

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Економічний факультет
Кафедра економіки та підприємництва

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

« 15 » _____ грудня 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

на тему:

**«Напрями розвитку потенціалу підприємства
(на прикладі ТОВ «Охоронно-пожежний захист»**

м. Кропивницький)»

«Directions of potential development of an enterprise»

Виконав здобувач вищої освіти

2м курсу, групи ЕОБ 20м 1/4

ОПП «Економіка та організація
бізнесу»

спеціальності 076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність

_____ Терешко І. М.

« _____ » _____ 2021_ р.

Керівник роботи: к.е.н., доцент

_____ Наталія СИСОЛІНА

« _____ » _____ 2021_ р.

Рецензент: к.е.н., доцент

_____ Людмила Романюк

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний

Кафедра Економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань Управління та адміністрування

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка та організація бізнесу

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри економіки
та підприємництва

(підпис)

д.е.н. проф. Володимир

ЗАЙЧЕНКО

“31” серпня 2021 року

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

Терешко Ірини Миколаївни

1. Тема роботи «Напрями розвитку потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ «Охоронно-пожежний захист» м. Кропивницький)» «Directions of potential development of an enterprise»
2. Керівник роботи Сисоліна Наталія Петрівна, к.е.н., доцент
3. Строк подання роботи до захисту 15 грудня 2021 року
4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: дослідження теоретико-методологічних аспектів потенціалу підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо його розвитку (на прикладі ТОВ «Охоронно-пожежний захист»). Завдання: розкрити теоретико-методологічні аспекти потенціалу підприємства та його оцінки; проаналізувати діяльність охоронно-пожежного захисту як галузі послуг та загальні відомості щодо ТОВ «Охоронно-пожежний захист»; провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства; оцінити ефективність потенціалу товариства та управління ним; визначити напрями розвитку ТОВ «Охоронно-пожежний захист»

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	01.09.21-14.10.21	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретико-методологічні засади оцінки потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист»	16.10.21-05.11.21	
3.	Написання другого розділу «Аналіз ефективності потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист»	06.11.21-16.11.21	
4.	Написання третього розділу «Напрями розвитку потенціалу підприємства»	17.11.21-30.11.21	
5.	Оформлення дипломної роботи	01.12.21-10.12.21	
6.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту	11.12.21-14.12.21	

Дата видачі завдання
“31” серпня 2021 року

Керівник роботи _____ Сисоліна Н. П.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання
"31" серпня 2021 року

Здобувач _____ Терешко І. М.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Терешко І.М. Напрями розвитку потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ «Охоронно-пожежний захист» м. Кропивницький)». Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка та організація бізнесу» зі спеціальності 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2021. 92 с

В першому розділі роботи досліджувалися питання теоретико-методологічних засад оцінки потенціалу підприємства, уточнено та доповнено поняття потенціал підприємства, запропонована узагальнена система факторів розвитку потенціалу підприємства.

В другому розділі проведено SWOT-аналіз, оцінка ефективності потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист» і можливостей розвитку. Була розроблена графоаналітична модель потенціалу підприємства.

В третьому розділі набуло подальшого розвитку моделювання потенціалу підприємства, з врахуванням закону Ешбі; запропоновано унікальний підхід до визначення функціонування та розвитку потенціалу підприємства через його властивості; визначено напрями розвитку потенціалу підприємства, враховуючи особливості його діяльності, серед яких є проведення рекламних акцій на Інтернет-площадках, запровадження на підприємстві станції зарядки вуглекислотних вогнегасників CFA-4 покращить якість та конкурентоспроможність продукції.

Ключові слова: потенціал підприємства, безпека, ресурси, розвиток, фінансовий стан.

SUMMARY

Tereshko I.M. Directions of development of the enterprise potential (on the example of LLC "Security and Fire Protection" Kropyvnytskyi)". Qualification work on the second (master's) level of higher education for OPP "Economics and business organization" in the specialty 076 - Entrepreneurship, trade and exchange activities / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2021. 92 p

In the first section of the work the issues of theoretical and methodological bases of enterprise potential assessment were investigated, the concept of enterprise potential was specified and supplemented, a generalized system of factors of enterprise potential development was proposed.

In the second section, a SWOT-analysis, assessment of the effectiveness of the potential of LLC "Fire Protection" and development opportunities. A graph-analytical model of the enterprise's potential was developed.

In the third section, the modeling of enterprise potential was further developed, taking into account Ashby's law; the unique approach to definition of functioning and development of potential of the enterprise through its properties is offered; identified areas of development of the company's potential, taking into account the peculiarities of its activities, including advertising campaigns on Internet sites, the introduction of charging stations for carbon dioxide fire extinguishers CFA-4 will improve the quality and competitiveness of products.

Key words: enterprise potential, security, resources, development, financial condition.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Потенціал підприємства, його зміст, класифікація, елементи	7
1.2. Оцінка потенціалу підприємства.....	14
1.3. Оптимізація виробничого потенціалу підприємства, як шлях до розвитку потенціалу	23
2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ».....	28
2.1. Загальні відомості про ТОВ «Охоронно-пожежний захист» та огляд галузі	28
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Охоронно-пожежний захист»	37
2.2.1. Аналіз активів та пасивів ТОВ «Охоронно-пожежний захист».....	38
2.2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ».....	41
2.2.3. Аналіз фінансової стійкості ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»	44
2.2.4. Аналіз показників ділової активності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»	46
2.2.5. Оцінка фінансових результатів та вірогідності банкрутства ТОВ «Охоронно-пожежний захист»	48
2.3. Оцінка ефективності потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист» та управління ним	55
3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	65
3.1. Механізм розвитку потенціалу підприємства.....	65
3.2. Шляхи розвитку ТОВ «Охоронно-пожежний захист».....	72
ВИСНОВКИ.....	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ.....	86

ВСТУП

З кожним роком питання безпеки стає більш актуальним, це пов'язано з високою кримінальністю, що зумовлена різними факторами.

Проблему безпеки та охорони розглядали багато видатних діячів, одним з них був перший президент Південно-Африканської республіки, лідер Африканського Національного Конгресу (АНК), адвокат, політичний в'язень Нельсон Мандела. Він підкреслював, що «Безпека та захищеність не виникають просто так, вони є результатом колективного порозуміння та державних інвестицій. Ми зобов'язані дати нашим дітям – найуразливішим громадянам нашого суспільства – життя, вільне від насильства і страху» [19].

На сьогодні світ дуже мінливий, з кожним днем відбуваються різні зміни, вводяться нові закони, удосконалюються технології та інше. Відповідно до цього, кожне підприємство, що прагне залишатись конкурентоспроможним і тримати свою сильну позицію на ринку, повинне постійно шукати нові ресурси, вдосконалювати наявні, зміцнювати свій потенціал.

Український ринок послуг охорони та пожежного захисту, в даний час, знаходиться в процесі розвитку.

З одного боку, на нього вплинула криза в національній економіці і зростання мінімальних заробітних плат, що призвело до збільшення собівартості обладнання, екіпіровки, витратних матеріалів, що застосовуються при здійсненні охорони. З іншого боку, погіршення криміногенної ситуації в країні сприяло зростанню попиту на такі послуги.

Тому розгляд напрямів розвитку потенціалу підприємства з охорони та пожежного захисту є актуальним питанням.

Мета й завдання дослідження: метою магістерської дипломної роботи є дослідження теоретико-методологічних аспектів потенціалу підприємства, та розробка практичних рекомендацій щодо його розвитку (на прикладі потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист», м. Кропивницький).

Завданням роботи є:

- дослідити теоретико-методологічні аспекти потенціалу підприємства та його оцінки;
- проаналізувати діяльність охоронно-пожежного захисту як галузі послуг та загальні відомості щодо ТОВ «Охоронно-пожежний захист»;
- провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства;
- оцінити ефективність потенціалу товариства та управління ним;
- визначити напрями розвитку потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист».

Об’єкт дослідження – процеси функціонування та розвитку потенціалу підприємства.

Предмет дослідження – методологічні та практичні засоби визначення потенціалу підприємства та його розвитку.

Наукова новизна:

- уточнено та доповнено поняття потенціал підприємства;
- запропонована узагальнена система факторів розвитку потенціалу підприємства;
- набуло подальшого розвитку моделювання потенціалу підприємства, з врахуванням закону Ешбі;
- запропоновано унікальний підхід до визначення функціонування та розвитку потенціалу підприємства через його властивості.

Практичне значення одержаних результатів полягає у визначенні напрямів розвитку потенціалу підприємства, враховуючи особливості його діяльності, серед яких є проведення рекламних акцій на Інтернет-площадках, запровадження у ТОВ «Охоронно-пожежний захист» станції зарядки вуглекислотних вогнегасників СFA-4 покращить якість та конкурентоспроможність продукції.

Апробація результатів та публікації - результати досліджень були апробовані на Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених «Економіко-правові дискусії» 30 квітня 2020 р., м. Кропивницький, ЛА НАУ [3].

Інформаційна база роботи: статут підприємства, фінансова звітність ТОВ «Охоронно-пожежний захист» (форма №1, №2), дані Державної служби статистики України, Національні положення (Стандарти) бухгалтерського обліку (П(с)БО) № 1, 2.

Структура та обсяг дипломної роботи: Робота містить в собі вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Загальний обсяг роботи становить 93 стор., з них 74 стор. основного тексту. Ілюстративний матеріал до дипломної роботи містить в собі 13 рисунків та 22 таблиці.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Потенціал підприємства, його зміст, класифікація, елементи

Існують два основні підходи задля комплексного огляду діяльності підприємств – ресурсний і економічний. Коли використовують ресурсний підхід, то досліджують сукупність всіх ресурсів підприємства, які виробляють певну кількість матеріальних благ. Якщо розглянути комплексну економічну оцінку діяльності підприємства, то вона передбачає оцінку функціонування підприємства за показниками формування економічного потенціалу через показники кількості, якості та результативності.

Починаючи з 70-80-х років все більше вчених почали більш ретельно розглядати проблему потенціалу підприємства. Якраз в ті часи і сформувались перші визначення потенціалу та його складові.

Серед вітчизняних економістів-науковців можна виділити таких: Афанасьєва М. В., Бачевський Б. С., Дорошенко Ю. О., Лапін Є. В., Репіна І. М., Должанський І. З., Олексюк О. І., Краснокутська Н. С., Федонін О. С., Фігурнов Є. Б., Отенко І. П. та ін.

Б. Бачевський, І. Заблоцька, О. Решетняк визначають потенціал як його властивість забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [13, с. 54].

І. Должанська та Т. Загорна говорять, що потенціал представляє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу [33, с. 78].

Деякі тлумачення різних авторів приведені в таблиці 1.1.

Оскільки термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*» і означає «приховані можливості», то це означає, що підприємства повинні знаходити шляхи для відкриття цих можливостей, що приведуть до досягнення цілей та поставлених задач [24, с. 170].

Таблиця 1.1 – Тлумачення різних авторів про потенціал

Автори	Сутність потенціалу
Бачевський Б.Є. [13, с. 23]	це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.
Должанський І. З. [30, с. 13]	це реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу.
Олексюк О.І. [20, с. 5]	це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тісно чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформулювати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним групуванням.
Фігурнов Є. Б. [32, с. 7]	це ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний даний момент.
Коваль Л. В. [11, с. 59]	це сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигід.

Отже, на наш погляд, потенціал підприємства – це економічна категорія, яку необхідно розглядати комплексно, як здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси, властивості в умовах дії макро-, мезо- і мікросередовища, що в майбутньому приведе до успіху.

У працях Яремка І. Й. йдеться про те, що враховуючи реальні умови ринкової економіки та вимоги створення підприємством конкурентоспроможного потенціалу, не є достатнім використання фінансової звітності для оцінки вартісних показників структури капіталу підприємства та динаміки потенціалу [36, с. 123].

Потенціал компанії Hewlett-Packard формується на основі таких базових цінностей: «довіра і повага до працівників, забезпечення клієнтів товарами та послугами вищої якості, отримання прибутку та дотримання інтересів акціонерів, відмовлення від довгострокових фінансових зобов'язань для розвитку компанії, особиста ініціатива, колективна праця» [29].

Матеріальною основою потенціалу підприємства є фінансові ресурси, відображені в його балансі, а величина сукупного потенціалу є результатом

спільних зусиль з реалізації його елементів, який залежно від інтересів власників може бути виражений або потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства, або його вартістю. Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який формується як результат використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції.

Сполучною ланкою між нижнім виробничим і загальним інституціональним рівнями виступає ринковий потенціал, який формується як результат прояву компетенцій виробництва та активності підприємства, необхідних для задоволення потреб ринку в певному обсязі продукції в умовах існуючого маркетингового середовища. Результатом реалізації ринкового потенціалу є фактичний і потенційний обсяг продажів [12, с. 29].

Таким чином, структурна модель формування потенціалу підприємства показує, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують, і компетенцій (рис. 1.1).

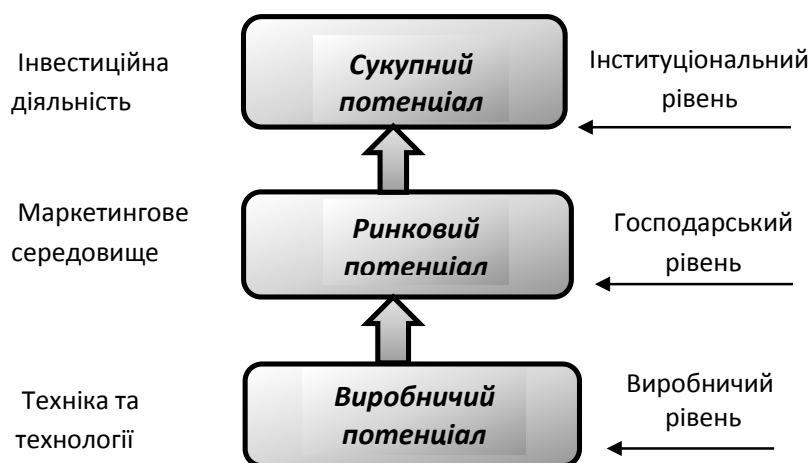


Рисунок 1.1 – Модель формування потенціалу підприємства [12, с. 29]

Поняття потенціалу підприємства в ринкових умовах – це набагато змістовніше та розкритіше поняття ніж пропонується вітчизняними

дослідниками. Це система ресурсів управлінських та виробничих, які означають матеріально-технічну базу для створення продукції.

Здатність підприємства до мобільності ресурсів, у процесі здійснення певної групи дій (процесів), є невід'ємною частиною потенціалу.

Механізм функціонування і розвитку економічного потенціалу підприємства, в основу якого покладена вищевикладена система принципів, повинен являти собою сукупність економічних, мотиваційних, організаційних, правових способів цілеспрямованої взаємодії, що забезпечує узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління.

Через розходження елементів об'єктів управління, механізм управління і розвитку повинен формуватися і являти собою систему економічних, організаційних, мотиваційних і правових механізмів [23, с. 212].

Загальна класифікація видів потенціалу зображена на рисунку 1.2 [23, с. 10].

В межах формування економічного механізму розвитку потенціалу підприємства подібні принципи можуть діяти при створенні команди виконавців, відповідальних за визначену ділянку розвитку та управління економічним потенціалом підприємства. Прикладами таких принципів можуть бути наступні: професіоналізм, здатність до швидкого вирішення проблем, що виникають, уміння взаємодіяти, працювати в колективі, вміння працювати самостійно, особиста відданість [23, с. 211].

Щодо визначення структури потенціалу підприємства, то до елементів можна віднести все, що пов'язано з його функціонуванням і розвитком. Детальна структура зображена на рисунку 1.3 з врахуванням об'єктивних та суб'єктивних складових.

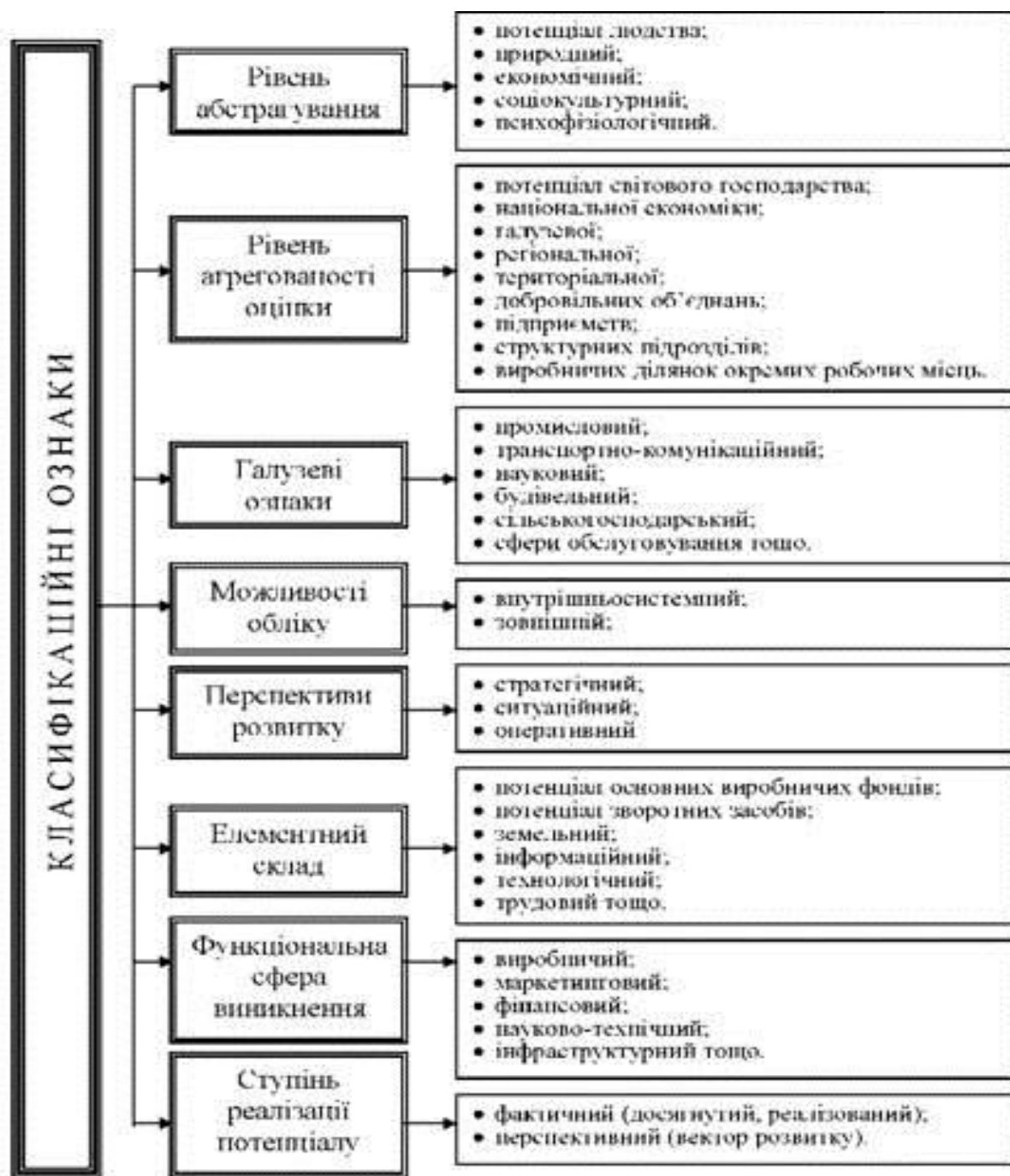


Рисунок 1.2 – Класифікація видів потенціалу [23, с. 10]

Поняття інноваційного потенціалу тісно пов'язане з механізмом потенціалу, воно виступає концептуальним відображенням розвитку регіональних інноваційних процесів.

