинників удосконалення складових виробничого потенціалу підприємства

Основою фінансово-економічного розвитку та стабільності підприємства за наявності конкуренції є збереження фінансової незалежності, яку забезпечує позитивний фінансовий результат діяльності – прибуток. Прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що у кінцевому підсумку може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Важливим є той факт, що рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок цієї діяльності, якими можуть бути як прибутки, так і збитки. Категорія «фінансові результати» враховує обидві сторони інтегрованого завдання: скільки отримано і якою ціною досягнуто.

Всі процеси та явища господарської діяльності взаємозв'язані, взаємозалежні та взаємообумовлені. Тобто кожний результативний показник залежить від чисельних і різноманітних факторів. Тому важливим методологічним дослідженням є вивчення та вимірювання впливу чинників на досліджуваний показник. Під факторним аналізом розуміють методику комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на

величину результативних показників.

Розрізняють детермінований факторний аналіз та стохастичний факторний аналіз. Щоб визначити ступень впливу чинників на результативний показник, слід з'ясувати зв'язок між ними. Взаємозв'язок між факторами та результативним показником може бути функціональним або імовірнісним. В залежності від цього обирається відповідні прийоми аналізу. Але спочатку слід визначити зміст досліджуваного показника та характер зв'язку між ним та чинниками, які на нього впливають.

Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами. Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних і організаційно-технічних факторів виробництва та реалізації продукції (робіт і послуг). Тому в процесі аналізу стану рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори найбільше впливали на підвищення чи зниження рівня рентабельності, та розробити відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

В роботі в якості результуючого показника обрано коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства, оскільки його значення є найважливішим для акціонерів. Факторами, вплив яких доцільно проаналізувати, виступають параметри, що характеризують стан операційної та фінансової діяльності підприємства.

Принципова система показників для проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу, запропонована у 1919 році фінансовим аналітиком, а пізніше – фінансовим директором і виконавчим директором компанії «Дюпон» Ф.Б. Брауном, має наступний вид:

$$P_{вк} = \frac{ЧП_0}{ВК_0} = \frac{ЧП_0}{P} \times \frac{P}{A} \times \frac{\bar{A}}{BK}, \quad (3.10)$$

де $R_{вк}$ – рентабельність власного капіталу;

$ЧПо$ – сума чистого прибутку в даному періоді, отримана від усіх видів господарської діяльності;

$\overline{ВК}$ – середня сума власного капіталу підприємства в даному періоді (розрахована як середня хронологічна);

$\overline{А}$ – середня сума всіх активів підприємства, що використовуються, в даному періоді (розрахована як середня хронологічна);

P – загальний об'єм реалізації продукції в даному періоді.

Як свідчить модель, рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників: рентабельності продаж, оборотності активів і структури капіталу підприємства. Вони певним чином узагальнюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Коефіцієнт рентабельності продажів відображає фінансовий результат за певний період, він показує, яку суму чистого прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції або, скільки коштів залишається у підприємства після покриття собівартості продукції, сплати податків і виплати відсотків за взятими кредитами. Цей коефіцієнт характеризує головний аспект діяльності підприємства – реалізацію продукції і дозволяє оцінити долю собівартості у продажу. Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання майна підприємства і відображає, з одного боку, кількість оборотів капіталу підприємства, що вкладений в його активи за певний період часу, тобто дозволяє оцінити інтенсивність використання наявних активів підприємства незалежно від джерел їх формування. З іншого боку, показник оборотності активів показує, скільки гривень виручки від реалізації продукції підприємство має з гривні, вкладеної в активи. Зростання даного показника свідчить про підвищення ефективності використання оборотних активів. Мультиплікатор власного капіталу характеризує структуру джерел формування господарських засобів, відображає обрану підприємством політику в галузі фінансування.

Найчастіше для факторного аналізу рентабельності використовується прийом елімінування, тобто усунення, виключення впливу всіх, крім одного,

факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два; потім три і т.д. за незмінних інших. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора на величину досліджуваного показника окремо. В аналітичній практиці широко застосовуються такі прийоми елімінування:

спосіб ланцюгових підстановок;

спосіб абсолютних різниць;

спосіб відносних різниць;

індексний спосіб.

При проведенні факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємства у роботі буде використано метод ланцюгових підстановок. Він є найуніверсальнішим і використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах факторних моделей. Цей спосіб полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника з допомогою поступової заміни базисної величини кожного факторного показника у факторній моделі на фактичну величину у звітному періоді.

З метою розрахунку впливу чинників на коефіцієнт рентабельності власного капіталу для ПАТ «Ecoplast», відповідно до методики багатофакторної моделі фінансового аналізу компанії «Дюпон» сформуємо допоміжну табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Дані для розрахунку впливу чинників на рентабельність власного капіталу
ПАТ «Ecoplast»

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	Чистий дохід, тис.грн.	944	814,4	833,7
2	Чистий прибуток, тис.грн.	-1008,8	-945,7	-633,2
3	Середньорічна вартість активів, тис.грн.	16243,2	16269,45	16292,3
4	Середньорічна величина власного капіталу, тис.грн.	14958,3	14874	14075,9
5	Коефіцієнт рентабельності продаж (R _{NPM})	-1,06864	-1,1612	-0,7595
6	Коефіцієнт оборотності активів (K _{oa})	0,05812	0,05006	0,05117
7	Мультиплікатор власного капіталу (K _з)	1,085899	1,093818	1,157461
8	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (R _{ROE})	-0,0674	-0,0657	-0,0460

Далі проаналізуємо вплив кожного з трьох розглянутих факторів на динаміку результуючого показника – коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Загальні зміни рентабельності власного капіталу визначимо за формулою:

$$\Delta R_{ROE(заг)} = R_{ROE}^1 - R_{ROE}^0 \quad (3.11)$$

Індекси «1» і «0» означають тут і далі по тексту відповідно рівень показників звітного і попереднього року.

