

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Навчально-науковий інститут економіки та підприємництва

Кафедра економіки

ДОПУСКАЮ ДО ЗАХИСТУ
в.о. завідувача кафедри економіки
_____ Бочарова Ю.Г.
« ____ » _____ 2018 року.

ДИПЛОМНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «Магістр»
спеціальності 051 «Економіка»

на тему: **ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА:
ОЦІНЮВАННЯ ТА СТРАТЕГІЯ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Виконала ІІ курсу групи ЕК-17м
студентка

Керівник: Козлова Катерина Андріївна
доцент, к.е.н. Бочарова Ю.Г.

(підпис)

Рецензент: Директор ТОВ «Слов'янська промислова
група»
Юдін Ю.С.

(підпис)

Засвідчую, що у дипломній роботі
немає запозичень з праць інших
авторів без відповідних посилань
Студент _____
(підпис)

Кривий Ріг
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І
ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган-Барановського

Навчально-науковий інститут економіки та підприємництва

Кафедра економіки

ЗАТВЕРДЖУЮ:

В.о.завідувача кафедри
економіки

_____ Ю.Г.Бочарова
«___» _____ 2018 року

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Козлової Катерини Андріївни

1. Тема роботи: «Виробничо-збутовий потенціал підприємства: оцінювання та стратегія його розвитку»

Керівник роботи: к.е.н., доцент Бочарова Ю.Г.

Затверджені: наказом в.о. ректора ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського від 03.09.2018 р. № 453-с.

2. Строк подання студентом роботи 14.12.2018 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі і нормативні акти України, монографії, наукові статті, автореферати дисертацій, тези доповідей на наукові конференції, навчальна і методична література, звітність ТОВ «Слов'янська промислова група», інформація мережі Інтернет.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 7

1.1. Виробничо-збутовий потенціал підприємства: сутність та складові

1.2. Фактори, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства.

1.3. Методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

2.1. Загальна характеристика ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та його організаційної структури.

2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

2.3. Аналіз та оцінка виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА НАРОЩЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

3.1. Стратегія розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

3.2. Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

3.3. Напрями нарощення виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): таблиці, рисунки, схеми

6. Дата видачі завдання _____.2018 р.

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали, посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
-	-	-	-

8. Календарний план

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Підготовка розділу 1	до 15.10.2018 р.	
2.	Підготовка розділу 2	до 15.11.2018 р.	
3.	Підготовка розділу 3	до 10.12.2018 р.	
4.	Подання на кафедру завершеної роботи	14.12.2018 р.	
5.	Отримання відгуку від керівника	до 17.12.2018 р.	
6.	Отримання зовнішньої рецензії	до 17.12.2018 р.	
7.	Проходження перевірки на академічний плагіат і нормо контролю дипломної роботи	14.12-21.12.2018 р.	
8.	Підготовка студента до захисту в ЕК	24-30.12.2018 р.	

Здобувач вищої освіти _____ Козлова К.А.

Керівник роботи _____ Бочарова Ю.Г.

РЕФЕРАТ

Сторінок	Рисунків	Таблиць	Додатків
108	11	27	2

Об'єкт дослідження: процеси формування кадрової політики підприємства на різних стадіях його життєвого циклу

Ціль: всебічне дослідження формування кадрової політики підприємства на різних стадіях його життєвого циклу

Методи: загальнонаукові методи дослідження: індукції та дедукції, аналізу та синтезу, спеціальні методи дослідження: горизонтально-вертикальний аналіз, економіко статистичні та економіко-математичні методи

Результати:

- визначено сутність та складові виробничо-збутового потенціалу підприємства;
- ідентифіковано фактори, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства;
- розглянуто методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства;
- надано загальну характеристику ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та його організаційної структури;
- проведено аналіз та оцінку фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;
- проаналізовано виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;
- запропоновано стратегію розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;
- обґрунтовано напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;
- запропоновано напрями нарощення виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

Ключові слова: виробничий потенціал, збутовий потенціал, виробничо-збутовий потенціал, підприємство, фактор, оцінка, стратегія.

ЗМІСТ

ВСТУП

6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Виробничо-збутовий потенціал підприємства: сутність та складові
- 1.2. Фактори, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства
- 1.3. Методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

- 2.1. Загальна характеристика ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та його організаційної структури
- 2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»
- 2.3. Аналіз та оцінка виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА НАРОЩЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

- 3.1. Стратегія розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»
- 3.2. Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»
- 3.3. Напрями нарощення виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

ВСТУП

Сьогодні умови функціонування вітчизняних підприємств значно ускладнюються, що зумовлено загостренням конкурентної боротьби, нестабільністю попиту, зростанням цін на певні види виробничих ресурсів тощо. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до ступеня обґрунтованості виробничих програм суб'єктів господарювання стосовно переліку та обсягів тих видів продукції, яку планується виготовляти. Своєю чергою, процес формування виробничої програми суб'єкта господарювання повинен базуватися на ретельному оцінюванні рівня його збутового потенціалу, що, в підсумку, дає змогу визначити оптимальні номенклатуру та обсяги виробництва і збуту різних видів продукції підприємства.

Виробничо-збутовий потенціал підприємств – це один із найважливіших об'єктів прикладення управлінського впливу менеджерів, оскільки саме цей вид економічного потенціалу суб'єктів господарювання безпосередньо визначає можливості досягнення головної мети їх діяльності – отримання достатньо високого рівня фінансових результатів, насамперед величини операційного прибутку, який для більшості підприємств є головним видом фінансових результатів, що визначають ефективність їх господарської діяльності. З іншого боку, висока величина збутового потенціалу підприємства є неможливою, якщо його виробничі можливості є низькими. Отже, наявність значного виробничого потенціалу підприємства є необхідною, але не достатньою умовою забезпечення отримання ним великих обсягів операційного прибутку, тоді як рівень збутового потенціалу безпосередньо визначає величину цих обсягів, однак при цьому він повинен бути підкріпленим відповідним розміром виробничих потужностей підприємства.

Таким чином, процес формування виробничо-збутових можливостей підприємства повинен бути тісно пов'язаним з іншими складовими його

економічного потенціалу, що потребує докладнішого вивчення сутності та особливостей виробничо-збутового потенціалу як складової частини економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

Питанням аналізу виробничого та збутового потенціалу підприємства присвячені дослідження Березіна О. В., Висоцького А. Л., Гаєвської Л. М., Іщука С. О., Квятковської Л. А., Кузьміна О. Є., Липкань О. В., Мазко І. М., Метеленко Н. Г., Михайленко О. В., Побережної Н. М., Сарай Н. І., Скриньковського Р. М., Тамарової Р. І., Чичкало-Кондратської І. Б., Шипуліної Ю. С. та ін.

Вивчення зазначених праць дає змогу зробити висновок, що дослідження виробничо-збутового потенціалу підприємства досить актуально, але поки що здійснюється фрагментарно. Це не дозволяє сформулювати та реалізувати ефективний розвиток виробничо-збутового потенціалу, який здатний привести підприємство на новий рівень ефективності діяльності підприємства. Отже вибрана тема дослідження є актуальною.

Метою роботи є оцінювання виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та стратегії його розвитку.

Для досягнення поставленої мети поставлено такі завдання:

- дослідити сутність та складові виробничо-збутового потенціалу підприємства;
- визначити фактори, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства;
- розглянути методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства;
- надати загальну характеристику ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та його організаційної структури;
- виконати аналіз та оцінку фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;
- проаналізувати та здійснити оцінку виробничо-збутового

потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;

– розробити стратегію розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;

– визначити напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;

– запропонувати напрями нарощення виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

Об'єктом дослідження є процес формування та використання виробничо-збутового потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо розвитку виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

Для розв'язання визначених завдань та досягнення мети застосовано комплекс взаємодоповнюючих загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: метод систематизації та використання інформаційного матеріалу (аналіз, синтез, індукції і дедукції, теоретичного узагальнення, класифікації) – при дослідженні поняття «виробничо-збутового потенціалу» підприємства та визначенні факторів що впливають на нього; метод огляду – при ознайомленні з організаційною структурою підприємства; розгляду методики оцінювання виробничо-збутового потенціалу; метод причинно-наслідкового аналізу – при дослідженні впливу факторів на зміну виробничо-збутового потенціалу; метод порівняльного аналізу – при порівнянні фінансово-економічних показників діяльності підприємства; – метод фінансових коефіцієнтів (коефіцієнтний аналіз) – при дослідженні співвідношення між окремими позиціями звіту або окремих форм звітності; факторний аналіз – при визначенні впливу факторів на зміну виробничо-збутового потенціалу та ін.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові документи, звітні дані Державного комітету статистики України,

нормативні акти Кабінету Міністрів України, матеріали преси різних видань, звітні дані ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» та ін.

Кваліфікаційна магістерська робота складається із змісту, вступу, трьох розділів висновків, списку використаних джерел. Обсяг основної частини роботи складає 91 сторінку пояснювальної записки. Робота містить 10 таблиць, 6 рисунків та 3 додатки. В процесі виконання магістерської роботи використано 89 джерел літератури.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Виробничо-збутовий потенціал підприємства: сутність та складові

В сучасних умовах господарювання зростає значення не лише забезпечення ефективності діяльності підприємств, але і формування їх потенціалу та перспектив подальшого розвитку, адже саме потенціал забезпечує рентабельність, конкурентоспроможність, допомагає у прийнятті оптимальних рішень щодо визначення обсягів виробництва, забезпечує прибуткову діяльність, стабільність фінансового стану та стійкий розвиток підприємства.

«Категорія «потенціал» увійшла в науковий обіг на межі 60-років ХХ століття та походить від латинського слова «potential», що означає у вузькому сенсі – приховані можливості, наявні сили, сукупність засобів, потужність, а у широкому розумінні – можливості, запаси, засоби, які можуть бути використані для забезпечення потреб» [60, с. 541].

Незважаючи на значний науковий та практичний інтерес до процесів формування, розвитку та використання потенціалу підприємства сьогодні не існує загальноприйнятого підходу до розуміння сутності даного терміну, що породжує варіативність авторських тлумачень, визначених видів потенціалу підприємства.

Так, на думку Сарай Н., потенціал можна розглядати з трьох позицій. «По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення. В цьому сенсі, поняття «потенціал» фактично набуває значення ресурсу. По-друге, потенціал

характеризує рівень практичного застосування та використання наявних можливостей. Це забезпечує поділ реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій функції поняття «потенціал» лише частково збігається з поняттям «ресурс». По-третє, він орієнтується на розвиток, на майбутнє. Будучи єдністю стійкого і непостійного станів, потенціал містить елементи майбутнього розвитку організації в рамках пріоритетів роботи на ринку» [76, с. 100].

На думку Гришиної Л., «у загальному значенні, зміст терміну розкривається як «ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь» [21, с. 204].

«У «Большом экономическом словаре» було подано термін «потенціал», як джерела, можливості, засоби та запаси, що можуть бути приведені в дію, використані для якої-небудь задачі або певної мети» [13].

Толпежников Р. [82] зазначає, що «потенціал підприємства потрібно розглядати як категорію, «що відображає не тільки наявний стан виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства, а й динаміку і перспективи стратегічного розвитку суб'єкта господарювання з урахуванням впливу мінливих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища» [82, с. 84].

Таким чином, більшість вчених, що досліджували поняття «потенціал», розглядають його як сукупність засобів, потужність підприємства.

Загальний потенціал підприємства формується за рахунок:

– базових видів економічного потенціалу підприємства, які безпосередньо визначаються наявними на підприємстві обсягами ресурсів та здатністю управляти ними (компетенціями підприємства щодо такого управління). Зокрема, стосовно поточного економічного потенціалу підприємства, то його базовими видами є ті, що утворюються чинниками, які діють у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання;

– вторинних видів економічного потенціалу підприємства, які формуються на підставі його базових видів та (або) під впливом чинників зовнішнього середовища. Зокрема, такими видами економічного потенціалу суб'єкта господарювання є його поточний постачальницький потенціал (здатність здійснювати матеріально-технічне забезпечення господарської діяльності з урахуванням наявних у підприємства ресурсів і компетенцій), а також виробничий, інвестиційно-інноваційний та реалізаційний потенціал;

– узагальнених видів економічного потенціалу підприємства, які формуються на підставі базових і вторинних видів цього потенціалу. Зокрема, такими видами економічного потенціалу суб'єкта господарювання є його збутовий потенціал (який, серед іншого, визначається виробничим потенціалом підприємства), перспективний інвестиційно-інноваційний потенціал (який, серед іншого, визначається поточним та перспективним реалізаційним потенціалом підприємства) та інші.

Однією з базисних категорій економічної науки та важливим елементом економічного потенціалу є складова – «виробничо-збутовий потенціал».

Складність визначення даної категорії полягає в тому, що виробничо-збутовий потенціал представляє поєднання двох потенцій (виробничої та збутової) та впливі на нього великої кількості факторів.

Стосовно виробничо-збутового потенціалу підприємства, то більшість науковців, зокрема автори робіт Гришко В.А. та Краснокутська Н.С., розглядають його як характеристику можливостей підприємства щодо виготовлення та збуту ним певного обсягу продукції за певний проміжок часу [22, с. 5; 35, с. 49-52; 50, с. 9-16].

Попов О. І. відзначає, що «виробничо-збутовий потенціал підприємства, складається з виробничого потенціалу підприємства (ресурсний потенціал, трудові ресурси, матеріально-технічні ресурси,

підприємницькі здібності) та потенціалу ринку (попит на ринку, пропозиція на ринку, конкурентоспроможність продукції)» [90].

«Важливе місце в загальному потенціалі підприємства займає виробничий потенціал підприємства. Оскільки, метою діяльності кожного виробничого підприємства є нарощування виробничих потужностей для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності, то центральною ланкою загального потенціалу підприємства варто розглядати виробничий потенціал» [90].

Таким чином, для дослідження виробничо-збутового потенціалу, розглянемо важливий елемент економічного потенціалу підприємства – виробничий потенціал.

Вперше дане поняття було використано у 1973 році Анчишкіном А. На його думку, до виробничого потенціалу відноситься набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [4].

На думку Чичкало-Кондрацькою І., «виробничий потенціал варто розглядати в комплексному оцінюванні з резервами, що передбачає комплексну оцінку «результативності потенціалу, що здійснюється через показники продуктивності, ефективності та рентабельності, а сама оцінка здійснюється поетапно» [87, с. 19-20].

Михайленко О. та Скопенко Н. переконані, що виробничий потенціал являє собою «...інтегровану, багаторівневу складову, що складається з ресурсного потенціалу та науково-технічного потенціалу. У свою чергу, ресурсний потенціал включає фондовий, трудовий, енергетичний та інформаційний потенціали» [62, с. 77].

Федонін О., Репіна І., Олексюк О. пропонують визначити «виробничий потенціал, як наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції» [83].

Квятковська Л. зазначає, що «виробничий потенціал – це здатність суб'єкта господарювання до використання як наявних, так і резервних

ресурсів, необхідних для виробництва продукції у максимальних обсягах і з конкурентними властивостями в умовах НТП та прогресивності механізму управління» [36].

На думку Гаєвської Л. та Чернової О., «виробничий потенціал являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь якій системі» [17, с. 184].

Кондратюк О. зазначає, що «виробничий потенціал формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо» [39, с.92].

Бабан Т. вважає, що «виробничий потенціал – сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості» [7].

У своїх дослідженнях Іщук С. визначає «виробничий потенціал 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» [35].

Мазко І. та Денисюк О. прийшли до висновку, що «виробничий потенціал – це граничні виробничі можливості щодо випуску певного обсягу продукції відповідної якості та асортименту з урахуванням вимог забезпечення стратегічної гнучкості виробничо-технічної основи підприємства» [58, с. 77].

У своїх розробках, Добикіна О. звертає увагу, що «виробничий потенціал – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва» [23].

Лапін Є. стверджує, що виробничий потенціал доцільно розуміти як «кількісний і якісний склад матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю» [55, с. 176].

Узагальнюючи думки науковців [4, 13, 22, 60, 75, 87,90 та ін.] можна зробити висновок, що під виробничим потенціалом доцільно розуміти спроможність до використання ресурсів, наявних і прихованих можливостей в умовах динамічного ринкового середовища з метою реалізації статутних цілей і завдань.

Розглянемо погляди вчених на поняття іншої складової виробничо-збутового потенціалу, а саме збутового потенціалу.

Так, Чернишова Г. Н., Лавренкова Є. В. визначають ринково-збутовий потенціал підприємства, як «обсяг товарообігу, основні постачальники сировини та товарів, основні виробники товарів, основні ринки збуту, залишки готової продукції на складі, максимальні та мінімальні ціни, конкурентна стратегія» [86].

Терент'єва Н.В. розглядає збутовий потенціал підприємства як «результат синтезу трьох систем: ресурсного забезпечення збутової діяльності, управління й контролю збутовою діяльністю. На базі збутового потенціалу і цілей збуту встановлених і на стратегічному, і на тактичному рівнях будується збутова політика підприємства» [81].

Гамалій В. Ф., Романчук С. А. та Фабрика І. В. визначають збутовий потенціал підприємства як «сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських і комунікативних ресурсів і можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати вивід товару на ринок, його реалізацію при постійному вдосконалюванні технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища» [18].

Деякі дослідники, зокрема О. В. Михайленко та Н. С. Скопенко зводять збутові можливості підприємства до його маркетингового потенціалу [62], тоді як інші, зокрема Бабан Т.О. розглядає збутові можливості суб'єкта господарювання з точки зору реалізації його виробничого потенціалу [7], стверджуючи, що збутовий потенціал – це наявні ринкові, інтелектуальні, комунікаційні, управлінські та

організаційно-технічні ресурси, які можна використовувати для вирішення завдань в області збуту.

