

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:

**«Підвищення ефективності господарської
діяльності підприємства
(на прикладі ТОВ «Коліймаш» м. Кропивницький)»
«Improvement of efficiency of economic
activities an enterprise»**

Виконав здобувач вищої освіти
2м курсу, групи ЕП-20м(1,4)
ОПП «Економіка підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»

_____ Лунгул І.О.

«15» грудня 2021 р.

Керівник роботи: к.т.н., доцент

_____ Ольга ЧУМАЧЕНКО

«15» грудня 2021 р.

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний

Кафедра Економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 051 – «Економіка»

Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ:

**Завідувач кафедри економіки
та підприємництва**

(підпис)

(наук. ступінь, вч. звання, ім'я та прізвище)

«___» _____ 2021 року

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

Лунгула Ігоря Олеговича

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Підвищення ефективності господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Коліймаш» м. Кропивницький)»

2. Керівник роботи Чумаченко Ольга Сергіївна, к.т.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту 10 грудня 2021 р.

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: дослідження теоретико-методологічних основ управління ефективністю діяльності суб'єкта господарювання, розробка практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня на основі формування і застосування дієвих управлінських рішень та інвестування на підприємстві машинобудівної галузі (на прикладі ТОВ «Коліймаш»). Завдання: розкрити теоретико-методологічні засади підвищення ефективності діяльності підприємства; розкрити сутність поняття «економічної ефективності потенціалу підприємства»; проаналізувати методичні підходи до оцінки ефективності підприємства з метою виявлення резервів її зростання; розкрити сутність та складові системи та механізму управління ефективністю діяльності підприємства; провести аналіз показників ефективності господарювання; визначити напрями подальшого розвитку та зміцнення економічного потенціалу досліджуваного підприємства; обґрунтувати заходи підвищення рентабельності машинобудівного підприємства

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	2.09.21-20.09.21	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства»	21.09.21-10.10.21	
3.	Написання другого розділу «Аналіз показників ефективності господарювання ТДВ «Коліймаш»	11.10.21-11.11.21	
4.	Написання третього розділу «Пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності	12.11.21-05.12.21	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	06.12.21-09.12.21	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	10.12.21-15.12.21	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту	10.12.21-15.12.21	

Дата видачі завдання

«_1_» _вересня_ 2021_ р.

Керівник роботи _____ *Чумаченко О.С.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

«_1_» _вересня__ 2021 р.

Здобувач _____ *Лунгун І.О.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

З М І С Т

ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Ефективність господарської діяльності підприємства та використання його економічного потенціалу	6
1.2. Структура економічного потенціалу та напрями підвищення ефективності діяльності підприємства	13
1.3. Взаємозв'язок економічного потенціалу з іншими видами потенціалів та оцінка ефективності господарювання	20
1.4. Економічний потенціал та його зв'язки з виробничим та ресурсним потенціалами	27
2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТДВ «Коліймаш»	31
2.1. Загальна характеристика підприємства	34
2.2. Аналіз показників господарської діяльності підприємства	38
2.3. Характеристика фінансово-економічних результатів роботи підприємства	47
2.4. Регресійний аналіз ефективності господарювання	51
3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	56
3.1. Інвестиційний проект створення дільниці переробки металобрухту	56
3.2. Розрахунок планових інвестиційних витрат у створення дільниці по переробці металобрухту	59
3.3. Розрахунок прогнозних фінансово-економічних результатів роботи дільниці переробки металобрухту	62
3.4. Соціально-економічна ефективність запропонованих заходів підвищення ефективності господарювання підприємства	67
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку суспільства набуває особливого значення проблема правильної оцінки ефективності господарської діяльності промислового виробництва і якості роботи підприємств. Поставлені завдання будуть виконані за умов систематичного аналізу витрат і результатів виробництва, встановлення основних показників, що характеризують економічну ефективність виробництва і відображають раціональне використання всіх резервів виробничого потенціалу підприємств (вдосконалення управління виробництвом в цілому, використання ресурсів, модернізації технічної бази). Розгляду цих актуальних проблем присвячено кваліфікаційну роботу І.О. Лунгула.

Метою дослідження є формування фінансово-економічного механізму підвищення ефективності господарської діяльності машинобудівного підприємства ТДВ «Коліймаш».

Об'єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність та процеси формування фінансово-економічного механізму підвищення ефективності господарської діяльності підприємства ТДВ «Коліймаш».

Предметом дослідження є комплекс, що включає теоретичні, методичні та практичні підходи для розробки заходів підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Коліймаш».

Методи дослідження: логічні, аналітичні, графічні, синтезу, порівняння, статистичні, кореляційно-регресійного аналізу, факторного моделювання, відносних показників, порівняльний системний підхід, прогнозування, економіко-математичного моделювання. Візуалізація даних виконана у вигляді таблиць та графіків.

Інформаційною базою здійсненого дослідження стали діючі вітчизняні законодавчі та нормативні акти, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, матеріали періодичної преси, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності ТДВ «Коліймаш», результати самостійних авторських досліджень ринку, дані з мережі Інтернет.