Для ПАТ «Ecoplast» маємо:

$$2018 / 2017 \text{ рік: } \Delta R_{ROE} = -0,0674 - (-0,0657) = 0,0017$$

$$2019/2018 \text{ рік: } \Delta R_{ROE} = -0,0460 - (-0,0657) = 0,0197$$

Визначимо вплив коефіцієнта рентабельності продаж на зміни коефіцієнта рентабельності власного капіталу за формулою:

$$\Delta R_{ROE(RNPM)} = R_{NPM}^1 K_{oa}^0 K_3^0 - R_{NPM}^0 K_{oa}^0 K_3^0 \quad (3.12)$$

Для ПАТ «Ecoplast» маємо:

$$2018 / 2017 \text{ рік: } \Delta R_{ROE(RNPM)} = (-1,1612) * 0,05812 * 1,085899 - (-1,06864) * 0,05812 * 1,08589 = -0,00584$$

$$2019/2018 \text{ рік: } \Delta R_{ROE(RNPM)} = (-0,7595) * 0,05006 * 1,093818 - (-1,1612) * 0,0506 * 1,093818 = 0,21996$$

Визначимо вплив коефіцієнту оборотності активів на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу за формулою:

$$\Delta R_{ROE(K_{oa})} = R_{NPM}^1 K_{oa}^1 K_3^0 - R_{NPM}^1 K_{oa}^0 K_3^0 \quad (3.13)$$

Для ПАТ «Ecoplast» маємо:

2018 /2017 рік: $\Delta R_{ROE (Koa)} = (-1,1612) * 0,05812 * 1,085899 - (-1,1612) * 0,05006 * 1,085899 = 0,010163$

2019/2018 рік: $\Delta R_{ROE (Koa)} = (-0,7595) * 0,05117 * 1,093818 - (-0,7595) * 0,0506 * 1,093818 = -0,00092$

Визначимо вплив мультиплікатора власного капіталу на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу за формулою:

$$\Delta R_{ROE (Kз)} = R_{NPM}^1 K_{oa}^1 K_3^1 - R_{NPM}^0 K_{oa}^0 K_3^0 \quad (3.14)$$

Для ПАТ «Ecoplast» маємо:

2018 /2017 рік: $\Delta R_{ROE (Kз)} = (-1,1612) * 0,05812 * 1,085899 - (-1,1612) * 0,05812 * 1,093818 = -0,00046$

2019/2018 рік: $\Delta R_{ROE (Kз)} = (-0,7595) * 0,05117 * 1,157461 - (-0,7595) * 0,05117 * 1,093818 = -0,00247$

Загальні зміни коефіцієнту отримаємо шляхом додавання значення змін показника рентабельності власного капіталу за рахунок кожного зчинників:

$$\Delta R_{ROE} = \Delta R_{ROE (RNPM)} + \Delta R_{ROE (Koa)} + \Delta R_{ROE (Kз)} \quad (3.15)$$

Для ПАТ «Ecoplast» маємо:

2018 /2017 рік: $\Delta R_{ROE} = -0,00584 + 0,010163 + (-0,00046) = 0,003861$

2019/2018 рік: $\Delta R_{ROE} = 0,21996 + (-0,00092) + (-0,00247) = 0,0186$

Вплив чинників на зміну показника рентабельності власного капіталу ПАТ «Ecoplast» узагальнимо у табл. 3.8.

Таким чином, зменшенню від'ємного значення показника рентабельності власного капіталу ПАТ «Ecoplast» у 2017-2018 рр. негативно вплинули зменшення коефіцієнту рентабельності продаж (на 0,00584 пункти) та зменшення мультиплікатора капіталу (на 0,00046 пункти), а позитивно вплинуло збільшення коефіцієнту оборотності активів (на 0,010163 пункти).

Зведена таблиця впливу факторів на рентабельність власного капіталу
ПАТ «Ecoplast»

Показники	Вплив на зміни 2018/2017 років	Вплив на зміни 2019/2018 років
Коефіцієнт рентабельності продаж (R _{NPM})	-0,00584	0,021996
Коефіцієнт оборотності активів (K _{oa})	0,010163	-0,00092
Мультиплікатор власного капіталу (K _з)	-0,00046	-0,00247
Всього (зміни коефіцієнту рентабельності власного капіталу)	0,003861	0,0186

У 2018-2019 рр. позитивні зміни коефіцієнту рентабельності власного капіталу відбулися за рахунок збільшення коефіцієнта рентабельності продаж (на 0,021996 пункти), а негативний вплив склали показники оборотності капіталу та оборотності активів підприємства (на 0,00092 і 0,00247 пункти відповідно).

Таким чином, значення коефіцієнту рентабельності власного капіталу свідчить про неефективне використання власного капіталу досліджуваним підприємством, що є негативною ознакою в його діяльності.

Наступним етапом проведення діагностики фінансових результатів ПАТ «Ecoplast» є оцінка впливу факторів на рентабельність реалізованої продукції підприємства, оскільки її значення є дуже низьким. Для цього використаємо наступну систему показників:

$$\begin{aligned}
 R_{NPM} &= Пч/ВРч = Пч/ОА * ОА/ВРч = \\
 &= Пч/РК * Р К/ОА * ОА/ПК * ПК/ВРч = \\
 &= Рк * Крк * Кл * Ккр
 \end{aligned}
 \tag{3.16}$$

де R_{NPM} – рентабельність реалізованої продукції;

$ВРч$ – чиста виручка від реалізації продукції, товарів, послуг;

$Пч$ – чистий прибуток;

$ОА$ – оборотні активи;

РК – робочий капітал;
 ПК – позиковий капітал;
 Ррк – рентабельність робочого капіталу;
 Крк – коефіцієнт робочого капіталу;
 Кл – коефіцієнт загальної ліквідності;
 Кезк – кредитомісткість.

З метою розрахунку впливу чинників на коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції для ПАТ «Ecoplast» сформуємо допоміжну табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Дані для розрахунку впливу чинників на рентабельність власного капіталу
 ПАТ «Ecoplast»

№	Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	Рентабельність робочого капіталу	23,46	2,93	0,59
2	Коефіцієнт робочого капіталу	-0,03	-0,27	-0,57
3	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,96	0,78	0,63
4	Кредитомісткість	1,35	1,85	3,50
5	Коефіцієнт рентабельності продаж (R _{NPM})	-1,06	-1,16	-0,75

Визначимо вплив зазначених факторів на величину коефіцієнта рентабельності продаж за допомогою методу ланцюгових підстановок. Результати аналізу, а саме, вплив чинників на зміну коефіцієнта рентабельності продаж ПАТ «Ecoplast» надамо у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Зведена таблиця впливу факторів на коефіцієнт рентабельності продаж

Показники	Вплив на зміни 2018/2017 років	Вплив на зміни 2019/2018 років
Рентабельність робочого капіталу	0,934671	0,927137
Коефіцієнт робочого капіталу	-0,90942	-0,2648
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,193852	0,097005
Кредитомісткість	-0,31218	-0,35778
Коефіцієнт рентабельності продаж (R _{NPM})	-0,09308	0,401563

Таким чином, проаналізовані показники свідчать про те, що діяльність ПАТ «Ecoplast» є неефективною, впродовж досліджуваного періоду зазнає воно значних збитків. Тому, до основних напрямків удосконалення слід віднести заходи щодо збільшення валового доходу, а саме урегулювання цінової політики, підвищення продуктивності виробничої діяльності та зменшення витрат на виробництво і підвищення оборотності оборотних і необоротних активів. Також негативним є низька рентабельність власного капіталу ПАТ «Ecoplast» через те, що підприємство взагалі не використовує довгострокові кредити, а поточні залучені кошти займають незначний відсоток у сукупному капіталі підприємства.