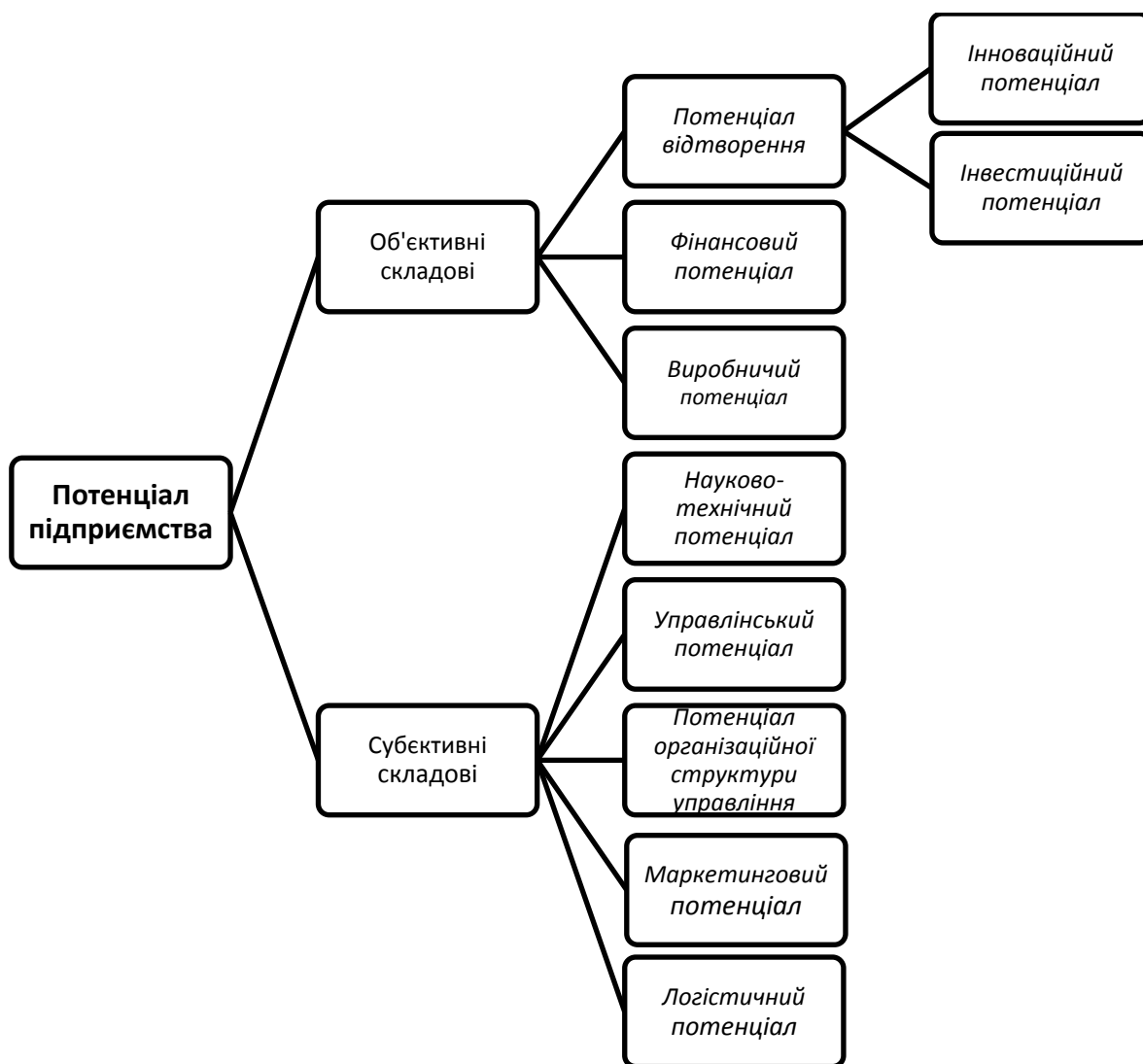


Рисунок 1.3 – Структура потенціалу підприємства [7].

Інновації, інноваційний потенціал це свого роду фактори, які визначають інтенсивність і масштаби здійснення підприємницької діяльності, ступінь її успішності незалежно від форми, напрямки ведення цієї діяльності. У зв'язку з цим інноваційна діяльність є необхідною умовою виживання підприємства на ринку. Цілеспрямоване здійснення інноваційної діяльності дає підприємству значні переваги в порівнянні з конкурентами та збільшує прибутковість його діяльності.

На сьогодні існує кілька варіантів структури інноваційного потенціалу, які часто суперечать один одному. Чітко не встановлено склад інноваційного потенціалу й не виявлено чіткої межі між поняттями – економічний потенціал

та – інноваційний потенціал підприємства. Необхідно враховувати, що інноваційний потенціал не еквівалентний ні за величиною, ні за масштабом економічному потенціалу підприємства

Економічний потенціал уявляє собою сукупність таких потенціалів: виробничо-технологічного, матеріально-технічного, фінансового, трудового, інформаційного, науково дослідного, маркетингового та організаційно управлінського, розвиток яких є безперервним процесом [5, с. 100].

В межах формування економічного механізму розвитку потенціалу підприємства подібні принципи можуть діяти при створенні команди виконавців, відповідальних за визначену ділянку розвитку та управління економічним потенціалом підприємства. Прикладами таких принципів можуть бути наступні: професіоналізм, здатність до швидкого вирішення проблем, що виникають, уміння взаємодіяти, працювати в колективі, вміння працювати самостійно, особиста відданість.

Не всі підприємства проводять заходи по розвитку потенціалу, причиною цього можуть бути як внутрішні так і зовнішні фактори.

До внутрішніх факторів можна віднести такі:

- неефективне використання ресурсів;
- відсутність кваліфікованого керівництва;
- не адаптованість до навколишніх змін;
- проблеми з організацією роботи тощо.

До зовнішніх факторів належать такі:

- економічна нестабільність (інфляція, дефолт, збільшення процентних ставок)
- поширення інфекційних захворювань, внаслідок яких може бути обмежена діяльність підприємств;
- зміни у законодавстві тощо.

1.2. Оцінка потенціалу підприємства

Можна співставити потенціал підприємства з талантом у людини. Кожна людина має якийсь талант, але його потрібно розвивати, вкладати певні ресурси, шукати місце, де можна було б займатись розвитком щоб отримати певні блага. Так же само і з підприємством, воно повинно докласти певних зусиль, витратити час, ресурси, знайти вигідне розташування, щоб розвинути свій потенціал.

Оцінка потенціалу дає можливість побачити як працює підприємство, чи є воно конкурентоспроможним, чи досягаються поставлені цілі в термін тощо.

В цьому аспекті важливо визначати фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності.

Ліквідність підприємства – це його спроможність продати активи швидко й одержати грошові кошти для оплати своїх зобов'язань, визначаються групи:

-активів балансу:

1. Високоліквідні A_1 (p.1160+p.1165);
2. Швидко ліквідні A_2 (p.1103 + p.1104 + p.1125 + p.1130 + p.1135 + p.1140 + p.1145 + p.1155);
3. Повільно ліквідні A_3 (p.1100 + p.1101 + p.1110 + p.1170 + p.1190 + p.1030 + p.1035);
4. Важко ліквідні A_4 (p.1000 + p.1005 + p.1010 + p.1015 + p.1020 + p.1040 + p.1045 + p.1090 + p.1200).

З категорією ліквідності дуже тісно пов'язане поняття платоспроможності, що визначає здатність підприємства своєчасно та повністю виконувати платіжні зобов'язання, що випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру та мають граничні терміни оплати. Наявність у підприємства фінансових можливостей для своєчасного і регулярного погашення своїх боргових зобов'язань є платоспроможністю.

-пасивів балансу:

1. Найбільш термінові Π_1 (p.1610 + p.1620 + p.1625 + p.1630)
2. Короткострокові Π_2 (p.1605 + p.1615 + p.1635 + p.1640 + p.1645 + p.1690)
3. Довгострокові Π_3 (p.1600 + p.1660 + p.1665)
4. Постійні Π_4 (p.1495 + p.1595 + p.1700)

Умови абсолютно ліквідного балансу:

$$A1 > \Pi1;$$

$$A2 > \Pi2;$$

$$A3 > \Pi3;$$

$$A4 < \Pi4.$$

Другим етапом аналізу ліквідності підприємства є розрахунок та аналіз основних показників ліквідності. Вони застосовуються для оцінки можливостей підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності дають уявлення не тільки про платоспроможність підприємства на конкретну дату, а й у випадках надзвичайних ситуацій.

Ліквідність підприємства, як відомо, можна оперативно визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності.

Основні показники ліквідності:

- коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку платоспроможності підприємства і розраховується за формулою 1.1:

$$K_{з.л} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (1.1)$$

- коефіцієнт швидкої ліквідності — цей коефіцієнт за своїм значенням аналогічний коефіцієнту покриття, тільки він обчислюється для вузького кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину — виробничі запаси. Він розраховується так:

$$K_{ш.л} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (1.2)$$

- коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно, визначається за формулою 1.3:

$$K_{\text{абс.л}} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (1.3)$$

Фінансова стійкість – це визначений стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси і витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись зі своїми зобов'язаннями. Поняття фінансової стійкості підприємства тісно пов'язане із поняттям його перспективної платоспроможності. Її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу.

Основним завданням оцінки фінансової стійкості є визначення спроможності підприємства здійснювати господарську діяльність і отримувати прибуток.

Банкрутство або неплатоспроможність є категоріями ринкової економіки, що характеризують фінансовий стан суб'єктів господарювання. Згідно з Законом України «Про поновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміють визнану арбітражним судом неспроможність суб'єкта господарювання виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами та з обов'язкових платежів протягом трьох місяців після настання визначеного терміну сплати, а також відновити свою платоспроможність не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

З метою запобігання банкрутству та визначення симптомів фінансової кризи треба провести економічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання за якомога триваліший період часу його фінансування, визначити негативні та

позитивні фактори ділової активності, внутрішніх і зовнішніх чинників економічної нестабільності, повноти реалізації економічного потенціалу тощо.

Комплексну рейтингову оцінку фінансового стану підприємства можна здійснити на засадах різних методик, що застосовуються інвесторами та кредитними установами. Найбільш поширена методика, яка розроблена Л.В. Донцовою, Н.А. Нікіфоровою і уточнена В.В. Нітецьким і А.А. Гавріловим.

Саме оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному виді визначає кількість економічних ресурсів, продукції, робіт та послуг якими володіють підприємства, та які можуть бути виготовлені підприємствами при повному та ефективному використанні розглянутих ресурсів [8].

Для оцінки потенціалу підприємств можуть використовувати такі методики як витратна (майнова), порівняльна (ринкова) та дохідна (результатна) [31].

Оцінка вартості потенціалу за дохідним підходом – це цілеспрямований метод визначення в грошовій формі вартості об'єкта з урахуванням доходу, який може бути отриманий за певний проміжок часу, в конкретному ринку.

Оскільки цікаво буде спрогнозувати діяльність підприємства в майбутньому, то доцільно буде використовувати дохідний метод оцінки потенціалу.

Так як вартість грошей змінюється у часі з різних причин (наприклад інфляція), тому для врахування впливу фактора часу використовують часову оцінку грошових потоків.

Грошові потоки – сума чистих доходів, що отримані з усіх джерел.

Однією з шести функцій грошової одиниці є майбутня вартість одиниці, що розраховується за формулою 1.4.

$$FV = PV \cdot (1 + r)^n \quad (1.4)$$

де FV (feature value) – майбутня вартість;

PV (present value) – теперішня вартість;

r – відсоткова ставка;

n – кількість періодів нарахування відсотків.

З науково-технічним прогресом все більше зростає роль інформації. Деякі закордонні вчені мають думку, що інформація є «новим джерелом додаткової вартості». Таким чином інформація є елементом виробництва і складовою частиною економічного потенціалу підприємства [14].

За цілями оцінки розрізняють споживчу, інвестиційну, спеціальну, страхову, заставну, оподатковувану, утилізаційну вартість.

Споживча вартість (аналогічна поняттям внутрішня, фундаментальна вартість) – еквівалент цінності, яку конкретна власність має для певного користувача, без урахування найбільш ефективного використання цієї власності або грошової суми, що могла б бути отриманою від її продажу. Споживча вартість об'єкта лише випадково може співпасти з ринковою вартістю. Споживча вартість підприємства, наприклад, буде вищою за його ринкову вартість, якщо воно діє з більшою корисністю та вигодою, ніж типовий виробник аналогічних товарів і послуг; і навпаки, споживча вартість підприємства може бути нижчою за ринкову, якщо підприємство працює неефективно.

Інвестиційна вартість – вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки. Фактично дана вартість виражає індивідуальні (суб'єктивні) переваги інвестора.

Основними причинами, за якими інвестиційна вартість може відрізнятися від ринкової, можуть бути розходження: в оцінці майбутньої прибутковості; в уявленнях про ступінь ризику; в умовах оподаткування; у сполучуваності з іншими об'єктами, що належать власнику або контролюються ним.

Спеціальна вартість – сума ринкової вартості й надбавки до неї, що формується за наявності нетипової мотивації або особливої зацікавленості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки.

Страхова вартість – вартість власності для визначення суми покриття за страховим договором або забезпечення вимог у зв'язку з пошкодженням або втратою застрахованих активів.

Оподатковувана вартість – вартість майна, яка розраховується на базі визначень, що містяться у відповідних нормативних документах, які відносяться до оподаткування власності.

Заставна вартість – вартість активів, яку кредитна або установа інша організація, що займається фінансуванням на основі забезпечення певним майном, може сподіватися одержати від їх продажу на ринку за умов неплатоспроможності одержувача позики або невиконання ним інших боргових зобов'язань.

Утилізаційна (скрапова) вартість – вартість об'єкта власності (за винятком земельної ділянки) не при існуючому його використанні об'єкта, а визначена як сукупна вартість матеріалів, з яких складається цей об'єкт, без додаткового ремонту.

Залежно від характеру аналога розрізняють вартість відтворення та вартість заміщення. Вартість відтворення – це визначена на дату оцінки поточна (тобто приведена у відповідність із цінами на дату оцінки шляхом дисконтування або використання фактичних цін) вартість витрат на створення (придбання) в сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки.

Вартість заміщення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною.

За принципами бухгалтерського обліку розрізняють балансову, залишкову та справедливую вартість. Балансова вартість – витрати на будівництво або придбання об'єкта власності, відображені в бухгалтерському балансі. Балансова вартість буває первісною та відновлювальною. Первісна вартість – це історична вартість об'єкта на момент введення в експлуатацію.

Відновлювальна вартість – вартість відтворення раніше створених основних засобів у сучасних умовах; визначається в процесі переоцінки основних фондів.

Залишкова вартість – балансова вартість об'єкта власності за винятком усіх видів зносу.

Згідно П(с)БУ, справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язань у результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [18].

Залежно від перспектив розвитку підприємства розрізняють вартість діючого підприємства та ліквідаційну вартість.

Вартість діючого підприємства – це вартість підприємства, що сформувалося, як єдиного цілого за умов його подальшого використання специфічним запланованим або існуючим способом.

Ліквідаційна вартість – вартість, яка може бути отримана за умов продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості (має місце, як правило, через банкрутство та відкритий продаж на аукціоні).

Концепція вартісної оцінки представляється найбільш універсальною і методично обґрунтованою, тому що враховує всі необхідні вимоги до потенціалу як об'єкту оцінки, а саме:

- 1) комплексність, що виявляється в сукупності взаємозалежних елементів і синергічного ефекту від їхньої взаємодії;
- 2) поточні та майбутні результати, пов'язані з його реалізацією;
- 3) поточний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища.

Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу й об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати і т. ін. [12].

Щодо вартісної оцінки потенціалу, то одним з таких показників є розрахунок економічного ефекту, що розраховується за формулою 1.5:

$$E_{\text{еф.}} = (D - B) \cdot K_{\text{норм.}} \quad (1.5)$$

де Д – дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

В – витрати підприємства;

$K_{\text{норм}}$ – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Узагальнену оцінку потенціалу підприємства можна провести, використавши графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу».

Цей метод дає можливість встановити кількісні та якісні зв'язки між певними елементами потенціалу, ступінь його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства [23].

Для кожного з досліджуваних підприємств по кожному блоку потрібно здійснити суму місць (Р), отриману у процесі ранжування, та здійснити трансформацію отриманої в ході ранжування суми місць (Р) у довжину вектора, що створює чотирикутник оцінки потенціалу по кожному з підприємств, які представлені графічно.

Суму місць по кожному з підприємств можна визначити за наступною формулою (1.6):

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot k_{\text{чутл}} \quad (1.6)$$

де P_j - сума місць за результатами ранжування;

a_{ij} - місце, зайняте підприємством за результатами ранжування;

$k_{\text{чутл}}$ - коефіцієнт чутливості;

n - кількість показників оцінки;

i - кількість підприємств.

Довжину векторів «квадрата потенціалу» визначаємо за формулою 1.7:

$$V_l = 100 - (P_j - \sum k_{\text{чутл}}) \cdot 100 / \sum k_{\text{чутл}}(m - 1) \quad (1.7)$$

Отже, даний графоаналітичний метод оцінки потенціалу підприємства дає нам можливість визначити фактично використаний потенціал підприємства, тобто міру розвитку та потрібний потенціал, щоб бути лідером [4].

Таким чином, оцінка потенціалу підприємства є необхідним процесом для життєдіяльності підприємства, розкриваючи свої приховані можливості, підприємство може покращити такі показники діяльності як продуктивність, рентабельність, платоспроможність.

Оцінку потенціалу підприємства можуть проводити як фахівці самого підприємства, так і залучені організації оцінювачів.

До саморегулювних організацій оцінювачів в Україні відноситься Українське товариство оцінювачів та Український інститут оцінки, які здійснюють повноваження з громадського регулювання оціночної діяльності, а саме[9]:

- контроль за виконанням положень (національних стандартів) оцінки майна та інших нормативно-правових актів з оцінки майна, забезпеченням належної якості оцінки майна, що проводиться оцінювачами - її членами;
- рецензування звіту про оцінку майна, яка проводиться оцінювачами - членами саморегулювної організації оцінювачів;
- участь у розробленні нормативно-правових актів з оцінки майна;
- участь у професійній підготовці оцінювачів;
- участь у складі Екзаменаційної комісії та Наглядової ради з оціночної діяльності при Фонді держмайна України;
- сприяння розвитку інформаційних технологій в оцінці майна, широкому інформуванню суспільства про особливості ціноутворення на майно та майнові права;
- встановлення інших вимог щодо сумлінного виконання своїми членами оцінки майна, забезпечення виконання ними вимог нормативно-правових актів з оцінки майна.