Для досягнення мети були вирішені такі **завдання**:

- розглянуто поняття ефективності господарської діяльності підприємства та її визначальні характеристики;

- представлено систему основних показників ефективності діяльності підприємства;

- розглянуто методологію оцінки ефективності діяльності підприємств;
- зазначено господарсько-правові засади функціонування та загальну характеристику ТДВ «Коліймаш»;
- проаналізовано фінансово-економічний стан підприємства ТДВ «Коліймаш»;
- виконано діагностику показників ефективності господарювання ТДВ «Коліймаш»;
- обґрунтовано способи підвищення ефективності виробництва та запропоновані напрями модернізації технічної бази з урахуванням організаційно-економічних особливостей підприємства ТДВ «Коліймаш».

Наукова новизна кваліфікаційної роботи: обґрунтовані автором теоретичні засади дослідження напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства на основі аналізу відомих з наукових джерел та методичний підхід, розроблений для досягнення даних результатів, пов'язаних з особливостями підвищення ефективності виробництва продукції на машинобудівному підприємстві, обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва продукції на основі модернізації технічної бази, оновлення об'єкта дослідження.

Практична цінність. Запропоновані інвестиційні заходи оновлення основних фондів, заміна морально застарілого обладнання на нове, сучасне, приведення його у відповідність з новими вимогами і нормами, технічними умовами, показниками якості разом із використанням резервів технічної бази підприємства щодо створення ділянки переробки металобрухту є обґрунтованими та значущими і можуть бути використані у практиці господарювання як на ТДВ «Коліймаш», так і на інших підприємствах даної галузі.

Обсяг дипломної роботи – 78 аркушів друкованого тексту (без додатків).

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Ефективність господарської діяльності підприємства та використання його економічного потенціалу

Дослідження наукових публікацій, у яких використовується поняття «економічний потенціал», показує, що, несучи певне смислове навантаження, ця категорія інтерпретується автором і сприймається читачем по-різному залежно від авторського контексту.

Таким чином, категорія «економічний потенціал» певною мірою абстрагована і через сказане носить універсальний характер. Можна виділити чотири підходи до визначення та розуміння сутності поняття «економічний потенціал» [25]:

1. Економічний потенціал, як макроекономічна категорія, тобто. як сукупна здатність галузей народного господарства (визначення 3 (Молчан) таблиця 1). Отже, економічний потенціал визначає здатність виробництва матеріальних благ. Характерною рисою є зв'язок між поняттями «національне багатство», «рівень економічного розвитку».

2. Економічний потенціал як сукупність наявних ресурсів (визначення 8 таблиця 1) (О. Тодойсечук, Б. Плишевський, Ю. Личкін). Цей підхід є причиною виникнення складових економічного потенціалу: інвестиційного потенціалу, виробничого потенціалу, кадрового потенціалу, природноресурсного потенціалу.

3. Ототожнення термінів «економічний потенціал», «економічна міць» та «народногосподарський потенціал» (Е.П. Горбунов). Цей підхід має істотні недоліки. Оскільки поняття «народне господарство» ширше, ніж «економіка», те й народногосподарський потенціал повинен включати економічний, але не бути рівним йому. Поняття «економічна міць» застосовується до накопичених економічних ресурсів, тоді як потенціал визначає лише можливі.

4. Економічний потенціал як наслідок економічних та виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності (визначення 6 таблиця 1).

Може бути запропонована й інша класифікація підходів до визначення «економічний потенціал», яка дозволяє більш раціонально та прагматично використовувати його в теорії економічного аналізу та практики бізнесу.

Критичний аналіз наявних підходів до визначення «економічний потенціал» призводить до висновку, що не слід протиставляти поняття «потенціал» та «ресурси». Будь-який вид потенціалу є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів, прив'язаною до місця та часу.

Коли потенціал розглядається як сукупність ресурсів, його оцінка полягає у встановленні якісних та кількісних характеристик значень окремих видів ресурсів, причому їх взаємний вплив не враховується та не вимірюється. Коли йдеться про систему ресурсів, то характеристики її окремих складових мають доповнюватись показниками, що описують систему загалом [43].

Розглядаючи потенціал з погляду результативного підходу, необхідно враховувати та виражати у показниках усі фактори, які визначають здатність забезпечувати функціонування системи. І тому необхідно визначити системні (результуючі) показники всіх видів ресурсів, знати спосіб їх використання та управління ними, тобто. необхідно враховувати як ресурси, а й накопичені (ще використовувані) резерви. А щоб у підприємства був достатній запас резервів, їх потрібно створювати. У цьому полягає принципове питання формування економічного потенціалу.

Резервний підхід пояснює, що необхідно проводити розмежування між поняттями «потенціал» та «резерви». У «потенціалі» відбивається і існуюче, і можливе (потенційне), а «резервах» – лише можливе, невикористане. Отже, використовувані резерви – це суттєва, але з єдина частина економічного потенціалу.

На підприємстві завжди існують відхилення між створеними можливостями та їх фактичним використанням.

Невикористані повноваження виступають як виробничих резервів, які у кінцевому рахунку відбивають ступінь використання економічного потенціалу.

Можна сміливо сказати, що потенціал – це єдність тимчасових і просторових характеристик.

Він одночасно координує три рівні зв'язків та відносин:

1. Відбиває минуле, тобто. являє собою сукупність властивостей, накопичених системою у процесі її становлення та зумовлюють її можливість до функціонування та розвитку. У цьому плані поняття

"Потенціал" фактично ототожнюється з поняттям "ресурс".