3.3. Вплив запропонованих заходів на підвищення економічних результатів діяльності підприємства та його виробничого потенціалу

Функціонування виробничого підприємства пов'язане з поточною виробничою діяльністю, результатом якої є виробництво та реалізація продукції і одержання прибутку. Фінансовим результатом діяльності підприємства і одночасно основним елементом фінансових ресурсів підприємства є прибуток. Виробництво продукції пов'язане із споживанням виробничих ресурсів та виробничих процесів. Будь-яке підприємство в процесі своєї діяльності прагне максимізувати рівень прибутку при одночасній мінімізації витрат. Менеджерам постійно необхідно приймати рішення про ціни на продукцію, обсяги виробництва, збуту продукції, величину змінних і постійних витрат.

Одним з потужних інструментів вирішення великого класу управлінських завдань є аналіз беззбитковості виробництва, який ґрунтується на аналізі залежності «витрати - обсяг - прибуток», або аналізі величин у критичній точці. Якщо визначений обсяг виробництва, то завдяки цьому аналізу можна розрахувати величину витрат і продажну ціну, щоб організація могла отримати певну величину прибутку. За допомогою даних аналізу

можна прорахувати різні варіанти виробничої програми, коли змінюються, наприклад, витрати на рекламу, ціни на продукцію або поставляються матеріали, структура виробництва. Інакше кажучи, аналіз «витрати - обсяг - прибуток» дозволяє визначити вплив зміни якого-небудь параметра (параметрів) виробничого процесу на кінцевий результат.

На підставі використання CVP-аналізу є можливим обґрунтування управлінських рішень у процесі фінансового планування, що дозволяє визначити поведінку витрат, тобто їх реагування на вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, а також дозволяє прогнозувати фінансові результати діяльності підприємства відповідно до реалізації певних управлінських рішень.

Аналіз залежності «витрати - обсяг виробництва - прибуток» є аналізом поведінки витрат, в основі якого лежить взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва, виручки та прибутку. Це інструмент управлінського планування і контролю. Дані взаємозв'язку формують основну модель фінансової діяльності, що дозволяє менеджеру використовувати результати аналізу по цій моделі для короткострокового планування і оцінки альтернативних рішень.

Аналіз «витрати - обсяг - прибуток» дозволяє відшукати найбільш вигідне співвідношення між перемінними витратами, постійними витратами, ціною й обсягом виробництва продукції. Головна роль у виборі стратегії поводження підприємства належить маржинального доходу. Очевидно, що досягти збільшення прибутку можна, збільшивши величину маржинального доходу. Досягається це різними способами: знизити ціну продажу і відповідно збільшити обсяг реалізації; збільшити постійні витрати і збільшити обсяг; пропорційно змінювати перемінні, постійні витрати й обсяг випуску продукції.

За своєю сутністю CVP - аналіз є досить простим, базується на відомих показниках і дає змогу оперативно оцінити вплив величини і структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток, аналізувати його залежність

від рівня цін і структури виробництва, обґрунтовувати маркетингову стратегію. Оскільки прибуток — основний результативний показник діяльності підприємства, важливо знати його залежність від двох попередніх — витрат та обсягу продукції. Ця залежність ускладнюється тим, що витрати поділяються на змінні й постійні, а обсяг виробництва і продажу продукції має непрості зв'язки з цінами на окремі вироби. Крім цього, як відомо, не всі змінні витрати пропорційні, а до постійних входять деякі елементи дегрегуючих змінних витрат.

Найбільш ефективно організовану інформацію для проведення аналізу залежності «витрати - обсяг - прибуток» може надати тільки метод директ-костинг, що передбачає чіткий поділ витрат на постійні та змінні, що дає, у свою чергу, можливість розрахувати показник маржинального доходу.

Основним елементом аналізу взаємозв'язку «витрати – об'єм - прибуток» є аналіз беззбитковості. Аналіз беззбитковості заснований на розділенні витрат на постійні й змінні, а також розрахунку точки беззбитковості, яка визначає критичний об'єм реалізації. Точка беззбитковості (пори́г рентабельності) – об'єм реалізації, при якому доходи підприємства рівні його витратам, а прибуток рівний "0".

Практична цінність аналізу беззбитковості полягає в тому, що цей похід дозволяє оцінити порівняльну прибутковість окремих видів продукції й установити запас міцності підприємства в поточному його стані.

Метод CVP складається з декількох етапів.

На першому етапі визначається крапка беззбитковості реалізації продукції по формулі:

$$ТБ_{шт} = FC / (p - v) \quad (3.17)$$

$$ТБ_{грн} = FC / Д_{МП} \quad (3.18)$$

де ТБ – загальний обсяг реалізації продукції, що забезпечує досягнення крапки беззбитковості;

FC – планована сума постійних операційних витрат;

p – ціна одиниці продукції, грн;

v – перемінні витрати на одиницю продукції, грн.

На другому етапі визначається сума валового операційного прибутку. Її розрахунок ведеться по наступній формулі:

$$\text{ВОП} = Q * (p - v) - FC, \quad (3.19)$$

де ВОП – планова сума валового операційного прибутку;

Q – плановий обсяг реалізації продукції.

На третьому етапі визначається планова сума маргінального операційного прибутку. Для її розрахунку використовуються наступні формули:

$$\text{МОП} = Q * (p - V) \quad (3.20)$$

$$\text{МОП} = \text{ВОП} + FC, \quad (3.21)$$

де МОП – сума маргінального операційного прибутку.

На четвертому етапі визначається планова сума чистого операційного прибутку. Його розрахунок виробляється по формулі:

$$\text{ЧОП} = \text{МОП} * (100 - C_{\text{НП}}) / 100 \quad (3.22)$$

де ЧОП – планова сума чистого операційного прибутку;

$C_{\text{НП}}$ – середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, %.

Далі будується графік CVР, який можна використовувати як імітаційну модель різноманітних розрахунків з розкладанням і варіюванням різних показників.