1.3. Оптимізація виробничого потенціалу підприємства, як шлях до розвитку потенціалу

Успішність процесів формування, управління і розвитку потенціалу сучасних підприємств залежить від багатьох аспектів: використання інноваційних та інвестиційних програм, застосування сучасних технологічних, інформаційних, матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

При цьому важливо мати достовірну інформацію про рівень та стан конкурентоспроможності потенціалу підприємства та його окремих комплектуючих. Ця інформація може бути отримана шляхом оцінювання величини сукупного потенціалу.

Будь-які виробничі програми повинні створюватись з урахуванням ресурсів підприємства щоб отримати найефективніших результатів, тобто бути оптимальними.

Оптимальна виробнича програма – це та програма, яка орієнтується на структуру ресурсів підприємства та створює найкращі результати його діяльності за існуючим критерієм.

Метою проведення оптимізації виробничої програми є:

- 1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;
- 2) визначення економічних меж для нарощування виробництва та можливого обсягу виробництва продукції.

З розвитком високої конкуренції та ринку проблема отримання хорошого прибутку та оптимізації виробничої програми для стає все більш актуальною для нас. Тільки за умови певного поєднання номенклатурно-асортиментних груп виробів, витрат на виробництво продукції та її ціни можна отримати максимальний прибуток.

Світові науковці розробили різні способи оптимізації виробничої програми. Їх об'єднують у дві групи:

- традиційну (графічний, бухгалтерсько-аналітичний, статистичний);

– економіко-математичну (симплексний метод лінійного програмування, метод «гілок і обмежень», метод оптимального формування виробничої програми за допомогою інтегральних показників) [3].

На сьогодні найбільш розповсюдженою є однокритеріальна оптимізація виробничої програми підприємства, яка здійснюється на основі симплекс-методу за допомогою лінійного програмування. При цьому в ролі цільової функції застосовується валовий, чистий, маржинальний прибуток або прибуток від реалізації продукції. Але попри все однокритеріальна оптимізація виробничої програми має все ж таки деякі недоліки, які пов'язані з визначенням місії промислового підприємства.

Недоліком є те, що іноді одержані рекомендації при традиційних моделях досить часто втрачають свою цінність і наслідком цього є те, що економічна практика відноситься до них з обережністю.

Щодо багатокритеріальної оптимізації, то вона більш адекватна по відношенню до цілей і задач діяльності промислового підприємства і знаходиться в просторі багатоцільового системного підходу до вирішення завдань в рамках тактичного і стратегічного планування виробництва та збуту готової продукції.

Орієнтація математичних моделей на багатоцільове вирішення планово-економічних завдань показує нові можливості використання систем фінансових і техніко-економічних показників, які використовуються задля оцінки діяльності виробничих підрозділів та для управління промисловим підприємством загалом.

Процес оптимізації виробничої програми містить в собі ряд етапів, найважливішими з яких є: дослідження цілей та місії підприємства, вивчення особливостей виробництва, визначення місцевих цільових показників його функціонування, формування математичної моделі задачі оптимізації, вирішення багатьох задач управлінських рішень.

Основними завданнями однокритеріальної та багатокритеріальної оптимізації, прийняття планових, вирішення яких стоїть перед логістами, з

приводу керування запасами ресурсів підприємства у оптимальній виробничій програмі є наступні:

- ефективне використання коштів для придбання та використання матеріально-технічних ресурсів;
- співвідношення можливостей контрагентів та попиту споживачів;
- виявлення усіх факторів, які можуть вплинути на розмір замовлення;
- дослідження та вибір логістичної карти доставки ресурсів до підприємства та прорахунок часу з метою мінімізації втрат від дефіциту матеріально-технічних ресурсів;
- сформувати різні види ресурсних запасів – сезонні, резервні, поточні тощо [22].

Наголосимо на тому, що підприємства можуть обходитися і без розроблення стратегії і стратегічного управління. Адже, у сучасному світі стратегічне управління потрібно використовувати обережно, щоб дати організації нормально функціонувати і розвиватись.

Теперішні стратегії підприємства повинні бути націлені не на вивченні зовнішніх можливостей і небезпек, а на розвитку внутрішнього потенціалу підприємства з його максимальним вираженням і затребуваністю. Ті організації, що оберуть шлях використання пасивних стратегій або еволюційного розвитку, ризикують потім виявитися в зовнішньому середовищі без своєї ніші.

Хоча процес розвитку є безперервним явищем, але має ймовірність появи кризових ситуацій, що спричиняє стан нестабільності. Це порушення відносної стабільності може бути спричинене не лише через накопичення кількісних і якісних змін в елементах системи, але й у взаємозв'язках між ними.

Різні циклічні закономірності спричиняють розвиток промислового виробництва. Прагнення до безкризового розвитку, його ідеалізація суперечить еволюції розвитку. Якщо відсутні кризові ситуації, то це означає, що йде затримка розвитку і система не удосконалюється.

Підтвердженням цього є промисловий розвиток виробництва в Україні. Багато підприємств вийшли з кризи і зберегли свій конкурентоспроможний потенціал.

Отже, розвиток підприємства повинен мати, насамперед, якісний характер. Однак, проаналізувавши теорію і практику управління підприємством у сучасних умовах, можна побачити, що упор робиться переважно на кількісні параметри розвитку підприємства. Це пов'язано із стійким трактуванням потенціалу як здатності підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів, що говорить про ресурсний підхід до оцінки та управління потенціалом підприємства.

Подібний погляд на потенціал підприємства в умовах ринкової економіки неприпустимий, і на зміну ресурсному повинен прийти системний підхід до формування, оцінки й управління потенціалом підприємства.

Із розглянутої структури потенціалу у підрозділі 1.1, можна виокремити два напрями розвитку підприємства:

- оперативний (кількісний) розвиток – розширення і більш ефективне використання виробничого потенціалу підприємства (результат – зростання обсягу виробництва і реалізації продукції);
- стратегічний (якісний) розвиток – ефективне використання стратегічного потенціалу, досягнення оновленого стану підприємства (результат – досягнення конкурентних переваг на довгострокову перспективу).

Відповідно до напрямку розвитку потенціалу підприємства необхідно здійснити і градацію факторів росту для їх наступного управління (рис. 1.4).

Отже, використання двох напрямів актуальне і до сьогодні, але кількісно розвиток в умовах ринкової економіки має простіший і допоміжний характер та ефективний як короткостроковий захід.

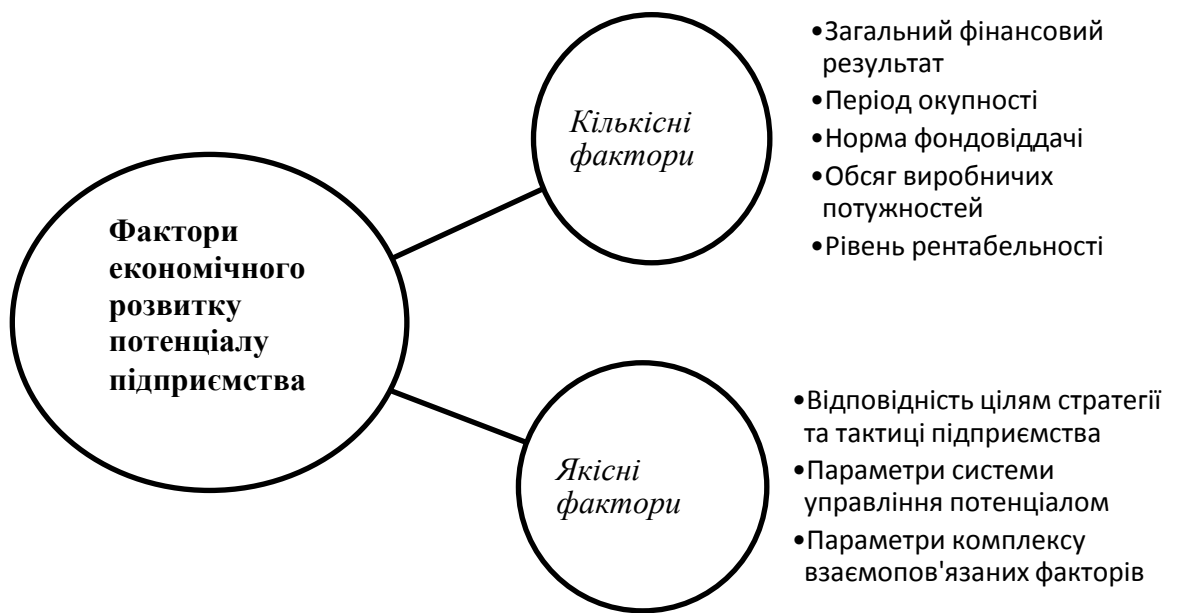


Рисунок 1.4 – Система факторів розвитку потенціалу підприємства

Примітка Розроблено автором

Щодо напрямку якісного розвитку, то фактори стратегічного росту мають складніший характер і є основою для окремого дослідження [23].

2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ»

2.1. Загальні відомості про ТОВ «Охоронно-пожежний захист» та огляд галузі

За останні 3-5 років галузь електромонтажних робіт та охоронних служб продовжує розвиватися, відбуваються «технологічні прориви», модернізація обладнання. Темпи зростання розмірів ринку становлять 2-3 % в рік.

В дану галузь не дуже легко увійти, адже потрібне обов'язкове ліцензування охоронних структур що діє для трьох основних видів цього бізнесу: охорони особистого майна громадян, майна юридичних осіб і людини. Також для даної діяльності потрібне чималий стартовий капітал.

Капіталовкладення в галузі спрямовані на вдосконалення старих та розробку нових технологій.

Рентабельність охоронного бізнесу коливається в середньому від 0,2% до 5% і залежить від розміру компанії та спектру послуг.

Ціни на послуги пультової та фізичної охорони з 2014 року зросли приблизно в 2,3 рази – через зростання офіційних витрат і інфляції в країні [34].

За різними підрахунками в Україні налічується від 5000 до 7000 компаній, що здійснюють охоронну діяльність.

Підприємство ТОВ «Охоронно-пожежний захист» зареєстроване 10.04.2017 року за юридичною адресою 25006, Кіровоградська область, місто Кропивницький, вул. Велика Пермська, будинок 11-А, код ЄДРПОУ 41274114 Розмір статутного капіталу складає 5000,00 грн. [28].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Охоронно-пожежний захист» засноване на приватній власності, з правом найму робочої сили та регулюється Статутом і чинним законодавством.

Скорочене найменування Товариства – ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» [27].

Дане підприємство має лінійно-функціональну організаційну структуру, вона є найпоширенішою в середовищі підприємств, що зростають, переходячи з категорії малих до категорії середніх. Управління такими підприємствами потребує більшого професіоналізму у виконанні окремих функцій, але централізація управління при цьому зберігається. Лінійно-функціональна структура дає змогу організувати управління за лінійною схемою (директор-начальник цеху - майстер), при цьому функціональні служби лише допомагають вищому керівництву кваліфіковано обґрунтувати те чи інше управлінське рішення (рис. 2.1).

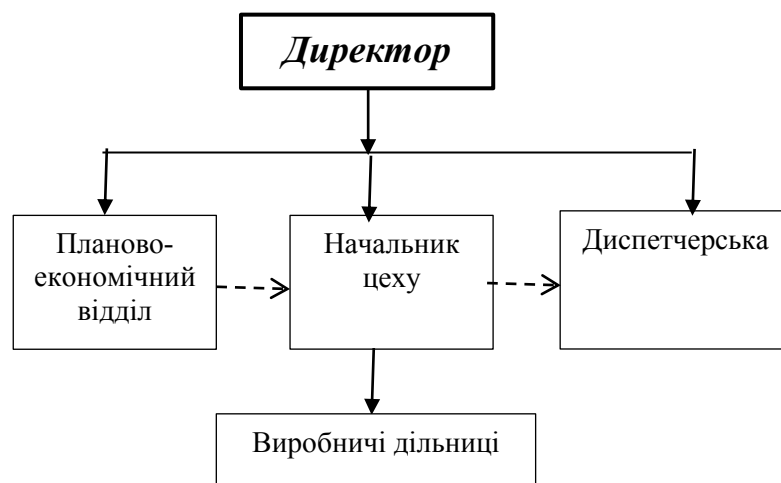


Рисунок 2.1 – Лінійно-функціональна структура управління ТОВ
«ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»

Примітка Розроблено автором за даними підприємства

Така структура управління завдяки лінійному підпорядкуванню забезпечує оперативну реалізацію управлінських рішень, сприяє підвищенню ефективності роботи функціональних відділів, дає змогу досить швидко маневрувати ресурсами, що вкрай необхідно на етапі зміцнення ринкових позицій фірми. Але така структура менш придатна для підприємств, що здійснюють технологічні зміни, оскільки терміни підготовки та прийняття управлінських рішень розтягуються.

Питання розгляду, розширенням та розвитком потенціалу даного підприємства займаються директор з начальником планово-економічного відділу.

Крім того, на підприємстві є диспетчерська (лінія підтримки), де приймають дзвінки, якщо сигналізація увімкнулась, група реагування (спеціальна команда), яка реагує на інциденти і запити на підтримку, а встановлюють пожежні та охоронні системи монтажники-електрики.

Мета діяльності Товариства є насичення ринку конкурентоспроможними товарами, роботами та послугами з метою одержання прибутку.

За статутом предметом діяльності Товариства є:

- надання послуг протипожежного призначення;
- надання послуг, пов'язаних з охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян;
- проектування, монтаж, налагодження, ремонт і технічне обслуговування систем автоматичного пожежогасіння, пожежної сигналізації, димовидалення та інших автоматичних систем протипожежного захисту;
- експертиза стану пожежної безпеки об'єктів, будівель, споруд, приладів, обладнання та продукції;
- проведення підготовки окремих категорій спеціалістів;
- здійснення перепідготовки і підвищення кваліфікації окремих категорій спеціалістів;
- проведення на договірній основі занять із спеціалістами органів виконавчої влади, підприємств, установ і організацій з правил пожежної безпеки;
- допоміжна діяльність у сфері освіти;
- розроблення інженерно-технічних рішень щодо виконання протипожежних заходів, розрахунків систем протипожежного захисту будівель і споруд, визначення шляхів евакуації, категорій виробництва стосовно вибухопожежної та пожежної безпеки;

- розроблення інструкцій, планів евакуації та інших нормативних документів з питань пожежної безпеки для підприємств, установ і організацій;
- визначення показників пожежної небезпеки речовин, матеріалів та виробів;
- зарядження, ремонт, обслуговування та випробування балонів, у яких містяться гази під високим тиском;
- виготовлення та встановлення показчиків пожежних гідрантів і водоймищ, пристосування водонапірних башт;
- виробництво спеціалізованих пожежних виробів та пожежного інвентарю, в тому числі протипожежних дверей;
- ремонт, випробування, зарядження та перезарядження вогнегасників, виготовлення та відновлення їх деталей;
- виконання робіт з оброблення конструкцій, матеріалів, тканин вогнезахисними речовинами;
- проектування, монтаж, ремонт і перевірка надійності блискавкозахисту;
- вимірювання опору ізоляції електромереж і електроустаткування;
- організація та створення систем централізованого пожежного спостереження (моніторингу) за станом об'єктів та їх технічне обслуговування;
- проектно-конструкторські роботи, розробка, проектування, виробництво, поставка, торгівля, ремонт, монтаж, пусконаладка, технічне та сервісне обслуговування апаратних та програмних засобів: систем охоронної, тривожної та пожежної сигналізації, систем пожежогасіння та пожежної автоматики; систем Телевізійного спостереження та охорони; систем кабельного телебачення; систем технічного захисту інформації; систем всіх видів зв'язку та телекомунікацій; систем комп'ютерних, телефонних, радіо та енергетичних комунікацій; систем санкціонованого доступу та контролю робочого часу; систем автоматизації приводу; систем технічної укріпленості об'єктів; систем радіоохорони та моніторингу; систем оповіщення та передачі даних комп'ютерної техніки, систем та мереж;

- організація шкіл охоронців та технічних спеціалістів в області систем безпеки, в тому числі охоронно-пожежної;

- виконання робіт, пов'язаних з організацією та наданням послуг недержавних пультів охорони та пожежної сигналізації, в тому числі і таких, які використовують телефонні лінії зв'язку та радіоканали;

- виконання наукових та дослідницьких робіт, впровадження їх результатів у виробництво, надання послуг по обслуговуванню підприємств, організацій, спеціалістів, науково-технічна експертиза та консультація;

- електромонтажні роботи;

- діяльність пожежних служб;

- залучення інвесторів та виробників до розробки, впровадження, або закупок ноу-хау, нових технологій та матеріалів;

- розробка та впровадження програмного забезпечення для комп'ютерної та протипожежної техніки та обладнання;

- виробництво, розповсюдження, торгівля оптова та роздрібна: технікою, обладнанням, засобами та матеріалами протипожежного захисту, а також вогнезахисними конструкціями, матеріалами, засобами;

- проведення всіх видів аварійно-рятувальних робіт;

- торгівельно-закупівельна діяльність: оптова і роздрібна торгівля товарами промислової групи, а також оптова торгівля товарами продовольчої групи;

- інші види діяльності.

За рішенням Загальних зборів учасників Товариство може розширювати і доповнювати напрямки діяльності та проводити інші господарські заходи, що є необхідними для розвитку, розширення та самоокупності, виходячи із стану ринку та власних фінансових ресурсів, а ліцензовані види діяльності Товариство має право здійснювати тільки на підставі спеціально виданого дозволу (ліцензій) [27].

На українському ринку охоронного бізнесу існують чотири основні структури. Найбільша – Поліція охорони. Поліції охорони приписують

практично монопольне положення: вона охоплює до 30% охоронного бізнесу в країні.

«Охоронний холдинг» працює з великими промисловими підприємствами, зокрема з найбільшою промисловою групою СКМ.

Явір-2000 – великий охоронний монополіст зі 112 групами швидкого реагування в 61 населеному пункті для 35 тисяч клієнтів.

Група компаній Венбест – це 150 нарядів охорони і 2500 співробітників, які ще й створюють і впроваджують технічні засоби [35].

Щоб визначити стратегічну групу конкурентів необхідно розробити карту стратегічних груп (рис. 2.2). Такий аналітичний прийом дозволяє поєднати аналіз галузі і оцінку становища кожної фірми. Його використання найбільш ефективно у випадках коли у галузі діють дуже багато фірм і немає можливостей вивчити кожну.