Таким чином, підприємство в оцінці економічного потенціалу відштовхується від показників попереднього періоду та констатує нарощування цієї категорії. Це є неефективним, оскільки насамперед підприємство має відштовхуватися не від власних показників, які можуть не відповідати вимогам сучасної ситуації на ринку, а від показників у середньому у галузі або загалом по країні.

2. Характеризує сьогодення з погляду практичного застосування та використання можливостей. Виникає поняття «реалізована» та «нереалізована» можливості, і поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв».

Тут слід зазначити той факт, що нереалізовані можливості елементів потенціалу знижують ефективність його функціонування, наприклад трудові навички, що не використовуються в роботі, втрачаються, нереалізовані особистісні здібності руйнуються. І навпаки, оптимально реалізовані можливості забезпечують гнучкість і маневреність розвитку підприємства в бізнес-середовищі, що змінюється.

3. Орієнтований на розвиток (майбутнє): потенціал містить елементи майбутнього розвитку.

Приналежність економічного потенціалу до трьох тимчасових форм зображено як схеми на рис. 1.1.

Представимо цю схему у вигляді моделі:

$$\text{ЭП}_{\text{баз}} \pm \text{ЭП}_{\text{тек}} + \text{ЭП}_{\text{страт.}}$$

Економічний потенціал на даний момент може мати як позитивне (тенденція до нарощування), так і негативне значення (тенденція до спаду), а стратегічний потенціал передбачає лише обґрунтоване нарощування.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених вище станів, що і відрізняє його від таких на перший погляд близьких йому понять, як «ресурс» і «резерв».

Крім розбіжностей у термінах «економічний потенціал» ряд авторів розділилися в думках щодо рівнів, які характеризують це поняття.

Одні дослідники дійшли висновку, що економічний потенціал може існувати й оцінюватися лише у часі й характеризувати фактом досягнутий рівень розвитку.

Відповідно до іншого погляду економічний потенціал може бути представлений як:

– досягнутий (фактичний) потенціал – сукупність основних фондів та величини валової продукції галузей, створених при фактично досягнутому організаційному рівні розвитку продуктивних сил та ступеня використання потенційних можливостей виробничого апарату;

– перспективний економічний потенціал, який розкриває максимальну можливість господарської системи, що визначає максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ та послуг,

яких можна досягти за ідеальних умов виробництва та оптимального використання ресурсів [2].

Відповідно до перших трьох підходів (ресурсному, результативному та цільовому) оцінка економічного потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання системи готівкових ресурсів.

А вже цю здатність підприємство реалізує, використовуючи резерви (четвертий підхід).

Таким чином, в результаті аналітичної роботи стає зрозуміло, що всі існуючі підходи до визначення категорії «економічний потенціал» мають як переваги, так і недоліки і не є абсолютно вірними. Але існування кожного їх є життєво важливим визначення економічного потенціалу. Отже, для цієї категорії необхідно розробити новий підхід, наприклад системний, який включав би всі існуючі на сьогоднішній день підходи.

Модель нового підходу виглядатиме так:

Системний підхід = Цільовий підхід + Ресурсний підхід +
+ Резервний підхід + Результативний підхід.

Іншими словами, кожне підприємство повинне мати певні цілі, досягнення яких здійснюється за рахунок використання ресурсів та резервів, що призводить до певного (в ідеалі до бажаного) результату. Якщо уявити це на схемі, вона відповідатиме рис. 1.2.

Дуже важливою є наявність як прямих, так і зворотних зв'язків. Прокоментуємо принцип взаємозв'язку структурних складових нового підходу визначення економічного потенціалу. Наприклад, цілі формують систему ресурсів та резервів, а в свою чергу ресурси та резерви коригують цілі; за допомогою ресурсів та резервів підприємство досягає цілей, тобто. отримує результат, а результат впливає на цілі. Таким чином, усі чотири складові мають працювати у системі. Крім того, елементи економічного потенціалу повинні допомагати підприємству швидко адаптуватися до ситуації, що постійно змінюється на ринку, тобто. можливе в комплексі із системним підходом застосування ситуаційного підходу (системно-ситуаційний підхід).

Сутнісне розуміння економічного потенціалу наводить на думку про те, що в ньому є дві складові:

1. Видимий елемент, який можна оцінити кількісно.

2. Невидимий елемент, що існує у кожному елементі організації як системи та виявляє себе лише у процесі спільної діяльності всіх функцій та елементів підприємства, тобто. у процесі функціонування організації.

Підсумовуючи всі вищевикладені підходи, можна назвати основні загальні риси економічного потенціалу:

- ☐ потенціал є динамічною характеристикою та проявляється лише у процесі його використання;
- ☐ використання потенціалу має супроводжуватися його зростанням;
- ☐ процеси використання та нарощування потенціалу є безперервними та доповнюють один одного;
- ☐ економічний потенціал – категорія, що характеризує здібності, можливості підприємства, які насамперед пов'язані з характером та особливостями соціально-економічних відносин та взаємодій між людьми, підприємствами;
- ☐ економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів;
- ☐ ресурси мають бути залучені у виробництво або максимально підготовлені до використання;
- ☐ на економічний потенціал величезний вплив має галузева приналежність (умови та обмеження тієї чи іншої галузі);
- ☐ необхідність розвитку підприємства і потреба в адаптації до сучасних умов, що постійно змінюються.

Найчастіше дослідники недостатньо повно враховують перелічені особливості економічного потенціалу. З іншого боку, найчастіше їх цікавить досягнутий чи експлуатований потенціал, а чи не потенціал розвитку.