Тамарова Р. І. вважає, що «збутовий потенціал підприємства є складовою частиною економічного потенціалу» [80]. На її думку, збутовий потенціал – це можливість використання з максимальною ефективністю наявних ринкових, інтелектуальних, комунікаційних, управлінських, організаційно-технічних ресурсів при здійсненні процесу збуту. «Введення поняття «збутовий потенціал» дозволить оцінювати та аналізувати поточну ситуацію в цій галузі, виявляти і ранжувати перспективні напрямки розвитку, визначати недоліки і слабкі місця в збутовій системі підприємства і буде сприяти більш обґрунтованому прийняттю управлінських рішень в області збуту» [80]. Як зазначає Тамарова Р. І., «збутовий потенціал підприємства має певну структуру, яку умовно можна представити наступними основними елементами: потенціал збутових каналів, потенціал системи розподілу, потенціал управління збутом, потенціал організації роботи зі споживачами. Всі елементи збутового потенціалу служать єдиній меті, пов'язані між собою і повинні відповідати таким вимогам, як цілісність, складність, взаємозамінність, пропорційність, інноваційність та гнучкість. Вищесказане говорить про те, що збутовий потенціал повинен відповідати вимогам, що пред'являються до систем» [80].

Таким чином, збутовий потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають готовність і спроможність підприємства виводити товар на ринок, реалізовувати його з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища середовища.

Також необхідно врахувати, як зазначає Висоцький А.Л., що поточний збутовий потенціал суб'єкта господарювання формується на базі його поточного виробничого потенціалу та знаходиться під впливом поточного реалізаційного потенціалу, що має зовнішню (екзогенну)

відносно внутрішнього середовища природу. За таких умов можливі три ситуації:

1) коли поточний виробничий потенціал підприємства перевищує його поточний реалізаційний потенціал. Тоді збутовий потенціал суб'єкта господарювання не буде перевищувати його поточний реалізаційний потенціал. При цьому рівність цих двох різновидів економічного потенціалу підприємства буде досягнуто у разі, якщо рівень ресурсів та компетенцій підприємства щодо організування ним своєї збутової діяльності є достатньо високим для того, щоб довести обсяги збуту продукції та фінансові результати від її реалізації до рівня, що відповідає поточному реалізаційному потенціалу цього підприємства [15];

2) коли поточний виробничий потенціал підприємства є меншим за його поточний реалізаційний потенціал. Тоді збутовий потенціал суб'єкта господарювання не буде перевищувати його поточний виробничий потенціал. При цьому рівність цих двох різновидів економічного потенціалу підприємства буде досягатися у разі, якщо рівень ресурсів та компетенцій підприємства щодо організування ним як своєї збутової діяльності, так і власної виробничої діяльності є достатньо високим для того, щоб, по-перше, довести обсяги виробництва продукції до рівня виробничого потенціалу цього суб'єкта господарювання, а, по-друге, довести збутовий потенціал підприємства до рівня, що відповідає його поточному виробничому потенціалу [15];

3) коли поточний виробничий потенціал підприємства дорівнює його поточному реалізаційному потенціалу. За таких умов, так само як і в попередньому випадку, потрібно довести обсяги виробництва продукції підприємства до рівня його поточного виробничого потенціалу, а обсяги її збуту – до рівня поточного реалізаційного потенціалу. Цим самим, буде забезпечено практичну реалізацію обох названих видів економічного потенціалу підприємства, що автоматично забезпечить їх рівність [15].

Таким чином, виробничо-збутовий потенціал підприємства – здатність підприємства до використання наявних та прихованих ресурсів, можливостей, у т.ч. можливостей збуту, що визначають спроможність підприємства розвиватися та досягати статутних цілей і завдань.

1.2. Фактори, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства

Аналіз факторів, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства [50], [52], дозволяє всю їх сукупність розділити на 3 групи: фактори зовнішнього середовища, фактори внутрішнього середовища, фактори конкурентного (ринкового) середовища.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на виробничо-збутовий потенціал підприємства, відносять: економічні, соціальні, політичні, екологічні, технологічні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами. До факторів конкурентного середовища: постачальники, покупці, виробники, зацікавлені особи. До факторів внутрішнього середовища ресурси підприємства.

Так, Кривов'язюк І. В. до факторів виробничо-збутового потенціалу підприємства відносить науково-технічні, демографічні, економічні, політичні, правові, екологічні, соціально-культурні фактори [52]. Причому, як стверджує Кривов'язюк І. В., «пріоритетність груп може змінюватися у залежності від сфери діяльності підприємства, галузевої спрямованості, наявності імпортно-експортних операцій, міждержавних відносин з країнами-партнерами в цій сфері бізнесу, стану ресурсного забезпечення підприємства і т.п.» [52].

Кривов'язюк І. В. вважає, що «основні фактори внутрішнього середовища: ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства; стан матеріально-технічної бази і ступінь морального і

фізичного зносу верстатного парку; стратегія підприємства; рівень фінансового потенціалу; рівень іміджу підприємства й інтелектуальний потенціал; рівень кваліфікації персоналу; рівень компетентності фахівців і керівників; раціональність режимів роботи і відпочинку; узгодженість пропускнуої спроможності цехів і дільниць; забезпеченість робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням; наявність інноваційних можливостей і потенціалу; стан системи контролю якості» [52]; а також «відповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства; наявність передових технологій і сучасного устаткування; ефективність діяльності підприємства; організація руху товарів; ефективність організаційної структури; стан ремонтного господарства» [52].

На думку Кузьміна О. Є. [53] факторами, що впливають на виробничий потенціал, є: «якість предметів праці, структура основних виробничих фондів, рівень прогресивності технологій, продуктивність технологічного обладнання, рівень спеціалізації підприємства, рівень організації праці та виробництва, рівень інвестиційних капіталовкладень. Формуючими факторами виробничого потенціалу підприємства є номенклатура, асортимент та якість продукції, кількість встановленого обладнання та його використання, прогресивні техніко-економічні норми продуктивності використання» [53].

Крім перерахованих факторів, на виробничий потенціал, як вважає Ареф'єва О.В., істотно впливає також «рівень організації виробництва і праці в допоміжних і обслуговуваних підрозділах – ремонтному, енергетичному, транспортному господарстві. Об'єктивне визначення та аналіз факторів впливу на виробничий потенціал підприємства дозволяють раціонально планувати обсяг випуску продукції, виявляти можливі резерви розвитку виробництва, обґрунтувати економічну доцільність спеціалізації виробництва та кооперації підприємств, планувати напрям розвитку виробничої потужності підприємства» [2, с. 87].

Метеленко Н. Г. запропонувала систематизацію «складових виробничого потенціалу промислового підприємства, яка складається з двох частин:

1) потенціал, який є вхідною умовою виробничої діяльності, розкриває можливості підприємства з формування та використання факторів виробництва;

2) потенціал як забезпечуюча умова безперервної ефективної виробничої діяльності, який дозволяє здійснювати процес безперервного відновлення всіх його складових з метою забезпечення більш високої результативності діяльності промислового підприємства» [61].

«Перша складова включає природний потенціал, потенціал засобів виробництва та трудовий потенціал. До другої складової потенціалу належить потенціал відтворення, під яким слід розуміти сукупність матеріальних, технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додаткового залучені й використані для розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу; інфраструктурний потенціал та інформаційний потенціал» [61].

Побережна Н. М. запропонувала системну концепцію формування і оцінювання виробничого потенціалу підприємства, яка, «на основі системного підходу, повинна складатись з двох підсистем: функціонуючого виробничого потенціалу підприємства та потенційних можливостей розвитку виробничого потенціалу» [67].

На думку Побережної Н. М., «функціонуючий виробничий потенціалу підприємства має наступні складові: стан технології виробництва; рівень якості продукції; рівень організації виробництва та раціональність організації бізнес-процесів; якість внутрішнього системного управління підприємством; рівень конкурентоспроможності продукції та підприємства; кваліфікаційний рівень персоналу;

завантаженість виробничих потужностей; позиціонування підприємства на ринку виробничих ресурсів, капіталу, продукції» [36].

Побережна Н. М. вважає, що «потенційні можливості розвитку виробничого потенціалу мають такі елементи: система планування та контролю; система моніторингу критеріїв результативності бізнес-процесів; інноваційні технології та джерела фінансування; інвестиційна активність; напрямки удосконалення системи менеджменту якості на підприємстві; системний підхід до управління; підвищення фізичного рівня використання ресурсів у виробництві; оптимальне завантаження виробничих потужностей; фактори впливу на ринки виробничих ресурсів, капіталу, продукції» [67].

Таким чином, погоджуємося з думкою Кривов'язюк І. В., який розглядає сукупність факторів, що впливають на виробничий потенціал у вигляді впливу компонентів внутрішнього середовища підприємства, зовнішнього макро- та мікросередовища підприємства.

Розглянемо комплексну систему збутового потенціалу, яка запропонована Л. В. Балабановою та складається із системи забезпечення, системи управління та системи підтримки збутової діяльності [11].

Система ресурсного забезпечення в свою чергу містить підсистеми інформаційного, кадрового, товарного забезпечення.

Система управління збутовою діяльністю містить елемент програмування, організації та маркетингового аудиту [11].

Зазначені підсистеми є невід'ємними і взаємозв'язаними «...елементами збутового потенціалу підприємства, однак вони мають різні ступені пріоритетності для підприємства залежно від його стадії життєвого циклу. Так, наприклад, на стадії народження найбільше значення для підприємства мають підсистеми інформаційного і кадрового забезпечення, підсистема програмування і підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу; на стадії зростання – підсистема товарного забезпечення, підсистеми програмування й організації; на стадії

зрілості – підсистема маркетингового аудиту, підсистема маркетингових комунікацій безпосереднього впливу і підсистема сервісної підтримки; на стадії старіння – підсистема інформаційного забезпечення, підсистема маркетингового аудиту і підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу» [11].

Як стверджує Висоцький А.Л. на збутовий потенціал впливають такі фактори:

- обсяг та якість (споживчі властивості) ресурсів, що потрібні для здійснення збутової діяльності;

- вміння менеджерів та інших працівників суб'єкта господарювання ефективно використовувати ресурсне забезпечення збутової діяльності – компетенцій підприємства у сфері управління його збутовою діяльністю [15].

Збутовий потенціал відображається величиною фінансових результатів від здійснення ним операцій з реалізації продукції (насамперед величиною відповідних доходів та прибутків), а також системою часткових показників ефективності збутової діяльності суб'єкта господарювання (зокрема рівнем прибутковості його комерційних витрат) [15].

Висоцький А. Л. також вважає, що для визначення ресурсного забезпечення збутової діяльності підприємства необхідно виокремити:

- матеріальні ресурси збутової діяльності, до яких доцільно віднести не лише матеріали та паливо, що використовується з метою здійснення цієї діяльності (наприклад, паливо для автомобілів, які транспортують вироблену продукцію), але й саму продукцію, яку виготовляє підприємство, оскільки з точки зору збутових операцій вироблені товари виступають як предмети праці. Проте, з метою усунення неоднозначних трактувань, видається доцільним замість терміна «матеріальні ресурси збутової діяльності» вживати поняття «товарно-матеріальні ресурси збутової діяльності»;

- необоротні активи, що забезпечують здійснення збутової діяльності, які, своєю чергою, поділяються на матеріальні необоротні активи (зокрема: відповідні транспортні засоби, приміщення та обладнання складів готової

продукції, фірмових магазинів тощо) та нематеріальні необоротні активи (різноманітні права та привілеї підприємства, пов'язані із збутом його продукції);

– трудові ресурси, які беруть участь у провадженні збутової діяльності підприємства, зокрема працівники відділу збуту, збутові агенти, працівники фірмових магазинів тощо;

– фінансові ресурси збутової діяльності, що включають, насамперед, фонди обігу підприємства;

– інформаційні ресурси збутової діяльності підприємства, які містять сукупність наявних відомостей про внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єкта господарювання, необхідні для здійснення організування збуту його продукції [15].

Важливою складовою збутового потенціалу підприємства є його компетенції щодо управління ресурсним забезпеченням збутової діяльності, до головних з яких слід віднести:

– здатність підприємства провадити маркетингові дослідження, зокрема оцінювання попиту на різні види його продукції за різними сегментами ринків їх збуту;

– здатність підприємства реалізовувати заходи щодо стимулювання збуту своєї продукції, зокрема шляхом: проведення рекламної кампанії, надання цінових знижок тощо;

– здатність підприємства будувати канали розподілу своєї продукції, зокрема встановлювати найкращу кількість рівнів таких каналів;

– здатність підприємства входити на нові ринки збуту своєї продукції, зокрема ті, що знаходяться в інших країнах та регіонах [15].

Отже, погоджуємося із думкою Балобанової Л.В. і вважаємо, що комплексна система збутового потенціалу складається із системи забезпечення, системи управління та системи підтримки збутової діяльності

Фактори виробничого та збутового потенціалу наведемо у таблиці 1.1.

Як бачимо, дані фактори мають перетин на рівні внутрішнього середовища підприємства.

Таблиця 1.1 – Фактори виробничого та збутового потенціалу

Фактори виробничого потенціалу	Фактори збутового потенціалу
Система внутрішнього середовища підприємства	Система забезпечення збутової діяльності
Система зовнішнього макросередовища	Система управління збутовою діяльністю
Система мікросередовища підприємства	Система підтримки збутовою діяльністю

Таким чином, виробничо-збутовий потенціал підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, важливим узагальнюючим різновидом економічного потенціалу суб'єкта господарювання, що безпосередньо визначає рівень фінансових результатів та економічної ефективності здійснюваних підприємством господарських операцій з реалізації виробленої ним продукції. При цьому механізм формування поточного збутового потенціалу підприємства базується, з одного боку, на його поточних виробничих можливостях, а з іншого боку, істотно залежить від обсягів та структури попиту на продукцію підприємства, а також від наявного у нього ресурсного забезпечення здійснення збутової діяльності та існуючих у підприємства компетенцій щодо управління цим забезпеченням.

1.3.Методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства

Як свідчить проведений аналіз [15], [23], [35] на сучасному етапі розвитку наукової думки не існує єдиного підходу до аналізу та оцінки ані виробничого, ані збутового потенціалу підприємства.

Серед методів аналізу та оцінки виробничого потенціалу виділяють: еквівалентний, функціональний, кореляційний, вартісний та комбінований.

Еквівалентний метод має в основі оцінку виробничого потенціалу за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних

коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів. Цей метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має наступні недоліки: весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів; існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу і якості ресурсів; при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково [15].

«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, а сукупністю виробничих ресурсів» [15].

«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. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей» [23].

«артісний метод передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми

вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації. Даний метод використовується для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство, оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому, для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів» [15].

Комбінований метод передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу. Використовується при умовах, як і вартісний метод [35].

Таким чином, вартісний метод має найбільше практичне значення, оскільки він може бути використаний при оцінці вартості підприємства. У відповідності до законодавства при її проведенні оцінювач повинен використати не менше двох методів оцінки, які ґрунтуються на різних підходах.

Витратний підхід є структуроформуєчим, на ньому базуються методи: кількісного аналізу, розбиття по компонентах, порівняльної одиниці, балансової вартості, заміщення, ліквідаційної вартості. Він заснований на думці потенційного інвестора про те, що він не заплатить більше за той або інший об'єкт, ніж знадобиться коштів для того, щоб побудувати аналогічний об'єкт. В цьому випадку вартість підприємства визначається витратами, пов'язаними зі створенням нового об'єкта. Вважаємо, що облік у витратних оцінках вартості підприємства величини виробничого потенціалу багато в чому полегшує і уточнює такі розрахунки, оскільки до його складу входять основні виробничі ресурси, необхідні для функціонування підприємства [15].

Порівняльний підхід припускає використання методів: парних продажів, кількісного і якісного аналізу продажів, галузевих співвідношень. Він може бути реалізований при досить розвиненому ринку

продажів споріднених об'єктів або підприємств. Його застосування полягає в проведенні порівняльного аналізу угод купівлі-продажу чи оренди на відповідному ринку, зіставленні оцінюваного об'єкта зі спорідненими об'єктами, вибраними для порівняння, і внесенням необхідних коригувань у вартість оцінюваного об'єкта [1].

Очевидно, що при проведенні порівняльного аналізу вартості об'єктів передусім необхідно порівнювати їх виробничі можливості, тобто величини виробничих потенціалів. Це дозволить враховувати при оцінці підприємств не лише відмінності в об'ємах виробничої площі, транспортної доступності, місця розташування, але і якісну відмінність більш високого порядку, що полягає у вартості виробничих ресурсів [35].

Прибутковий підхід до визначення вартості підприємств може бути реалізований з використанням методів: валової ренти, прямої капіталізації, капіталізації доходів, дисконтування грошових потоків. Він заснований на визначенні і очікуванні доходів від того або іншого об'єкта в майбутньому [35].

Природно, що доходність підприємства багато в чому визначається величиною виробничого потенціалу і рівня його використання. В цьому випадку додатково можуть використовуватися при оцінці поточні і прогнозовані показники потенціаловіддачі і ефективності використання виробничого потенціалу [1].

На думку Толпежнікова Р. О. розраховуючи виробничий потенціал, потрібно розглядати його формування «не тільки з точки зору використання потужностей, а і з урахуванням впливу факторів, які традиційно належать до трудового потенціалу і який деякі автори додають до виробничого. Проте просте додавання трудового потенціалу не збільшує і не зменшує виробничий потенціал – він може лише додати йому вартості у разі успішного керування» [82].

Федонін О. С. пропонує здійснювати оцінку виробничого потенціалу на основі розрахунку фондового потенціалу, потенціалу оборотних фондів та потенціалу технологічного персоналу [83].