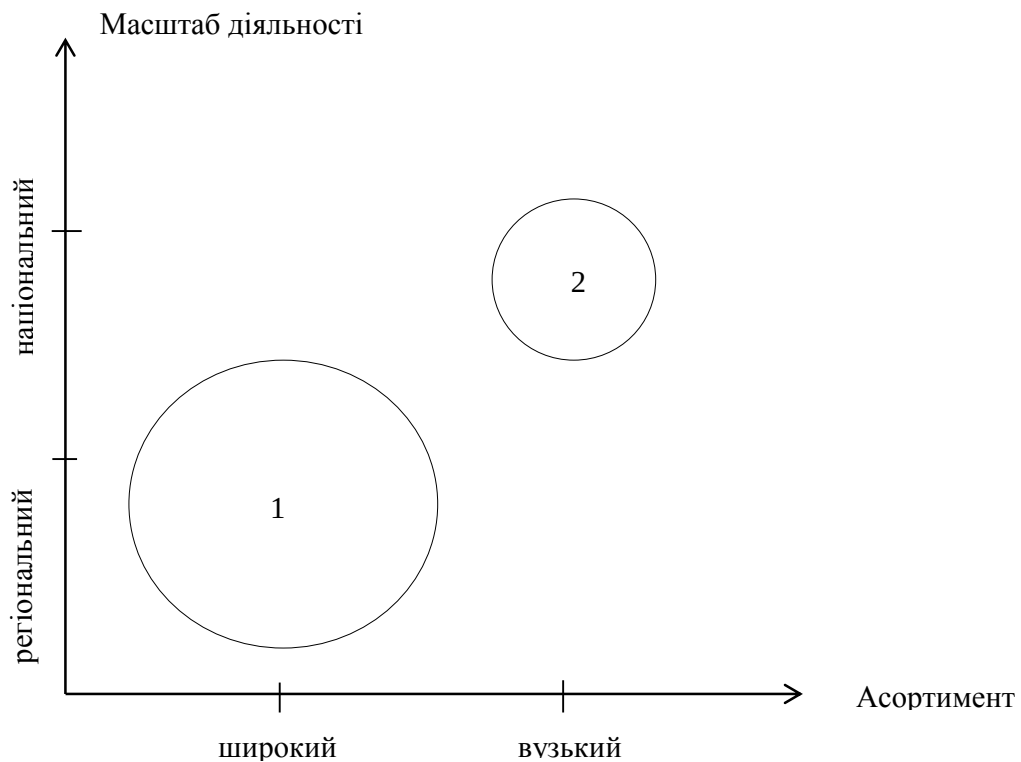


Рисунок. 2.2 – Карта стратегічних груп

Примітка Розроблено автором

Розмір кола говорить про кількість компаній в даній стратегічній групі.

До першої стратегічної групи входить близько 1000 підприємств, які працюють на регіональному рівні, наприклад: ТОВ «Охоронно-пожежний захист», ПП «Вітязь-Кіровоград», ТОВ «АПС-Київ», ПП «ТАУРУС-Б», ПП «Охорона-004», ПП «Спецавтоматика-2007» та ін. Вони надають широкий асортимент послуг і здійснюють свою діяльність в двох і більше галузях.

До другої стратегічної групи належать близько 500 підприємств, які працюють на національному рівні, до них належать: «Венбест», «Явір-2000», «Охоронний холдинг» та Поліція охорони. Ці структури мають вузький асортимент послуг, спрямований на здійснення своєї діяльності лише в галузі охоронної діяльності.

Одним з сильних конкурентів ТОВ «Охоронно-пожежний захист» в м. Кропивницький є ПП «Sky-security».

ПП «Sky-security» на ринку охоронних послуг також відносно не довго, лише 4 роки. Надає широкий спектр сучасних послуг: пультова охорона, продаж та встановлення охоронних систем, перевірка на детекторі брехні, фізична охорона (включаючи особисту), охорона масових заходів, охорона полів, супровід вантажів.

Під їхньою охороною у м. Кропивницьку перебуває більше 1000 об'єктів. Маючи сучасне пультове обладнання з геолокацією, середня швидкість реагування на сигнал тривоги становить 5 хвилин.

Серед основних партнерів фірми «SKY» в місті можна виділити Укргазбанк та салони автомобілів TOYOTA, RENAULT, CITROËN [38].

Також перевагою фірми «SKY» є власний сайт, де вони активно ведуть свою діяльність, там можна замовити їхню послугу, детальніше ознайомитись про їхню компанію, побачити акційні пропозиції, які вони пропонують своїм клієнтам.

Іншим прикладом сильного конкурента для ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» є компанія «Венбест». Це група компаній, яка створена в 1991 році. На даний момент компанія включає в себе кілька дочірніх підприємств:

- Науково-впроваджувальна фірма «Венбест-ЛТД» – лідер України по розробці і виробництву технічних засобів охорони. (апаратно-програмні комплекси, системи централізованого спостереження, приймально-контрольне обладнання і системи охоронно-пожежної сигналізації);

- Охоронна компанія «Венбест» – найбільша в Україні недержавна охоронна структура, яка надає повний спектр послуг безпеки.

В компанії більше 2500 висококваліфікованих спеціалістів з багаторічним досвідом роботи в силових структурах. Спектр послуг такий же різноманітний як і у компанії «SKY».

Щодо місії і цінностей компанії «SKY», то вони визначили так: «Ми охоронна компанія, яка розуміє, що кожна людина в суспільстві повинна жити в безпеці. Будь-який бізнес можна вважати успішним, тільки якщо в його основі лежать правильні цінності, які він наслідуює кожен день, і правильна місія, яка дає йому можливість вдосконалюватись і рости» [38].

«Венбест» вважають, що поєднання класичного охоронного бізнесу з сучасними технологіями призведе до успіху та дозволить їх клієнтам почувати себе безпечно 24/7 в будь-якій точці світу.

Про своїх працівників компанія «Венбест» говорить так: «Всі працівники нашої компанії розуміють і поділяють прийняту місію і цінності! Це допомагає нашій команді рухатись в правильному напрямі» [21].

Ми поділяємо їх думку і вважаємо, що це той приклад фірми, з якої потрібно брати приклад, щоб також бути розвиненою, прибутковою і відомою фірмою.

При порівнянні ми бачимо, що ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» є до чого прагнути. Їм потрібно осучаснити свої послуги, розробити також власний сайт, адже у сучасному світі це дуже важливо, з кожним роком люди все більше здійснюють свої покупки он-лайн, через Інтернет мережі.

Щоб покращити свою діяльність та зацікавити інвесторів або майбутніх споживачів, підприємству необхідно активно приймати участь у різних виставках та заходах, наприклад АГРОЕКСПО, це наймасштабніша виставка в

Україні, яка проходить в м. Кропивницький, це чудова можливість підприємства показати свій потенціал та знайти ресурси для його розвитку.

Простежити співвідношення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ», що трактується в категоріях SWOT-аналізу, можна за допомогою певної матриці (табл. 2.1).

ТОВ «Охоронно-пожежний захист» серед конкурентів лідирує за рахунок диференціації продукції та послуг. Це пояснюється тим, що дане підприємство здійснює свою діяльність в багатьох галузях і відповідно надає широкий асортимент послуг (електромонтажні роботи, охоронні послуги та інше).

Споживачами, на яких орієнтується дане Товариство, є фізичні особи, державні та приватні установи міста Кропивницький та Кіровоградської області.

За місяць ТОВ «Охоронно-пожежний захист» продає своїх послуг на суму 350 тис.грн., середня кількість клієнтів на місяць 330 чол.

Таблиця 2.1 – Матриця SWOT-аналізу ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості	Загрози
	1. Розширення збутової мережі. 2. Збільшення числа споживачів 3. Збільшення частки ринку 4. Використання новітніх технологій	1. Збільшення конкуренції 2. Криза в країні 3. Підвищення цін на сировину і в результаті цього на свою продукцію та послуги
1	2	3
Сильні сторони	СіМ	СіЗ
1. Широкий асортимент 2. Новітні технології 3. Кваліфікований персонал 4. Доступні ціни	Потрібно аналізувати стан ринку та вивчати попит в галузях своєї діяльності задля того, щоб надавати ті послуги, які будуть потрібні споживачам. Також необхідно періодично переглядати постачальників на ринку, щоб працювати з тими, з якими співпраця буде більш ефективною.	За допомогою збільшення асортименту можна підвищити свій рівень конкуренції. Використовуючи новітні технології можна оптимізувати свої витрати та автоматизувати деякі трудомісткі процеси.

Продовження табл. 2.1.

1	2	3
Слабкі сторони	СлМ	СлЗ
1. Великий рівень конкуренції в галузі 2. Не розвинена маркетингова діяльність 3. Залежність від постачальників	За рахунок збільшення асортименту можна зменшити вплив конкурентів. Наймати кваліфікованих працівників у сфері маркетингу, щоб просувати свою продукцію та послуги на нові частки ринку.	Економічна криза зменшує купівельну спроможність, а отже і попит на продукцію. Підвищення цін на свої послуги може призвести до зменшення споживачів, а також в результаті підвищення цін на сировину може погіршитися якість продукції та надання послуг.

Основними замовниками ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» у 2020 році були:

- КНП "Олександрійський протитуберкульозний диспансер Кіровоградської обласної ради" на суму 3.1 тис. грн.;
- Комунальне некомерційне підприємство «ОБЛАСНА КЛІНІЧНА ДИТЯЧА ЛІКАРНЯ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ РАДИ» на суму 67,5 тис. грн.;
- Головне управління національної поліції в Кіровоградській області на суму 33,5 тис. грн.;
- Донецький національний медичний університет на суму 11,2 тис. грн.;
- Добровеличківська загальноосвітня школа І-ІІІ ступенів № 1 Добровеличківської селищної ради Кіровоградської області на суму 12,6 тис.грн.
- Єлизаветградківський психоневрологічний інтернат на суму 8,4 тис.грн.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Охоронно-пожежний захист»

Грошовій оцінці в системі показників фінансових результатів підлягають різні боки виробничої збутової і фінансової діяльності підприємства, у звіті про

фінансові результати діяльності підприємства узагальнені найважливіші показники [26].

Для виявлення шляхів розвитку потенціалу підприємства, проаналізуємо фінансово-економічний стан ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ».

2.2.1. Аналіз активів та пасивів ТОВ «Охоронно-пожежний захист»

Важливим показником діяльності є стабільність фінансового стану підприємства, яка залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. При цьому, основними напрямками аналізу є вивчення за даними балансу ф. №1 (додатки А, Б, В) вартості усього майна підприємства (підсумок активу балансу-валюта балансу) і суми джерел утворення (підсумок пасиву балансу) цього майна за 3 роки звітного періоду (2018-2020рр.).

З даних табл. 2.2 видно, що на кінець звітного періоду вартість майна становила 1814,1 тис. грн., тобто порівняно з початком звітного періоду (2018р.) вартість збільшилась на 273,3 тис. грн., це відбулося за рахунок збільшення оборотних активів порівняно з 2018 р. на 303,2 тис. грн. (20,2%).

Таблиця 2.2 – Аналіз складу майна ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»
за 2018-2020рр., тис. грн.

Показники	2018р.		2019р.		2020р.		Відхилення 2020р. від:			
	сума, т.грн.	питома вага, %	сума, т.грн.	питома вага, %	сума, т.грн.	питома вага, %	+/-, т.грн.		%	
							2018р	2019р	2018р	2019р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Необоротні активи	42,4	2,75	37,2	2,54	12,5	0,69	-29,9	-24,7	-70,5	-66,4
2. Оборотні активи:	1498,4	97,25	1428,8	97,46	1801,6	99,31	303,2	372,8	20,2	26,1
2.1 запаси	140,3	9,36	31,0	2,17	40,8	2,27	-99,5	9,8	-71,0	31,6
2.2 дебіторська заборгованість	1095,9	73,14	1331,8	93,21	1103,0	61,22	7,1	-228,8	0,6	-17,2

Продовження табл. 2.2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2.3 кошти та їх еквіваленти	259,0	17,29	66,0	4,62	657,8	36,51	398,8	591,8	154,0	896,7
2.5 Інші оборотні активи	3,2	0,21	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1540,8	100	1466,0	100	1814,1	100	273,3	348,1	17,7	23,7

У 2020 році порівняно з 2018 роком можна спостерігати поліпшення структури оборотних коштів, про це свідчить зменшення частки виробничих запасів на 71% та збільшення грошових коштів і їх еквівалентів на 154%. Порівняно з 2019 роком у 2020 році оборотні кошти збільшились за рахунок різкого збільшення грошових коштів та їх еквівалентів на 591,8 тис. грн. (896,7%). Отже тенденція до зростання оборотних коштів означає, що відбувається економічне зростання і підвищення активності на ринку.

Частка необоротних активів у 2020 році порівняно з 2018 та 2019 роком зменшилась на 70,5% та 66,4% відповідно, це свідчить про погіршення матеріально-технічного устаткування підприємства. Оскільки частка необоротних активів незначна в складі майна підприємства, то це зменшення не є критичним.

У табл. 2.3 наведено дані для аналізу джерел коштів, які вкладено в майно підприємства.

З таблиці 2.3 видно, що на кінець 2020 року відбулося збільшення власного капіталу на 453,9 тис. грн. (39,2%) та на 317,6 тис. грн. (24,6%) порівняно з 2018 та 2019 роками відповідно, це відбулось за рахунок зростання нерозподіленого прибутку.

Динаміку та структуру капіталу та зобов'язань ТОВ «Охоронно-пожежний захист» за останні три роки схематично можна зобразити рисунком 2.3.

**Таблиця 2.3 – Аналіз капіталу підприємства ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»
за 2018-2020рр., тис. грн.**

Показники	2018р.		2019р.		2020р.		Відхилення 2020р. від:			
	сума, т.грн.	питома вага, %	сума, т.грн.	питома вага, %	сума, т.грн.	питома вага, %	+/-, тис.грн.		%	
							2018р.	2019р.	2018р.	2019р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Власний капітал:	1157,1	75,1	1293,4	88,23	1611,0	88,8	453,9	317,6	39,2	24,6
1.1 Капітал	5,0	0,43	5,0	0,4	5,0	0,31	0	0	0	0
1.2 Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	1152,1	99,57	1288,4	99,6	1606,0	99,69	453,9	317,6	39,4	24,7
2. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	114,0	7,4								
3. Поточні зобов'язання	269,7	17,5	172,6	11,77	203,1	11,2	-66,6	30,5	-24,7	18,0
3.1 Поточна кредит. заборгованість за:										
- товари, роботи, послуги	120,8	44,78	35,0	20,28	76,5	37,66	-44,3	41,5	-36,7	118,6
- розр. з бюджетом	96,0	35,6	62,3	36,1	81,4	40,08	-14,6	19,1	-15,2	30,6
- розр.. зі страхування	5,4	2,0	8,3	4,8	9,1	4,48	3,7	0,8	68,5	9,6
- розр. з оплати праці	21,7	8,05	30,7	17,79	35,8	17,63	14,1	5,1	65,0	16,6
3.2 Інші поточні зобов'язання	25,8	9,57	36,3	21,03	0,3	0,15	-25,5	-36	-98,8	-99,2
Баланс	1540,8	100	1466,0	100	1814,1	100	273,3	348,1	17,7	23,7

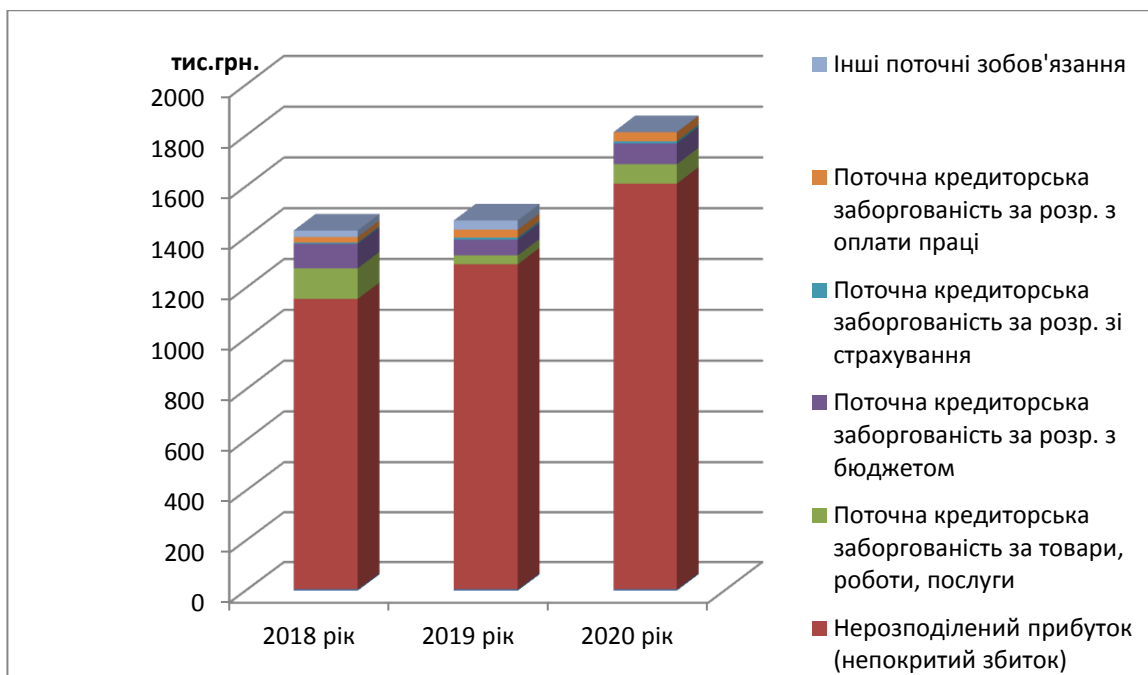


Рисунок 2.3 – Структура та динаміка власного капіталу та зобов'язань ТОВ за останні три роки.

Найбільшу питому вагу в складі власного капіталу займає нерозподілений прибуток, який за три роки звітного періоду в середньому складав 99,6 %.

Зростання нерозподіленого прибутку свідчить про ефективність господарської діяльності ТОВ «Охоронно-пожежний захист».

Поточні зобов'язання коливаються, наприклад, у 2020 році порівняно з 2018 роком вони зменшились на 66,6 тис. грн. (24,7%), що є позитивними змінами, а от порівняно з 2019 роком збільшились на 30,5 тис. грн. (18,0%).

Такі зміни відбувались за рахунок коливань поточно кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та розрахунки з бюджетом, що означає погіршенню платіжної дисципліни даного підприємства.

2.2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»

Аналіз ліквідності потребує складання балансу ліквідності (табл. 2.4).

За даними таблиці баланс підприємства, що аналізується, є абсолютно

**Таблиця 2.4 – Баланс ліквідності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»
за 2018-2020рр., тис. грн.**

№ п/ п	Групи активів	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Групи зобов'язань	2018 р.	2019 р.	2020р.	Платіжний надлишок або нестача (+/-)		
									2018р	2019р	2020р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Високоліквідні А ₁	259,0	66,0	657,8	Найбільш термінові П ₁	123,1	101,3	126,3	-135,9	35,3	-531,5
2	Швидколіквідні А ₂	1095,9	1331,8	1103,0	Коротко- строкові П ₂	146,6	71,3	76,8	-949,3	-1260,5	-1026,2
3	Повільноліквідні А ₃	143,5	31,0	40,8	Довго- строкові П ₃	-	-	-	-	-	-
4	Важколіквідні А ₄	42,4	37,2	12,5	Постійні П ₄	1271,1	1293,4	1611,0	1228,7	1256,2	1598,5
	Баланс	1540,8	1466,0	1814,1	Баланс	1540,8	1466,0	1814,1	X	X	X

ліквідним, адже зберігаються всі умови ліквідності балансу.

Лише у 2019 році найбільш ліквідні активи не покривали термінові пасиви, спостерігалися платіжні нестачі по цим групам на 35,3 тис. грн.