Проведемо аналіз беззбитковості трьох виробів (стандартних вікон) ПАТ «Ecoplast»: перший - 3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Heavy; другий - 3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Light; третій - 3-камерний ПВХ профіль АFT vista. Для цього спочатку знаходимо крапку беззбитковості і поріг рентабельності.

$$ТБ1 = \frac{273714}{980 - 445.9} = 512 \text{ шт.}$$

$$ТБ2 = \frac{326206}{1200 - 758.28} = 738 \text{ шт.}$$

$$ТБ3 = \frac{294525}{1500 - 945} = 531 \text{ шт.}$$

На наступному етапі необхідно визначити частку валової маржі у виторзі від реалізації продукції за формулою.

$$Д_{МП} = МП / ВР \quad (3.23)$$

$$Д_{МП1} = 608874 / 1117200 = 0,545$$

$$Д_{МП2} = 463806 / 1260000 = 0,368$$

$$Д_{МП3} = 518925 / 1402500 = 0,37$$

Далі розрахуємо поріг рентабельності для кожного з аналізованих виробів ПАТ «Ecoplast»:

$$ПР_1 = 273714 / 0,545 = 502227,5 \text{ грн.}$$

$$ПР_2 = 326206 / 0,368 = 886429,3 \text{ грн.}$$

$$ПР_3 = 294525 / 0,37 = 796013,5 \text{ грн.}$$

Визначимо розмір валового прибутку для кожного з виробів ПАТ «Ecoplast»:

$$ВOP_1 = 1140 * (980 - 445,9) - 273714 = 335160 \text{ грн.}$$

$$ВOP_2 = 1050 * (1200 - 758,28) - 326206 = 137600 \text{ грн.}$$

$$ВOP_3 = 935 * (1500 - 945) - 294525 = 224400 \text{ грн.}$$

Далі визначимо для аналізованих виробів ПАТ «Ecoplast» маргінальний прибуток:

$$МП_1 = 335160 + 273714 = 608874 \text{ грн.}$$

$$МП_2 = 137600 + 326206 = 463806 \text{ грн.}$$

$$МП_3 = 224400 + 294525 = 518925 \text{ грн.}$$

На останньому етапі розраховуємо чистий операційний прибуток виробів:

$$ЧОП_1 = 335160 \times 0,81 = 271479,6 \text{ грн.}$$

$$ЧОП_2 = 137600 \times 0,81 = 111456 \text{ грн.}$$

$$ЧОП_3 = 224400 \times 0,81 = 181764 \text{ грн.}$$

Результати розрахунку внесемо в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Аналіз безбитковості виробів за методом «витрати - обсяг виробництва - прибуток» ПАТ «Ecoplast»

Показники	Виріб		
	3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Heavy	3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Light	3-камерний ПВХ профіль AFT vista
Обсяг продажу (Q), шт	1140	1050	935
Ціна (p), грн	980	1200	1500
Виторг від реалізації (Qp), тис.грн	1117,2	1260	1402,5
Собівартість одиниці (ТС), грн.	686	1068	1260
Прибуток від реалізації (ВОП), тис.грн.	335,16	138,6	224,4
Питомі постійні витрати (f), грн	240,1	309,72	315
Питомі перемінні витрати (v), грн.	445,9	758,28	945
Постійні на випуск (FC), .грн.	273714	326206	294525
Перемінні на випуск (VC), грн.	508326	796194	883575
Маргінальний доход (МП), грн.	608874	463806	518925
Частка маргінального доходу у виторзі (Дмп), %	54,5	36,8	37,0
Крапка безбитковості (ТБ), шт.	512	738	531
Поріг рентабельності (ПР), грн.	502227,5	886429,3	796013,5
Запас фінансової міцності (ЗФП), грн.	614972,5	373570,7	606486,5
Коефіцієнт фінансової міцності, %	55,05	29,6	43,2
Операційний важіль (ОЛ)	1,82	3,35	2,31
Чистий операційний прибуток (ЧОП), .грн.	271479,6	111456	181764

Для наочності результати обчислень табл. 3.4 представлені на рис. 3.3, 3.4, 3.5, де по осі Х – обсяг виробництва продукції (шт), а по осі У – дохід (грн.).

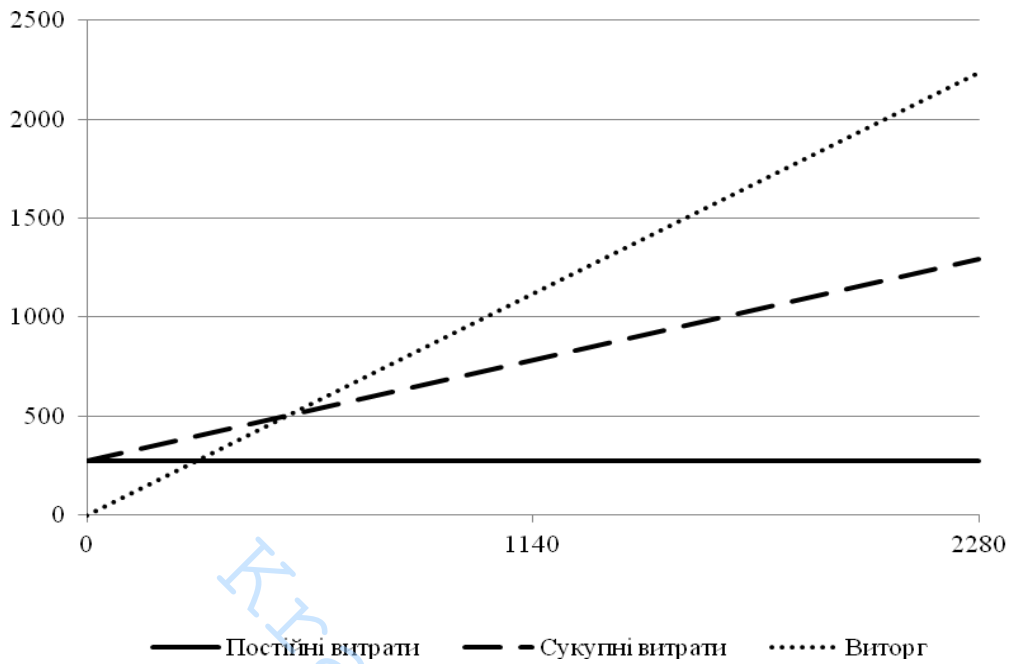


Рис. 3.3. Взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку по виробу стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Heavy