Розглянемо методику визначення виробничого потенціалу, запропоновану Федоніним О.С. [83].

$$P_v = K_{tp} \times (P_f + P_{obf}) \quad (1.1)$$

де P_v – розмір виробничого потенціалу; K_{tp} – потенціал технологічного персоналу; P_f – фондовий потенціал; P_{obf} – потенціал оборотних фондів [83].

$$P_f = K_{kv} \times F_{ser} \quad (1.2)$$

де K_{kv} – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень; F_{ser} – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

$$P_{obf} = K_m \times M \quad (1.3)$$

де K_m – коефіцієнт витягу продукції з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством; M – річний обсяг матеріалів [83].

При розрахунку потенціалу технологічного персоналу (K_{tp}) спочатку проводиться оцінка впливу живої праці (тобто одного середньооблікового працівника) встановленням його фондового аналога у вартісному обчисленні, що розраховується як добуток коефіцієнта реалізації потенціалу технологічного персоналу, який зростає з ростом ступеня досвіду, кваліфікації робітників (K) та співвідношення з (ΔF_{oz}) до зміни продуктивності праці одного працівника (ΔP_p).

$$K_{tp} = \Delta F_{oz} \times K / \Delta P_p \quad (1.4)$$

де $\Delta\Phi_{\text{оз}}$ – зміна фондоозброєності праці одного працівника; K – коефіцієнт реалізації потенціалу технологічного персоналу, який зростає з ростом ступеня досвіду, кваліфікації робітників; $\Delta\Pi$ – зміна продуктивності праці одного працівника [83].

Таким чином, запропонована система оцінки виробничого потенціалу дозволить визначати його вартість без урахування вартості трудового персоналу, але у той же час дозволить враховувати вплив трудових ресурсів, залучених у виробничу діяльність.

На основі економічних вчень Скриньковського Р. [77, с. 188], інтегральний індикатор (I_{vp}) виробничого потенціалу слід розраховувати за формулою:

$$P_{\text{кзпс}} = \sqrt[5]{V1 \times V2 \times V3 \times V4 \times V5} \times 100\%, \quad (1.5)$$

де $V1$ – оцінка фінансової складової; $V2$ – оцінка матеріально-сировинної складової; $V3$ – оцінка трудової складової; $V4$ – оцінка техніко-технологічної складової; $V5$ – оцінка інформаційно-інноваційної складової [83].

Межі знаходження інтегрального потенціалу виробничого потенціалу варіюють від 0-1. На рівні 1,0 – рівень виробничого потенціалу високий. Якщо 0,8-0,9 – то рівень потенціалу є порівняно високим. В разі оцінки на рівні 0,6-0,7 – рівень потенціалу є середнім. При значенні 0,4-0,5 рівень потенціалу є нижче середнього; в випадку 0,2-0,3 – рівень потенціалу є низьким; 0-0,1 – рівень потенціалу є досить низьким для підприємства [77, с. 190].

Аналіз збутового потенціалу передбачає вивчення системи прогнозування, планування збутової діяльності, форми продажу, кваліфікації збутового потенціалу, заходів мерчендайзингу, системи додаткових послуг.

Розглянемо методику Корягіної С.В. [43] визначення збутового потенціалу.

Інтегральний індекс (Ркзпс), що показує рівень використання комплексної системи збутового потенціалу підприємства, розраховується за формулою:

$$Ркзпс = \sqrt[3]{Рсрззд \times Рсуззд \times Рсдзд} \times 100\% \quad (1.6)$$

де Рсрззд – рівень використання збутового потенціалу системи ресурсного забезпечення збутової діяльності; Рсуззд – рівень використання збутового потенціалу системи управління збутовою діяльністю; Рсдзд – рівень використання збутового потенціалу системи підтримки збутової діяльності [83].

Рсрззд розраховується за формулою:

$$Рсрззд = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{СРЗЗД_{max}} \quad (1.7)$$

де P_i – експертна оцінка використання i -тої підсистеми СРЗЗД; СРЗЗД max – максимальне значення використання СРЗЗД [83].

Аналогічно Рсрззд розраховуються Рсуззд та Рспзд.

Дана методика заснована на бальній оцінці визначення складових оцінки збутового потенціалу. Тобто пропонується оцінити кожен елемент за п'ятибальною шкалою у відповідності:

0 балів – зовсім не використовується потенціал підсистеми;

1 бал – погано використовується потенціал підсистеми;

2 бали – не повністю використовується потенціал підсистеми;

3 бали – добре використовується потенціал підсистеми;

4 бали – дуже добре використовується потенціал підсистеми [43].

Отже, необхідно визначити рейтинг кожного елементу з системи комплексної оцінки збутового потенціалу.

В систему ресурсного забезпечення збутової діяльності входять підсистеми інформаційного забезпечення, кадрового забезпечення, товарного забезпечення.

Система ресурсного забезпечення збутової діяльності (СРЗЗД) становить суму балів із даних елементів. Максимальне значення – 12 балів.

Система управління збутовою діяльністю складається з підсистем планування, організації та контролю. Максимальне значення системи управління збутовою діяльністю складає 12 балів.

Аналогічно система підтримки збутової діяльності складається з підсистеми маркетингових комунікацій опосередкованого впливу, підсистеми маркетингових комунікацій безпосереднього впливу та підсистеми сервісної підтримки збуту. Максимальне значення становить 12 балів.

Отже, збутовий потенціал підприємства складається із системи забезпечення, системи управління та системи підтримки збутової діяльності.

Висновки до розділу 1

Вивчення теоретико-методичних засад формування виробничо-збутового потенціалу підприємства дозволяє зробити наступні висновки:

1. Під виробничо-збутовим потенціалом підприємства доцільно розуміти здатність підприємства до використання наявних та прихованих інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських і комунікативних ресурсів, можливостей, у т.ч. можливостей збуту, що визначають спроможність підприємства розвиватися та досягати статутних цілей і завдань, його готовність і здатність здійснювати вивід товару на ринок, його реалізацію.

2. На виробничо-збутовий потенціал підприємства, який є складною та багатогранною економічною категорією, впливає багато факторів, які

можна поділити на фактори внутрішнього, зовнішнього та фактори конкурентного (ринкового) середовища.

3. Не існує єдиного підходу до оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства.

Розглядаючи методичні підходи до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу було досліджено методики та підходи різних авторів: еквівалентний метод, функціональний метод, кореляційний метод, вартісний метод, комбінований метод; витратний підхід, порівняльний підхід, прибутковий підхід.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»2.1. Загальна характеристика ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА
ГРУПА» та його організаційної структури

ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» було організовано в 2006 р. На сьогоднішній день – це успішна компанія, що стрімко розвивається, яка займається організацією поставок обладнання, сировини, матеріалів для потреб вугледобувної, металургійної та нафтогазової галузі України.

«Повна назва: Товариство з обмеженою відповідальністю «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

Юридична адреса: 85400, Донецька обл., м. Селидове, вул. Козацька, буд. 39.

Код ЄДРПОУ: 34611414

Директор: Юдін Юрій Сергійович

Основний вид діяльності: діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту.

Допоміжні види діяльності:

- будівництво житлових і нежитлових будівель;
- інші будівельно-монтажні роботи;
- діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками;
- оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;
- оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами;

– неспеціалізована оптова торгівля» [78].

Статутний фонд – 40 000 грн.

Власники на 06.11.2018: Кузнєцов Юрій Іванович, внесок – 24 953 грн, 62.38% та Юдін Юрій Сергійович, внесок – 15 047 грн, 37.62%.

ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» пропонує поставку обладнання, матеріалів провідних світових виробників нафтогазового обладнання, а також сервісні роботи і послуги, пов'язані з бурінням і капітальним ремонтом свердловин, а саме:

- труби обсадні, насосно-компресорні (НКТ), бурильні, обтяжені бурильні, газопровідні (виробництво Німеччини, Франції, Австрії);
- долота шарошечні і PDC (виробництво Канада, США);
- бурове обладнання, в т. ч. бурові насоси, системи верхнього приводу, вертлюги та інше (виробництво Італія, Канада, США);
- системи очищення бурового розчину (виробництво Великобританія, США);
- хімічні реагенти для бурового розчину (виробництво США).

Сервісні роботи і послуги:

- буріння похило-спрямованих і горизонтальних свердловин;
- відновлення ліквідованих бездіяльних свердловин;
- сервіс бурових розчинів;
- сервісні роботи з відбору керна;
- утилізація попутних газів;
- інженеринг з переробки газового конденсату та скрапленого газу;
- долотний сервіс;
- розробка проектів на буріння і відновлення свердловин;
- капітальний ремонт свердловин;
- управління проектами буріння «Під ключ» [78].

Співпрацюючи з провідними науково-дослідними і виробничими організаціями України, ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

участь в розвитку програми «Сучасні методи відновлення ліквідованих свердловин».

Так, на сьогоднішній день ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» є офіційним дилером ряду заводів-виготовлювачів, таких як:

– Компанія «ЕМАГ», Польща, Катовіце (апаратура сейсмопрогнозу, метанометрична апаратура);

– ЗАТ «Інформаційна індустрія», Російська Федерація, м. Москва (комплекс підземного радіозв'язку та позиціонування «Галнах»);

– ВАТ «Червоний Якір», Російська Федерація, м Нижній Новгород» (ланцюги для гірського устаткування, якірні, вантажні та тягові ланцюги, вантажопідйомні стропи, такелаж, а також комплектуючі до них);

– ТОВ «Енікомп», Російська Федерація, Новосибірськ (розробка, виробництво, наладка, монтаж, впровадження та технічний супровід систем автоматизованого контролю і управління технологічними системами і комплексами шахти, системами збудження синхронними двигунами);

– ТОВ «Лігеля», Російська Федерація м. Москва (джерела живлення іскробезпечні «Елькон»);

– ТОВ «Камський кабель», Російська Федерація м. Перм (кабельно-провідникова продукція в асортименті);

– ТОВ «НВО «Світло шахтаря», Україна, м. Харків (розробка, виробництво, сервісне обслуговування шахтних головних світильників, сигналізаторів метану, ліхтарів акумуляторних і зарядних станцій);

– ЗАТ «Весна-комплект», Україна, м. Дніпропетровськ (шахтно-стовбуровий ланцюг «Весна-СРС»);

– Дружківське науково-виробниче об'єднання «Енергія», Україна, м. Дружківка (гідромуфти в асортименті);

– ТОВ «Локомотив дизель сервіс», Україна, м. Запоріжжя (виготовлення і ремонт обладнання для з/д транспорту);

– ТОВ «ТД «Донецько-Курахівський машинобудівний завод» Україна, м. Курахівка (вентиляційна труба металева в асортименті).

Протягом останніх кількох років контрагентами ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» виступали: група підприємств «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ», підприємства групи ДТЕК, ДП «Донецька вугільна енергетична компанія», Компанії EVRAZ GROUP, ПАТ «Шахта ім. А.Ф. Засядька», ПАТ «Донецьксталь – металургійний завод», підприємства групи Dyckerhoff Ukraine LLC, ПрАТ «Бахчисарайський комбінат «Будіндустрія» (цементи і сухі будівельні суміші Еcomix, а також ряд інших підприємств вугільної, металургійної та інших галузей.

ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» має можливість реалізувати вугільну продукцію вагонними нормами зі складів вуглевидобувних підприємств Східних регіонів України.

Номенклатура вугільної продукції, що поставляється компанією:

– Марка: ДГ (Г) (ЦЗФ «Комсомольська», ст. Покровск Донецької залізниці) (клас: 13-100 (Волога до 10.0; Зола до 10.0)).

– Марка: Ж (ЦЗФ «Комсомольська», ст. Покровск Донецької залізниці) (клас: 0-100 (Волога до 12.0; Зола до 8.0; Сірка 1.3-1.6), клас: 0-100 (Волога до 12.0; Зола до 8.0; Сірка 2.5-2.8)).

– Марка: Ж (ВК «Краснолиманська», м Родинське, Донецька обл.) (клас: 0-100 (Волога робоча 9.0; Зольність 8.1)) [78].

На сьогоднішній день припинені відвантаження вугілля антрацитових груп з тимчасово неконтрольованих територій Донецької і Луганської областей.

Поряд з комерційною діяльністю, ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» надає послуги пов'язані з виконанням промислового і цивільного будівництва. В основному це будівництво і реставрація об'єктів, так чи інакше пов'язані з виробництвом і промисловістю.

«ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» виконує весь комплекс будівельних та монтажних робіт, забезпечує введення в дію нових або проводить розширення і реконструкцію вже діючих підприємств. У менеджменті компанії безліч фахівців, на рахунку яких зведено та реконструйовано чимало об'єктів, серед яких офісні приміщення, котеджні і приватні житлові будинки, об'єкти громадського харчування промислових організацій, будівництво споруд для високовольтного обладнання та багато іншого» [78].

За тривалий досвід роботи ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» налагодило взаємовигідну співпрацю з багатьма вітчизняними та іноземними партнерами.

Відповідно до Статуту (додаток А) «ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у своїй господарській діяльності має право набувати, відчужувати, дарувати, брати та здавати в оренду майно, в т. ч. землю, як у фізичних так і у юридичних осіб, купувати та продавати цінні папери з додержанням законодавства про цінні папери, укладати угоди, набувати майнових та особистих немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати позивачем або відповідачем в суді, господарському та третейському суді від свого імені» [78].

Майно підприємства становлять основні та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерелами формування майна ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» є:

- грошові та матеріальні внески засновника;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів;
- майно придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян;

- доходи від ярмарок, аукціонів;
- благодійні внески, пожертвування українських і іноземних підприємств і громадян;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

«Підприємство є власником майна, що йому належить і має право володіти, користуватися та розпоряджатися цим майном відповідно меті своєї господарської діяльності і призначенням майна. Майно підприємства належить його засновнику на правах приватної власності» [78].

Прибуток підприємства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття витрат на оплату праці, виробництва товарів та послуг. З балансового прибутку сплачуються передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків залишається у повному розпорядженні засновника підприємства.

Майно підприємства може бути вилучено за рішенням суду чи господарського суду, або в інших випадках передбачених чинним законодавством. Підприємство з дозволу засновника та в межах чинного законодавства має право купувати, продавати і передавати іншим підприємствам, організаціям, установам та окремим громадянам, здавати в оренду, надавати безоплатно в тимчасове користування або в позику, належні йому будинки, споруди, устаткування, транспортні засоби, інвентар, сировину та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу.

На ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» лінійний тип організаційної структури управління, який характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління.

Сутність лінійного управління полягає в тому, що очолює кожен

виробничий підрозділ керівник (орган), який здійснює всі функції управління. Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівнику (органу). В свою чергу, останній є підзвітним вищому органу. Підлеглі виконують розпорядження тільки свого безпосереднього керівника. Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, міняючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдиноначальності керівництва). Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівнику збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не надають [65]. Структура ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» зображена на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління
ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

«Вищим органом ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» є засновник, або призначений ним представник, що діє по довіреності. До виняткової компетенції засновника належить:

– внесення змін та доповнень до статуту ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА

ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;

- призначення та звільнення директора підприємства;
- прийняття рішення про створення та припинення підприємств, господарських товариств, філій та представництв, затвердження їх статутів (положень);
- прийняття рішення про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб підприємства;
- визначення умов оплати праці посадових осіб підприємства, його філій, представництв;
- прийняття рішення про припинення діяльності підприємства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу» [.

Керівництво поточною діяльністю підприємства здійснює його виконавчий орган – директор.

Припинення діяльності підприємства відбувається в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення) або ліквідації. Припинення діяльності підприємства проводиться за рішенням засновника, за рішенням суду чи господарського суду, або в інших випадках передбачених чинним законодавством.

2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Оцінка ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» здійснюється шляхом проведення коефіцієнтного аналізу його фінансово-економічного стану.

«Фінансово-економічний стан підприємства визначається ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями» [89].

«Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства (організації) за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку» [26].

Для оцінки фінансово-економічного стану підприємства (організації) необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути звіт про фінансові результати діяльності і баланс – підсумковий синтетичний документ про склад засобів діяльності підприємства (організації) та джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року) [26].

Виконаємо аналіз основних фінансових показників господарської діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. за матеріалами фінансової звітності (додаток Б, В) (табл. 2.1).

Як бачимо з отриманих даних (табл. 2.1), дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшилась

Таблиця 2.1 – Аналіз основних господарських показників господарської діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

№ п/п	Найменування показника	2016	2017	Темп росту, %
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4 980,4	1 927,4	38,7
2	те ж у порівнянних цінах	4 980,4	1 695,2	34,0
3	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4 980,4	1 927,4	38,7
4	те ж у % до виручки від реалізації	100,0	100,0	-
5	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 238,7	1 595,6	37,6
	те ж у % до виручки від реалізації	85,1	82,8	97,3

12	Результат від основної діяльності (без операційних доходів та витрат)	741,7	331,8	44,7
13	те ж у % до виручки від реалізації	14,9	17,2	2,32
14	Сальдо операційних доходів і витрат	19,5	148,7	762,6
15	те ж у % до виручки від реалізації	0,4	7,7	7,32
16	Фінансові результати від операційної діяльності	761,2	480,5	63,1
17	те ж у % до виручки від реалізації	15,3	24,9	9,65
18	Сальдо інших поза операційних доходів і витрат	-561,4	-727,3	129,55
19	те ж у % до виручки від реалізації	- 11,3	- 37,7	- 26,46
20	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	199,8	-246,8	- 123,5
21	те ж у % до виручки від реалізації	4,01	- 12,80	- 16,8
22	Чистий прибуток	163,8	-246,8	- 150,7
23	те ж у % до виручки від реалізації	3,29	- 12,80	- 16,09
24	Середньорічна вартість основних фондів	6,9	13,0	189,1
25	Фондовіддача	727,1	148,8	20,5
26	Фондомісткість	0,001	0,007	488,5
27	Чисельність	9,0	9,0	100,0
28	Продуктивність, у поточних цінах	553,4	214,2	38,7
29	Продуктивність, у порівнянних цінах	553,4	188,4	34,0
30	Фонд оплати праці	382,6	428,8	112,1
31	те ж у % до виручки від реалізації	7,7	22,2	14,57
32	Середньомісячна заробітна плата, грн.	3 542,6	3 970,4	112,1
33	Середньорічна вартість активів підприємства	2 736,4	4 185,8	152,97
34	Оборотність активів підприємства, у днях обігу	197,8	781,8	584,03
35	Середньорічний розмір обігових коштів	2 013,3	3 086,2	153,3
36	Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	145,5	576,4	430,92
37	Середньорічний розмір власних оборотних засобів	1 169,3	2 223,3	190,14
38	Оборотність товарних запасів, у днях обігу	65,3	225,6	160,29

на 61,3% та склав 1927,4 тис. грн. Так як рівень інфляції у 2017 році склав 1,137, то дохід у порівнянних цінах підприємства зменшився на 66% і склав 1695,2 тис. грн.