Беручи до уваги існуючі підходи, проаналізувавши всі визначення, враховуючи сучасні умови провадження господарської діяльності, можна запропонувати як найбільш прийнятний і більш повно відображає суть категорії «потенціал» таке визначення: «економічний потенціал – наявність ресурсів та резервів, залучених у виробництво або не залучених в даний момент, тобто. авансованих, сукупних можливостей формувати та

задовольняти потреби в товарах та послугах, оптимально використовуючи наявні ресурси та враховуючи умови та обмеження в рамках галузевої приналежності підприємства».

Однак у цьому випадку необхідно надати нового сенсу поняттям «ресурси» та «резерви». Найбільш прийнятним, з погляду, є варіант, запропонований Е.В. Басалаєва [44]:

«Економічними ресурсами є можливості трансформації наявних господарських засобів та їх джерел на інші для підвищення корисності їх використання при досягненні встановлених цілей».

«Резерви – процес накопичення чи пошуку ресурсів за її недостатності задля досягнення поставленої мети».

Трансформація існуючих трактувань у цьому ключі дозволяє ув'язати поняття ресурси з резервами, які при дослідженні економічного потенціалу слід розглядати у тандемі.

Аналіз публікацій, пов'язаних із категорією «потенціал», свідчить про те, що поняття «економічний потенціал» було вивчено недостатньо, а точніше, зовсім слабо, багато питань випало з поля зору дослідників.

Лише одне твердження є незаперечним фактом і вимагає додаткового докази, саме: економічний потенціал – складна, багатогранна система, що має певної внутрішньої структурою і характеристиками. Структура потенціалу є ключовим чинником, що накладає відбиток діяльність всього підприємства.

Важливо відзначити, що відсутність єдиного підходу до визначення категорії «економічний потенціал» не дає права дослідникам говорити про неспроможність того чи іншого підходу, оскільки кожен із вчених розглядає економічний потенціал з одного боку, виділяючи одну характерну рису даної категорії, не враховуючи Можливості застосування системного підходу. Однак кожна позиція, представлена тим чи іншим дослідником, має раціональну основу та право на існування.

Так, Ю.М. Клепиков ділить економічний потенціал на трудовий, інвестиційний та інноваційний підпотенціали.

Фабрикант Б.А. виділяє виробничо-економічний потенціал, що складається з таких видів: виробничий, науково-технічний, фінансово-економічний, соціально-трудоий. Причому вчений дійшов висновку, що потенціал може мати рівні: високий (значний), середній та низький (незначний). Якщо підприємство повністю використовує виробничу потужність, відрізняється стабільністю у роботі з урахуванням розширеного виробництва, потенціал вважається високим. Якщо підприємство має протилежні характеристики, то воно має низький рівень потенціалу. Якщо підприємство працює стабільно, без розширення виробництва, потенціал є середнім.

Отже, у процесі дослідження підходів, що існують у науці, діапазон думок досить широкий, проте з'являється адресність і виявляються причини виникнення конкретних видів потенціалу.

Головний феномен економічного потенціалу у тому, що це існуючі нині визначення мають певний сенс, тобто. у них закладена частка істини, яка дозволяє повністю відкидати ті чи інші трактування. Проте завжди слід враховувати, що формулювання визначення категорії «економічний потенціал» трансформуватиметься залежно від галузевої належності конкретного підприємства.

Автори навчального посібника погоджуються з думкою В.В. Шличкова, А.Д. Арзамасцева та Є.П. Фадєєва, які вважають, що для економічного аналізу, оцінки та прогнозування величини потенціалу (на рівні підприємства) необхідно виділити головні його структурні елементи. На основі цього економічний потенціал дозволить охарактеризувати ринкові можливості підприємства, а всі інші категорії розглядатимуться лише як фактори та умови ефективного його використання.

1.2. Структура економічного потенціалу та напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Оскільки досі питання про затвердження єдиного (фундаментального)

визначення поняття «економічний потенціал» залишається відкритим, мають місце розбіжності щодо структурних елементів даної категорії.

Згідно з однією з версій дослідників економічний потенціал має структуру, наведену на рис. 1.3.

Ця структура призводить до деякого протиріччя розуміння суті економічного потенціалу. У схемі як елементи економічного потенціалу підприємства представлені «внутрішні»¹ (авт.) види потенціалів (технологічний потенціал, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, ринковий потенціал (мається на увазі внутрішній ринок, на якому діє підприємство) та «зовнішні»² види потенціалів: зовнішньоекономічний потенціал. Навіть якщо розглядати зовнішньоекономічний потенціал на рівні підприємства, то він буде

1 «Внутрішні» види потенціалів – ті види потенціалів, які належать якогось підприємству і розглядаються у межах цього підприємства, тобто. на мікрорівні.

2 «Зовнішні» види потенціалів – ті види потенціалів, які є макрорівні, тобто. лише на рівні галузі, регіону, країни.

Також залишається незрозумілим, що автори мають на увазі під такими елементами економічного потенціалу, як потенціал сфери виробництва та сфери послуг. Можна сказати, що економічний потенціал поділяється за сферами застосування на два види: у сфері виробництва та у сфері послуг.

Цей варіант структури представляє економічний потенціал у спрощеному вигляді та показує, за що саме відповідає той чи інший елемент, виділений у даній схемі: трудовий потенціал + інноваційний сприяють розвитку, ресурсний потенціал відповідає за економічність тощо.