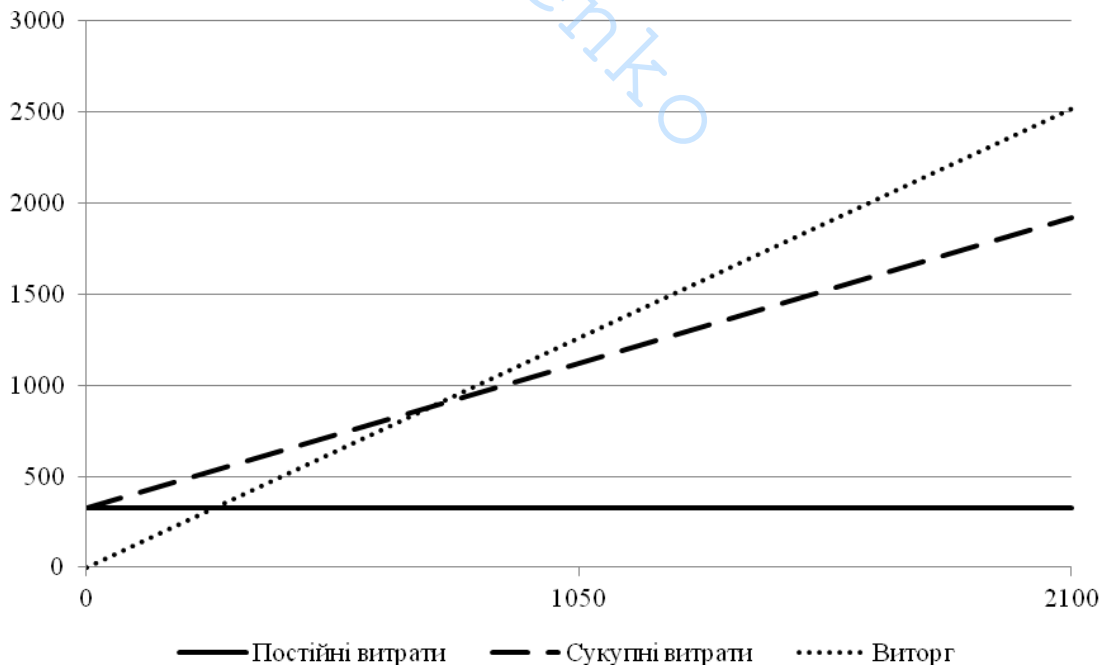


Рис. 3.4. Взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку по виробу стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Light

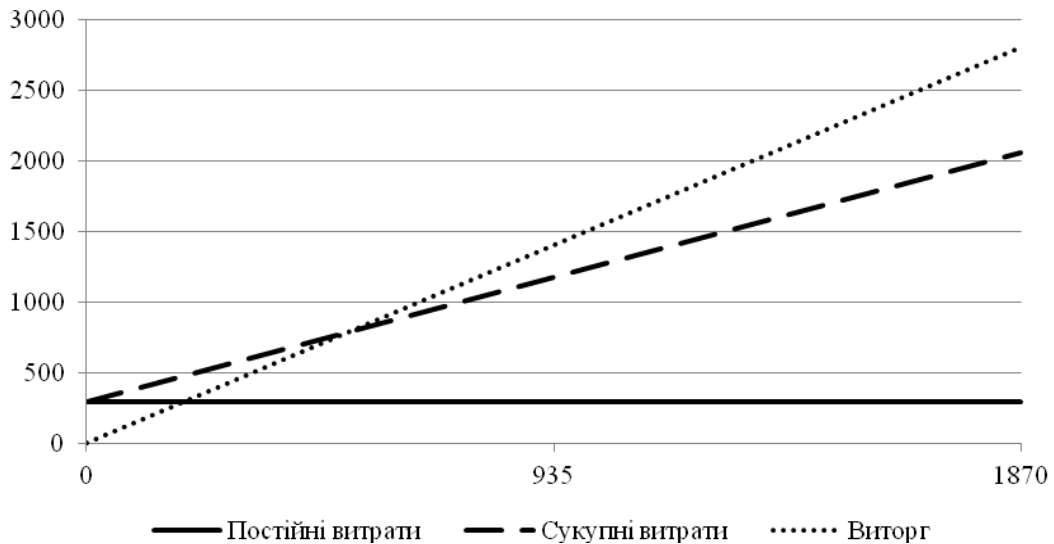


Рис. 3.5. Взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку по виробу стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль AFT vista

Внесок на покриття постійних витрат і формування прибутку - це різниця виторгу від реалізації продукції і перемінних витрат на виробництво цієї продукції.

Для даних ПАТ «Ecoplast» по виробництву стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Heavy внесок на покриття складе 608874 грн., стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Light - 463806 грн. і стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль AFT vista – 518925 грн.

Є зрозумілим, що будь-яке збільшення внеску на покриття буде вигідно для підприємства. Так кожне додатково продане стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Heavy за ціною 980 грн. збільшить перемінні витрати на 445,9 грн. Різниця цих значень, що дорівнює 534,1 грн. буде внеском на покриття виробленої одиниці продукції і складатиме чистим дохід від продажу додаткової одиниці даного виду продукції.

Виходячи з даних табл. 3.9 і можна визначити рівень прибутку підприємства при виробництві стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Ecoplast Heavy на 10% більше.

Для цього розрахуємо обсяг продажів, збільшений на 10%, який складе рівний 1254 шт. (1140 шт. x 1,1). Далі помножимо отриманий обсяг на розрахований раніше внесок на покриття для одиниці продукції і віднімаємо постійні витрати на випуск (FC), тоді прибуток, в результаті збільшення обсягу виробництва збільшиться до 396047,4 грн. (1254 * 534,1 - 273714), тоді, як при обсязі реалізації в 1140 шт. він складав 335160 грн.

Таким чином, при збільшенні обсягу продажів стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Escoplast Heavy на 10% прибуток збільшиться на 15,3%.

Важливий момент цього є випередження зростання прибутку стосовно росту витрат. Це відбувається через те, що при збільшенні обсягу продажів ростуть тільки перемінні витрати, а постійні залишаються на колишньому рівні.

Операційний (виробничий) леверидж (ОЛ) зв'язаний з категорією виробничого ризику діяльності підприємства. Чим він вище, тим вище ризик.

Операційний важіль - кількісна оцінка зміни прибутку від зміни обсягу реалізації. Показник розрахований на основі формули 3.24 для кожного з виробів і зведений у табл. 3.9.

$$\text{ОЛ} = \text{МП} / \text{ВОП} \quad (3.24)$$

Операційний важіль для виробу стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профіль Escoplast Heavy, виробленого ПАТ «Завод «Escoplast» дорівнює 1,82, тобто при збільшенні обсягу продажів вище крапки беззбитковості стандартних вікон з 3-камерного ПВХ профіль Escoplast Heavy, на 1%, відбудеться збільшення прибутку на 1,82%, і навпаки, при зниженні обсягу продажів на 1% відбудеться зниження прибутку на 1,82%.