Зменшення обсягу реалізованої продукції привело до зменшення собівартості реалізованої продукції підприємства з 4238,7 тис. грн до 1595,6 тис. грн., зменшення склало 62,4%. Частка собівартості продукції у виручці від реалізації складає 85,1% у 2016 році та 82,8% у 2017 році.

Результат від основної діяльності (без операційних доходів та витрат) у 2017 році зменшився на 55,3% і склав 331,8 тис. грн., що у виручці від реалізації складає 17,2%.

Сальдо операційних доходів і витрат у 2017 році збільшилось у 7 разів.

У 2017 році порівняно з 2016 роком фінансові результати від операційної діяльності теж зменшились та склали 480,5 тис. грн., що менше ніж у 2016 році на 36,9%. У частці виручки від реалізації даний показник збільшився зі 15,3% до 24,9%.

Сальдо інших поза операційних доходів і витрат є від'ємним.

Фінансова діяльність у 2016 році є прибуткова, а у 2017 році підприємство отримало збиток, тому фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування у 2016 році є додатнім і складає 199,8 тис. грн., а у 2017 році підприємство отримало збиток у розмірі 246,8 тис. грн.

Дана динаміка стосується і чистого прибутку підприємства. Чистий прибуток у 2016 році склав 163,8 тис. грн., а у 2017 році він зменшився і збиток склав 246,8 тис. грн. В тому числі у чистий прибуток у виручці у 2016 році складає 3,29%, а у 2017 році збиток – 12,8%.

Динаміка фінансових показників ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017рр. представлена на рис. 2.2. Середньорічна вартість основних фондів у 2017 році, порівняно із 2016 роком, зросла на 89,1% і склала 13 тис. грн.

Фондовіддача зменшилась з 727,1 до 148,8 пунктів, тобто у 2017 році 148,8 грн. виручки припадає на 1 грн. вкладену в основні засоби та свідчить про зниження економічної ефективності у використанні основних виробничих фондів.

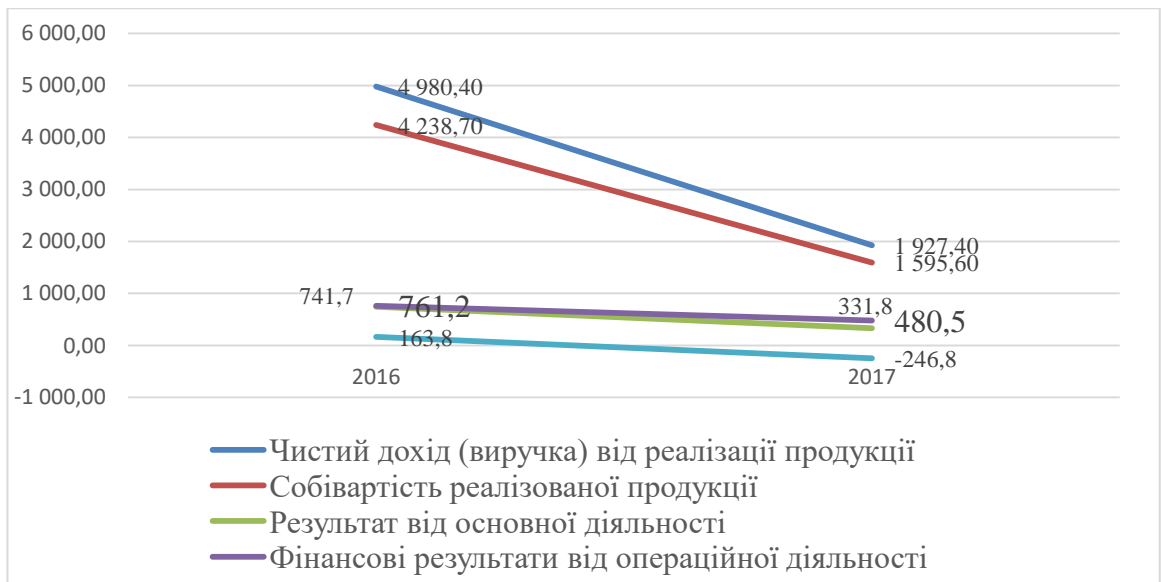


Рисунок 2.2 – Динаміка фінансових показників ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017рр.

«Фондомісткість – це показник, зворотний фондovіддачі, який показує величину вартості основних фондів, що припадає на одиницю продукції, випущену підприємством. Даний показник служить для визначення ефективності використання основних фондів організації» [26]. Як свідчать розрахунки, фондомісткість збільшується майже у 5 разів, що свідчить про зниження ефективності використання основних фондів підприємства.

Чисельність працівників підприємства є незмінним і складається з 9 осіб.

Внаслідок зменшення обсягу реалізованої продукції, зменшується і продуктивність праці у поточних цінах на 61,3% та у порівняних цінах на 64%.

Слід зауважити, що фонд оплати праці підприємства збільшився на 12,1% і у 2017 році складає 428,8 тис. грн. Частка заробітної плати у виручці від реалізації складає 7,7% у 2016 році та 22,2% у 2017 році.

Що стосується середньомісячної заробітної плати, то вона збільшилась зі 3542,6 грн. у 2016 році до 3970,4 грн у 2017 році.

Середньорічна вартість активів підприємства зросла на 52,97% і у 2017 році склала 4185,8 тис. грн.

Оборотність активів підприємства протягом 2017 році зросла у 5,8 раз, що свідчить про зниження ефективності використання активів підприємства.

Середньорічний розмір обігових коштів у 2017 році збільшився на 53,3% та у 2017 році складає 3086,2 тис. грн., що привело до збільшення оборотності оборотних засобів до 576 днів.

Середньорічний розмір власних оборотних засобів збільшується майже у 2 рази, а оборотність товарних запасів збільшується на 60,3%.

Таким чином, фінансово-господарська діяльність підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2017 році є менш успішною, ніж у 2016 році. Підприємство отримало збиток та всі економічні показники погіршилися.

«Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом перетворення активів на гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду» [89]. Ліквідність можна розглядати з двох позицій:

- 1) як час, необхідний для продажу активу;
- 2) як суму, одержану від продажу активу [64].

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу зі статтями пасиву. У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилення, підвищення строковості) їх погашення. Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс – ліквідний і підприємство платоспроможне і навпаки [64].

Обчислимо показники ліквідності у табл. 2.2.

Як бачимо у табл. 2.2 коефіцієнт абсолютної ліквідності, який дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів, свідчить про достатню відповідіає нормативному значенню та свідчить про те, що підприємство поточні зобов'язання може погасити негайно.

Таблиця 2.2 – Аналіз ліквідності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

найменування показника	Станом на:		відхилення
	на 1.01.17	на 1.01.18	
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,945	22,266	21,321
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,474	44,433	42,959
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2,385	56,620	54,235

Коефіцієнт поточної ліквідності – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6 [71].

Як бачимо, показники відповідають нормативним значенням, а це свідчить, що протягом даного періоду короткострокові зобов'язання підприємства можуть бути погашені найближчим часом за рахунок наявних коштів та можливих надходжень. Отже у 2017 році 44,433 грн./грн. ліквідних оборотних активів припадає на одиницю поточних зобов'язань.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Оскільки поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань (ця вимога також впливає з “модифікованого золотого фінансового правила”). Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Однак на його рівень впливає галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, тривалість виробничого циклу й інші фактори [71].

Отже, загальний коефіцієнт ліквідності відповідає нормативному значенню протягом 2016-2017 рр. Це означає, що на підприємстві достатньо оборотних засобів для погашення поточних зобов'язань протягом року.

Як бачимо, всі показники ліквідності відповідають нормативним значенням, отже, підприємство ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. є ліквідним.

Платоспроможність – це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці [26].

Щоб підтримувати підприємство у платоспроможному стані, фінансова служба має дбати про те, щоб його суто грошові активи відповідали потребам щоденних платежів (постачальникам, у бюджет, робітникам і службовцям, іншим кредиторам). Втім, характеристика постійних значних залишків грошей на поточному рахунку підприємства як ознаки високої майстерності управління фінансовими ресурсами, високої ліквідності підприємства є помилковою. Динаміка залишків коштів

на поточному рахунку характеризує не міру ліквідності підприємства, а його поточну платіжну готовність, поточну платоспроможність [89].

Виконаємо аналіз платоспроможності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз платоспроможності підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

Найменування показника	на 1.01.17	на 1.01.18	Відхилення
Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,08	0,06	-0,02
Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	0,45	0,01	-0,44
Чистий оборотний (робочий) капітал, тис. грн.	2338,5	2108	-230,5
Власні оборотні засоби	2338,5	2108	-230,5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	5,68	12,78	7,1
Показник забезпеченості власними оборотними засобами для формування запасів та затрат	800,6	1646,1	845,5
Коефіцієнт забезпеченості запасів, товарів та затрат	1,52	4,56	3,04
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,58	0,98	0,4

Як бачимо з показників табл. 2.3, коефіцієнт платоспроможності (незалежності) не відповідає нормативному значенню. Це говорить про те, що у підприємства не достатньо власного капіталу і воно залежить від зовнішніх позик.

Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом – це показник, який загалом свідчить про фінансову залежність підприємства від заємних коштів. Цей коефіцієнт розраховується як співвідношення загальної суми залучених та власних коштів. Значення коефіцієнту покриття зобов'язань власним капіталом на звітну дату відповідає умовам теоретично оптимального, що свідчить про домінування власного капіталу над

залученим [84]. В нашому випадку він відповідає нормативному значенню. Отже, підприємство є фінансово незалежним.

Чистий оборотний (робочий) капітал, тис. грн. складається з власних оборотних засобів, які є в наявності та протягом аналізованого періоду зменшуються до 2108 тис. грн.

Так як на підприємстві достатньо власних коштів в обороті, то коефіцієнт маневреності відповідає нормативному значенню.

Показник забезпеченості власними оборотними засобами для формування запасів та затрат свідчить про наявність власних оборотних засобів. І даний показник збільшується, що є позитивним.

Коефіцієнт забезпеченості запасів, товарів та затрат та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами свідчать про забезпеченість підприємства власними коштами. При чому, дані показники мають позитивну динаміку у 2017 році порівняно з 2016 роком.

Отже, підприємство ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. є платоспроможним, при чому протягом даного періоду його платоспроможність покращується.

Розглянемо показники оборотності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. у табл. 2.4.

Як бачимо з результатів табл. 2.4. коефіцієнт оборотності власного капіталу протягом зменшується з 24,194 пунктів до 6,685 пунктів у 2017 році., коефіцієнт оборотності активів підприємства зменшується зі 1,82 до 0,46, коефіцієнт оборотності оборотних засобів також зменшується зі 2,474 до 0,625.

Внаслідок зменшення даних коефіцієнтів, збільшується строк оборотності. А саме, збільшилась оборотність оборотних засобів зі 145 до 576 днів, строк погашення дебіторської заборгованості збільшився зі 24 днів до 140 днів, строк погашення кредиторської заборгованості збільшився зі 61 дня до 161 дня, оборотність товарно-матеріальних цінностей збільшився зі 65 до 226 днів.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників оборотності ТОВ «СЛОВ’ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

№	Найменування показника	2016	2017	Відхилення
1	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	24,194	6,685	-17,509
2	Коефіцієнт оборотності активів підприємства	1,820	0,460	-1,360
3	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,474	0,625	-1,849
4	Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	145,52	576,44	430,92
5	Строк погашення дебіторської заборгованості, у днях обігу	24,57	139,87	115,30
6	Строк погашення кредиторської заборгованості, у днях обігу	61,01	161,18	100,17
8	Оборотність товарно-матеріальних цінностей, у днях обігу	65,31	225,60	160,29

Отже, ефективність показників оборотності капіталу підприємства ТОВ «СЛОВ’ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. зменшується, а період їх обороту збільшується.

До найзагальніших показників комплексної оцінки фінансового стану належать показники дохідності й рентабельності.

Велике значення має аналіз структури доходів підприємства та оцінка взаємозв’язку прибутку з показниками рентабельності. Важливо проаналізувати зв’язок прибутку підприємства з формуючими прибуток факторами, що полегшує практичну орієнтацію в цих питаннях [65].

Отже, виконаємо аналіз показників рентабельності ТОВ «СЛОВ’ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. у табл. 2.5.

Як бачимо з розрахунків підприємство у 2016 році було прибутковим та рентабельним. У 2017 році підприємство вело збиткову господарську діяльність, тому всі показники рентабельності є від’ємними, крім показника віддачі продукції, який збільшується з 17,5 у 2016 році до 20,79 у 2017 році.

Таблиця 2.5 – Аналіз показників рентабельності ТОВ «СЛОВ’ЯНСЬКА
ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

Найменування показника	2016	2017	Відхилення
Коефіцієнт рентабельності активів	0,0599	-0,0590	-0,1188
Коефіцієнт віддачі оборотних засобів	0,0814	-0,0800	-0,1613
Коефіцієнт віддачі робочого капіталу	0,140	-0,111	-0,2511
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	0,796	-0,856	-1,6518
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,033	-0,128	-0,1609
Коефіцієнт віддачі продукції	17,50	20,79	3,30

У процесі функціонування підприємства і величина активів, і їх структура відчувають постійні зміни. Найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі майна та джерелах його утворення, а також динаміку цих змін можна отримати за допомогою вертикального і горизонтального аналізу [75].

Проведемо аналіз структури балансу ТОВ «СЛОВ’ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр. (додаток Г).

Як бачимо, загальні активи підприємства протягом даного періоду зменшились з 5472,7 тис. грн. у 2016 році до 2898,9 тис. грн. у 2017 році. В даному балансі необоротні активи зменшились із 1446,2 тис. грн до 753 тис. грн, що привело до зменшення у структурі із 26,4% до 26%. Оборотні активи підприємства складають у 2017 році 74%, а саме 2145,9 тис. грн.

Розглянемо структуру пасиву балансу. Власний капітал підприємства складає від 411,7 тис. грн. у 2016 році та 164,9 тис. грн. у 2017 році., що в структурі балансу відповідно 7,5% і 5,7%.

Забезпечення наступних витрат і платежів у структурі балансу складає відповідно по рокам 61,6% і 93%.

Довгострокові зобов’язання у підприємства відсутні.

Поточні зобов’язання у 2016 році складають 1688 тис. грн., що становить 30,8%, у 2017 році – 37,9 тис. грн. або 1,3%.

Отже, з вище розглянутого, можна сказати, що підприємство веде не ефективну фінансово-економічну політику і не забезпечує збільшення прибутку та доходу на підприємстві.

2.3. Аналіз та оцінка виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Як було зазначено у попередньому розділі, виробничо-збутовий потенціал – наявність реальної можливості у підприємства виробляти і продавати товари не тільки в обсязі завойованої їм частки цільового ринку, а й значно перевершують його (при наявності сприятливої ринкової кон'юнктури) [75].

Проведемо діагностику виробничого потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» за методикою Федоніна О. [83].

Отже, виконаємо обчислення для підприємства у 2017 році.

$$\text{Пф} = \text{Фсер} \times \text{Кквн} \quad (2.1)$$

Пф – фондний потенціал;

Фсер – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

Кквн – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

$$\text{Пф} = \text{Фсер} \times \text{Кквн} = 2223,3 \times 0,15 = 333,5$$

$$\text{Побф} = \text{М} \times \text{Км} \quad (2.2)$$

Побф – потенціал оборотних фондів;

М – річний обсяг матеріалів;

Км – коефіцієнт витягу продукції з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством.

$$\text{Побф} = \text{М} \times \text{Км} = 461,9 \times 1 = 461,9$$

При розрахунку потенціалу технологічного персоналу (Ктп) спочатку проводиться оцінка впливу живої праці (тобто одного середньооблікового працівника) встановленням його фондового аналога у вартісному обчисленні, що розраховується як добуток коефіцієнта реалізації потенціалу технологічного персоналу, який зростає з ростом ступеня досвіду, кваліфікації робітників (К) та співвідношення з ($\Delta\text{Фоз}$) до зміни продуктивності праці одного працівника ($\Delta\text{Пп}$).

$$\text{Ктп} = \text{К} \times \Delta\text{Фоз} / \Delta\text{Пп} \quad (2.3)$$

$\Delta\text{Фоз}$ – зміна фондоозброєності праці одного працівника;

$\Delta\text{Пп}$ – зміна продуктивності праці одного працівника;

К – коефіцієнт реалізації потенціалу технологічного персоналу, який зростає з ростом ступеня досвіду, кваліфікації робітників.

$$\text{Ктп} = 0,9 \times (12,2/9 - 13,7/9) / (214,2 - 553,4) = 0,0004$$

$$\text{Пв} = (\text{Пф} + \text{Побф}) \times \text{Ктп} \quad (2.4)$$

Пв – розмір виробничого потенціалу.

$$\text{Пв} = (\text{Пф} + \text{Побф}) \times \text{Ктп} = (333,5 + 461,9) \times 0,0004 = 0,318$$

Отже, як бачимо з розрахунку, виробничий потенціал підприємства становить 0,318, а отже виробничі можливості підприємства використовуються лише на 31,8%. А отже, необхідно вживати шляхи для підвищення виробничого потенціалу.