Неспроможність цієї класифікації насамперед у тому, що і праця, і земля, і підприємницькі здібності є капіталом. З іншого боку, немає підстав вважати величину прибутку лише наслідком реалізації підприємницьких здібностей [45-47].

Сьогодні існує вже більш вдосконалена класифікація, запропонована професором Б.М. Генкіним: компоненти засобів виробництва (капітал), компоненти природних ресурсів (земля), продукція, трудовий потенціал (праця + підприємницькі здібності). Вчений у своїй класифікації виділив як економічний ресурс продукцію, що, з погляду, є недоречним, оскільки продукція – це результат діяльності підприємства, а чи не ресурс.

Крім цього, у вітчизняній літературі можна зустріти ще одну модель формування економічного потенціалу підприємства, засновану на ресурсному підході (рис. 1.6).

У разі вчені розглядають економічний потенціал як процес 3 (процесний підхід). Дослідження економічного потенціалу з цього погляду є дуже корисним. Щоб результативно функціонувати, організації повинні визначати та керувати численними взаємопов'язаними та взаємодіючими процесами.

Проте модель економічного потенціалу як процесу, запропонована російськими вченими, є неповною, оскільки у ній відсутня одна важлива складова – вихід. На наш погляд, цю схему можна трохи трансформувати і надати їй більш цілісного вигляду (рис. 1.8). Отже, із зовнішнього середовища надходять інвестиції, ресурси, інформація та елементи технічного забезпечення, які на вході перетворюються на відповідні види потенціалів. У ході самого процесу формування економічного потенціалу все, що виникло на вході, піддається дії організаційно-економічного та виробничого механізмів (відповідно організаційно-управлінського потенціалу, фінансового потенціалу, виробничо-технологічного потенціалу).

Звернемо увагу на те, що в даній схемі присутні три крапки. Це свідчить про те, що дана модель не є остаточною та може бути будь-якої миті доповнена.

Існує й інша модель, яка також ґрунтується на процесному підході, але описує іншу його частину – сам процес та вихід.

На думку В.Ф. Протасова та А.В. Протасовий, економічний потенціал підприємства характеризують такі компоненти внутрішнього та зовнішнього середовища: людські ресурси, засоби виробництва, фінансові ресурси, інформація (рис. 1.9) [48].

Наведена вище структура показує лише частину процесного підходу (сам процес і вихід), тобто. для дослідників у разі важливий результат (результативний підхід).

Наступний варіант, який описує елементи економічного потенціалу, швидше за все, знайде застосування у бухгалтерській сфері (рис. 10). Запропонований варіант враховує резерви, тобто. заснований вже на резервному підході.

Ця схема показує, що економічний потенціал є сумою досягнутого потенціалу та потенціалу розвитку. Активи є не що інше, як економічні ресурси підприємства, а пасиви є правом власності на ці економічні ресурси.

Загалом майнове становище визначається наявністю та розміщенням майна та капіталу. Зіставлення даних показників допомагає оцінити фінансове становище підприємства. Справді, і майнове, і фінансове становище характеризує економічний потенціал підприємства міста і розглядається в його оцінці.

Такий підхід із погляду статичної оцінки економічного потенціалу підприємства корисний. Однак для оцінки вартості підприємства необхідно розглядати економічний потенціал підприємства як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи готівкових ресурсів. У цій ситуації потрібна оцінка як ресурсів, що є у підприємства, а й резервів, виявлених у результаті проведеного аналізу використання економічного потенціалу.

Слід зазначити, що вплив довкілля може бути істотним, наприклад маркетингові дослідження можуть виявити потреба у зміні напрями діяльності чи диверсифікації виробництва підприємства, що зробить

«непотрібними» окремі активи чи вимагатиме додаткових інвестицій. Цей варіант так само, як і попередні, не дозволяє точно відповісти на запитання: «А що ж все-таки являє собою економічний потенціал?»

Як основні характеристики економічного потенціалу можна назвати такі.

1. Майновий стан підприємства.
2. Становище над ринком.
3. Забезпеченість виробничими ресурсами.
4. Ефективність виробництва.
5. Фінансовий стан.

Усі дослідники дійшли загального висновку, що сукупний економічний потенціал підприємства утворюється з окремих доданків,

наприклад, таких як трудовий, організаційний, науково-технічний, виробничий, підприємницький та фінансовий потенціал тощо. Проте досі існують розбіжності щодо того, які саме елементи мають утворювати сукупний потенціал та які взаємозв'язки існують між ними.

Звісно, всі представлені тут варіанти відбивають деяку сутність економічного потенціалу, але з одного боку, тобто. не розкривають усієї складності, багаторівневості, комплексності поняття. Це – спрощені, обмежені однією площиною варіанти. Хоча вони є найбільш зрозумілими для сприйняття, але все-таки не дають цілісного, об'ємного сприйняття цієї категорії.

Ознайомившись із існуючими варіантами структури економічного потенціалу, пропонуємо свій варіант схеми, яка відображає елементи даної категорії (рис. 1.11).

Даний варіант, на наш погляд, є найбільш розгорнутим, але, як і всі інші, може зазнавати конструктивної критики і не претендує на статус фундаментальної моделі.

Головний недолік усіх представлених у методології моделей структури економічного потенціалу полягає в тому, що всі дослідники розглядають це поняття в якійсь одній площині та намагаються «підвести» структуру економічного потенціалу під традиційні параметри, намалювати плоску структуру.