З'ясування механізму дії операційного левериджу дає можливість цілеспрямовано керувати співвідношенням постійних і перемінних витрат з метою підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Запас фінансової міцності - це оцінка додаткового, тобто понад рівень беззбитковості, обсягу продажів.

Даний показник відбиває граничну величину можливого зниження виторгу без ризику понести збитки і розраховується по формулі:

$$\text{ЗФП} = (Q_p - \text{ТБ}) / Q_p \quad (3.25)$$

де Q_p – виторг від реалізації продукції.

Для аналізуємих виробів ПАТ «Ecoplast» результати розрахунку зведені в табл. 3.9.

З табл. 3.9 видно, що найбільший запас фінансової міцності має стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профілю Ecoplast Heavy 55,05%. Це говорить про те, що обсяги виробництва і продажів зазначених стандартних вікон можуть знизитися на 55,05% перш, ніж буде досягнута крапка беззбитковості.

Запас фінансової міцності – один з показників, що підприємство повинне враховувати при формуванні своєї стратегії. Як видно з розрахунків, наданих в табл. 3.9 ПАТ «Ecoplast» по аналізованих виробках має «достатній» запас фінансової міцності, тобто, його стратегія розвитку може бути спрямована на освоєння нових ринків збуту.

Виріб стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профілю Ecoplast Heavy має також і найвищий маргінальний доход, що складає 608874 грн. Частка валової маржі у виторзі від реалізації є максимальною серед розглянутих виробів. Цей вид продукції виділяється найнижчим рівнем операційного левериджу 1,82, тобто є найбільш чутливим до змін обсягів реалізації і несе найбільший виробничий ризик у випадку зниження обсягів його виробництва.

Таким чином, отримані результати розрахунків дозволяють зробити висновок, що найбільш вигідним видом продукції з погляду аналізу CVP є стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профілю Ecoplast Heavy, яке має саму високу частку валової маржі у виторзі від реалізації.

Таким чином, для ефективного формування прибутку підприємства необхідно використовувати прогресивні методи планування формування прибутку. Метод CVR цілком задовольняє цим вимогам і дозволяє забезпечити ефективне здійснення цього процесу в ПАТ «Ecoplast».

Кравченко

ВИСНОВКИ

Розвиток ринкових відносин в Україні визначає необхідність більш ретельного ставлення до управління сучасним підприємством. При цьому для прийняття виважених управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, що сформовано з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури. Це пов'язано з тим, що головна мета кожного підприємства – отримання стійких фінансових результатів, які є підсумком відображення всіх сторін діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

В роботі досліджено підходи щодо сутності фінансового результату підприємства. Дослідження наукової літератури, дозволили згрупувати існуючі підходи за трьома напрямками: фінансові результати трактуються як підсумки (результат діяльності підприємства), як прибуток (збиток) та як приріст (зменшення) капіталу. Величина фінансового результату, є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність суб'єкта господарювання, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Формування фінансових результатів можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їх розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення тактичних та оперативних цілей. Ефективне формування фінансових результатів це такий варіант прийняття рішень щодо генерування доходів та оптимізації витрат, що забезпечує підвищення рівня ефективності підприємства в цілому.

В роботі проаналізовано фінансовий стан ПАТ «Ecoplast». ». В результаті виявлено, що вартість майна у 2018 році, порівняно з 2017 роком зменшилася на 4,36%, або на 724,9 тис. грн., а у 2019 р., порівняно з 2010 р. відбулося збільшення загальної суми майна ПАТ «Ecoplast» на 5% або на 770,6 тис.грн. Такі зміни свідчать про скорочення оборотів підприємства у 2018 р. та розширення обороту у 2019 р., що є позитивною характеристикою.

У структурі сукупних активів ПАТ «Ecoplast» впродовж досліджуваного періоду більшу частку займають необоротні активи і

складала 92,56% балансу у 2017 р. або 15394,9 тис.грн., впродовж 2018 р. частка необоротних активів в балансі підприємства майже не змінилася, а у вартісному виразі відбулося її зменшення на 675,6 тис.грн., у 2019 р. частка необоротних активів дещо зменшилася і склала 88,9% активів підприємства при абсолютному збільшенні їх на 0,73% або на 106,9 тис.грн.

Основним джерелом формування майна ПАТ «Ecoplast» впродовж досліджуваного періоду є власний капітал. Так, на початок його доля склала 92,3%, що у вартісному виразі складає 15351,3 тис.грн., у 2018 році його доля у структурі склала 90,51%. Такі зміни відбулися за рахунок збільшення позикового капіталу на 229,7 тис.грн. або на 17,94%. У 2019 році власний капітал продовжує зменшуватися як у структурі (на 1,55%), так і у абсолютному виразі (на 641,6 тис.грн. або на 4,46%). Протилежні зміни відбуваються з позиковим капіталом, його розмір на кінець досліджуваного періоду збільшився вдвічі (на 93,5% або на 1412,2 тис.грн). Відповідно і в структурі відбулося збільшення питомої ваги позикового капіталу підприємства на 8,03%. Така структура формування джерел майна ПАТ «Ecoplast» є фактором стабільного фінансового стану.

На підставі розрахованих коефіцієнтів та показників ліквідності можна стверджувати, що ПАТ «Ecoplast» не здатне розраховуватися за своїми зобов'язаннями, не використовує усі наявні резерви і це є негативним фактором, який впливає на ефективність діяльності ПАТ «Ecoplast».

ПАТ «Ecoplast» в 2017-2019 роках було не рентабельним, так як всі показники рентабельності в цих роках мали від'ємне значення, що свідчить про збиткову діяльність даного підприємства.

Таким чином, аналіз ефективності діяльності ПАТ «Ecoplast» в роботі проведено з використанням методу таксономічного аналізу на основі розрахованих аналітичних показників. Для формування матриці спостережень було обрано елементи (показники), на основі яких буде розраховано інтегральний показник ефективності діяльності підприємства. Динаміка зміни коефіцієнта оцінки рівня ефективності діяльності підприємства свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства у 2019 р., що є негативним фактором.