Проведемо другий етап аналізу ліквідності підприємства, тобто розрахунок та аналіз основних показників ліквідності:

- коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності) розраховується за формулою (1.1):

$$K_{з.л.(2018р)} = \frac{259,0+1095,9+143,5}{123,1+146,6} = \frac{1498,4}{269,7} = 5,56$$

$$K_{з.л.(2019р.)} = \frac{66,0+1331,8+31,0}{101,3+71,3} = \frac{1428,8}{172,6} = 8,28$$

$$K_{з.л.(2020р.)} = \frac{657,8+1103,0+40,8}{126,3+76,8} = \frac{1801,6}{203,1} = 8,87$$

- коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується за формулою (1.2):

$$K_{ш.л.(2018р.)} = \frac{259,0+1095,9}{123,1+146,6} = \frac{1354,9}{269,7} = 5,02$$

$$K_{ш.л.(2019р.)} = \frac{66,0+1331,8}{101,3+71,3} = \frac{1397,8}{172,6} = 8,1$$

$$K_{ш.л.(2020р.)} = \frac{657,8+1103,0}{126,3+76,8} = \frac{1760,8}{203,1} = 8,67$$

- коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою (1.3):

$$K_{\text{абс.л(2018р.)}} = \frac{259,0}{123,1+146,6} = \frac{259,0}{269,7} = 0,96$$

$$K_{\text{абс.л(2019р.)}} = \frac{66,0}{101,3+71,3} = \frac{66,0}{172,6} = 0,38$$

$$K_{\text{абс.л(2020р.)}} = \frac{657,8}{126,3+76,8} = \frac{657,8}{203,1} = 3,24$$

Зводимо розраховані показники до табл. 2.5.

**Таблиця 2.5 – Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ
«ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» за 2018-2020рр.**

Показники	Нормативне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	>2	5,56	8,28	8,87
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	5,02	8,1	8,67
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,05	0,96	0,38	3,24

Аналіз динаміки коефіцієнтів поточної ліквідності проведений в табл. 2.5 показує, що всі коефіцієнти відповідають нормативним значенням. На протязі звітного періоду підприємство може покрити заборгованість за рахунок власного капіталу відповідно на 556%, 828% і на 887%.

За рахунок майбутніх надходжень підприємство може погасити заборгованість у 2018 році на 502%, у 2019 році – на 810%, у 2020 році – на 867%, що є хорошими показниками для даного Товариства.

Аналіз динаміки коефіцієнтів абсолютної ліквідності показує, що негайно підприємство може погасити заборгованість у 2018 році на 96%, у 2019 році – на 38%, у 2020 році – на 324%.

Отже, ТОВ «Охоронно-пожежний захист» за 2018-2020 роки досягло абсолютної ліквідності балансу, тобто дане підприємство спроможне швидко реалізовувати активи й одержувати гроші для вчасної оплати зобов'язань.

2.2.3. Аналіз фінансової стійкості ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»

Для оцінки фінансової стійкості, тобто визначення спроможності підприємства здійснювати господарську діяльність і отримувати прибуток, слід побудувати баланс фінансової стійкості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Баланс фінансової стійкості ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»
за 2018-2020рр. тис.грн.

№ п/п	Джерела формування запасів та їх розрахунок	2018р	2019р	2020р	Запаси			Надлишок або нестача джерел формування запасів (+/-)		
					2018р	2019р	2020р	2018р	2019р	2020р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Власні оборотні засоби $H_b = (p.1495 - p.1095)$	1114,7	1256,2	1598,5				974,4	1225,2	1557,7
2	Довгострокові джерела $H_d = (H_b + p.1595)$	1228,7	1256,2	1598,5	140,3	31,0	40,8	1088,4	1225,2	1557,7
3	Загальні джерела $H_3 = (H_d + p.1695)$	1498,4	1428,8	1801,6				1358,1	1397,8	1760,8

Порівнюючи дані надлишку (або нестачі) джерел формування запасів, видно, що протягом 3-х років звітного періоду власні оборотні засоби та довгострокові джерела збільшувалися, тобто запаси повністю покривалися власними оборотними коштами, отже, фінансова стійкість є абсолютною.

Комплексну оцінку фінансової стійкості доцільно проводити шляхом розрахунку наступних відносних показників (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Показники оцінки фінансової стійкості ТОВ
«ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» за 2018-2020рр.

№ п/п	Назва коефіцієнтів	Розрахунок	Нормативне значення	2018р	2019р	2020р
1	2	3	4	5	6	7
1.	Автономії	$p.1495/p.1900$	$>0,5$	0,75	0,88	0,89
2.	Фінансової стійкості	$(p.1495+p.1595)/p.1900$	>1	0,82	0,88	0,89
3.	Поточних зобов'язань	$p.1695/p.1900$	$>0,5$	0,18	0,12	0,11

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7
4.	Фінансової незалежності в частині формування запасів	$p.1095/\Sigma(p.1100-p.1104)$	>1	0,30	1,2	0,31
5.	Забезпечення власними оборотними засобами	$(p.1495+p.1595-p.1095)/p.1195$	$>0,1$	0,82	0,88	0,89

Комплексна оцінка фінансової стійкості за даними таблиці 2.7 показала:

1) коефіцієнт автономії за 3 роки звітного періоду зростав і у 2020 році становив 0,89, це означає, що дане підприємство здатне профінансувати 89% своїх активів;

2) коефіцієнт фінансової стійкості за 3 роки звітного періоду був менший нормативного значення. Значення показника нижче норми свідчить про ризик погіршення платоспроможності та хорошої перспективи функціонування підприємства;

3) коефіцієнт поточних зобов'язань характеризує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел формування. З кожним роком звітного періоду даний показник ставав все нижчий від норми, це свідчить про проблемний стан платоспроможності;

4) коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів протягом звітного періоду коливається, лише у 2019 році був у межах норми. Щодо 2018 та 2020 років цей коефіцієнт був нижче норми, а, отже, свідчить про високий рівень фінансових ризиків для підприємства.

5) коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами за всі 3 роки звітного періоду зростав і показав, що підприємство повністю забезпечене власними оборотними засобами, що свідчить про невикористаний потенціал підприємства.

2.2.4. Аналіз показників ділової активності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ»

Ділову активність підприємства характеризують показники оборотності його засобів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Показники ділової активності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» за 2018-2020рр.

№	Показники	Розрахунок	2018р.	2019р.	2020р.
1	2	2	4	5	6
1	Коефіцієнт оборотності активів	$p.2000/p.1300$	3,14	2,67	3,13
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$p.2000/p.1195$	3,23	2,74	3,15
3	Коефіцієнт оборотності запасів	$p.2000/\Sigma p.(1100-1104)$	34,5	126,45	139,0
4	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$p.2000/p.1495$	4,18	3,03	3,52
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$p.2000/p.1125$	-	-	-
6	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$p.2000/p.1615$	40,07	112,0	74,11

За розрахунками показників ділової активності (табл. 2.8) видно:

- коефіцієнт оборотності активів на кінець звітного періоду у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився на 0,46. Це може свідчити про те, що використання активів на підприємстві стало більш ефективним;

- коефіцієнт оборотності оборотних активів на кінець звітного періоду у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився на 0,41. Збільшення показника протягом періоду дослідження є хорошою ознакою, адже свідчить про постійну роботу компанії щодо поліпшення політики управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами;

- коефіцієнт оборотності запасів протягом звітного періоду збільшувався. Це свідчить про те, що ефективність управління запасами покращувалася;

- коефіцієнт оборотності власного капіталу на кінець звітного періоду у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився на 0,5. Це свідчить про зростання ефективності використання власного капіталу;

- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості на протязі звітного періоду змінювався у 2019 році показник сягнув найбільшого значення, але у 2020 році різко знизився на 37,89. Зменшення коефіцієнта означає зниження швидкості оплати заборгованості підприємства.

Розрахунок тривалості обороту активів здійснюється за допомогою таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники тривалості обороту та циклів в днях

Показники тривалості	Розрахунок	2018р.	2019р.	2020р.
1	2	3	4	5
1. Обороту:				
1.1. Активів	360/коефіцієнт оборотності активів	115	135	115
1.2. Дебіторської заборгованості (K_1)	360/коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	-	-
1.3. Запасів (K_2)	360/коефіцієнт оборотності запасів	11	3	3
1.4. Кредиторської заборгованості (K_3)	360/коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9	3	5
2. Фінансового циклу	$K_1+K_2-K_3$	20	6	8
3. Операційного циклу	K_1+K_2	11	3	3

Аналізуючи дані табл. 2.9 видно, що відбулися такі зміни:

- тривалість обороту активів на кінець звітного періоду у 2020 році зменшилася порівняно з 2019 роком на 20 днів, це свідчить про те, що компанії необхідно менше ресурсів для фінансування своїх оборотних активів. Це дозволяє вивільнити частину фінансових ресурсів. Гроші можуть бути спрямовані на зниження обсягу зобов'язань (найдорожчої їх частини) або на інтенсифікацію поточної операційної, фінансової або інвестиційної діяльності;

- тривалість обороту запасів протягом звітного періоду зменшувалась і у 2020 році становила 3 дні, що є також позитивним показником для підприємства;

- тривалість обороту кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду збільшилась порівняно з 2019 роком на 2 дні. Зростання значення показника є позитивною тенденцією, адже підприємство фінансує власну

діяльність за рахунок кредиторів – постачальників сировини та матеріалів, бюджету і т.д.;

- тривалість фінансового циклу на кінець звітного періоду у 2020 році зменшилася порівняно з 2018 роком на 12 днів. Позитивною тенденцією є скорочення показника, якщо значення показника більше нуля, це свідчить про достатній обсяг грошових ресурсів для вчасного розрахунку із кредиторами;

- тривалість операційного циклу на кінець звітного періоду зменшилася до 3 днів. Період операційного циклу означає період, протягом якого сировина та матеріали набувають грошової форми. Позитивною тенденцією була низхідна динаміка.

2.2.5. Оцінка фінансових результатів та вірогідності банкрутства ТОВ «Охоронно-пожежний захист»

Оцінити динаміку та структуру доходів, витрат, прибутку, в цілому по підприємству та по окремих видах діяльності можна склавши таблицю 2.10.

Таблиця 2.10 – Рівень та динаміки показників фінансових результатів за 2018-2020рр., тис. грн.

Показники (їх розрахунок)	Код рядків ф. №2	2018р	2019р	2020р	Відхилення 2020р. від			
					2018р		2019р	
					+/-	%	+/-	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4840,4	3920,1	5669,7	829,3	17,13	1749,6	44,63
Інші операційні доходи	2120	-	-	-	-		-	
Інші доходи	2240	-	-	-	-		-	
Разом доходи (2000+2120+2240)	2280	4840,4	3920,1	5669,7	829,3	17,13	1749,6	44,63
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3344,6	3368,9	4453,3	1108,7	33,15	1084,4	32,19
Інші операційні витрати	2180	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	2270	-	-	-	-	-	-	-
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	3344,6	3368,9	4453,3	1108,7	33,15	1084,4	32,19

Продовження табл.2.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	874,0	136,3	317,6	-556,4	-63,66	181,3	133,02
Податок на прибуток	2300	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	874,0	136,3	317,6	-556,4	-63,66	181,3	133,02

З наведених даних бачимо, що основну частину доходів підприємство отримує від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Негативним явищем є зростання собівартості швидше за чистий дохід від реалізації продукції, це спостерігається у 2018 році, у 2020 році ситуація змінилась, що є хорошим показником для підприємства.

Комплексну рейтингову оцінку фінансового стану підприємства можна здійснити за методикою, яка розроблена Л.В. Донцовою, Н.А. Нікіфоровою і уточнена В.В. Нітецьким і А.А. Гавріловим. Критерії оцінки показників фінансового стану підприємства наведені в таблиці 2.11.

Оцінюючи комплексну рейтингову оцінку фінансового стану підприємства в залежності від кількості набраних балів підприємство віднесене до 2-го класу – підприємство нормального фінансового стану. Фінансові показники в цілому знаходяться дуже близько до оптимальних, але по окремих коефіцієнтах допущено деяке відставання, наприклад, зменшення частки необоротних активів, збільшення поточних зобов'язань.

Таблиця 2.11 – Комплексна рейтингова оцінка фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану	Рейтинг показників, бал.	Критерії оцінки показників залежно від їх фактичного значення, бал		Умови зниження критеріїв	Значення показників			Рейтинг показників в балах		
		вищий	нижчий		2018р	2019р	2020р	2018р	2019р	2020р
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	20,0	0,5 і вище – 20 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження порівнянню з 0,5 знімається 4 бали	0,96	0,38	3,24	20	16	20
Коефіцієнт швидкої ліквідності	18,0	1,0 і вище – 18 балів	0,1 і менше – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження порівнянню з 1,0 знімається 2 бала	5,02	8,1	8,67	18	18	18
Коефіцієнт покриття	16,5	2,0 і вище – 16,5	0,9 і менше – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження порівнянню з 2,0 знімається 1,5 бали	5,56	8,28	8,87	16,5	16,5	16,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	15,0	0,5 і вище – 15 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження порівнянню з 0,5 знімається 3 бали	0,82	0,88	0,89	15	15	15
Коефіцієнт автономії	17,0	0,6 і вище – 17 балів	0,4 і менше – 0 балів	За кожен 0,01 пункту зниження порівнянню з 0,6 знімається 0,8 бали	0,75	0,88	0,89	17	17	17
Коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів	13,5	1,0 і вище – 13,5 балів	менше 0,5 – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження порівнянню з 1,0 знімається 2,5 бали	0,30	1,2	0,31	0	13,5	0
Разом	100,0	100,0	0	х	х	х	х	86,5	96	86,5

2.3. Оцінка ефективності потенціалу ТОВ «Охоронно-пожежний захист» та управління ним

ТОВ «Охоронно-пожежний захист» згідно законодавства є мікропідприємством, а отже веде спрощену фінансову звітність.

Проведений фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» показав, що його, не зважаючи на певні недоліки можна віднести до підприємства з нормальним фінансовим станом.

Структура витрат на підприємстві майже не змінюється. За елементами операційних витрат, витрати характеризуються наступним чином: амортизація, матеріальні витрати, витрати на оплату праці. Підприємство має поточну кредиторську заборгованість за розрахунками зі страхування та не має інших операційних витрат.

Склад персоналу на ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» протягом звітного періоду 2018-2020 рр.: чисельність персоналу зросла і становила 10, 14 та 14 осіб відповідно.

Умови надання виплат працівникам підприємства встановлені Трудовим договором та законодавством України. Але підприємство має поточну кредиторську заборгованість за розрахунками з оплати праці 2018-2020 рр., а саме 21,7; 40,7 та 35,8 тис. грн. відповідно, тобто має місце накопичення заборгованості, що, в цілому, негативно впливає на ефективність потенціалу підприємства.

Розглянемо відносні показники ефективності виробничого потенціалу ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Відносні показники ефективності виробничого потенціалу
ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» 2018-2020рр.

Показники	2018	2019	2020	Відхилення 18/20	Відхилення 19/20
1	2	3	4	5	6
Фондовіддача	114,16	105,38	453,57	+339,41	+348,19
Фондомісткість	0,0087	0,0095	0,0022	-0,0065	-0,0073

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6
Фондоозброєність	4,24	2,66	0,89	-3,35	-1,77
Продуктивність трудових ресурсів	484,04	280	404,98	-79,06	-124,98
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,027	0,025	0,007	-0,02	-0,018

Отже, за розглянутий період значення фондовіддачі, фондомісткості та фондоозброєності відповідає специфіці діяльності підприємства, оскільки більшу частку займає надання послуг.

Це підтверджує коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства, який є відносно незначний.

ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» забезпечене власними оборотними засобами, в пп. 2.2.1, 2.2.3, 2.2.4 приведені розрахунки ефективності їх використання. Дані розрахунки показують, що підприємство економічно розвивається і збільшує свою активність на ринку.

Аналіз стану функціонування диспетчерської (служби підтримки користувачів) складається із операторів, що працюють позмінно. Облік звернень користувачів ведеться в паперовому і частково в електронному вигляді. Схема роботи представлена на рис. 2.3.

Ця схема має відносну ефективність при невеликій кількості звернень користувачів в службу підтримки. При збільшенні кількості користувачів мережею Інтернет з декількох тисяч до десятків тисяч, ефективність такої схеми значно погіршується (особливо при негоді та відключеннях електромережі, коли кількість звернень збільшується).

При кількості клієнтів підключених через мережу ~ 350 зареєстрованих, кількість тих, що зверталися в службу підтримки за допомогою телефонного дзвінка протягом доби складало в середньому 20 чоловік (*U* - користувачі). Час одного сеансу зв'язку складав від 1 до 20 хвилин).

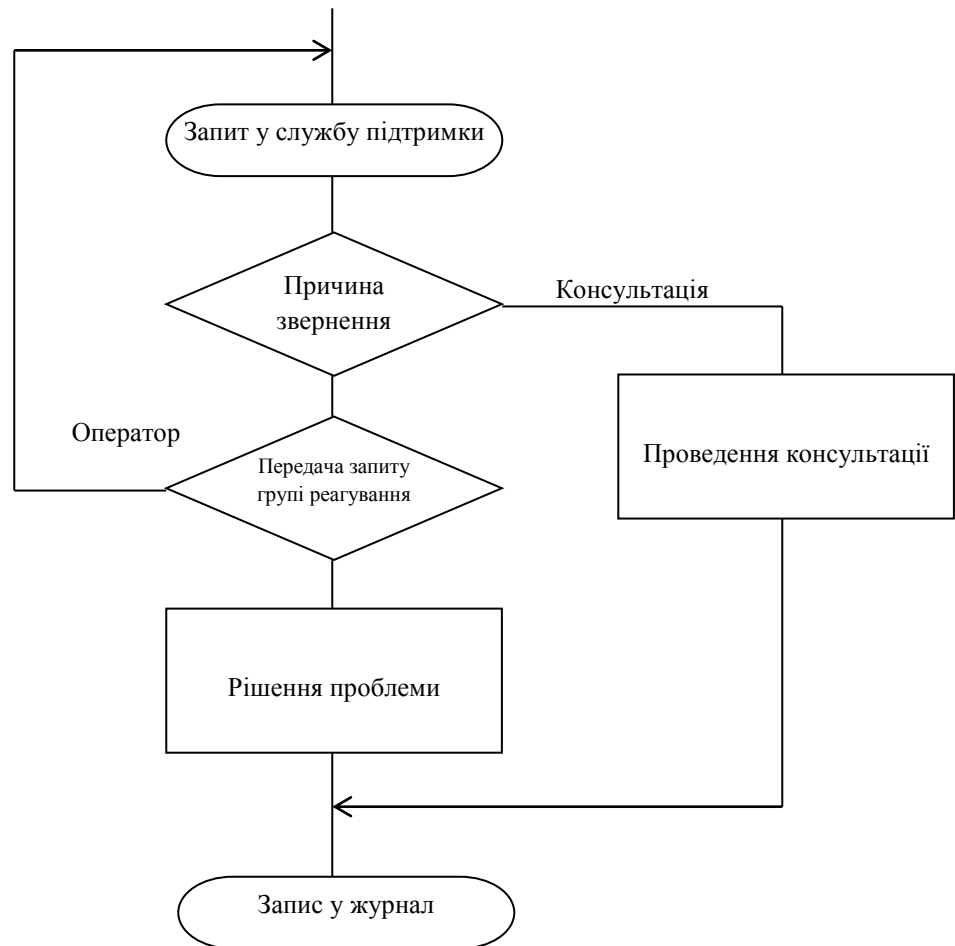


Рисунок 2.4 – Схема функціонування служби підтримки

Примітка Розроблена автором

Час обробки запитів у службу підтримки визначається за формулою 2.1:

$$T = U(1 + k_1 k_2)t \quad (2.1)$$

де k_1 – коефіцієнт, що враховує частину користувачів від загального їх числа, кількість сеансів зв'язку з якими для вирішення поточної проблеми більше одного, приймаємо $k_1 = 0,3$;

k_2 – коефіцієнт, що враховує середню кількість додаткових сеансів зв'язку. Приймаємо $k_2 = 2$;

t - середній час одного сеансу зв'язку, $t = 0,17$ години.