В даному випадку необхідно відійти від звичних (спрощених) для нас схем, щоб дійсно зрозуміти, наскільки складно та незвично це поняття. На наш погляд, структуру економічного потенціалу необхідно представити у вигляді багатогранника, а в даному випадку у вигляді куба, кожна грань якого є елементом, що формує економічний потенціал.

Спробуємо уявити структуру цієї категорії на рис. 1.12.

Отже, шість граней – це шість елементів економічного потенціалу. Причому кожен із елементів можна розділити ще на шість частин:

1. Ресурси, резерви
 - 1.1. Матеріальні
 - 1.2. Фінансові
 - 1.3. Трудові
 - 1.4. Інформаційні
2. Цілі
 - 2.1. Отримання прибутку
 - 2.2. Генерування потоків коштів
 - 2.3. Збереження вартості
 - 2.4. Підтримка якості життя
3. Система управління
 - 3.1. Планування
 - 3.2. Організація
 - 3.3. Стимулювання
 - 3.4. Контроль
1. Діяльність персоналу

1.1. Виробнича

1.2. Аналітична

1.3. Комунікаційна

1.4. Інноваційна

2. Технології

2.1. Одиничне виробництво

2.2. Дрібносерійне виробництво

2.3. Масове (великосерійне виробництво)

2.4. Безперервне (автоматизоване виробництво) Таким чином, модель куба набуває вигляду як на рис. 1.13.

Якщо застосувати логіку, то модель, що вийшла, є прототипом широко відомого кубика Рубіка (4*4). Якщо провести уявні лінії, то вийде, що економічний потенціал складається з 64 кубиків меншого розміру.

І від того, яким чином будуть сформовані дані елементи в залежності від різних комбінацій, і залежатиме стан економічного потенціалу, його динаміка та ефективність використання.

Для застосування підприємствами положень, що розглядаються, важливо перенести їх у практичну площину. Тому обґрунтовано надходять дослідники, конкретизуючи економічний потенціал серед інших видів потенціалів та виділяючи відповідні ресурси як якусь кількісну оцінку можливостей підприємства у різних сферах його діяльності.

Більш детальне дослідження дозволило встановити, що з перелічених видів потенціалів ототожнюються друг з одним. Наприклад, спочатку різниця не проводилася між виробничим та економічним потенціалом, виробничим та ресурсним потенціалом, інноваційним та науково-технічним потенціалом, комерційним та підприємницьким потенціалом, трудовим та організаційно-управлінським потенціалом, маркетинговим, ринково-збутовим та торговим потенціалами.

Крім того, величезний інтерес становлять не тільки структура та елементи категорії «економічний потенціал», а й взаємозв'язки між категорією «економічний потенціал» та елементами та між елементами всередині цієї категорії.

1.3. Взаємозв'язок економічного потенціалу з іншими

видами потенціалів та оцінка ефективності господарювання

Через війну глибокого аналізу виникла думка, що елементи категорії «економічний потенціал» взаємодіють між собою як у горизонтальному, і на вертикальному рівні, тобто. структуру економічного потенціалу можна як ієрархії, чи, простіше кажучи, за принципом «матрьошки» (рис. 1.14). Акцентуємо увагу на тому, що деякі елементи є не лише структурними складовими вищого рівня в ієрархії, але й одночасно входять до складу структурних складових нижчого рівня. Елементи, що є підсистемами категорій нижчого рівня, пропонуємо називати підпотенціалом. Цей фактор є причиною виникнення невизначеності ранжирування елементів категорії «економічний потенціал» та складності дослідження даного поняття.

Внесемо деяку ясність у вивчення поняття «економічний потенціал». Розглянемо більш детально взаємодію економічного потенціалу з його елементами та спробуємо визначити, які з елементів є складовими економічного потенціалу та, навпаки, сам економічний потенціал є складовою яких категорій.

Економічний потенціал як здатність ефективного використання ресурсного потенціалу. Перший розділ може привести читачів до висновку, що економічний потенціал та ресурси в принципі тотожно рівні, оскільки ресурси є невід'ємною частиною цього поняття. Як принципової відмінності між цими термінами можна назвати те що, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а економічний потенціал невіддільний від суб'єктів діяльності, тобто. Крім матеріальних і нематеріальних коштів він

включає можливості працівника, колективу, підприємства ефективного використання наявних ресурсів [49].

Як було зазначено вище, поняття «економічний потенціал» різними авторами трактується по-різному. Оцінивши всі визначення, можна сказати, що під економічним потенціалом, що є основою господарську діяльність підприємств, слід розуміти сукупні можливості організації, реалізовані лише за наявності ресурсів.

Таким чином, при оцінці та управлінні економічним потенціалом підприємства доцільно використати термін «ресурсний потенціал».

Сформулюємо цілком очевидну думку у тому, що обсяг і якість ресурсів формують ресурсні можливості підприємства. Але оскільки підприємство має можливість трансформувати ресурси, то підприємство стикається з необхідністю вибору оптимальної комбінації ресурсів з безлічі альтернативних варіантів. Різноманітність комбінацій ресурсів свідчить про неоднозначність значень ресурсного потенціалу. У зв'язку з тим, що кожен варіант поєднання ресурсів має свої оптимальні пропорції, можна припустити, що виникатимуть деякі надлишки ресурсів, які не задіяні в процесі виробництва і мають низьку здатність трансформації в ресурси іншого виду [50].