Показники рентабельності більш повно відображають кінцеві результати господарювання. Тому в процесі аналізу стану рентабельності підприємства визначено, які фактори найбільше впливали на підвищення чи

зниження рівня рентабельності, та розроблено відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства. Проаналізовані показники свідчать про те, що діяльність ПАТ «Ecoplast» є неефективною, впродовж досліджуваного періоду зазнає воно значних збитків. Тому, до основних напрямків удосконалення слід віднести заходи щодо збільшення валового доходу, а саме урегулювання цінової політики, підвищення продуктивності виробничої діяльності та зменшення витрат на виробництво і підвищення оборотності оборотних і необоротних активів. Також негативним є низька рентабельність власного капіталу ПАТ «Ecoplast» через те, що підприємство взагалі не використовує довгострокові кредити, а поточні залучені кошти займають незначний відсоток у сукупному капіталі підприємства.

В роботі проведено аналіз беззбитковості трьох виробів ПАТ «Ecoplast»: перший - 3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Heavy; другий - 3-камерний ПВХ профіль Ecoplast Light; третій - 3-камерний ПВХ профіль AFT vista. Отримані результати розрахунків дозволяють зробити висновок, що найбільш вигідним видом продукції з погляду аналізу CVP є стандартне вікно з 3-камерного ПВХ профілю Ecoplast Heavy, яке має саму високу частку валової маржі у виторзі від реалізації. Таким чином, для ефективного формування прибутку підприємства необхідно використовувати прогресивні методи планування формування прибутку. Метод CVP цілком задовольняє цим вимогам і дозволяє забезпечити ефективне здійснення цього процесу в ПАТ «Ecoplast».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдєєнко В.Н. Виробничий потенціал промислового підприємства / В.Н. Авдєєнко. – М. : Економіка, 1999. – 134 с.
2. Алексеева І. А. Комплексний фінансовий аналіз / І. А. Алексеева, Ю. В. Васильєв. – М. : Фінанси і статистика, 2007. – 376 с.
3. Ансофф І. Стратегическое управление / І.Ансофф. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.
4. Антонюк Р. Р. Прибуток як регулятор підприємницької активності в сільському господарстві / Р. Р. Антонюк // Економічний простір. – 2008. – № 8. – С. 144-152
5. Анчишкін А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкін. – М. : Экономика, 1996. – 98 с.
6. Ареф`єва, О. В. Інтенсифікація формування матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах неоіндустріальної модернізації / О. В. Ареф`єва, О. М. Вовк, Є. А.Посипайко // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2020. №2. С. 123-131.
7. Ареф`єва, О. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф`єва, С. Г. Мізюк, М. Д. Ращепкін // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород : Гельветика, 2018. – Вип. 22. –№Ч.1. – С. 5–9.
8. Ареф`єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф`єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.
9. Афанасьєв М. В. Економіка підприємства / М. В. Афанасьєв, А. В. Гончаров. – Харків: ХНЕУ, 2004. – 240 с.

10. Бабан Т. О. Застосування категорії “потенціал” у сучасних економічних дослідженнях [Електронний ресурс] / Т. О. Бабан // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту ім. П. Василенка. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf

11. Баканів М. І. Теорія економічного аналізу / М. І. Баканів, А. Д. Шеремет. – М. : Фінанси і статистика, 2009. – 416 с.

12. Бердар М. М. Формування механізму управління прибутком підприємства / Бердар М. М. // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5 – С. 43-47

13. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування [Текст] : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – К:КНУТД, 2012. – 280 с.

14. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.7 – С. 91-95

15. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В. І. Блонська, А. Я. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.5 – С. 145-152

16. Блонська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / О.І. Блонська, А.О. Вужинська [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlту/Vlonska_2.pdf

17. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т. В. Бова. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf

18. Богун В.Л. Формування та оцінка виробничого потенціалу підприємства / В.Л. Богун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12(79). – С. 56–59.

19. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : моногр. / Г.М. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с.

20. Бойчук В. А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства / В.А. Бойчук // Облік і фінанси АПК. – 2010. – Вип. 2. – С. 21-23.

21. Буреева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП "STATISTICA"/ Буреева Н. Н. – Нижний Новгород: Освіта, 2010. – 114 с.

22. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.

23. Ганущак-Єфіменко Л. М. Система ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу в умовах прогнозованих ризиків. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 9. С. 66–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_9_15.

24. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навч. посібник / О.О. Гетьман, И.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

25. Добикін О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотко. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 208 с.

26. Довгань Л.Є. Управління економічним потенціалом промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, Т.О. Приходько // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2011. – № 5. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_9.pdf.

27. Єфімова О. В. Фінансовий аналіз / О. В. Єфімова ; [2-е вид.]. – М. : Бухгалтерський облік, 2009. – 319 с.

28. Загородніков С. В. Фінансовий менеджмент. Короткий курс / С. В. Загородніков. – М. : Окей-книга, 2010. –174 с.

29. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. Агросвіт. 2018. № 23. С. 59-65.

30. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : моногр. / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

31. Іщук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Іщук // Регіональна економіка : наук.-практ. журнал. – 7/2005. – № 3. – С. 48–56.

32. Іщук С.О. Виробничий потенціал: проблеми формування та розвитку : монографія / С.О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

33. Кічор В. П. Економіко-статистичне моделювання і прогнозування: навч. посіб. / В. П. Кічор, Р. В. Фещур, В. В. Козик, С. Й. Воробець, Н. Є. Селюченко. – Львів: „Львівська політехніка”, 2007. – 156 с.

34. Кобрин Л.Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Наукові записки. 2019. №1 (58). С. 132-138.

35. Кожанова Є. П. Економічний аналіз / Є. П. Кожанова, І. П. Оленко – Навчальний посібник. – 2-е вид., доправ. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – С. 344

36. Кондратюк О. І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91–98.

37. Краснокутська Н. С. Концепція ціннісно-орієнтованого управління потенціалом підприємства. Економічна теорія та теорія економічної думки. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 8 (134). С. 23–29.

38. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2005. – 287 с. – С. 8.

39. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навч. посібник / І.В. Кривов'язюк. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 456 с.

40. Кривончак О. В., Фурман Н. В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства. Наука й економіка. 2015. № 2 (38). С. 49–52.

41. Круш П. В. Економіка підприємства / П. В. Круш ; за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвільної, Б. М. Сердюка. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.

42. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. Підприємництво та інновації. 2015. №1. С. 75-83.

43. Кузьменко Л.В. Формування виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2015. №2. С. 205-211.

44. Куцик В. І. Розподіл цільової величини прибутку підприємства: теорія та практика / В. І. Куцик, Н. О. Блазовська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.13 – С. 186-190.

45. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с.