Час обробки запитів у службу підтримки складе:

$$T = 20 \cdot (1 + 0,3 \cdot 2) \cdot 0,17 = 5,66 \text{ год.}$$

Як видно з розрахунків, в середньому, оператори служби підтримки приділяють 5,66 години на виконання телефонних запитів або сигналів абонентів.

Іноді бувають такі випадки, що впливають на діяльність підприємства, як пандемія в 2019-2020 роках, які не можливо передбачити.

Схематично, на прикладі ТОВ «ОПЗ» можна зобразити зміну фінансового стану підприємства до пандемії та під час (рис 2.5).

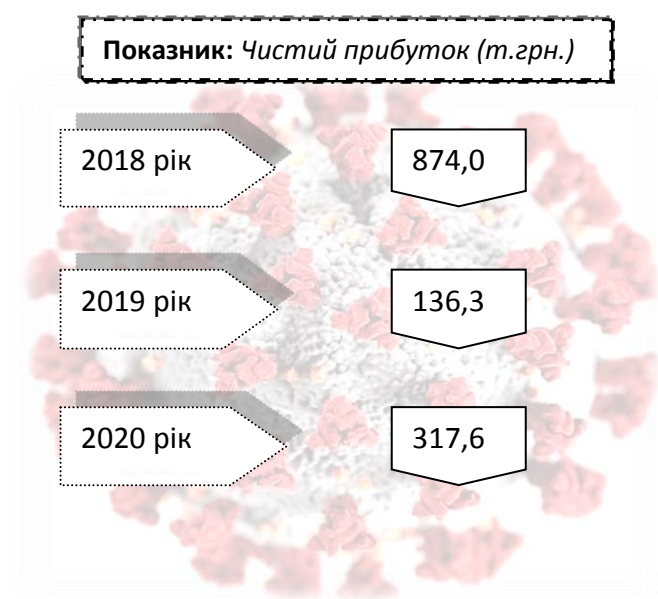


Рисунок 2.5 – Вплив пандемії на чистий прибуток підприємства

Примітка Розроблено автором за даними підприємства

Як видно з рис. 2.5 дане підприємство піддалось впливу пандемії, свідченням цього є різке зниження чистого прибутку в 6,4 рази у 2019 році порівняно з 2018 (рік без пандемії), це є критичним показником, але уже у 2020 році товариство адаптувалось до кризи і знайшло ресурси, щоб відновити свою діяльність. Це означає, що ТОВ «ОПЗ» розвинуло свій потенціал і сформувало таку властивість, як швидке реагування до змін (адаптація).

Такі непередбачувані ситуації загартовують підприємство та показують над якими слабкими місцями йому потрібно працювати, щоб зміцнювати свій потенціал.

Розрахуємо економічний ефект діяльності ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ», як вартісну оцінку потенціалу, тобто можливість отриманий прибуток направити на реінвестиції в підприємство за формулою (1.5):

$$E_{\text{еф}2018} = (4840,4 - 3966,4)0,16 = 139,84 \text{ тис. грн.}$$

$$E_{\text{еф}2019} = (3920,1 - 3783,8)0,16 = 21,8 \text{ тис. грн.}$$

$$E_{\text{еф}2020} = (5669,7 - 5352,1)0,16 = 50,82 \text{ тис. грн.}$$

З цих розрахунків видно, що найбільш ефективним був 2018 рік, після чого відбулося різке погіршення даного показника з цього можна зробити висновок, що ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» потрібно активно працювати над зміцненням свого потенціалу, шукати нові ресурси для вдосконалення своєї діяльності. Ці заходи повинні бути спрямовані на зменшення витрат та збільшення прибутку.

Використаємо дохідний метод оцінки потенціалу, щоб спрогнозувати у перспективі майбутню вартість грошей на даному підприємстві.

Для розрахунку взяли до уваги діючу, на сьогодні, облікову ставку Національного банку України з 22.10.2021 – 8,5% (додаток Г), а також варіант позитивного розвитку подій на наступні 3 роки, визначивши середній рівень інфляції за попередні 3 роки (додаток Д).

Середній рівень інфляції визначається:

$$I_{\text{інф}}(2021 - 2023\text{рр.}) = \frac{109,8 + 104,1 + 105,0}{3} = 106,3\%$$

Розрахуємо майбутню вартість одиниці за формулою (1.4), якщо теперішня вартість (на початок 2021р.) складає 5669,7 тис. грн.:

$$FV = 5669,7 \cdot (1 + 0,085)^3 = 7241,9 \text{ тис. грн.}$$

З врахуванням інфляції майбутня вартість одиниці може бути:

$$FV = 7241,9 \cdot 1,063 = 7698,1 \text{ тис. грн.}$$

Звідси видно, що грошові потоки можуть збільшитися на 2028,4 тис. грн.

Отже, щоб узагальнити оцінку потенціалу підприємства використаємо графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу». Він враховує 4 структурних елементи потенціалу: виробництво, маркетинг, організаційну структуру й менеджмент та фінанси [31].

Цей метод дослідження проведено на основі таких підприємств: ТОВ «Охоронно-пожежний захист» («ОПЗ»), ПП «SKY», ПП «Венбест». Обрані наступні вектори розгляду: виробництво (надання послуг), розподіл і збут продукції; організаційна структура і менеджмент; маркетинг; фінанси.

Економічна інформація досліджених підприємств наведена в таблицях 2.13-2.16.

Таблиця 2.13 – Виробництво, розподіл і збут продукції

Показники	Коеф. чутлив. кч	«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
Фондовіддача	1,1	2	3	1
Прибуток	1,15	3	2	1
Рентабельність виробництва	1,15	3	2	1

Суму місць P_j для розрахунку вектора - виробництво, розподіл і збут продукції визначаємо за формулою 1.6:

$$P_{j(\text{ОПЗ})} = 1,1 \cdot 2 + 1,15 \cdot 3 + 1,15 \cdot 3 = 9,1$$

$$P_{j(\text{SKY})} = 1,1 \cdot 3 + 1,15 \cdot 2 + 1,15 \cdot 2 = 7,9$$

$$P_{j(\text{Венбест})} = 1,1 \cdot 1 + 1,15 \cdot 1 + 1,15 \cdot 1 = 3,4$$

Довжину векторів «квадрата потенціалу» визначаємо за формулою 1.7:

$$V_{\text{ОПЗ}} = 100 - (9,1 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = -1,6$$

$$V_{\text{SKY}} = 100 - (7,9 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 18,3$$

$$V_{\text{Венбест}} = 100 - (3,4 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 93,3$$

Таблиця 2.14 – Організаційна структура і менеджмент

Показники	Коеф. чутлив. кч	«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
Ефективність організаційної структури управління	1,15	2	3	1
Вік персоналу, до 45 років	1,15	2	1	3
Рівень освіти, з вищою освітою	1,05	1	2	3

$$P_{j(\text{ОПЗ})} = 1,15 \cdot 2 + 1,15 \cdot 2 + 1,05 \cdot 1 = 5,65$$

$$P_{j(\text{SKY})} = 1,15 \cdot 3 + 1,15 \cdot 1 + 1,05 \cdot 2 = 6,7$$

$$P_{j(\text{Венбест})} = 1,15 \cdot 1 + 1,15 \cdot 3 + 1,05 \cdot 3 = 7,75$$

$$B_{\text{ОПЗ}} = 100 - (5,65 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 55,7$$

$$B_{\text{SKY}} = 100 - (6,7 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 38,3$$

$$B_{\text{Венбест}} = 100 - (7,75 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 20,8$$

Таблиця 2.15 – Маркетинг

Показники	Коеф. чутлив. кч	«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
Обсяги поставок на внутрішній ринок	1,2	2	3	1
Фінансування рекламної діяльності	1,15	3	1	2
Витрати на інноваційну діяльність	1,2	3	1	2

$$P_{j(\text{ОПЗ})} = 1,2 \cdot 2 + 1,15 \cdot 3 + 1,2 \cdot 3 = 9,45$$

$$P_{j(\text{SKY})} = 1,2 \cdot 3 + 1,15 \cdot 1 + 1,2 \cdot 1 = 5,95$$

$$P_{j(\text{Венбест})} = 1,2 \cdot 1 + 1,15 \cdot 2 + 1,2 \cdot 2 = 5,9$$

$$B_{\text{ОПЗ}} = 100 - (9,45 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = -7,5$$

$$B_{\text{SKY}} = 100 - (5,95 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 50,8$$

$$B_{\text{Венбест}} = 100 - (5,9 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 51,7$$

Таблиця 2.16 – Фінанси

Показники	Коеф. чутлив. кч	«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
Термін погашення дебіторської заборгованості	1,2	3	2	1
Рентабельність продажу	1,15	3	1	2
Оборотність активів	1,25	1	2	3

$$P_{j(\text{ОПЗ})} = 1,2 \cdot 3 + 1,15 \cdot 3 + 1,25 \cdot 1 = 8,3$$

$$P_{j(\text{SKY})} = 1,2 \cdot 2 + 1,15 \cdot 1 + 1,25 \cdot 2 = 6,05$$

$$P_{j(\text{Венбест})} = 1,2 \cdot 1 + 1,15 \cdot 2 + 1,25 \cdot 3 = 7,25$$

$$V_{\text{ОПЗ}} = 100 - (8,3 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 11,7$$

$$V_{\text{SKY}} = 100 - (6,05 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 49,2$$

$$V_{\text{Венбест}} = 100 - (7,25 - 3) \cdot \frac{100}{3(3-1)} = 29,2$$

Розрахунки суми місць за даними з попередніх таблиць зведемо у табл. 2.17.

Таблиця 2.17– Результати ранжування показників діяльності підприємств

№ п/п	Показники	«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
1.	Виробництво, розподіл та збут продукції	9,1	7,9	3,4
2.	Організаційна структура і менеджмент	5,65	6,7	7,75
3.	Маркетинг	9,45	5,95	5,9
4.	Фінанси	8,3	6,05	7,25

Результати розрахунків довжини векторів наведені в наступній таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Дані по розрахунку довжини векторів

№ п/п	Показники	Довжина вектора		
		«ОПЗ»	«SKY»	«Венбест»
1.	Виробництво, розподіл та збут продукції	-1,6	18,3	93,3
2.	Організаційна структура і менеджмент	55,7	38,3	20,8
3.	Маркетинг	-7,5	50,8	51,7
4.	Фінанси	11,7	49,2	29,2

Графоаналітичні моделі потенціалів підприємств побудовані за даними табл. 2.18 (рис. 2.6).

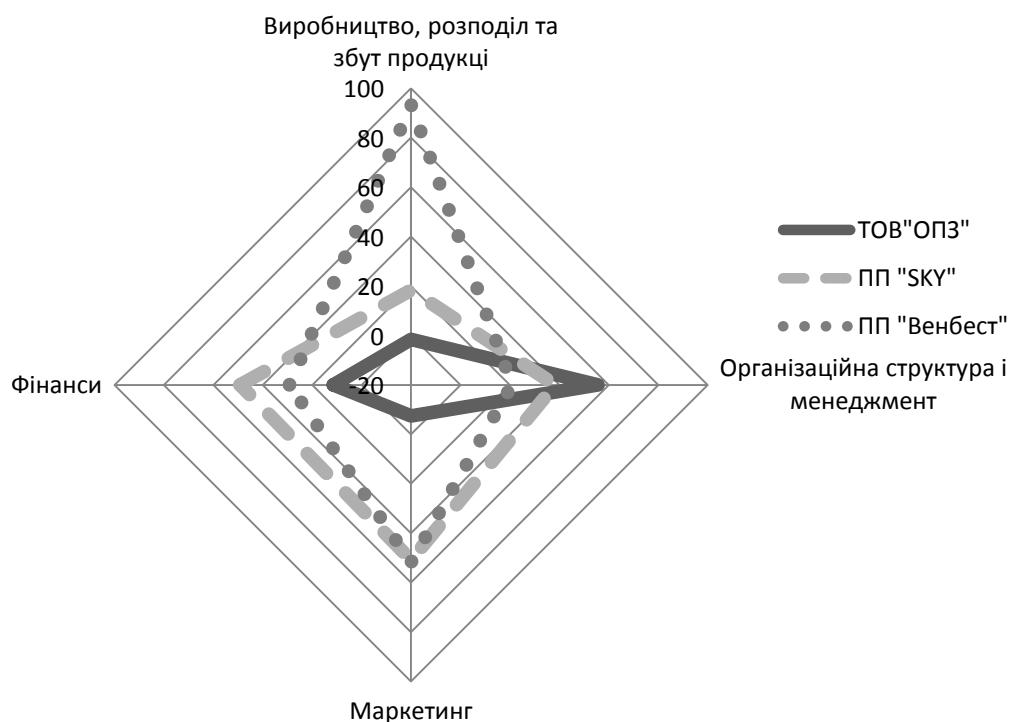


Рисунок 2.6 – «Квадрат потенціалу» підприємств

Примітка Розроблено автором за даними підприємств, що досліджувалися

Згідно розрахункам, підприємству «ОПЗ» вектор організаційна структура і менеджмент середній, тобто складає 55,7, проте підприємству необхідно

звернути увагу на виробничий, фінансовий і маркетинговий потенціал, котрі знаходяться в межах до 30 у.о. від цього залежить безпека.

В той час як підприємства «SKY» та «Венбест» знаходяться в середніх межах свого потенціалу, в межах 20-90 у.о.

3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Механізм розвитку потенціалу підприємства

Знайшовши та проаналізувавши у попередніх розділах показники за звітний період, сильні і слабкі сторони ТОВ «Охоронно-пожежний захист» можна визначити в якому напрямку підприємству потрібно і далі розвиватись, а в якому напрямку не варто рухатись, бо це в майбутньому може призвести до погіршення фінансового стану та послабленні позицій на ринку. Самі основні властивості функціонуючого потенціалу можна зобразити у вигляді схеми, це спростить нам подальший аналіз розвитку потенціалу підприємства. (рис. 3.1).

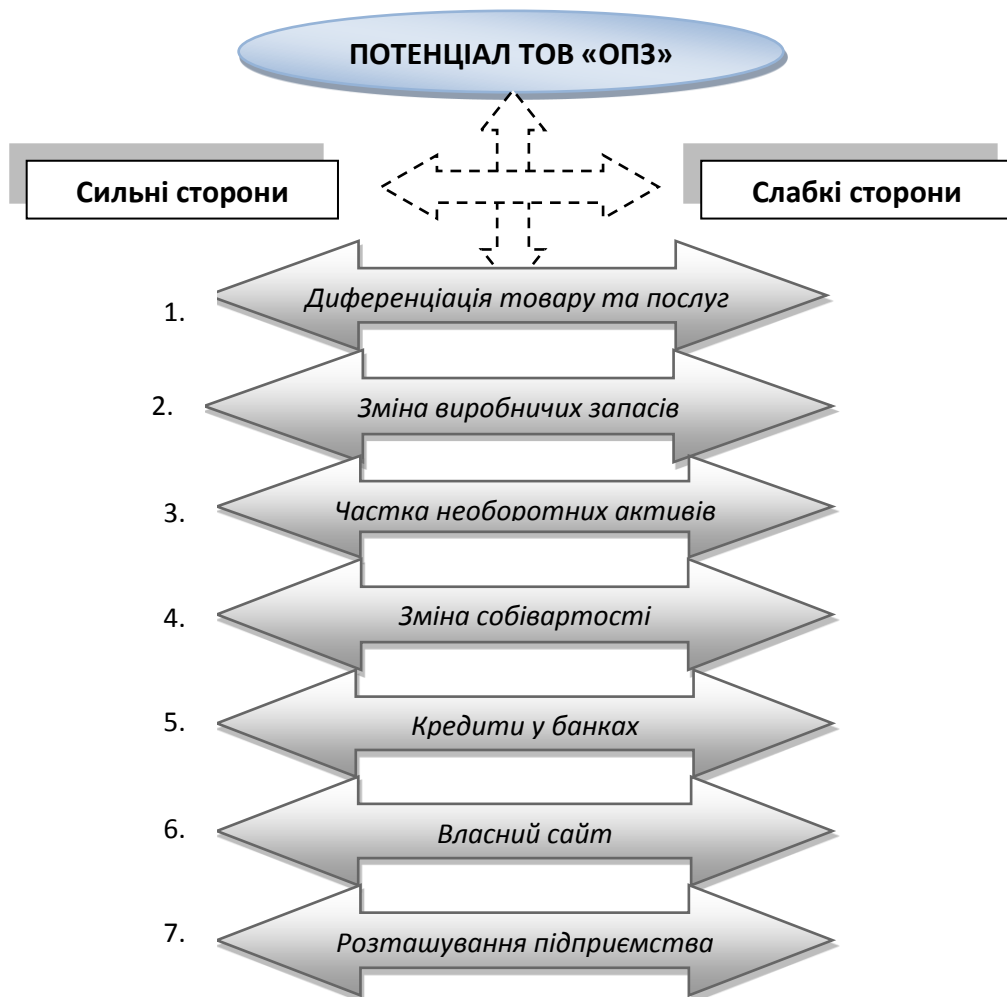


Рисунок 3.1 - Схема властивостей потенціалу підприємства

Примітка Розроблена автором

Залежно від того, який напрямок розвитку вибере підприємство, залежить його майбутній стан, або це призведе до успіху або до припинення діяльності.

Щоб обрати шлях розвитку ТОВ «ОПЗ» потрібно більш детально проаналізувати рисунок 3.1, а саме властивості даного підприємства і визначити, які з них є сильною стороною, а які можуть призвести до погіршення фінансового стану в кращому випадку, в гіршому – до ліквідації підприємства.

Перша властивість, це диференціація товарів та послуг. За рахунок диференціації дане підприємство лідирує серед конкурентів, що є перевагою, але якщо подивитись з іншої сторони, то через надмірну кількість послуг, що надає ТОВ «Охоронно-пожежний захист», втрачається якість. Краще надавати менше послуг, але більш якісно.

Друга властивість – зміна виробничих запасів. До скорочення виробничих запасів прагнуть більшість європейських підприємств, адже не виникає необхідності у великих складах, та скорочуються витрати на зберігання запасів. Але це може привести і до негативних результатів, наприклад, накопичення зайвих запасів, може бути причиною неефективного їх використання та уповільнити їх оборот. Але за результатами аналізу показників ділової активності, коефіцієнт оборотності запасів з кожним роком збільшувався, це свідчить про те, що підприємство рухається в правильному напрямку, зменшивши виробничі запаси.