Обчислимо інтегральний індикатор виробничого потенціалу за допомогою методики Скриньковського Р. [77, с. 188].

$$\text{Ркзпс} = \sqrt[5]{V1 \times V2 \times V3 \times V4 \times V5} \times 100\%, \quad (2.5)$$

де V1 – оцінка фінансової складової;

V2 – оцінка матеріально-сировинної складової;

V3 – оцінка трудової складової;

V4 – оцінка техніко-технологічної складової;

V5 – оцінка інформаційно-інноваційної складової.

Виконаємо рейтингову оцінку елементів виробничого потенціалу.

де $V1 = 0,3$;

$V2 = 0,5$;

$V3 = 0,7$;

$V4 = 0,6$;

$V5 = 0,8$.

$$\begin{aligned} \text{Отже, Ркзпс} &= \sqrt[5]{V1 \times V2 \times V3 \times V4 \times V5} \times 100\% = \\ &= \sqrt[5]{0,3 \times 0,5 \times 0,7 \times 0,6 \times 0,8} \times 100\% = 55,01\% \end{aligned}$$

Як бачимо з даних розрахунків, інтегральний показник виробничого потенціалу складає 55,01%, що свідчить про середній рівень потенціалу, а це значить, що підприємству необхідно впроваджувати заходи до підвищення даного рівня.

Виробничо-збутовий потенціал іноді відносять до компетенції системи маркетингу. Однак цілком можливий варіант і самостійного його розгляду. Цільові установки і основні довгострокові рішення у підприємницькій діяльності підприємства розробляються зазвичай виходячи з пріоритету ринкової інформації в збуті над сферою виробництва продукції. Це означає, що стратегічні рішення приймаються на основі врахування показників (критеріїв), призначених для оцінки збутового конкурентного потенціалу.

Критерії оцінки використання збутового конкурентного потенціалу:

– обсяг продажів товару (виконаних робіт, наданих послуг) протягом певного періоду (наприклад, року), грн.

– наявність розвиненої дилерської мережі (охоплення дистриб'юторської мережі).

- ефективність дистрибуторської мережі.
- витрати на стимулювання продажів продукції (надання послуг).
- обсяг перед- і післяпродажного сервісного обслуговування.
- кількість каналів збуту (точок збуту).
- кількість посередників, які беруть участь у збуті товару.
- витрати грошових коштів, які спрямовуються на мотивацію посередників.
- витрати коштів, пов'язаних з компенсацією по рекламациї.
- обсяг оборотного капіталу, пов'язаного в запасах готової продукції на складі [26].

З позицій системного підходу збутовий потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства і, в свою чергу, являє собою цілісну динамічну соціально-економічну систему, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності і організації. Кожна з цих систем структурно інтегрує в собі три підсистеми, від гармонійної взаємодії яких залежить рівень розвитку збутового потенціалу підприємства.

Проведемо діагностику збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

У табл. 2.6 наведено оцінку в балах комплексної системи збутового потенціалу підприємства за елементами (підсистемами), які входять до її складу.

Інтегральний індекс (Ркзпс), що показує рівень використання комплексної системи збутового потенціалу підприємства, розраховується за формулою: 2.1.

Таблиця 2.6 – Шкала оцінок збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» за елементами

Складові КСЗП	Кількість балів при певному стані збутового потенціалу				
	Зовсім не використовується потенціал підсистеми (0балів)	Погано використовується потенціал підсистеми (1 бал)	Не повністю використовується потенціал підсистеми (2 бали)	Добре використовується потенціал підсистеми (3 бали)	Дуже добре використовується потенціал підсистеми (4 бали)
1. Система ресурсного забезпечення збутової діяльності (СРЗЗД max – 12 балів)					
1.1. Підсистема інформаційного забезпечення	–	–	2	–	–
1.2. Підсистема кадрового забезпечення	–	–	–	–	4
1.3. Підсистема товарного забезпечення	–	–	–	3	–
Разом СРЗЗД=9					
2. Система управління збутовою діяльністю (СуЗД max – 12 балів)					
2.1. Підсистема планування	–	–	2	–	–
2.2. Підсистема організації	–	–	–	3	–
2.3. Підсистема контролю	–	–	2	–	–
Разом СуЗД=7					
3. Система підтримки збутової діяльності (СПЗД max – 12 балів)					
3.1 Підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу	–	–	–	3	–
3.2 Підсистема маркетингових комунікацій безпосереднього впливу	–	–	–	3	–
3.3 Підсистема сервісної підтримки збуту	–	–	–	–	4
Разом СПЗД=10					

$$R_{\text{кзпс}} = \sqrt[3]{(R_{\text{срззд}} \times R_{\text{суззд}} \times R_{\text{спззд}})} \times 100\% \quad (2.1)$$

де

$R_{\text{срззд}}$ – рівень використання збутового потенціалу системи ресурсного забезпечення збутової діяльності;

$R_{\text{суззд}}$ – рівень використання збутового потенціалу системи управління збутовою діяльністю;

$R_{сдзд}$ – рівень використання збутового потенціалу системи підтримки збутової діяльності.

$R_{срззд}$ розраховується за формулою:

$$R_{срззд} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{CP_{зздmax}} \quad (2.2)$$

де P_i – експертна оцінка використання i -тої підсистеми $CP_{ззд}$;

$CP_{зздmax}$ – максимальне значення використання $CP_{ззд}$.

$$R_{срззд} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{CP_{зздmax}} = \frac{9}{12} = 0,75$$

Аналогічно $R_{срззд}$ розраховуються $R_{ссуззд}$ та $R_{спзд}$.

$$R_{ссуззд} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{CP_{зздmax}} = \frac{7}{12} = 0,583$$

$$R_{спзд} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{CP_{зздmax}} = \frac{10}{12} = 0,833$$

Отже, збутовий потенціал підприємства складається із системи забезпечення, системи управління та системи підтримки збутової діяльності.

$$\begin{aligned} R_{кзпс} &= \sqrt[3]{R_{срззд} \times R_{ссуззд} \times R_{спзд}} \times 100\% \\ &= \sqrt[3]{0,75 \times 0,583 \times 0,833} \times 100\% = 71,4\% \end{aligned}$$

Таким чином, виробничо-збутовий потенціал підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» використовується на 71,4%.

Зазначені підсистеми є невід'ємними і взаємопов'язаними елементами збутового потенціалу підприємства, проте вони мають різні ступені пріоритетності для підприємства в залежності від його стадії життєвого циклу, що слід враховувати при проведенні маркетингового аудиту.

Так, на стадії створення найбільше значення для підприємства мають підсистеми інформаційного та кадрового забезпечення, підсистема планування і підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу; на стадії зростання – підсистема товарного забезпечення, підсистеми планування і організації; на стадії зрілості – підсистема контролю, підсистема маркетингових комунікацій безпосереднього впливу і підсистема сервісної підтримки; на стадії занепаду – підсистема інформаційного забезпечення, підсистема контролю та підсистема маркетингових комунікацій опосередкованого впливу.

Таким чином, аудит системи збуту уможливорює своєчасне виявлення всіх проблем і відхилень від нормального руху товару щодо заданих цілей, а також відповідне коригування збутової діяльності підприємства, дає можливість розвитку збутового потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз та оцінка виробничо-збутового потенціалу ТОВ «Слов'янська ПРОМИСЛОВА ГРУПА» дозволив зробити наступні висновки:

1. ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» – це успішна компанія, що стрімко розвивається, яка займається організацією поставок обладнання, сировини, матеріалів для потреб вугледобувної, металургійної та нафтогазової галузі України. Підприємство займається реалізацією обладнання, матеріалів провідних світових виробників нафтогазового обладнання, а також забезпечує сервісні роботи і послуги, пов'язані з бурінням і капітальним ремонтом свердловин. Підприємство є офіційним дилером ряду заводів-виготовлювачів різних країн. Продукцію реалізовує на внутрішньому ринку України. На підприємстві застосовується лінійний тип організаційної структури управління, який характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією

всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління.

2. Діяльність підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2017 році є менш успішною, ніж у 2016 році. Підприємство отримало збиток та всі його економічні показники погіршились. Незважаючи на зниження ефективності діяльності у 2016-2017 рр., як свідчить коефіцієнтний аналіз діяльності підприємства за відповідний період, ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» є ліквідним, платоспроможним, характеризується достатньо високим рівнем ділової активності.

3. ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» недостатньо використовує свій виробничо-збутовий потенціал - використовує його на 57%: на 32-55% (за різними оцінками) свій виробничий потенціал; на 71,4% - збутовий.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА
НАРОЩЕННЯ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ
«СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»3.1. Стратегія розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА
ГРУПА»

У попередньому розділі нами було досліджено рівень ефективності використання виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» і виявлено низку негативних тенденцій.

З даними балансу 2016-2017рр. (Додаток Б) спостерігаємо зменшення залишкової вартості основних засобів на кінець року, а, відповідно, ступінь придатності основних засобів знижується, що є негативним моментом. Ми пропонуємо інтенсифікацію відтворення та забезпечення ефективного використання діючих основних засобів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА», що сприятиме подальшому розвитку господарської діяльності.

Ці процеси з одного боку дають змогу збільшувати обсяг товарообігу без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість продукції, а з іншого – сприяють постійній підтримці належного технічного рівня підприємства.

Основні напрями, запропоновані нами щодо підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства наведено на рис. 3.1.

Як свідчать дані рис. 3.1, забезпечення ефективності використання основних засобів досягається за рахунок: розширення ринків збуту, отримання нових замовлень за рахунок розширення торгівельної мережі,



Рисунок 3.1 – Основні напрями підвищення ефективності використання основних виробничих засобів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» на 2018 р.

підвищення кваліфікації трудового персоналу, зменшення наявності невикористаних виробничих потужностей, виведення з експлуатації зайвих і неефективно використаних основних засобів.

Вважаємо також за доцільне запропонувати деякі техніко-інноваційні напрями забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА», що наведено на рис. 3.2.

Як свідчать дані представленого рис. 3.2, резервами зростання забезпеченості основними засобами ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» виступають:

- оновлення основних засобів за рахунок їх прискореної амортизації;
- ліквідація застарілих об'єктів основних засобів;
- продаж та здача в оренду незадіяних в обігу основних засобів.

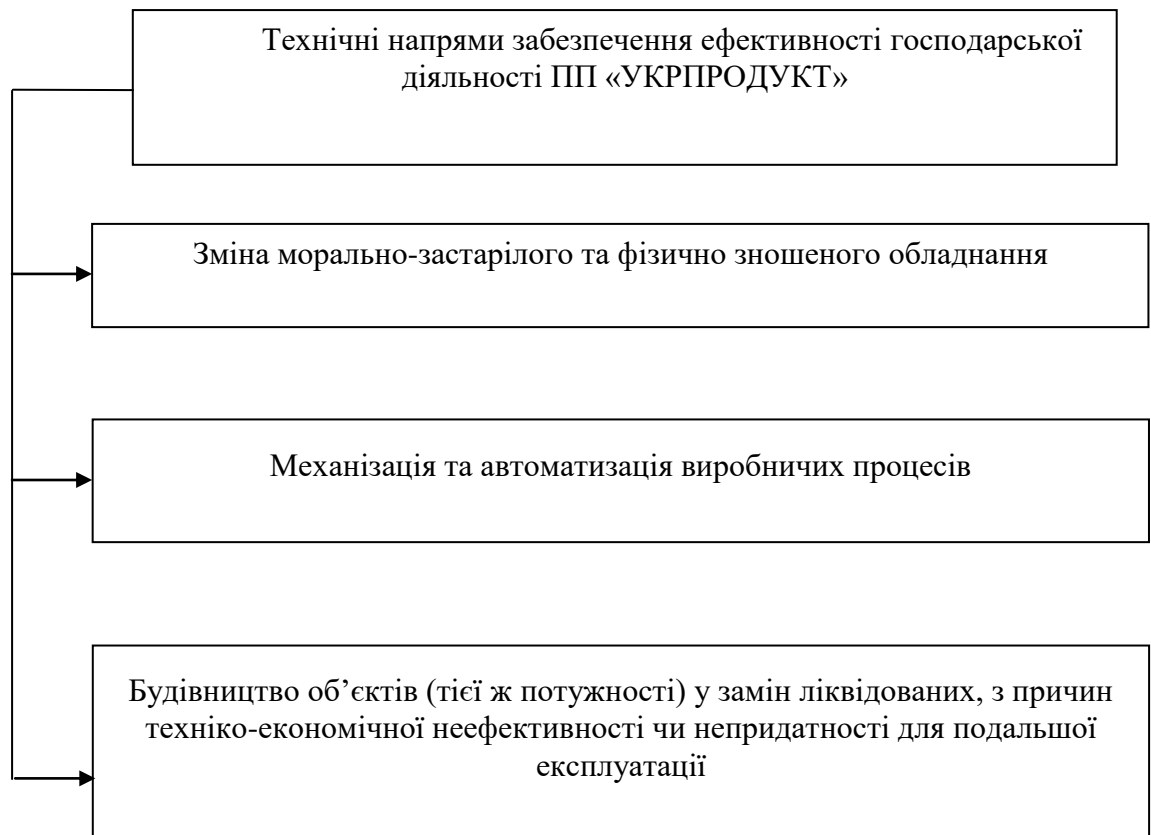


Рисунок 3.2 – Технічні напрями забезпечення ефективності господарської діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» на 2018 р.

За рахунок модернізації обладнання і заміни зношеного новим обладнанням очікуємо на те, що підприємство компенсує свої збитки, а отже збільшення прибутку становить 246,8 тис. грн.

Ефективність впровадження пропонованих заходів по підприємству зображено на рис. 3.3.

Як свідчать дані рис. 3.3, за рахунок зростання обсягів автоматизації відбудеться зростання продуктивності праці одного працівника на 30 %. Таким чином, зростання чистого доходу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» очікується на 74,04 тис. грн.



Рисунок 3.3 – Ефективність впровадження пропонуванних заходів на ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р.

Отже, економічний ефект від впровадження пропонуванних нами заходів, а саме, модернізації обладнання і заміни зношеного обладнання новим та за рахунок зростання автоматизації, складе 320,84 тис. грн.

Забезпечення належних темпів розвитку та ефективності господарської діяльності можливе за умови інтенсифікації відтворення діючих основних засобів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

За результатами проведеного дослідження виділимо основні напрямки подальшого розвитку підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р.:

- 1) освоєння нових видів продукції, продаж товарів на вже існуючих для підприємства ринках;
- 2) диверсифікація збутової діяльності, продаж нових товарів на нових ринках.

3) розширення ринків збуту, продаж товарів на нових для підприємства ринках;

Запропонуємо заходи щодо забезпечення ефективності господарювання ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА», та зростання у 2018 р.

Заходи щодо забезпечення ефективності господарювання стосуються усіх сфер і напрямків господарської діяльності підприємства.

Реорганізація усіх сфер і напрямків діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» пропонуємо у наступному:

1) дослідження ринків збуту за видами продукції, просування зазначених товарів до кінцевих споживачів;

2) використання сучасних методів управління господарською діяльністю;

3) придбання оптимальної кількості одиниць устаткування;

4) впровадження максимально гнучкої системи ціноутворення на ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»;

5) забезпечення ефективного керування оборотними активами і поточними зобов'язаннями підприємства.

У результаті проведеного аналізу господарського стану підприємства, нами виявлено, що у 2016 та 2017 роках, чисельність працівників підприємства зовсім незначна і складає 9 осіб. Підприємство у 2017 році отримує збиток, тому вважаємо, що підприємству необхідно переглянути структуру та чисельність персоналу. Отже, для забезпечення ефективної діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. необхідно реалізувати заходи, направлені на зміну кадрової політики підприємства, головною метою якої є збільшення прибутку підприємства.

Відповідно до аналізу трудових ресурсів підприємства з'ясовується, що необхідно застосувати певні методи оптимізації управління персоналом. Достатня забезпеченість підприємства трудовими ресурсами,

їхнє ефективне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і розширення виробництва.

Від забезпеченості ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» трудовими ресурсами й формування трудового потенціалу залежать обсяг і своєчасність виконання усіх робіт, ефективність використання устаткування, прибуток, низка інших економічних показників.

Розрахуємо резерви збільшення обсягу продажу продукції за рахунок збільшення кількості трудових ресурсів за такими вихідними даними: середня чисельність працівників підприємства становитиме у 2018 р. 12 осіб, а потенційна середня продуктивність праці – 246,33 тис. грн.

Плануються збільшити у 2018 р. чисельність персоналу на 3 працівників (збільшення на 30 %). При цьому продуктивність праці, завдяки удосконаленню організації та технології продажу, підвищиться на $214,2 \times 1,15 = 246,33$ тис. грн. (збільшиться на 15 %).

Визначимо резерв зростання обсягу продажу за рахунок збільшення чисельності працівників ($RQ_{\text{ч}}$):

$$RQ_{\text{ч}} = \Delta\text{Ч} \times \text{П}^{\text{ф}}_{\text{п}} = 3 \times 246,33 = 738,99 \text{ (тис. грн.)},$$

де $\Delta\text{Ч}$ – приріст середньої чисельності працівників, осіб;

$\text{П}^{\text{ф}}_{\text{п}}$ – фактична продуктивність праці працівників, тис. грн.