Ресурсний потенціал дозволяє враховувати величину накопичених ресурсів, рівень використання можливостей і величину створеного суспільного продукту [51].

Узагальнення теоретичних поглядів вчених дозволяє констатувати, що у економічній літературі існують різні позиції змісту категорії «ресурсний потенціал». При цьому одні вважають, що ця категорія є сукупністю різнорідних видів ресурсів, без урахування їх якісної сторони. Інші впевнені, що ресурсний потенціал є матеріальну основу виробництва, але у статиці, тобто. досі їх залучення у виробничий процес [51]. Треті не враховують цільове призначення ресурсного потенціалу. Як економічна категорія

ресурсний потенціал виражає відносини між людьми з приводу акумуляції та використання наявних можливостей [51].

Ресурсний потенціал – це система ресурсів, використовуваних комплексно, тобто. Ця категорія передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність та взаємозамінність окремих ресурсів у процесі виробничої діяльності підприємства. Збільшення у системі одного будь-якого ресурсу веде відповідно до одночасного збільшення кількості іншого ресурсу.

Незнання можливостей та величини невикористаних резервів кожного підприємства призводить до необґрунтованого нарощування ресурсного потенціалу [52].

Ресурсний потенціал, як і економічний потенціал, визначає як реальну, і потенційну можливість споживання ресурсів, тобто. страхові запаси, і навіть як сформовану систему ресурсів, а й альтернативні ресурси та його джерела [51].

Дослідники виділяють два підходи у вивченні ресурсного потенціалу: ресурсний та результативний. Ресурсний підхід розглядає ресурсний потенціал як сукупність ресурсів [51]. Його оцінка здійснюється з допомогою визначення вартості доступних ресурсів, а рівень використання – ставленням отриманого результату обсягу використаних ресурсів. Результативний підхід розглядає ресурсний потенціал як здатність підприємства освоювати, переробляти ресурси задоволення потреб. Оцінка величини ресурсного потенціалу зводиться до оцінки максимального обороту товарів при даній кількості, якості та будову ресурсів [51].

Через війну систематизації різноманітних наукових поглядів можна дійти невтішного висновку, що з ресурсним потенціалом слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, скоординованих між собою, використання яких дозволяє досягти максимального економічного ефекту. Згідно з цим визначенням можна констатувати той факт, що поняття «економічний» та «ресурсний» потенціал є синонімічними.

Справді, у межах натурально-речового аспекту вивчення ресурсів важко визначити різницю між категоріями «економічний потенціал» і «ресурсний потенціал».

Тим більше, що за формою одиниці виміру ці потенціали тотожні (виражені у матеріально-речових категоріях, умовних натурально-речових категоріях, універсальному еквіваленті – грошових одиницях, у різних індексах або алгебраїчних виразах) [51]. Разом про те внутрішній зміст цих понять зовсім різне, хоча вони тісно пов'язані друг з одним (рис. 15).

Деякі автори, наприклад, А.Г. Фонотів вважають, що категорія «ресурсний потенціал» ширший за «економічний потенціал» [53]. Відмінність у тому, що економічний потенціал не враховує довгострокову перспективу. Автори даного навчального посібника дотримуються прямо протилежної точки зору: поняття «економічний потенціал» ширше за «ресурсний потенціал», який є складовою економічного потенціалу. Крім того, ресурсний потенціал не включає в свою структуру виробничо-технологічні, організаційні та економічні зв'язки.

Багато дослідників називають ресурсний потенціал фундаментом створення та розвитку економічного потенціалу.

Таким чином, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу підприємства та відображає його потенційні можливості. У той самий час економічний потенціал передбачає реалізацію потенційних можливостей, виражену у досягненні економічного ефекту. Виходячи з цього твердження, можна вивести таке визначення поняття.

Економічний потенціал підприємства – це інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених у ресурсному потенціалі, та реалізації їх задля досягнення економічного ефекту.

Економічний потенціал організації характеризується як наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання, оскільки наявність однакових потенційних можливостей гарантує отримання однакового економічного потенціалу.

На успішне провадження діяльності підприємства впливає ступінь використання економічного потенціалу.

Для оцінки економічного потенціалу виділяють такі його складові, як економічний потенціал, що використовується і не використовується. Перший ототожнюється з економічними ресурсами підприємства, другий пов'язані з оцінкою тієї частини ресурсів, яка може бути залучена до обороту протягом певного періоду часу, тобто. це невикористовується, нереалізована частина економічного потенціалу. І тут проблема полягає в тому, коли та які саме ресурси необхідно використати.

Економічний потенціал залежить від наявності різних видів ресурсів для підприємства, незалежно від цього, використовуються вони чи ні. Проте ці ресурси мають бути оцінені, оскільки їх вартісна оцінка є основою оцінки економічного потенціалу підприємства.

Сказане вище дозволяє дійти невтїшного висновку, що економічний потенціал є генератором, здатним відібрати необхідні ресурси, тобто. має здатність ефективно використовувати ресурсний потенціал.

Аналіз публікацій з проблеми формування та оцінки ресурсного потенціалу, а також його взаємозв'язку з економічним потенціалом розкриває низький рівень її опрацювання на рівні підприємства [54]. Лише у деяких статтях [45] робиться акцент на той факт, що не існує єдиного підходу та єдиної концепції з цих питань, хоча в науковій літературі на макрорівні вони обговорюються досить широко.