Третя властивість – частка необоротних активів. Зменшення частки необоротних активів свідчить про погіршення матеріально-технічного устаткування підприємства. Підприємству необхідно провести заходи, для технічного оновлення підприємства, адже ефективна політика управління необоротними активами забезпечує конкурентоспроможність на ринку.

Четверта властивість – зміна собівартості наданих послуг та продукції. У підприємстві збільшення собівартості може бути внаслідок подорожчання ресурсів, що необхідні для його діяльності, або для покращення якості.

Наслідком підвищення собівартості є підвищення цін на послуги та продукцію, тут потрібно бути обережним щоб не скоротити кількість потенційних клієнтів.

П'ята властивість – кредити у банках. Відсутність кредитів у банках може свідчити про високий рівень фінансової незалежності, що є хорошим показником і одночасно це може бути показником того, що підприємство не інвестує залучених коштів у свій розвиток або не впевнене у своїй платоспроможності

Шоста властивість – власний сайт. У сучасному світі, власний сайт та активна маркетингова діяльність є необхідними умовами для розвитку та просування своїх послуг. Цю властивість можна пов'язати з попередньою, підприємству необхідно замислитись про залучення коштів для свого розвитку.

Сьома властивість – розташування підприємства. Юридична адреса знаходження підприємства – центральна частина міста, це вигідне розташування для нього, але цю властивість ТОВ «ОПЗ» використовує малоефективно, це пов'язано знову ж таки з не розвиненою рекламною діяльністю.

Отже, аналізуючи властивості ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» бачимо, що у нього є потенціал і його потрібно розвивати щоб стати лідером на ринку пожежно-охоронних послуг.

На сьогодні існують різні причини, які не дозволяють вирішити ряд завдань, пов'язаних із оцінкою, розвитком і управлінням потенціалу підприємства.

По-перше, вирішення такого комплексу проблем в кращому випадку може мати поелементний характер, що спостерігається на вітчизняних підприємствах, але не можна забувати, що багато законів, і зокрема закон цілісності, характеризує появу нової якості лише у випадку особливо організованої інтеграції елементів.

По-друге, порушення принципу системного розвитку та управління може мати негативні наслідки, через ослаблення зв'язків між окремими елементами системи управління економічним потенціалом підприємства.

Щоб управління розвитком потенціалу підприємства було ефективним, необхідно розробити економічний механізм, що включає в себе комплекс заходів, які вирішують питання розвитку потенціалу, та набір зв'язків та взаємодій.

Механізм управління і розвитку економічного потенціалу підприємства повинен бути спрямований на досягнення існуючих завдань і його елементів та будуватися на основі специфічних принципів.

Принципи побудови складного організаційного утворення в економічній літературі прийнято поділяти на:

- загальні, що постійно діють у всіх матеріальних системах;
- часткові, що характеризуються постійною дією тільки в чітко визначеній сфері соціальної системи;
- ситуаційні, діють на непостійному характері і, як правило, мають характерні риси діяльності або ситуаційні умови, що складаються.

Створення механізму розвитку та управління потенціалом підприємства необхідне для підвищення ефективності використання економічного та інноваційного потенціалу підприємства. Економічним підґрунтям для ефективної діяльності сучасного підприємства є ринковий механізм конкуренції, традиційний механізм відтворення факторів виробництва і механізм розвитку економічного та інноваційного потенціалу підприємства.

Механізм розвитку потенціалу підприємства повинен чітко входити в систему управління підприємством, що володіє власними особливими принципами функціонування, прийнятою структурою і набором складових елементів.

Для розв'язання цієї задачі необхідно звернути увагу на резерви ресурсів, з точки зору потенціалу підприємства:

$$\Delta X_i = X_i^* - X_i, i=1, n \quad (3.1)$$

При цьому потенціал підприємства як економічна дефініція носить ймовірнісний характер. Тобто потенціал підприємства являє собою ймовірнісну динамічну систему, а уміння скоректувати вхід в систему на основі відхилень від норми є економічним регулюванням. Важливо враховувати закон необхідного різноманіття (закон Ешбі), тобто ефективне управління може бути забезпечене тільки у тому випадку, коли різноманіття засобів дорівнює або перевищує різноманіття керованої ними ситуації.

Вектор входу $\bar{X}$ у виробничу систему перетворюється системою у вектор кінцевого продукту $\bar{Y}$, при цьому завжди є відхилення. Так, в роботі Ст. Біра «Мозок фірми» [2] запропонована ілюстрація різноманіття ситуацій наступним чином:

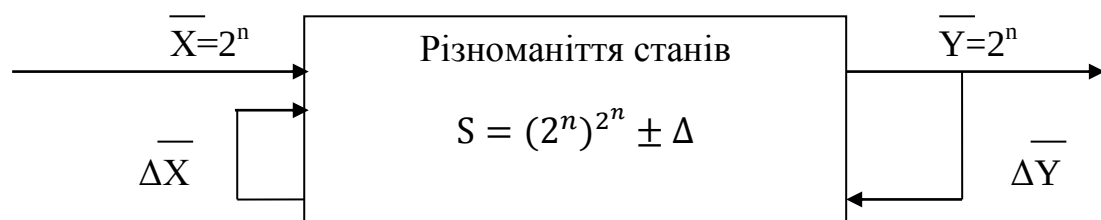


Рисунок 3.2 - Модель потенціалу підприємства з утворенням різноманітних станів

Примітка Дороблено автором за даними джерела [2]

У випадку не врахування реальних подій на вхід, наприклад, подається $n=50$ найменувань різних ресурсів, а на вході отримують стільки ж найменувань продукції (послуг) та/або будь-яких інших зв'язків. Тобто для контролю того, що подано на вхід, необхідно по кожному найменуванню ресурсів відповісти на питання чи є даний ресурс (резерв ресурсу) чи ні. В результаті на вході та на виході різноманіття різних станів буде дорівнювати 2, а все теоретичне різноманіття складатиме: $S = (2^{50})^{2^{50}}$.

В реальній системі (рис. 3.2) діють вектори відхилень $\Delta\bar{X}, \Delta\bar{Y}$, які перетворюються один в одного механізмом зворотного зв'язку.

Отже, для побудови реального організаційно-економічного механізму важливі механізми зворотного зв'язку.

Загальні принципи побудови організаційно-економічного механізму, що забезпечують взаємодію між цілями і завданнями та їх поділ на дрібні і часткові, при цьому сприяють правильному призначенню і підбору відповідальних виконавців за розвиток економічного потенціалу підприємства, а також створенню цільових команд, можна особливо виділити принципи поділу праці, єдності цілей і керівництва, співвідношення централізації і децентралізації.

Поміж загальних принципів, що відображають зміст і характер діяльності керівників, їх відношення до підлеглих, застосування санкцій, варто виокремити корпоративний дух, єдність командування, підпорядкування головній меті. Принципи кінцевого результату повинні визначати оптимальні характеристики існування схожого механізму, в основі якого є порядок і стабільність, а також сумлінність і відповідальність співробітників.

Оцінюючи систему принципів функціонування та формування механізму управління підприємства можна виділити такі принципи: розвитку, сумісності, зворотного зв'язку і конкуренції [23].

Оптимізація виробничої програми являє собою прийняття в деякому сенсі найкращих планових рішень [15]. Для цього складається баланс виробничих потужностей по всіх наданих послугах (роботах) та видах продукції, що передбачені у виробничій програмі на кінець звітнього року на основі потужності на початок року, а також їх зміни в періоді.

Для покращення свого становища підприємство повинне оптимізувати свої витрати, а також звернути свою увагу на швидкість оплати заборгованості підприємства, адже, може існувати певний фінансовий ризик.

При плануванні діяльності важливо застосовувати підходи орієнтовані на аналізі відхилень. Простий аналіз відхилень проводиться відповідно до схеми,

рисунку 3.3. Суть підходу полягає в тому, що система контролює стан виконання бюджету шляхом зіставлення бюджетних показників та їх фактичних значень. Маючи відповідну комп'ютерну програму, фінансовий менеджер розраховує наслідки конкретного відхилення фактичних показників від планових значень на величину сумарного грошового потоку. На підставі відхилення фактичного сумарного грошового потоку від планового значення робиться висновок про необхідність проводити коректування плану наступного періоду.

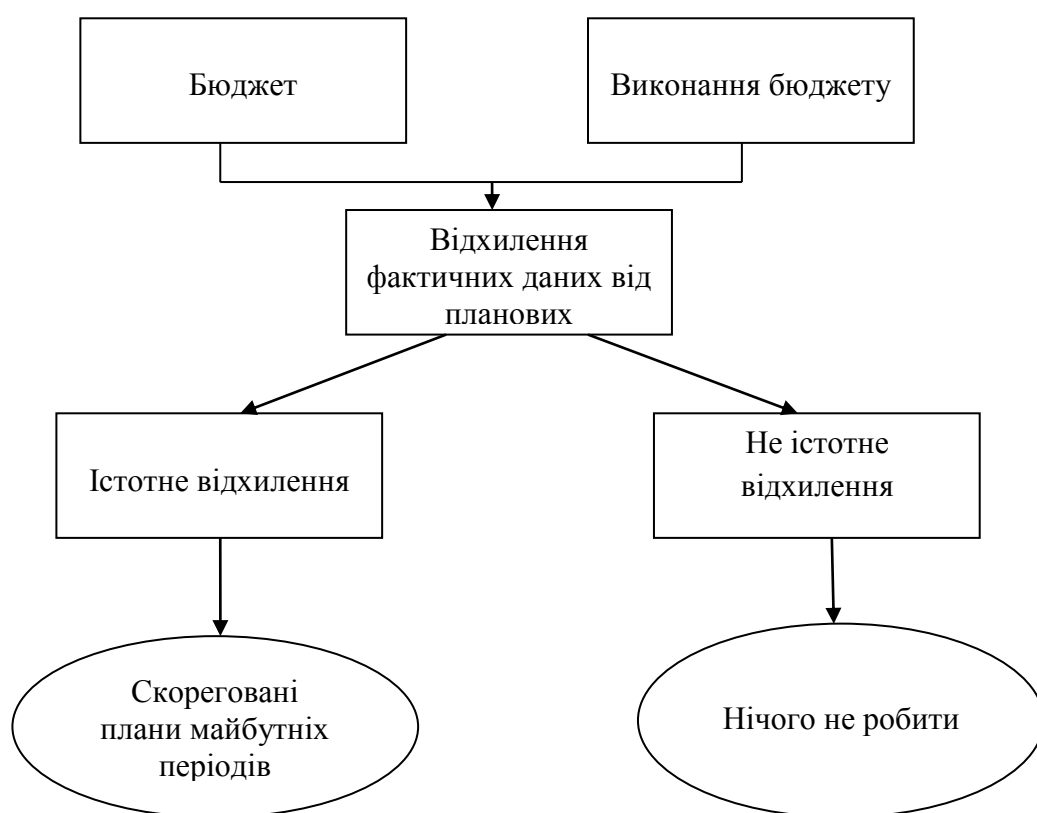


Рисунок 3.3 - Схема простого аналізу відхилень, орієнтованого на корегування подальших планів

Аналіз відхилень, орієнтований на наступні управлінські рішення, передбачає більш детальний факторний аналіз впливу різних відхилень параметрів бізнесу на грошовий потік. По суті, проводиться декомпозиція впливу всіх, разом узятих, відхилень на величину підсумкового грошового

поток. Технологія проведення такого контролю буде виглядати наступним чином:

- Встановлення всіх факторів, які впливають на величину грошового потоку.
- Визначення сумарного відхилення грошового потоку від бюджетного значення.
- Визначення відхилення річного грошового потоку в результаті відхилення кожного окремого фактора.
- Складання таблиці пріоритетів впливу, яка має в своєму розпорядженні всі фактори по порядку, починаючи з більш значущих.
- Складання остаточних висновків і рекомендацій у частини управлінських рішень, спрямованих на виконання бюджету.

Все зроблене відносно пріоритетів впливу факторів, зумовлюють управлінські рішення, які можуть бути рекомендовані відповідним функціональним підрозділам підприємства.

Невизначеність у відношенні параметрів бізнесу породжує невизначеність результуючого річного грошового потоку і або прибутку, якщо остання також є предметом аналізу. Оцінити невизначеність грошового потоку можна за допомогою імітаційного моделювання. Для цього слід скористатися будь-якою стандартною програмою, наприклад, Crystal Ball.

3.2. Шляхи розвитку ТОВ «Охоронно-пожежний захист»

ТОВ «Охоронно-пожежний захист» здійснює близько 26-ти різних видів діяльності. Серед основних видів діяльності у ТОВ «Охоронно-пожежний захист» можна виокремити такі: 80.10 Діяльність приватних охоронних служб; 43.21 Електромонтажні роботи; 84.25 Діяльність пожежних служб; 80.20 Обслуговування систем безпеки.

Підприємство уже має певні ресурси щоб розвиватись у цих напрямках і надалі, тому спробуємо оцінити доцільність цього вектору.

Оскільки в даних Державної служби статистики України про обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг за видами економічної діяльності за 2019-2020 роки та за II квартал 2021 року по Кіровоградській області ще частково відсутня детальна інформація по видам діяльності, що здійснює дане підприємство, то ми оцінимо ситуацію на ринку охоронних послуг та зведемо дані в таблицю 3.1. [6].

Таблиця 3.1 - Обсяг реалізованих охоронних послуг підприємствами в місті Кропивницький 2019-2021рр, тис.грн.

Роки	Код за КВЕД-2010	Обсяг реалізованих послуг, тис.грн.	У т.ч. реалізованих послуг, тис.грн.			Розподіл обсягу реалізованих послуг за категоріями споживачів (у % до загального обсягу)		
			населенню	підприємствам (установам)	іншим категоріям споживачів	населенню	підприємствам (установам)	іншим категоріям споживачів
2019	N	148957,6	46372,4	99516,2	3069,0	31,1	66,8	2,1
2020	80	29144,1	конфід.	-	-	конфід	-	-
2021	80	36892,4	2166,6	-	-	5,9	-	-

З таблиці 3.1 видно, що охоронні послуги, як окрема категорія в місті Кропивницький, розвиваються під впливом ринкового середовища, дані про результати діяльності охоронних підприємств у 2020 році були конфіденційною інформацією і лише за II квартал 2021 року вони почали з'являтися офіційно.

Це свідчить про те, що розвиток цієї діяльності є доцільним, адже місцевий ринок ще не насичений охоронними послугами, а це означає, що конкурентів не багато і є можливість зайняти лідируючу позицію.

У своїй діяльності ТОВ «Охоронно-пожежний захист» використовує стратегію диференціації. Маючи широкий асортимент послуг, Товариству є куди рухатись вперед, воно поступово вдосконалює надання послуг та прагне підвищити їх якість.

Стратегія диференціації не здатна повною мірою захистити Товариство від впливу економічної кризи в країні, яка є сьогодні, адже кількість клієнтів

ТОВ «Охоронно-пожежний захист» різко скоротилася через карантин і це негативно впливає на їх фінансове становище.

Щоб покращити свою платоспроможність даному підприємству необхідно перш за все здійснювати аналіз та пошук своїх внутрішніх резервів для збільшення прибутковості, за рахунок підвищення якості товарів, зниження їх собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Також важливою умовою для покращення платоспроможності є систематичне планування і прогнозування необхідного розміру ліквідних засобів, шляхом обліку всіх належних платежів і обліку грошових надходжень.

Для покращення свого становища підприємство повинне оптимізовувати свої витрати, а також звернути свою увагу на швидкість оплати заборгованості підприємства, адже, може існувати певний фінансовий ризик.

Оптимізація виробничої програми являє собою прийняття в деякому сенсі найкращих планових рішень, а оптимальна виробнича програма – такий план виробництва продукції (робіт, послуг), який відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм [15].

Для того щоб зробити перші кроки розвитку підприємству необхідно залучити кошти, це можуть бути або інвестиції, або позики. Друге значно швидше і простіше, тим більше зараз в Україні існує державна програма для підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», учасником цієї програми є державний банк України «Приватбанк».

За цією програмою держава компенсує підприємцю частину кредитного навантаження: «Чим більше робочих місць Ви створюєте, тим більшу компенсацію % за кредитом отримуєте». Програма введена з 01.02.2020 року.

Залучити кошти необхідно підприємству для розширення своєї діяльності та підвищення якості продукції і послуг. Для цього треба:

- оновити основні засоби (закупити нове обладнання або оновити наявне) щоб мати можливість надавати більше якісних послуг;

- підвищення кваліфікації працівників відповідно до нового обладнання;
- розвинути рекламну діяльність.

Звернемо увагу на рекламну діяльність ТОВ «Охоронно-пожежний захист» і те яким чином можна її розширити.

За нашими дослідженнями рекламна діяльність ТОВ «Охоронно-пожежний захист» не є достатньою в сучасних умовах.

Щоб зекономити підприємству і не створювати маркетинговий відділ, можна рекламні послуги брати на стороні. Оцінити вартість рекламних послуг в м. Кропивницькому можна на прикладі IPM GROUP . Ціни коливаються від 3000-10000 грн-міс. Деталі наведені в табл. 3.2 [17].

**Таблиця 3.2 - Налаштування реклами в Facebook у Кропивницькому:
Ціни 2021 р.**

Вартість реклами у соціальних мережах Instagram і Facebook	Пакет Тест-Драйв	Пакет Medium	Пакет Professional
Кількість продуктів (декілька аудиторій для кожного продукту)	до 3-х	до 5-ти	від 10-ти
Термін налаштування	до 5 днів	до 8 днів	від 12 днів
Рекомендований бюджет на день	3-10\$	10-15\$	від 20\$
Приблизна кількість заявок на день	від 5-ти	від 10-ти	від 20-ти
Налаштування ремаркетингу	+	+	+
Налаштування динамічного ремаркетингу	-	+	+
Реклама Facebook + Instagram (вартість налаштування та першого місяця оптимізації)	від 3 500	від 6 000	від 10 000
Вартість ведення грн./місяц (від)	3 000	4 500	8 000

Як бачимо з таблиці, ефективність реклами висока і це лише реклама на Інтернет-площадках. Для кращого результату підприємству потрібно купувати пакет Professional, це допоможе йому швидше збільшити кількість споживачів. Рекламу бажано замовляти на протязі року, щоб збільшити клієнтську базу та мати можливість вийти на національний ринок з надання послуг

протипожежного призначення та послуг, пов'язаних з охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян. Фінансування реклами підприємство в змозі здійснювати зі свого прибутку.

Крім того, підприємству в подальшому необхідно розробити власний сайт, завдяки якому відвідувачі сайту зможуть відвідати інтегрований в нього Інтернет-магазин. Саме основне, про що слід розуміти, використовуючи такі методи, - це ретельне попереднє вивчення аудиторії соціальної мережі, в якій компанія планує просуватися, вичленення із загального складу цільових користувачів і звернення саме до них.

Ці заходи є актуальними, у зв'язку з можливими заходами карантину під час пандемії.

Є декілька методів створення власного сайту: перший метод – створення сайту самостійно на безкоштовних платформах; другий метод – найняти людину чи фірму, яка займається розробкою сайтів професійно.

Перший метод займе багато часу і нема гарантії, що сайт буде вдало створений. Зазвичай на безкоштовних платформах для розробки сайтів обмежений функціонал, тому кращим варіантом в даному випадку буде залучення професіоналів зі сторони.