Резерв збільшення обсягу продажу за рахунок зростання продуктивності праці ($RQ^{\text{п}}$) у 2018 р. становитиме:

$$RQ^{\text{п}}_{\text{п}} = \Delta\text{П}^{\text{п}} \times \text{Ч}^{\text{п}}_{\text{п}} = 32,13 \times 12 = 385,56 \text{ (тис. грн.)},$$

де $\Delta\text{П}^{\text{п}}$ – приріст середньої продуктивності праці, тис. грн.;

$\text{Ч}^{\text{п}}_{\text{п}}$ – прогнозна середня чисельність працівників, осіб.

Загальний резерв збільшення обсягу виробництва за рахунок обох чинників (RQ) у 2018 р. дорівнюватиме:

$$\Delta RQ = RQ_{\text{ч}} + RQ^{\text{п}}_{\text{п}} = 738,99 + 385,56 = 1124,55 \text{ (тис. грн.)}.$$

Прогноз збільшення обсягу продажу для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. представимо у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Прогноз збільшення обсягів продажу для ТОВ
«СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» на 2015 р.

Джерело резервів	Резерви збільшення обсягу продажу, тис. грн.
1	2
Збільшення чисельності працівників	738,99
Підвищення продуктивності праці	385,56
Усього	771,12

Як бачимо з табл. 3.1, прогнозне збільшення обсягу продажу складе 771,12 тис. грн. Резерв збільшення обсягу виробництва за рахунок зростання продуктивності праці становитиме у 2018 р. 385,56 тис. грн., за рахунок підвищення чисельності працівників становитиме 738,99 тис. грн.

Згідно з проведеним дослідженням економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА», підприємство має значну дебіторську заборгованість та незначну кредиторську заборгованість. Це говорить про підвищення ризикованості діяльності підприємства з погляду неповернення боргів і зниження реального рівня платоспроможності, що, за нашим переконанням, є суттєвим недоліком. Для його усунення необхідно проаналізувати джерела формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Отже, з проведеного у роботі аналізу можна зробити висновок про те, що однією з актуальних проблем підприємства є стан поточних активів і пасивів – хоча і не має дефіциту власних оборотних коштів, достатні показники ліквідності й оборотності, високий розмір дебіторської і незначну кредиторську заборгованість, погіршується ситуація у сфері взаємних розрахунків підприємства. Це свідчить як про несприятливість умов зовнішнього економічного, правового середовища (дефіцит оборотних коштів у покупців і постачальників, зростання цін і важкодоступність довготривалих кредитів для інвестування господарської діяльності підприємства, модернізації його технологій і відновлення застарілих основних засобів). Однак, крім об'єктивних проблем господарської діяльності підприємства, очевидні

недоліки і прорахунки у керуванні оборотними активами і поточними зобов'язаннями, що, у сполученні з несприятливістю зовнішнього середовища, призвели підприємство до збиткового стану.

Виходячи з вищевикладеного, одним з основних заходів щодо поліпшення економічного положення підприємства вважаємо оптимізацію керування його оборотними активами.

За оптимального керування поточними активами і поточні пасиви можуть змінюватися щодня і вимагають ретельного моніторингу. За дефіциту засобів керування поточними активами погіршується і їхнє використання, але у той же час зменшення витрат на обслуговування кредитів, проведення довгострокових перспективних вкладень буде позитивним моментом.

У даний час підприємство користується кредитами на поповнення оборотних коштів в основному з місцевих джерел та в незначній кількості.

Пропонуємо у 2018 р. реалізувати інвестиційний проект вартістю 200 тис. грн. Алгоритм розрахунку показників ефективності інвестиційної діяльності підприємства у 2018 р. розглянемо за даними табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Показники ефективності інвестиційного проекту ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018-2021 рр.

(тис. грн.)

Показники	Роки:				Всього
	2018	2019	2020	2021	
Чистий дохід	120	140	130	150	540
Поточні витрати	40	46	38	60	184
Амортизаційні відрахування	50	50	50	50	200
Прибуток	30	44	42	40	156
Податок на прибуток	7,5	11	10,5	10	39
Чистий прибуток	22,5	33,0	31,5	30,0	117
Чисті грошові надходження за:					
- обліковою оцінкою	72,5	83,0	81,5	80,0	317,0
- дисконтною оцінкою					
15 %	63,0	62,9	53,6	45,7	225,2
20 %	60,4	57,6	47,1	38,6	203,7
25 %	58,0	53,2	41,8	32,8	185,8

У табл. 3.2 наведені вихідні показники, які визначають грошові потоки підприємства від інвестиції. Виходячи з алгоритмів розрахунку, обчислимо показники ефективності інвестиційного проекту.

Термін окупності

$$\text{ТОІ} = 72,5 \text{ (12 міс.)} + 83,0 \text{ (12 міс.)} + (200,0 - 72,5 - 83,0) / (81,5 / 12) \text{ (7 міс.)} = 31 \text{ міс.}$$

Фактична прибутковість проекту

$$\text{РП} = (22,5 + 33,0 + 31,5 + 30,0) / 4 / 200,0 = 0,146 * 100 = 14,6 \%$$

Чистий грошовий потік

$$\text{ЧПД} = [(72,5 / 1,15) + (83,0 / 1,15^2) + (81,5 / 1,15^3) + (80,0 / 1,15^4)] - 200,0 = 225,2 - 200,0 = 25,2 \text{ тис. грн.}$$

Ставка прибутковості інвестицій (ІР) в умовах господарської діяльності підприємства визначена величиною 15 %.

$$\text{ТОІ}^{\text{чгд}} = 63,0 \text{ (12 міс.)} + 62,9 \text{ (12 міс.)} + 53,6 \text{ (12 міс.)} + (200,0 - 63,0 - 62,9 - 53,6) / (45,7 / 12) \text{ (6 міс.)} = 41 \text{ міс.}$$

Дисконтний рівень прибутковості (рентабельності) інвестиційного проекту

$$\text{ДП} = 25,2 / 4 / 200,0 = 0,0315 * 100 = 3,15\%$$

Норма прибутку

$$\text{НП} = 20 + 37 * (25 - 20) / (37 - (-142)) = 21,03\%$$

Розрахунок здійснений за рівнями прибутковості 20 % і 25 %.

Отже, інвестиційний проект є привабливим і дозволить у 2018 р. залучати кошти для розв'язання проблем господарської діяльності підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА». Щодо джерел фінансування проекту, то вони можуть бути залучені з граничною ставкою витрат не більше ніж 21,03 %.

Таким чином, залучення додаткових інвестицій у розмірі 200 тис. грн. дозволить збільшити чистий прибуток підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» за 4 роки 117 тис. грн.

У залежності від змісту запропонованих нами заходів, спрямованих на оптимізацію господарського стану підприємства, можливі різні кінцеві результати від їх впровадження:

- зростання продуктивності праці, обсягів продажу і прибутку внаслідок повнішого завантаження виробничих потужностей;
- збільшення обсягів реалізації і прибутку внаслідок прискорення обертання оборотних коштів, кращого їх використання;
- збільшення обсягу традиційної продукції і прибутку внаслідок розширення виробничих потужностей, додаткових капітальних вкладень, залучення позикових коштів;
- збільшення прибутку від впровадження заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції;
- збільшення прибутку внаслідок зростання обсягу випуску традиційної продукції;
- збільшення прибутку шляхом освоєння нових виробів;
- забезпечення ефективності діяльності внаслідок оптимізації структури власних і запозичених коштів, забезпечення ліквідності, раціонального використання коштів.

Для оптимізації структури активів підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. пропонуємо наступні напрямки:

1) збільшення нематеріальних активів, адже їх частка нині на підприємстві відсутня. Нематеріальні активи пропонуємо збільшити за рахунок гудвілу, що, у свою чергу, передбачає створення бренду (торгової марки) з метою продажу продукції для кінцевого покупця. ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» може скористатися для створення бренду основними видами продукції.

ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» може обрати такий шлях оптимізації, але для цього потрібно, перш за усе, розробити ґрунтовний бізнес-план для залучення інвесторів.

2) для збільшення частки оборотних активів пропонуємо зменшувати, а за можливості – зовсім позбуватися готової продукції та товарів на складі.

3) пропонуємо знизити дебіторську заборгованість, частка якої по відношенню до оборотних коштів значна, шляхом:

– контролювання стану розрахунків з покупцями при відстроченій (простроченій) заборгованості;

– залучати нові сегменти покупців для зменшення ризику несплати представниками наявного сегменту;

– забезпечити оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу стійкості підприємства);

– надавати знижки постійним покупцям;

– запровадити використання факторингу;

4) зменшити витрати майбутніх періодів і оптимізувати їх за рахунок перерозподілу.

За розрахунками, ефективне керування поточними зобов'язаннями та зниження ризиковості підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. призведе до збільшення чистого доходу на 10 %, а отже збиток зменшиться на 24,68 тис. грн.

Забезпечення економічної ефективності – запорука зростання ділової активності, яка є індикатором можливостей підприємства та інструментів механізму його господарювання.

У наступному підрозділі нами визначені резерви підвищення ефективності використання потенціалу підприємства.

3.2. Напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

У розділі 2.2. нами було виявлено, що у 2017 р. підприємство вело неефективну господарську діяльність та отримало збиток у розмірі 246,8

тис. грн. Зауважимо, що у 2016 року підприємство є прибутковим. Ці зміни є негативною тенденцією діяльності підприємства.

Для усунення цього недоліка та підвищення результативності господарювання ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. запропонуємо шляхи підвищення якості обслуговування.

При формуванні послуг торговельного підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» варто враховувати таку особливість, як неможливість створення запасу послуги. Тому у сфері послуг важливо задовольняти попит у момент його виникнення. У зв'язку з цим, першорядного значення набуває критерій пропускної спроможності щодо надання послуг. Надмірний обсяг послуг призводить до зайвих витрат, а його недостатність – до втрати споживачів, звуження відповідного сегменту ринку.

Для досягнення оптимальних показників щодо надання послуг, ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» має використовувати певні засоби та інструментарій. Вибір цільового ринку та опрацювання асортименту послуг входять до компетенції власника чи менеджерів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА». Мають бути створені умови для ухвалення обґрунтованих рішень щодо надання послуг, що підвищує ефективність використання потенціалу підприємства.

Особливості послуг, що будуть надаватися ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. представлено у табл. 3.3.

Дані табл. 3.3 свідчать, що вплив визначених характеристик послуг на потенціал ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» виявляється у зміні окремих його елементів.

Вважаємо, що у 2018 р. надання послуг та ефективне використання потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» забезпечуватиметься у разі:

- визнання споживача віссю, стрижнем ринкової економіки;
- уважного і ввічливого поведіння зі споживачами;

- швидкого і зручного надання сервісу;
- запровадження гнучкої системи ціноутворення на послуги;
- диверсифікації послуг;
- володіння унікальними навичками, що формують рівень пропозиції послуг;
- формування ефективних механізмів управління якістю послуг тощо.

Таблиця 3.3 – Особливості послуг, що будуть надаватися
ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р.

Особливості послуг	Характеристика	Вплив на потенціал торговельного підприємства
1	2	3
Неможливість збереження, складування і транспортування	Відсутність готової продукції	Забезпечує збільшення у разі надання післягарантійного обслуговування та зменшення за гарантійного обслуговування
Обмежена матеріальна складова	Переважання частка витрат на оплату праці у загальній структурі витрат над витратами на матеріали та комплектуючі	Дозволяє збільшити вартість елементів потенціалу: техніко-технологічного та торгово-операційного персоналу
Вплив чинника часу	Час обслуговування споживача значною мірою впливає на задоволення його потреб і, відповідно, на попит певного виду послуг. За умови недостатності потужностей, матеріалів у певний період часу, існує загроза втрати споживачів	Виникає потреба в оптимізації потенціалу за рахунок оцінки величини техніко-технологічної бази щодо надання послуг, наявності матеріалів та комплектуючих тощо
Мінливість якості послуг	Залежність якості наданої послуги від кваліфікації персоналу, рівня оплати праці	Забезпечує збільшення потенціалу за рахунок зміни витрат на оплату праці (залежить від складності виробу, його технічного стану тощо)
Суб'єктивність оцінки якості надання послуги	Проявляється споживачами суб'єктивно	Виникає необхідність здійснення специфічної оцінки потенціалу з урахуванням задоволення потреб споживачів та виявлення розміру впливу у вартісному виразі

Напрями оптимізації послуг, що будуть надаватися та її вплив на потенціал ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА», представлені на рис. 3.4.

Відповідно до запропонованої нами на рис. 3.4. схеми, для оптимізації послуг, що надаються, виокремлено такий напрям, як підвищення рівня їх якості, оскільки це суттєво впливає на окремі елементи потенціалу підприємства.

Найважливішим чинником забезпечення конкурентоздатності підприємства щодо надання послуг є їх доступність.

Отже, для збільшення у 2018 р. чистого прибутку, підприємству ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» необхідно звернути увагу на оптимізацію та якість послуг. Це дасть змогу збільшити чистий прибуток на 24 %, що складе ($E = 246,8 \times 1,24 - 246,8 = 59,232$ тис. грн.) 59,232 тис. грн.

Зосередимо увагу на основних напрямках підвищення ліквідності підприємства. Шляхи забезпечення ліквідності підприємства передбачають, насамперед, досягнення прибутковості, що зумовлює збільшення обсягів продажу та зменшення витрат, залучення довготривалих позик на розвиток діяльності використання інвестиційного потенціалу.

Отже, у результаті реалізації запропонованих заходів щодо підвищення ліквідності підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р. збільшить прибуток на 10%, що становить 24,68 тис. грн.

$$E = 246,8 \times 1,1 - 246,8 = 24,68 \text{ тис. грн.}$$

При аналізі показників рентабельності продажу та рентабельності продукції у табл. 2.5 спостерігаємо їх негативну динаміку.

Отже, підприємству необхідно вжити заходів, щодо оптимізації значень цих показників. Одним з напрямків таких заходів, вважаємо, може

бути збільшення обсягу продажу за рахунок використання додаткових каналів продажу, і, внаслідок цього, збільшення прибутку підприємства.



Рисунок 3.4. – Напрями оптимізації послуг та їх вплив на потенціал ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2018 р.

На наш погляд, для збільшення сукупного потенціалу підприємства у 2018 р. необхідним є активізація збутового потенціалу шляхом виходу на

зовнішній ринок. Вважаємо, що основною проблемою зменшення обсягу виробленої продукції та послуг є політична ситуація у зоні АТО, поблизу якої і знаходиться ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА». Крім того, підприємство спеціалізується на продажу гірничого обладнання, попит на який скоротився. Роботи пов'язані з виконанням робіт з нафтогазового сервісу, будівництва та промислових логістичних послуг не мають попиту, у зв'язку із близькістю ведення воєнних дій. А отже, вважаємо за доцільне розширити ринок збуту за рахунок виходу на зовнішній ринок. Для цього необхідно розробити стратегію підвищення експортного потенціалу підприємства, виконати маркетингове дослідження, сформуванню цінову стратегію та рекламну компанію.

Збільшення ринку збуту плановано приведе до збільшення прибутку на 50%, а отже складе у 2018 р. 24,68 тис. грн.

$$E = 246,8 \times 1,5 - 246,8 = 123,4 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, в результаті запропонованих заходів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» збільшить виробничо-збутовий потенціал, та приведе до збільшення прибутку підприємства на 1576, 482 тис. грн.

3.3. Напрями нарощення виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Для оцінки потенціалу підприємства з урахуванням зовнішнього середовища може застосовуватися SWOT-аналіз. Основні етапи застосування SWOT-аналізу передбачають аналіз поточної ситуації на промисловому підприємстві, а саме аналіз критичних внутрішніх та зовнішніх факторів та їх оцінку та характеристики конкурентних переваг промислового підприємства; прогноз майбутнього розвитку, розробка рекомендацій та формування розвитку для кожного напрямку господарської діяльності підприємства. Аналіз дозволяє формувати

загальну стратегію розвитку виробничого потенціалу підприємства з врахуванням особливостей адаптації до зовнішнього середовища.

Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

SWOT-аналіз ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» відображено в табл. 3.4 В ній перераховано сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, надані відповідні рекомендації.

Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних та слабких сторін діяльності підприємства.

За групами критеріїв: фінансова сила підприємства (ФС), конкурентоспроможність підприємства (КП), привабливість галузі (ПГ), стабільність галузі (СГ) була здійснена бальна оцінка показників за ключовими критеріями для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» і визначений вектор рекомендованої стратегії в системі координат SPACE (рис. 3.5), результати бальної оцінки показників за ключовими критеріями для якого наведені в табл. 3.5.

Основними можливостями підприємства є: використовуючи наявні матеріальні і трудові ресурси та залучивши інвестиції, збільшити обсяги виробництва, підвищити якість продукції, розширити асортимент, вийти на нові ринки; використовуючи досвід та залучивши кваліфікованих працівників, стежити за змінами на ринку, діяльністю конкурентів, за прийняттям нових законодавчих актів та своєчасно реагувати на зміни. досліджуваної підприємстві зважена оцінка фінансової сили досить не висока – 5,0. Краща ситуація показника привабливості галузі, який рівний 6,4 балам. Разом з тим оцінки стабільності банківського бізнесу та конкурентоспроможності є дещо нижчими та відповідно дорівнюють 6,2 та 5,7 балам.