46. Лахтіонова Л. Н. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Лахтіонова Л.Н. – К. : КНЕУ, 2010. – 387 с.

47. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. Молодий вчений. 2018. №12. С. 623-626.

48. Лісовенкова І.М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи / І.М. Лісовенкова // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 47–55.

49. Любушин Н. П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / під ред. проф. Н.П. Любушина. – М. : ЮНІТІ-ДАНА, 2009. – 471 с.

50. Могилів Ю. М. Потенціал і розвиток підприємства : конспект лекцій / Ю. М. Могилів, А. Ю. Могилова. – Павлоград, 2008.

51. Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємств АПК: поняття та оцінка. Молодий вчений. 2014. №4. С. 100-104.

52. Патарідзе-Вишинська М. В. Прибуток підприємства: види, роль та функції / М. В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління інновації. – 2018. – №1 – С. 44-52

53. Перерва П. Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П. Г.Перерва, Н. М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 191–198.

54. Планування та прогнозування в умовах ринку : навч. посібник / В.Г. Воронкова, С.Л. Катаєв, А.М. Ткаченко та ін. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.

55. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник / С. Ф. Покропивний. – К: КНЕУ, 2011. – С. 528.

56. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Вільямс. – 2011. – С. 495.

57. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М.: «Экономика». – 2012. – С. 559.

58. Полещук І. Ф. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства // Полещук І.Ф., Волощук Ю.В., Галкіна І.В. // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: – <http://intkonf.org/kpedn-voleschuk-ifvoloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizupributkovosti-pidpriemstva>.

59. Потенціал підприємства: формування та використання / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Беякова, О.Б. Балакай. – 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1628041454083/ekonomika/pidhodi_schodo_formuvannya_potentsialu_pidpriyemstva.

60. Пріб К.А. Діагностика в системі управління : навч. посібник / К.А. Пріб, Н.І. Патика. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 432 с.

61. Ратушна О. П. Факторний аналіз фінансових результатів / О. П. Ратушна // Зб. наук. праць Київ. нац. екон. ун-ту імені Вадима Гетьмана.

Спец. випуск присвячено 35-річчю кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК.
– 2012. – С. 246–251.

62. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств, 2009. С. 132-138 URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf (дата звернення 15.11.2020).

63. Рязанцева В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства / В. В. Рязанцева // Статистика України. – 2017. – №1. – С. 40-43

64. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc-_Gum/Bi/2009_3/78-82.pdf

65. Самсонова Н. Ф. Фінансовий менеджмент: підручник для вузів / Самсонова Н. Ф. – М. : Фінанси, ЮНІТІ 2010. – 569 с.

66. Сидяга Б. Механізм управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2015. – №1 (26) – С. 41-45.

67. Сисоєва І.М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів [Електронний ресурс] / І.М. Сисоєва, О.Ю. Балазюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11.

68. Скалюк Р. В. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії / Р.В. Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2018. – №3(28). – С.18-25.

69. Ставицький О.В. Оцінка та контроль у системі стратегічного управління / О.В. Ставицький // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 3. – С. 49–52.

70. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : навч. посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І Шваб. – 4-те вид. – К. : Каравела, 2011. – 352 с.

71. Тарасюк Г.М., Ярмолюк М.Ю. Деякі напрями удосконалення управління формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки. С. 109-110.

72. Терещук Н.С., Погасій О.Г. Управління виробничим потенціалом підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/217.pdf> (дата звернення 15.11.2020).

73. Тюленєва Ю. В., Сичков О. Л. Оцінка ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2015. Вип. 5. С. 126–129.

74. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О.Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 362 с.

75. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексик. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

76. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

77. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистичний аналіз даних / Халафян А. А. – М. : «Біном-Пресс», 2008. – 512 с.

78. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю.С. Цал-Цалко – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 566 с.

79. Чичкало-Кондратська І. Б. Новий підхід до оцінки резервів виробничого потенціалу підприємств / І. Б. Чичкало-Кондратська // Регіональні перспективи. – 2000. – № 1. – С. 19–20. __

80. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. - №1(59). – С. 229-232.

81. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Д. В. Шиян,

Н. І. Строченко. – К. : Видавництво А.С.К., 2008. – 240 с.

82. Янковий В. О. Економічна беззбитковість як критерій антикризового управління підприємством / Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: Монографія // За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – С.230-252.

83. Cantenbery R. Economics: Principles by Policy / R. Cantenbery. - London, 2011. - 840 с.

84. Doing businessies 2011 : Ukraine / The World Bank. – London : IFC, 2011. – 79 .с

Кравченко

ДОДАТКИ

Кравченко

Додаток А

Таблиця А1

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2017 – 2019 рр

Актив	Код рядка	2017 р	2018р	2019 р
1	2		3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	270,5	270,5	1156,7
Основні засоби	1010	15124,4	14448,8	13669,5
первісна вартість	1011	28676,8	28716,6	28383,1
знос	1012	(13552,4)	(14267,8)	(14713,6)
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	15394,9	14719,3	14826,2
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	811,9	854,7	457,8
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	211,5	113,3	1219,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	2,1	2,5	2,9
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	189,1	212	166,3
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	22,4	5,2	4,8
Витрати майбутніх періодів	1170			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	1237	1187,7	1851,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	16631,9	15907	16677,6

Закінчення додатку А

Закінчення табл. А.2

1	2	3	4	
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5341,9	5341,7	5341,9
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	24906,8	24897,9	24889,5
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(14897,4)	(15843,1)	(16476,3)
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	15351,3	14396,7	13755,1
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	1615	1177,3	1474,1	2885,9
розрахунками з бюджетом	1620	46,7	5,1	6,7
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	4,1	0,1	2,2
розрахунками з оплати праці	1630	10,8	6,4	5,3
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690	41,7	24,6	22,4
Усього за розділом III	1695	1280,6	1510,3	2922,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900	16631,9	15907	16677,6

Додаток Б

Таблиця Б.1

Звіт про фінансові результати за 2017- 2018 рр

Стаття	Код рядка	2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	944	814,4	833,7
Інші операційні доходи	2120	94,8	29,5	920
Інші доходи	2240			
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1038,8	843,9	1753,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1505,5)	(1387,3)	(1341)
Інші операційні витрати	2180	(529,1)	(402,3)	(1045,9)
Інші витрати	2270	(0)	(0)	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2034,6)	(1789,6)	(2386,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(1008,8)	(945,7)	(633,2)
Податок на прибуток	2300	(0,8)	(0)	(0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(1008,8)	(945,7)	(633,2)