Проаналізувавши ринок послуг з розробки сайтів, можемо сказати, що ціни коливаються від 1000 грн. до 100 тис.грн. Все залежить від самої фірми, від терміну розробки та від функціоналу сайту. Ринок веб-дизайну дуже насичений, тому пошук розробників сайту не стане проблемою.

Зазвичай вартість послуги залежить від пакету, який можна придбати («Стандарт», «Бізнес», «Преміум» або «Старт», «Стандарт», «Індивідуальна розробка» тощо). Пакети відрізняються функціоналом та насиченістю сайту, терміном створення (від 2-х днів до 2-х місяців) та ціною. Також деякі компанії встановлюють ціну на розробку сайту залежно від його виду, наприклад: сайт-візитка, корпоративний сайт, стандартний сайт, Інтернет-магазин, промо-сайт.

Щоб бути конкурентоспроможним та завойовувати нові частки ринку, підприємство повинне слідкувати за постачальниками, оскільки воно залежне

від них, в разі необхідності змінювати їх на інших, якщо це буде вигідно. щоб через підвищення вартості послуг їх якість не втрачалася.

Покращення якості продукції, що допоможе залучити клієнтів, можливо в разі оновлення основного обладнання.

Для оновлення основного обладнання найкращим варіантом буде придбання станції зарядки вуглекислотних вогнегасників, адже такі вогнегасники мають більший попит ніж порошкові. Порошкові вогнегасники використовуються в залежності від складу порошку, для гасіння пожеж класу А, В, С, D, але вони не призначені для гасіння займань лужних і лужноземельних металів та інших матеріалів, горіння яких може відбуватися без доступу повітря. Але використання порошкового вогнегасника має значні наслідки – велике забруднення порошком. Саме тому їх не можна застосовувати у комп'ютерних залах, у кабінетах з електронним устаткуванням, музеях та ін. При гасіння утворюється порошкова хмара, яка викликає високу запиленість, сильно знижується видимість, особливо в невеликих приміщеннях. У деяких людей компоненти порошку можуть викликати алергію.

Вуглекислотні вогнегасники призначені для гасіння загорянь різних горючих речовин, горіння яких не може відбуватися без доступу повітря (наприклад, на транспортних засобах, на промислових підприємствах, в музеях, бібліотеках, архівах, в офісних приміщеннях з оргтехнікою, в житловому секторі). Вуглекислотні вогнегасники використовуються для гасіння пожеж класу В, С, Е. Перевагою вуглекислотних вогнегасників є те, що вуглекислота після використання не залишає слідів та бруду.

Станція зарядки вуглекислотних вогнегасників CFA-4 коштує 577 тис. грн. Ця станція зарядки вуглекислотних вогнегасників CFA-4 є конструкцією модульного типу. Заповнення вуглекислотою відбувається у рідкій фазі. Станція CFA-4 застосовується для вуглекислотних вогнегасників та транспортних балонів із CO₂.

Характеристики:

- 2 механічні захисні клапани по 150 бар;

- Тиск відключення: 130 бар;
- Кабель для підключення - 5м (масло, бензо- та кислотостійкий);
- Терези: від 0 до 150 кг.;
- Вага: 110 кг.;

модифікація 1

- Продуктивність: 6,5 кг/хв.;
- Двигун: 400 В, 50 Гц, 2.2 кВт;
- 1410 про. / хв.;

модифікація 2

- Продуктивність: 12,5 кг/хв.;
- Двигун: 400 В, 50 Гц, 4 кВт,
- 1435 про. / хв.

Період, за який планується оновити основні засоби, розширити виробництво і розрахуватися з кредиторами - 2 роки.

Якщо брати Приватбанк то на сьогоднішній день можна взяти кредит з процентною 13 % річних.

Щоб визначити витрати, пов'язані з залученням банківського кредиту, підприємству спочатку необхідно обрати, за якою схемою йому вигідніше було б розраховуватися з банком - ануїтетною або стандартною.

Зручний та швидкий спосіб для визначення витрат за обслуговування кредитних коштів - це кредитний калькулятор [16]. Підставляємо для розрахунку умови, які ми бажали би отримати від банку: процентна ставка – 13% річних, строк дії кредитної угоди – 24 місяці (2 роки), щомісячна комісія – 0,3 %.

За ануїтетним та стандартним методом розрахунок надає нам інформацію, яка наведена в табл. 3.3.

Як бачимо з таблиці 3.3. підприємству вигідніше розраховуватись з банком за стандартним методом, адже загальна сума виплат буде менша на 3222,53 грн.

**Таблиця 3.3 – Витрати за обслуговування кредитних коштів за різними
варіантами кредитування**

Показники	Ануїтетний метод	Стандартний метод
Щомісячний платіж, грн.	27431,63	з 36062,60 до 24301,40 за останній місяць
Загальна сума виплат, грн. в т.ч.	664129.13	660906,60
- відсотки	81359,13	78136,60
- тіло кредиту	577 000	577 000
- комісія	5770,00	5770,00

За останній звітний 2020 рік підприємство мало чистого прибутку 5669,7 тис. грн, тобто за місяць в середньому 472,5 тис. грн., це означає, що кредит підприємство зможе виплачувати без труднощів, адже місячна сума погашення менше 10% від чистого прибутку підприємства.

Всі понесені витрати, що були запропоновані на розвиток потенціалу підприємства, будуть окуплені в майбутньому, адже охоронний та пожежний бізнес це зараз прибуткова ніша на етапі розвитку, тому потрібно ї розвивати та удосконалювати, адже безпека це завжди буде актуально.

ВИСНОВКИ

Для України і її промислового сектору важливо розуміти проблем і перспективи економічного розвитку, тому що це може бути базою для наукового відродження стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінки ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Проаналізувавши різні дослідження, які розглядали проблему потенціалу можна зробити висновок про те, що ці існуючі наукові дослідження щодо оцінки економічного потенціалу підприємства не мають єдиного підходу до визначення та самої оцінки [9]. За результатами досліджень було уточнено поняття потенціалу підприємства як економічної категорії, також була запропонована узагальнена система факторів розвитку потенціалу підприємства.

В результаті проведеної оцінки ТОВ «Охоронно-пожежний захист» можна зробити наступні висновки.

Головною метою діяльності ТОВ «Охоронно-пожежний захист» є насичення ринку конкурентоспроможними товарами, роботами та послугами з метою одержання прибутку.

Конкуренти даного підприємства мають перевагу в тому, що ефективно використовують маркетингову діяльність, а саме рекламують свої послуги, створюють власні сайти, проводять різні акції, ти самим створюючи собі імідж.

Підприємство має потенціал розвитку, оскільки фінансовий стан ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» є задовільним, адже більшість показників знаходяться в межах норми.

У 2019 році найбільш ліквідні активи підприємства не покривали термінові пасиви, спостерігалися платіжні нестачі по цим групам на 35,3 тис. грн.

На кінець звітного періоду вартість майна становила 1814,1 тис. грн., тобто порівняно з початком звітного періоду (2018р.) вартість збільшилась на 273,3 тис. грн., це відбулося за рахунок збільшення оборотних активів порівняно з 2018 р. на 303,2 тис. грн. (20,2%)

Щодо структури оборотних коштів, то відбулося зменшення частки виробничих запасів на 71% та збільшення грошових коштів і їх еквівалентів на 154%. Порівняно з 2019 роком у 2020 році оборотні кошти збільшились за рахунок різкого збільшення грошових коштів та їх еквівалентів на 591,8 тис. грн. (896,7%).

Також спостерігалось зростання собівартості швидше за чистий дохід від реалізації продукції, це спостерігається у 2018 році, у 2020 році ситуація змінилась.

Фінансові показники в цілому знаходяться дуже близько до оптимальних, але по окремих коефіцієнтах допущено деяке відставання, наприклад, зменшення частки необоротних активів, збільшення поточних зобов'язань.

Для покращення свого становища підприємство повинне оптимізувати свої витрати, а також звернути свою увагу на швидкість оплати заборгованості підприємства, адже, може існувати певний фінансовий ризик.

За проведеною графоаналітичною оцінкою потенціалу ТОВ «ОХОРОНПОЖЗАХИСТ» підприємству необхідно звернути увагу на виробничий, фінансовий і маркетинговий потенціал та займатись його розвитком.

Дослідження питань теоретико-методологічних засад оцінки потенціалу підприємства сприяло знаходженню напрямів подальшого розвитку моделювання потенціалу підприємства, з врахуванням закону Ешбі. В роботі було запропоновано унікальний підхід до визначення функціонування та розвитку потенціалу підприємства через його властивості.

Було визначено напрями розвитку потенціалу підприємства, враховуючи особливості його діяльності, серед яких є проведення рекламних акцій на Інтернет-площадках, запровадження на підприємстві станції зарядки вуглекислотних вогнегасників CFA-4 покращить якість та конкурентоспроможність продукції, крім того окупиться за 2 роки тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
2. Бир С. Мозг фирмы. М.: Радио и связь, 1993. 416 с.
3. Біловодська І.М. Оптимізація виробничої програми підприємства. *Економіко–правові дискусії*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених 30 квіт. 2020 р. Кропивницький: ЛА НАУ, 2020. С. 25-26.
4. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
5. Глушенкова А.А. Структура інноваційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій та інформатизації. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 4 (18). С.100-106.
6. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2021).
7. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник. Ч.1 / М.В. Загірняк [та ін.]; ред. М.В. Загірняк, П.Г. Перерва, О.І. Маслак. Кременчук : ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2015. 736 с.
8. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. - Київ.: КНЕУ, 2005. 528 с.
9. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» URL:<https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 02.11.2021).
10. Інформаційні матеріали щодо стану інноваційної діяльності URL: <https://www.me.gov.ua> <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.11.2021).
11. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. «Логістика». № 690. Львів: Вид-во Національного університету «Львівська

політехніка», 2010. С. 59–65. URL: <http://ena.lp.edu.ua>. (дата звернення: 25.10.2021).

12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2004. 287 с.

13. Краснокутська П.Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії *Вісник КНТЕУ*. 2008. № 5. С. 54-64.

14. Кузнєцова Т.В., Красовська Ю.О., Подлевська О.М. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник. Київ: Рівне НУВГП, 2017. 196 с.

15. Литвяк Є.Ю., Гутков П.О., Полозова Т.В. Інноваційні дослідження методики оптимізації виробничої програми підприємства *Науковий вісник НТУ «ХПІ»*. 2010. №32. 170 с.

16. Лізинговий і кредитний калькулятор URL: fin-calc.org.ua/ru/lease/caiculate/ (дата звернення: 21.11.2021).

17. Налаштування реклами в Facebook у Кропивницькому. URL: <https://ipm-group.org/ua> (дата звернення: 20.11.2021).

18. Національні положення (Стандарти) бухгалтерського обліку (П(с)БО) № 1, 2. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/onemanuals/35131> (дата звернення: 01.11.2021).

19. Нельсон Мандела. Довгий шлях до свободи (Long walk to freedom) / пер. Василь Старко. К.: «Наш формат», 2014. 528 с. ISBN 978-966-97425-6-8

20. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами». Київ, 2001. 20 с.

21. О компании Венбест. URL: <https://venbest.ua/o-nas/> (дата звернення: 14.10.2021).

22. Оптимізація виробничої програми URL: <https://studopedia.com.ua> (дата звернення: 14.10.2021).

23. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-е вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н.В. Касьянова, та ін. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 248 с.

24. Розуменко С.М. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. №3(23). С. 170-172.

25. Рябенко В.В. Формування потенціалу підприємства в умовах кризи *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. №12. С. 65-68.

26. Сисоліна Н.П. Савеленко Г.В., Василенко Л.П. Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності: навч. посіб. Кіровоград: Лисенко В.Ф., 2013. 248 с.

27. Статут ТОВ «Охоронно-пожежний захист» URL: <https://clarity-project.info> (дата звернення: 03.10.2021).

28. ТОВ ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details (дата звернення: 03.10.2021).

29. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002

30. Управління потенціалом підприємства / [І.С. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

31. Федонін О. С. Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.

32. Фигурнов Э.П. Производственный потенциал социалистического общества *Полит. самообразование*. 1982. № 1. С. 238–249.

33. Цимбал О.І., Лукашов О.О. Сутність та підходи щодо оцінювання трудоресурсного потенціалу промисловості в контексті регіону *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 5. С. 78-84.

34. Ціна спокою: тенденції ринку охоронних послуг в Україні URL: <https://pro-consulting.ua/> (дата звернення: 16.10.2021).

35. Як влаштований охоронний бізнес в Україні? Лідери, тренди та проблеми URL: <https://ckp.in.ua/reviews/19080> (дата звернення: 16.10.2021).

36. Яремко І. Й. Показники та критерії в системі вартісно-орієнтованої концепції менеджменту Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2015. № 835. С. 123-130.

37. Global Innovation Index 2020 URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index (дата звернення: 14.11.2021).

38. «SKY – служба охорони» URL: <http://sky-security.com.ua/uk/> (дата звернення: 14.10.2021)

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 2
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ"

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2018	12	01
41274114		
3510100000		
240		
80.10		

Територія КІРОВОГРАДСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання приватна

Вид економічної діяльності Діяльність приватних охоронних служб

Середня кількість працівників 10

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця ВЕЛИКА ПЕРМСЬКА, буд. 11-А, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25006

567877

Баланс на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-мс Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010	-	42,4
первісна вартість	1011	1,4	68,6
знос	1012	(1,4)	(26,2)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	42,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	15,3	140,3
Поточна дебіторська заборгованість	1155	65,2	1 095,9
Гроші та їх еквіваленти	1165	842,0	259,0
Інші оборотні активи	1190	-	3,2
Усього за розділом II	1195	922,5	1 498,4
Баланс	1300	922,5	1 540,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	5,0	5,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	278,1	1 152,1
Усього за розділом I	1495	283,1	1 157,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	114,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	555,1	120,8
розрахунками з бюджетом	1620	64,5	96,0
розрахунками зі страхування	1625	2,5	5,4
розрахунками з оплати праці	1630	9,3	21,7
Інші поточні зобов'язання	1690	8,0	25,8
Усього за розділом III	1695	639,4	269,7
Баланс	1900	922,5	1 540,8

Додаток Б

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (форма № 1-мс)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ"

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2019	10	01
41274114		
3510100000		
240		
80.10		

Територія КІРОВОГРАДСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання приватна

Вид економічної діяльності Діяльність приватних охоронних служб

Середня кількість працівників, осіб 14

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця ВЕЛИКА ПЕРМСЬКА, буд. 11-А, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25006

0522567877

1. Баланс на
на 30 вересня 2019 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	42,4	37,2
первісна вартість	1011	68,6	113,9
знос	1012	(26,2)	(76,7)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	42,4	37,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	140,3	31,0
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1 095,9	1 331,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	259,0	66,0
Інші оборотні активи	1190	3,2	-
Усього за розділом II	1195	1 498,4	1 428,8
Баланс	1300	1 540,8	1 466,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	5,0	5,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 152,1	1 288,4
Усього за розділом I	1495	1 157,1	1 293,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595	1595	114,0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	120,8	35,0
товари, роботи, послуги	1620	96,0	62,3
розрахунками з бюджетом	1625	5,4	8,3
розрахунками зі страхування	1630	21,7	30,7
розрахунками з оплати праці	1690	25,8	36,3
Інші поточні зобов'язання	1695	269,7	172,6
Усього за розділом III	1900	1 540,8	1 466,0
Баланс			

Додаток В

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (з урахуванням змін)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОХОРОННО-ПОЖЕЖНИЙ ЗАХИСТ"	Дата (рік, місяць, число)	2021 01 01
Територія	КРОПИВНИЦЬКИЙ	за ЄДРПОУ	41274114
Організаційно-правова форма господарювання	товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	3510100000
Вид економічної діяльності	Діяльність приватних охоронних служб	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників, осіб	14	за КВЕД	80.10
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця ВЕЛИКА ПЕРМСЬКА, буд. 11-А, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25006		567877

1. Баланс на
на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив			
1	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :			
первісна вартість	1010	37,2	12,5
знос	1011	113,9	162,2
Інші необоротні активи	1012	(76,7)	(149,7)
Усього за розділом I	1090	-	-
II. Оборотні активи			
Запаси	1095	37,2	12,5
Поточна дебіторська заборгованість	1100	31,0	40,8
Гроші та їх еквіваленти	1155	1 331,8	1 103,0
Інші оборотні активи	1165	66,0	657,8
Усього за розділом II	1190	-	-
Баланс	1195	1 428,8	1 801,6
	1300	1 466,0	1 814,1

Пасив			
1	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1400	5,0	5,0
Неоплачений капітал	1420	1 288,4	1 606,0
Усього за розділом I	1425	(-)	(-)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
	1495	1 293,4	1 611,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1595	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1600	-	-
товари, роботи, послуги			
розрахунками з бюджетом	1615	35,0	76,5
розрахунками зі страхування	1620	62,3	81,4
розрахунками з оплати праці	1625	8,3	9,1
Інші поточні зобов'язання	1630	30,7	35,8
Усього за розділом III	1690	36,3	0,3
Баланс	1695	172,6	203,1
	1900	1 466,0	1 814,1

Додаток Г

Таблиця діючої облікової ставки НБУ

Облікова ставка Національного банку України	
2021 рік	
Період	% річних
з 22.01	6,0
з 05.03	6,5
з 16.04	7,0
з 18.06	7,5
з 23.07	8,0
з 10.09	8,5
з 22.10	8,5

Додаток Д

Таблиця індексів інфляції за 2011-2021 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Січень	101,0	100,2	100,2	100,2	103,1	100,9	101,1	101,5	101,0	100,2	101,3
Лютий	100,9	100,2	99,9	100,6	105,3	99,6	101,0	100,9	100,5	99,7	101,0
Березень	101,4	100,3	100,0	102,2	110,8	101,0	101,8	101,1	100,9	100,8	101,7
Квітень	101,3	100,0	100,0	103,3	114,0	103,5	100,9	100,8	101,0	100,8	100,7
Травень	100,8	99,7	100,1	103,8	102,2	100,1	101,3	100,0	100,7	100,3	101,3
Червень	100,4	99,7	100,0	101,0	100,4	99,8	101,6	100,0	99,5	100,2	100,2
Липень	98,7	99,8	99,9	100,4	99,0	99,9	100,2	99,3	99,4	99,4	100,1
Серпень	99,6	99,7	99,3	100,8	99,2	99,7	99,9	100,0	99,7	99,8	99,8
Вересень	100,1	100,1	100,0	102,9	102,3	101,8	102,0	101,9	100,7	100,5	101,2
Жовтень	100,0	100,0	100,4	102,4	98,7	102,8	101,2	101,7	100,7	101,0	
Листопад	100,1	99,9	100,2	101,9	102,0	101,8	100,9	101,4	100,1	101,3	
Грудень	100,2	100,2	100,5	103,0	100,7	100,9	101,0	100,8	99,8	100,9	
Всього за рік *	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	105,0	
Середньомісячний темп росту	100,3	99,9	100,0	101,9	103,1	101,0	101,1	100,8	100,3	100,4	
Середньорічний темп росту	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7	113,9	114,4	110,9	107,9		