Таблиця 3.4 – Матриця SWOT-аналізу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА
ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

	Можливості:	Загрози:
	<ul style="list-style-type: none"> – залучення інвестора; – покращення техніки та технології; – вихід на посередників, що перепродують продукцію на зовнішній ринок; – можливість росту потужностей і прибутку; – поліпшення якості продукції; – розширення напрямків діяльності; – залучення кваліфікованих працівників 	<ul style="list-style-type: none"> – подальший спад виробництва, пов'язаний зі зменшенням замовників; – зміни в політичному управлінні; – зміна уподобань споживачів; – наявність конкурентів на зовнішньому ринку, що займають досить стійке становище.
Сильні сторони:	Поле СІЗ	Поле СІМ
<ul style="list-style-type: none"> – наявність необхідних ресурсів; – вигідне розташування підприємства; – висока конкурентоспроможність; – кваліфікований кадровий склад; – високий досвід на ринку; – відіграє важливу роль в розвитку регіону 	<ul style="list-style-type: none"> – Використовуючи наявні матеріальні і трудові ресурси та залучивши інвестиції, збільшити обсяги виробництва, підвищити якість продукції, розширити асортимент, вийти на нові ринки 	<ul style="list-style-type: none"> – Використовуючи досвід та залучивши кваліфікованих працівників, стежити за змінами на ринку, діяльністю конкурентів, за прийняттям нових законодавчих актів та своєчасно реагувати на зміни
Слабкі сторони:	Поле СЛМ	Поле СЛЗ
<ul style="list-style-type: none"> – нестабільний фінансовий стан; – недостача власних оборотних коштів; – моральна зношеність технологічного обладнання; – комунікації, устаткування і приміщення фізично зношені; – збитковість; – помітний спад виробництва; – слабо розвита маркетингова служба; – відсутність досліджень в області технологій 	<ul style="list-style-type: none"> – використовувати інвестиції для оновлення обладнання; – стабілізувати фінансовий стан, знизити собівартість продукції, збільшити прибуток за рахунок використання нової техніки, диверсифікації, виходу на нові ринки; – залучити кваліфікованих працівників для створення відділу маркетингу, для проведення досліджень 	<ul style="list-style-type: none"> – організувати більш жорсткий контроль за використанням матеріальних та фінансових ресурсів, щоб зменшити небажані витрати; – своєчасно виконувати ремонт техніки, щоб не допустити порушення технологічних вимог

Таблиця 3.5 – Бальна оцінка критеріїв за методом SPACE-аналізу для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА»

Критерії	Оцінка балів	Вага	Зважена оцінка, балів
Фінансова сила підприємства (ФС)			5,0
Рентабельність інвестицій	2	0,2	0,4
Динаміка прибутку	2	0,3	0,6
Рівень фінансової стійкості	7	0,3	2,1
Ліквідність	10	0,2	2,0
Конкурентоспроможність підприємства (КП)			5,7
Частка підприємства на ринку	5	0,3	1,5
Конкурентоспроможність продукції	6	0,2	1,2
Рентабельність реалізації продукції	6	0,5	3,0
Привабливість галузі (ПГ)			6,4
Рівень прибутковості галузі	7	0,3	2,1
Стадія життєвого циклу галузі	6	0,2	1,2
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури на ринку	7	0,3	2,1
Суспільна привабливість бізнесу	5	0,2	1,0
Стабільність галузі (СГ)			6,2
Стабільність прибутку	8	0,5	4,0
Стабільність розвитку інноваційної діяльності в галузі	6	0,1	0,6
Маркетингові та рекламні можливості	4	0,2	0,8
Ступінь впливу закордонного капіталу	4	0,2	0,8

На наступному етапі отримані результати позначаються на прямокутній системі координат, в якій кожна половина осей x та y відображає відповідну групу критеріїв.

Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, знайдемо координати точки $A(x, y)$ за формулами:

$$X = ПГ - КП = 6,4 - 5,7 = 0,7;$$

$$Y = ФС - СГ = 5,0 - 6,2 = -1,2.$$

Точка $A(0,7; -1,2)$.

Як бачимо, вектор рекомендованої стратегії для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» відповідає конкурентній стратегії. Для посилення позиції в конкурентній боротьбі підприємство має

вивчити досвід конкурентів у зменшенні собівартості виробництва, використовувати наявні маркетингові та рекламні можливості, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

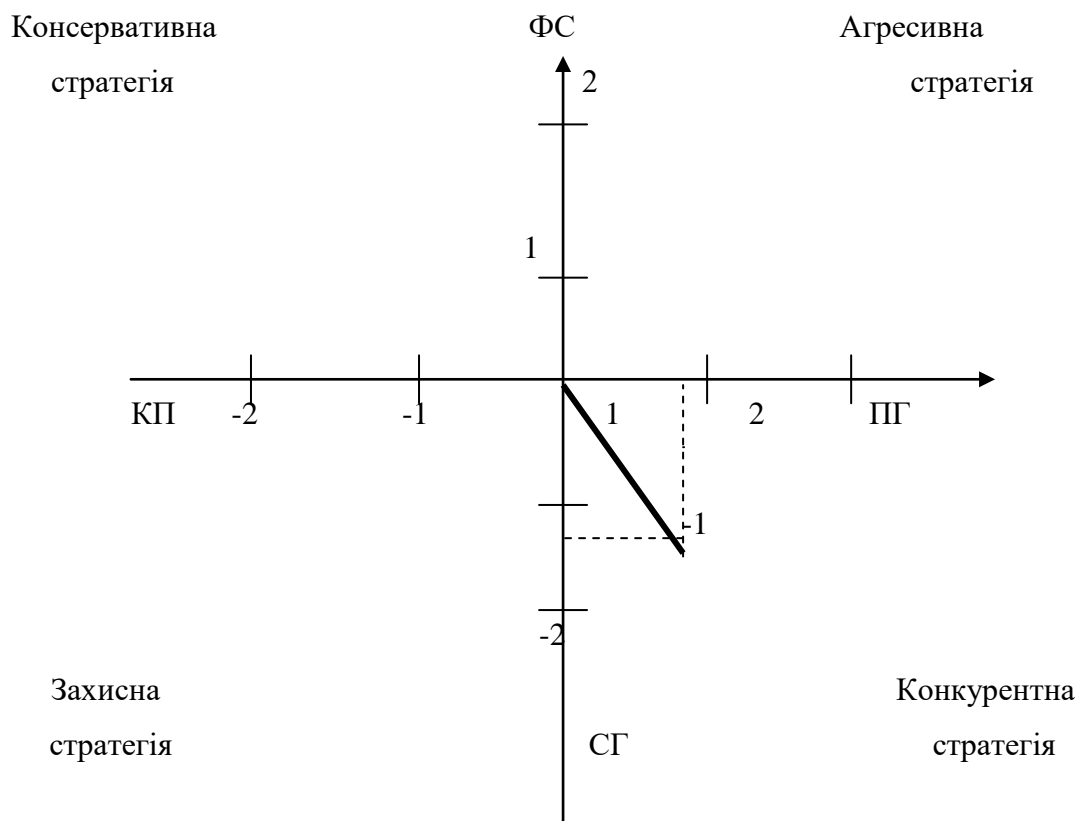


Рисунок 3.5 – Визначення вектора рекомендованої стратегії для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» в системі координат SPACE

Таким чином, для ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» на сьогодні доцільною є конкурентна стратегія лідерів в галузі, а стратегічною лінією – конкурентна стратегія оборони й зміцнення. Зміст цієї стратегії полягає в тому, щоб ускладнити доступ на ринок новим фірмам, втримати існуючу частку ринку, зміцнити досягнуте положення на ринку, захистити наявні у фірми конкурентні переваги.

Якщо виробничо-збутовий потенціал підприємства високий, це свідчить про те, що підприємство раціонально використовує наявні ресурси і ефективно організовує виробничий процес. На жаль, часто при високому рівні доступних ресурсів компанія не знає, як налагодити

злагоджений робочий процес або навпаки, що знижує виробничий потенціал компанії і в цілому несприятливо впливає на фінансовий і економічний стан підприємства. юридична особа.

Тому кожне підприємство прагне мати високий виробничий потенціал і шукає шляхи його збільшення. Способи збільшення виробничого потенціалу – це весь набір рушійних сил і факторів, що призводять до підвищення рівня виробничого потенціалу.

Як зазначалося вище, потенціал будь-якого рівня виникає в результаті взаємодії наданих їм ресурсів і компетенцій, і, отже, підвищення виробничого потенціалу підприємства полягає у поліпшенні стану використання його ресурсів.

Як було визначено вище, підприємство ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» свій потенціал використовує на 50%, а отже виробничий потенціал підприємства необхідно підвищувати.

Розглянемо основні способи збільшення виробничого потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» за рахунок підвищення ефективності використання його ресурсів.

1. Шляхи підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання основних засобів підприємства.

Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів продукції, що випускається (виконаних робіт, наданих послуг).

Одним з основних факторів підвищення ефективності використання основних засобів є їх модернізація і технічне вдосконалення. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дозволяє підвищити рівень механізації і автоматизації виробництва, продуктивність праці працівників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру і безпеку виробництва.

Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться в збільшенні тривалості роботи машин і механізмів.

Основними причинами змінного і цілодобового простою обладнання є невідповідність пропускної здатності окремих майстерень і секцій; Незадовільна організація технічного і профілактичного обслуговування та ремонту обладнання, нестабільність в забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими, обладнанням і т. д.

У цілому, сукупні резерви щодо поліпшення використання основних засобів підприємства можуть розділити на три великі групи [18, с. 251].

а) Технічне вдосконалення засобів праці, яке включає в себе:

– технічне переозброєння на основі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;

– заміна застарілого обладнання, модернізація обладнання;

– усунення вузьких місць і дисбалансів у виробничих приміщеннях підприємства;

– механізація допоміжних і сервісних галузей;

– розвиток інновацій та інновацій [18].

б) Збільшення терміну служби машин і устаткування за рахунок:

– ліквідації непрацюючого обладнання (оренда, оренда, продаж і т. д.);

– скорочення термінів ремонту устаткування;

– Скорочення часу простою: всі навколо і всередині змін [18].

в) Удосконалення організації і управління виробництвом, а саме:

– прискорення досягнення проектної продуктивності вводяться основних засобів;

– впровадження наукової організації праці і виробництва;

– поліпшення забезпечення матеріально-технічної бази;

– вдосконалення управління виробництвом на основі сучасних комп'ютерних технологій;

– розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва [18].

2. Шляхи підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів:

- вдосконалення спеціалізації і кооперації виробництва і методів організації виробничого процесу;
- поліпшення розподілу і кооперації роботи, організації та обслуговування робочих місць;
- поліпшення підбору і розстановки співробітників, їх навчання та підвищення кваліфікації;
- впровадження передових методів і прийомів роботи і роботи в інших областях вдосконалення організації праці;
- вдосконалення організаційної структури управління;
- поліпшення виконання функцій і використання методів управління, механізації і автоматизації управлінської роботи;
- підвищення рівня задоволення соціальних потреб працівників на роботі;
- підвищення рівня професійної кваліфікації працівників;
- набір працівників з наступними якостями: адаптивність, інновація, професійна мобільність, дисципліна і мотивація (здатність реагувати на зовнішні подразники);
- поліпшення соціально-трудових відносин працівників з власниками та адміністрацією;
- поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці;
- впровадження раціональних режимів праці та відпочинку;
- створення сприятливого (поліпшення існуючого) мікроклімату в трудових колективах[18].

Якісна праця сприяє підвищенню продуктивності праці, а значить, і підвищенню виробничого потенціалу.

3. Шляхи підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних коштів.[18]

Ефективне використання оборотних коштів є одним з пріоритетів підприємства в сучасних умовах та забезпечується прискоренням їх оборотності на всіх етапах циклу.

а) На етапі створення товарно-матеріальних запасів:

- раціональне використання виробничих запасів;
- усунення зайвого запасу матеріалів;
- покращення оцінки;
- вдосконалення організації поставок, в тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників і організації транспортних операцій;
- вдосконалення організації складування, зокрема впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

б) На етапі незавершеного виробництва:

- впровадження передових технологій і технологій, зокрема безвідходних і маловідходних;
- розвиток стандартизації та уніфікації;
- вдосконалення форм організації виробництва;
- вдосконалення системи економічного стимулювання, економного використання сировини і паливно-енергетичних ресурсів.

в) на етапі звернення:

- раціональна організація продажів готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків;
- своєчасна обробка документів і прискорення їх переміщення, дотримання договірної і платіжної дисципліни[18].

Прискорення оборотності оборотних коштів дозволяє заощадити значні суми і збільшити виробництво і продаж без додаткових фінансових ресурсів.

Удосконалення використання перерахованих вище ресурсів дозволить підвищити виробничий потенціал підприємства ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА».

Висновки до розділу 3

Проведений аналіз теоретико-методичних засад формування, аналіз та оцінка виробничо-збутового потенціалу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» дозволили запропонувати наступні напрями підвищення ефективності його діяльності та нарощення його виробничо-збутового потенціалу:

1. Для підвищення ефективності діяльності ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» доцільно забезпечити освоєння нових видів продукції, активізацію продажів товарів на вже існуючих для підприємства ринках; диверсифікацію збутової діяльності, продаж нових товарів на нових ринках; розширення ринків збуту, продаж товарів на нових для підприємства ринках.

2. За рахунок модернізації обладнання і заміни зношеного новим обладнанням очікуємо на те, що підприємство компенсує свої збитки, а отже збільшення прибутку становить 246,8 тис. грн.; за рахунок зростання обсягів автоматизації відбудеться зростання продуктивності праці одного працівника на 30 %. та очікується на 74,04 тис. грн.; резерв збільшення обсягу виробництва за рахунок зростання продуктивності праці становитиме у 2018 р. 385,56 тис. грн., за рахунок підвищення чисельності працівників становитиме 738,99 тис. грн.; залучення додаткових інвестицій у розмірі 200 тис. грн. дозволить збільшити чистий прибуток підприємства за 4 роки 117 тис. грн. у тому числі 22,5 тис. грн. за 2018 рік; ефективне керування поточними зобов'язаннями та зниження ризиковості підприємства у 2018 р. призведе до збільшення чистого доходу на 10 %, а отже збиток зменшиться на 24,68 тис. грн.; підвищення якості послуг дасть

зможу збільшити чистий прибуток на 59,232 тис. грн.; у результаті реалізації заходів щодо підвищення ліквідності, підприємство збільшить прибуток на 24,68 тис. грн.; збільшення ринку збуту плановано приведе до збільшення прибутку на 24,68 тис. грн.

3. При впровадженні заходів щодо оптимізації та якості послуг, прибуток буде збільшено на 59,232 тис. грн. При підвищенні ліквідності, прибуток зросте на 24,68 тис. грн. Збільшення ринку збуту збільшить прибуток на 123,4 тис. грн. Таким чином, в результаті запропонованих заходів ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» збільшить виробничо-збутовий потенціал, та приведе до збільшення прибутку підприємства на 1576, 482 тис. грн.

4. Напрями нарощування виробничо-збутового потенціалу: конкурентна стратегія лідерів в галузі, а стратегічною лінією – конкурентна стратегія оборони й зміцнення; підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання основних засобів підприємства; підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів; підвищення виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних коштів.

ВИСНОВОК

Розглядаючи сутність та складові виробничо-збутового потенціалу підприємства необхідно відмітити, що існує багато підходів до розуміння сутності даного поняття. В ході дослідження було запропоноване розуміти виробничо-збутовий потенціал як здатність підприємства до використання наявних та прихованих інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських і комунікативних ресурсів, можливостей, у т.ч. можливостей збуту, що визначають спроможність підприємства розвиватися та досягати статутних цілей і завдань, його готовність і здатність здійснювати вивід товару на ринок, його реалізацію.

Установлено, що на виробничий потенціал підприємства впливають фактори внутрішнього, фактори зовнішнього та фактори конкурентного (ринкового) середовища, на збутовий потенціал – система забезпечення збутової діяльності, система управління збутовою діяльністю та система підтримки збутової діяльності.

Для аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємств використовують: еквівалентний метод, функціональний метод, кореляційний метод, вартісний метод, комбінований метод; витратний підхід, порівняльний підхід, прибутковий підхід та різноманітні авторські методики.

Установлено, що ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» – це успішна компанія, що стрімко розвивається, яка займається організацією поставок обладнання, сировини, матеріалів для потреб вугледобувної, металургійної та нафтогазової галузі України. Підприємство займається реалізацією обладнання, матеріалів провідних світових виробників нафтогазового обладнання, а також забезпечує сервісні роботи і послуги, пов'язані з бурінням і капітальним ремонтом свердловин.

На основі аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» визначено, що підприємство веде неефективну фінансово-економічну політику і здійснює збиткову діяльність, проте залишається ліквідним, платоспроможним та рентабельним.

На основі застосування підходів до аналізу та оцінки виробничо-збутового потенціалу підприємства, запропонованих Федоніною О. С. та Скриньковським Р., встановлено, що ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» недостатньо використовує свій виробничо-збутовий потенціал - використовує його на 57%: на 32-55% використовує свій виробничий потенціал; на 71,4% - збутовий.

Обґрунтовано, що перспективними напрямками розвитку ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» є модернізації обладнання і заміни зношеного обладнання новим, оптимізації продуктового портфелю та підвищення якості послуг, нарощування виробничо-збутового потенціалу підприємства шляхом розширення ринків збуту.

Модернізації обладнання і заміни зношеного обладнання новим за попередніми розрахунками призведе до збільшення прибутку на 246,8 тис. грн. та цілої низки кумулятивних та синергетичних ефектів: за рахунок зростання обсягів автоматизації відбудеться зростання продуктивності праці одного працівника на 30 % та очікується збільшення прибутку на 74,04 тис. грн.; резерв збільшення обсягу виробництва за рахунок зростання продуктивності праці становитиме у 2018 р. 385,56 тис. грн., за рахунок підвищення чисельності працівників становитиме 738,99 тис. грн.; залучення додаткових інвестицій у розмірі 200 тис. грн. дозволить збільшити чистий прибуток підприємства за 4 роки 117 тис. грн. у тому числі 22,5 тис. грн. за 2018 рік; ефективне керування поточними зобов'язаннями та зниження ризиковості підприємства у 2018 р. призведе до збільшення чистого доходу на 10 %, а отже прибуток збільшиться на 24,68 тис. грн.; підвищення якості послуг дасть змогу збільшити чистий

прибуток на 59,232 тис. грн.; у результаті реалізації заходів щодо підвищення ліквідності, підприємство збільшить прибуток на 24,68 тис. грн.; збільшення ринку збуту плановано приведе до збільшення прибутку на 24,68 тис. грн.

Впровадження заходів щодо оптимізації та якості послуг призведе до збільшення прибутку на 59,232 тис. грн.; підвищення ліквідності - на 24,68 тис. грн.; розширення ринку збут - на 123,4 тис. грн.. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. HR-менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrm.ru>
2. Азаренков Г.Ф. Економічний аналіз: навч. посібник / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид.ХНЕУ, 2012. – 232с.
3. Александрова М.М. Фінанси підприємств / М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев. – К.: КНЕУ, 2013. – 247 с.
4. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкин. – Москва : Экономика, 1996. – 98 с.
5. Ареф'єва О.В. Економіка підприємства: навч. посібник / О.В. Ареф'єва В.Г. Сахаєв, О.В. Ареф'єв, М.Б. Махема. – К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2010. – 238 с.
6. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2008. – № 7. – С. 71-76.
7. Бабан Т. О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf
8. Багров В.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / В.Г. Багров, І.В. Багрова. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 160 с.
9. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [навч. посібник] / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 328 с.
10. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование / И.Т. Балабанов – 2 изд, доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 208 с.
11. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
12. Березін О. В., Карпенко Ю. В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія. Полтава: інтерГрафіка, – 2012. – 203 с.

13. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян ; под ред. А. Н. Азрилияна. – Москва : Институт новой экономики, 1999. – 864 с.

14. Верхоглядова Н. І. Методика оцінювання економічного потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Г. С. Макарова // Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 119–123.

15. Висоцький А. Л. Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств / А. Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.8. – С. 225–233. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24.

16. Воробйов Ю. М. Формування власного фінансового капіталу підприємств / Ю. М. Воробйов // Фінанси підприємства, – № 6, 2015 – 124 с.

17. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісник Житомирського державного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.

18. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств / В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук, І. В. Фабрика // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 10-13. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_4).

19. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.

20. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

21. Гришина Л. О. Оцінка економічного потенціалу регіону при формуванні стратегії його розвитку / Л. О. Гришина, Г. В. Єфімова, Н. В. Гришина // Наукові праці Кіровоградського національного технічного

університету. Економічні науки : зб. наук. праць. – Кіровоград : КНТУ, 2011. – № 19. – С. 95–101.

22. Гришко В.А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.А. Гришко. – Львів, 2011. – 25 с.

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

24. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / М. Г. Чумаченко. – 2 – ге видання, перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2014. – 556 с.

25. Економічний потенціал підприємства : обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контекст : монографія / [М. П. Войнаренко, О.Г.Осауленко, Л. В. Скоробогата, В. О. Шевчук] ; за ред. О. Г. Осауленка. –К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2010. – 223 с.

26. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с

27. Ждан О. М. Економічне обґрунтування терміна «потенціал підприємства» / О. М. Ждан // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 139–142.

28. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996–ХІУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

29. Заруба О.Д. Основи фінансового аналізу та менеджменту / О.Д. Заруба. – К., 2012. – 110 с.

30. Зоріна В. Н. Фінансова звітність підприємств: [начальний посібник] / В. Н. Зоріна, С. Осадча, Г. Г. Зорін. – Київ: ЦНЛ, 2013. – 200 с.

31. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] / Зятковський І. В. – 2-е видання перероблене і доповнене – К.: Кондор, 2013. – 364с.
32. Іванілов О.С. Економіка підприємства: навч. посібник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 728 с.
33. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу / В. М. Івахненко – К.: Знання – Прес, 2011. – 270с.
34. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] / К. В. Ізмайлова // 2-ге видання, Стереотип – К.: МАУП, 2012. – 265 с.
35. Ішук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Ішук // Регіональна економіка : наук.-практ. журнал. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
36. Квятковська Л. А. Економічна оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. А. Квятковська. – Харків : НТУ «ХП», 2011. – 20 с.
37. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник – 2-ге вид., перероб. і доп. Рекомендовано МОН / Г.І. Кіндрацька – К.: Знання, 2011. – 406 с.
38. Кондратьєв О.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств та її показники / О.В. Кондратьєв // Фінанси України, 2012. – № 11 – с 44–52.
39. Кондратюк О. І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91–98.
40. Кононенко О.М Аналіз фінансової звітності / О.М Кононенко – Х.: Фактор, 2011. – 275 с.
41. Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства: підручник / Коробов М.Я., Бандурка О.М., Орлов П.І., Петрова К.Я. – К.: Либідь, 2012. – 384с.

42. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов. – К.: Знання. – 2014. – 378 с.
43. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит : навч. посібник / С.В. Корягіна, М.В. Корягін. – К. : Центр навч. л-ри, 2014. – 320 с.
44. Костирко Р.А. Фінансовий аналіз: Навч посібник / Р.А. Костирко – Харків 2014.–772с
45. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навч. посібник / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид. – Львів: Новий Світ, 2012. – 452 с.
46. Котляр М.І. Аналіз фінансового стану підприємства / М. І. Котляр // Фінанси України. – 2013. – №1. – С.113 – 117.
47. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. підручник / О.П.Крайник, З.Н. Клепікопа. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект + ШК». – К.: Дакор, 2010. – 260с.
48. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: [підручник]. / Г.О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 398 с.
49. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська – К.: Центр навч. літ., 2015. – 352 с.
50. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н.С. Краснокутська. – Харків : Вид-во Харк. ДУ харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
51. Крейнина М. Н. Фінансове становище підприємства. Методи й оцінки / М. Н. Крейнина – М.: ІКЦ «Дис». – 2012. –216 с.
52. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид. [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 456 с.
53. Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_1_20.

54. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2004. – № 7(37). – С. 123-130.

55. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.

56. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга» , 2002. – 262 с.

57. Липкань О. В. Методичні підходи до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Липкань // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – Вип. 1. – С. 145–147. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_1_34.

58. Мазко І. М. Механізм оцінки управління виробничим потенціалом підприємства / І. М. Мазко, О. Г. Денисюк // Тези Всеукр. наук.-практ. on-line-конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки ЖДТУ. – 2013. – Т. 2. – С. 77–78.

59. Макарова Г. С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства / Г. С. Макарова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4. – С. 89 – 92.

60. Мельничук О. С. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. – 1-ше вид. – Київ : Гол. ред. «Українська радянська енциклопедія», 1974. – 775 с.

61. Метеленко Н. Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств / Н. Г. Метеленко. // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_7_16.

62. Михайленко О. В. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціал АПК / О. В. Михайленко, Н. С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 74–79.

63. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.04 / КНЕУ. Київ, – 2001. – 20с.

64. Петряєва З.Ф. Аналіз фінансової звітності підприємства: навч. посібник / З.Ф. Петряєва, О.О. Петряєв. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 248 с.

65. Планування діяльності підприємства: Опорний конспект лекцій / Н.Г. Грядунова, О.В. Пахлова., І.В. Тісагдіо, А.В. Семенькова – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 56 с.

66. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація [Електронний ресурс] / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2012_4_11.

67. Побережна Н. М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти [Текст] / Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 212-220.

68. Побережна Н. М. Методичний підхід до оцінки виробничого потенціалу / Н. М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №26. – С. 107-111.

69. Погребняк Д. В. Теоретичні аспекти методів оцінки конкурентоспроможності підприємств / Д. В. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : зб. наук. праць. – 2012. – № 9. – С. 49–54.

70. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–VI. [Електронний ресурс] / Верховна рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

71. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

72. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від. 31 березня

1999 р. № 87, зі змінами та доповненнями від 25 вересня 2010 р. № 1125 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

73. Про господарські товариства: Закон України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

74. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. №49/121 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

75. Салига С.Я. Фінансовий аналіз: навч. посібник / С.Я. Салига, Н.В. Дацій, С.О. Корецька. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.

76. Сарай Н. І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики. Економіка та конкурентоспроможність підприємств. Інноваційна економіка. – 2012. – Вип. 12. – С. 100–103.

77. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності [Електронний ресурс] / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 186–193. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_28.

78. Славянская промышленная группа Офіційний сайт <http://slavpg.com.ua/>

79. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

80. Тамарова Р. И. [Формирование эффективного сбытового потенциала промышленного предприятия](http://www.dissercat.com/content/formirovanie-effektivnogo-sbytovogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya/)/ Р. И. Тамарова. – 08.00.05 – Казань, 2006 <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-effektivnogo-sbytovogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>

81. Терент'єва Н.В. Принципи та функції управління збутовою діяльністю / Н. В. Терент'єва // Вісник Запорізького національного

університету: Збірник наукових праць. Економічні науки.– Запоріжжя: Запорізький національний університет. – 2016. – № 1(29). – С. 127-138.

82. Толпежніков Р. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму / Р. Толпежніков // Схід. – 2012. – № 6 (120). – С. 81-85.

83. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. –2-ге вид. – Київ : КНЕУ, 2006. – 316 с.

84. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление – 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит» – г.Саратов, 2016.-132с

85. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. №435–IV зі змінами і доповненнями – [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

86. Чернышева Г. Н. Методические подходы оценки и анализа потенциала предприятия / Г. Н. Чернышева, Е. В. Лавренова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 34–39.

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

88. Шипуліна Ю. С. Оцінка достатності виробничо-збутового потенціалу суб`єктів господарювання для інноваційного розвитку [Текст] / Ю.С. Шипуліна // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №9(68). – С. 157-165

89. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посібник для студ. вищих навчальних закладів / Н.М. Шморгун, І.В. Головка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 525 с.

90. Чубар М.М. Сучасні підходи до визначення структури експортного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93330/101-Chubar.pdf?sequence=1>

ДОДАТКИ

СТАТУТ

Таблиця Б.1 – Баланс ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА
ГРУПА» (актив)

Актив	Код рядка	на 1.12.16	на 1.01.17	на 1.01.18
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:				
залишкова вартість	10			
первісна вартість	11	0	0	0
знос	12			
Незавершене будівництво	20			
Основні засоби:				
залишкова вартість	30		13,7	12,2
первісна вартість	31	0	92,4	95,6
знос	32		78,7	83,4
Довгострокові фінансові інвестиції:	40			
Довгострокова дебіторська заборгованість	50			
Відстрочені податкові активи	60			
Інші необоротні активи	70		1432,5	740,8
Усього за розділом I	80	0	1446,2	753
II. Оборотні активи				
Запаси:				
виробничі запаси	100		1537,9	461,9
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110			
незавершене виробництво	120			
готова продукція	130			
товари	140			
Векселі одержані	150			
Дебіторська заборгованість за товари, послуги:				
чисто реалізаційна вартість	160			
первісна вартість	161			
резерв сумнівних боргів	162			
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
з бюджетом	170			
за виданими авансами	180			
з нарахованих доходів	190			
із внутрішніх розрахунків	200			
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		679,9	817,8
Поточні фінансові інвестиції	220			
Грошові кошти та їх еквіваленти:				
в національній валюті	230		1595,4	843,9
в іноземній валюті	240			
інші оборотні активи	250		213,3	22,3
Усього за розділом II	260	0	4026,5	2145,9
III. Витрати майбутніх періодів	270			
Баланс	280	0,0	5472,7	2898,9

Таблиця Б.2 – Баланс ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА
ГРУПА» (пасив)

Пасив	Код рядка	на 1.12.16	на 1.01.17	на 1.01.18
I. Власний капітал				
Статутний капітал	300		50	50
Пайовий капітал	310			
Додатковий вкладений капітал	320			
Інший додатковий капітал	330			
Резервний капітал	340			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		361,7	114,9
Неоплачений капітал	360			
Вилучений капітал	370			
Усього за розділом I	380	0	411,7	164,9
II. Забезпечення наступних витрат і платежів				
Забезпечення виплат персоналу	400			
Інші забезпечення	410		3373	2696,1
Цільове фінансування	420			
Усього за розділом II	430	0	3373	2696,1
III. Довгострокові зобов'язання				
Довгострокові кредити банків	440			
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450			
Відстрочені податкові зобов'язання	460			
Інші довгострокові зобов'язання	470			
Усього за розділом III	480	0	0	0
IV. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	500			
Поточна заборгованість за довгострок-ми зобов'язаннями	510			
Векселі видані	520			
Кредиторська заборгованість за товари, роботи	530		298,7	0,2
Поточні зобов'язання за розрахунками:				
з одержаних авансів	540			
з бюджетом	550		11,6	
з позабюджетних платежів	560			
зі страхування	570			
з оплати праці	580			
з учасниками	590			
із внутрішніх розрахунків	600			
Інші поточні зобов'язання	610		1377,7	37,7
Усього за розділом IV	620	0	1688	37,9
V. Доходи майбутніх періодів	630			
Баланс	640	0	5472,7	2898,9

**Звіт про фінансові результати ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА
ПРОМИСЛОВА ГРУПА»**

Форма №2

Звіт про фінансові результати

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	2016	2017
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	4980,4	1927,4
Податок на додану вартість	15		
Акцизний збір	20		
	25		
Інші вирахування з доходу	30		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	35	4980,4	1927,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	40	4238,7	1595,6
Валовий прибуток (збиток):	50 - 55	741,7	331,8
Інші операційні доходи	60	19,5	148,7
Адміністративні витрати	70		
Витрати на збут	80		
Інші операційні витрати	90		
Фінансові результати від операційної діяльності:	100 -105	761,2	480,5
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	561,4	727,3
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	170-175	199,8	-246,8
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	36	
Фінансові результати від звичайної діяльності:	190-195	163,8	-246,8
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий прибуток (збиток):	220-225	163,8	-246,8

Аналіз структури балансу ТОВ «СЛОВ'ЯНСЬКА ПРОМИСЛОВА ГРУПА» у 2016-2017 рр.

Актив	Абсолютне значення, тис. грн.			Структура балансу, у %		
	на 1.01.17	на 1.01.18	відхилення, +, -	на 1.01.17	на 1.01.18	відхилення, +, -
I. Необоротні активи	–	–	–	–	–	–
Нематеріальні активи:	–	–	–	–	–	–
залишкова вартість	–	–	–	–	–	–
первісна вартість	–	–	–	–	–	–
знос	–	–	–	–	–	–
Незавершене будівництво	–	–	–	–	–	–
Основні засоби:	–	–	–	–	–	–
залишкова вартість	13,7	12,2	-1,5	0,3	0,4	0,1
первісна вартість	92,4	95,6	3,2	1,7	3,3	1,6
знос	78,7	83,4	4,7	1,4	2,9	1,5
Довгострокові фінансові інвестиції:	–	–	–	–	–	–
Довгострокова дебіторська заборгованість	–	–	–	–	–	–
Відстрочені податкові активи	–	–	–	–	–	–
Інші необоротні активи	1 432,50	740,8	-691,7	26,2	25,6	-0,6
Усього за розділом I	1 446,20	753	-693,2	26,4	26	-0,4
II. Оборотні активи	–	–	–	–	–	–
Запаси:	–	–	–	–	–	–
виробничі запаси	1 537,90	461,9	-1076	28,1	15,9	-12,2
тварини на вирощуванні та відгодівлі	–	–	–	–	–	–
незавершене виробництво	–	–	–	–	–	–
готова продукція	–	–	–	–	–	–
товари	–	–	–	–	–	–
Векселі одержані	–	–	–	–	–	–
Дебіторська заборгованість за товари, послуги:	–	–	–	–	–	–
чисто реалізаційна вартість	–	–	–	–	–	–
первісна вартість	–	–	–	–	–	–
резерв сумнівних боргів	–	–	–	–	–	–
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	–	–	–	–	–	–

з бюджетом	-	-	-	-	-	-
за виданими авансами	-	-	-	-	-	-
з нарахованих доходів	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	679,9	817,8	137,9	12,4	28,2	15,8
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:	-	-	-	-	-	-
в національній валюті	1 595,40	843,9	-751,5	29,2	29,1	-0,1
в іноземній валюті	-	-	-	-	-	-
інші оборотні активи	213,3	22,3	-191	3,9	0,8	-3,1
Усього за розділом II	4 026,50	2 145,90	-1880,6	73,6	74	0,4
III. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Баланс	5 472,70	2 898,90	-2573,8	100	100	0

Пасив	Абсолютне значення, тис. грн.			Структура балансу, у %		
	на 1.01.17	на 1.01.18	відхилення, +, -	на 1.01.17	на 1.01.18	відхилення, +, -
I. Власний капітал	-	-	-	-	-	-
Статутний капітал	50	50	0	0,9	1,7	0,8
Пайовий капітал	-	-	-	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-	-	-	-
Інший додатковий капітал	-	-	-	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	361,7	114,9	-246,8	6,6	4	-2,6
Неоплачений капітал	-	-	-	-	-	-
Вилучений капітал	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом I	411,7	164,9	-246,8	7,5	5,7	-1,8
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	-	-	-	-	-	-
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-	-	-	-
Інші забезпечення	3 373,00	2 696,10	-676,9	61,6	93	31,4
Цільове фінансування	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	3 373,00	2 696,10	-676,9	61,6	93	31,4
III. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-	-	-	-

Інші довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом III	-	-	-	-	-	-
IV. Поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-
Поточна заборгованість за довгострок-ми зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-
Векселі видані	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи	298,7	0,2	-298,5	5,5	0	-5,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:	-	-	-	-	-	-
з одержаних авансів	-	-	-	-	-	-
з бюджетом	11,6	-	-	0,2	-	-
з позабюджетних платежів	-	-	-	-	-	-
зі страхування	-	-	-	-	-	-
з оплати праці	-	-	-	-	-	-
з учасниками	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1 377,70	37,7	-1340	25,2	1,3	-23,9
Усього за розділом IV	1 688,00	37,9	-1650,1	30,8	1,3	-29,5
V. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Баланс	5 472,70	2 898,90	-2573,8	100	100	0