Дослідники виділяють два підходи у вивченні ресурсного потенціалу: ресурсний та результативний. Ресурсний підхід розглядає ресурсний потенціал як сукупність ресурсів [51]. Його оцінка здійснюється з допомогою визначення вартості доступних ресурсів, а рівень використання – ставленням отриманого результату обсягу використаних ресурсів. Результативний підхід розглядає ресурсний потенціал як здатність підприємства освоювати, переробляти ресурси задоволення потреб. Оцінка величини ресурсного потенціалу зводиться до оцінки максимального обороту товарів при даній

кількості, якості та будову ресурсів [51].

Через війну систематизації різноманітних наукових поглядів можна дійти невтішного висновку, що з ресурсним потенціалом слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, скоординованих між собою, використання яких дозволяє досягти максимального економічного ефекту. Згідно з цим визначенням можна констатувати той факт, що поняття «економічний» та «ресурсний» потенціал є синонімічними.

Справді, у межах натурально-речового аспекту вивчення ресурсів важко визначити різницю між категоріями «економічний потенціал» і «ресурсний потенціал».

Тим більше, що за формою одиниці виміру ці потенціали тотожні (виражені у матеріально-речових категоріях, умовних натурально-речових категоріях, універсальному еквіваленті – грошових одиницях, у різних індексах або алгебраїчних виразах) [51]. Разом про те внутрішній зміст цих понять зовсім різне, хоча вони тісно пов'язані друг з одним (рис. 1.15).

Деякі автори, наприклад, А.Г. Фонотів вважають, що категорія «ресурсний потенціал» ширший за «економічний потенціал» [53]. Відмінність у тому, що економічний потенціал не враховує довгострокову перспективу. Автори даного навчального посібника дотримуються прямо протилежної точки зору: поняття «економічний потенціал» ширше за «ресурсний потенціал», який є складовою економічного потенціалу. Крім того, ресурсний потенціал не включає в свою структуру виробничо-технологічні, організаційні та економічні зв'язки.

Багато дослідників називають ресурсний потенціал фундаментом створення та розвитку економічного потенціалу.

Таким чином, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу підприємства та відображає його потенційні можливості. У той самий час економічний потенціал передбачає реалізацію потенційних можливостей, виражену у досягненні економічного ефекту. Виходячи з цього твердження, можна вивести таке визначення поняття.

Економічний потенціал підприємства – це інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених у ресурсному потенціалі, та реалізації їх задля досягнення економічного ефекту.

Економічний потенціал організації характеризується як наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання, оскільки наявність однакових потенційних можливостей гарантує отримання однакового економічного потенціалу.

На успішне провадження діяльності підприємства впливає ступінь використання економічного потенціалу.

Для оцінки економічного потенціалу виділяють такі його складові, як економічний потенціал, що використовується і не використовується. Перший ототожнюється з економічними ресурсами підприємства, другий пов'язані з оцінкою тієї частини ресурсів, яка може бути залучена до обороту протягом певного періоду часу, тобто. це невикористовується, нереалізована частина економічного потенціалу. І тут проблема полягає в тому, коли та які саме ресурси необхідно використати.

Економічний потенціал залежить від наявності різних видів ресурсів для підприємства, незалежно від цього, використовуються вони чи ні. Проте ці ресурси мають бути оцінені, оскільки їх вартісна оцінка є основою оцінки економічного потенціалу підприємства.

Сказане вище дозволяє дійти невтішного висновку, що економічний потенціал є генератором, здатним відібрати необхідні ресурси, тобто. має здатність ефективно використовувати ресурсний потенціал.

Аналіз публікацій з проблеми формування та оцінки ресурсного потенціалу, а також його взаємозв'язку з економічним потенціалом розкриває низький рівень її опрацювання на рівні підприємства [54]. Лише у деяких статтях [45] робиться акцент на той факт, що не існує єдиного підходу та єдиної концепції з цих питань, хоча в науковій літературі на макрорівні вони обговорюються досить широко.

Таким чином, питання про сутність ресурсного потенціалу, як і про потенціал у цілому, залишається дискусійним, хоча категорія «ресурсний потенціал» є найпростішим порівняно з іншими елементами економічного потенціалу. Вона знаходиться в самому низу ієрархічних сходів елементів категорії «економічний потенціал» і є досить добре вивченою. В рамках даної категорії розроблена система якісної та кількісної оцінки ресурсного потенціалу

1.4. Економічний потенціал та його зв'язки з виробничим та ресурсним потенціалами

У науковій літературі існує безліч визначень потенціалів: «ресурсний», «виробничий», «економічний». Це призводить до деякого усунення акцентів у визначеннях даних понять, до стирання кордонів між ними. Вочевидь, що це види потенціалів, з одного боку, можна назвати самостійними і повноцінними категоріями, з другого боку, інтерпретувати процес взаємопроникнення потенціалів, «обмін» їх окремими елементами. Головна труднощі аналізу складу будь-якого виду потенціалу у тому, що його елементи функціонують одночасно й у сукупності.

Деякі дослідники стверджують, що економічний потенціал дорівнює виробничому потенціалу, а виробничий потенціал дорівнює ресурсному потенціалу. Звідси напрошується висновок, що економічний потенціал дорівнює ресурсному потенціалу. Насправді все набагато складніше. Важливо відчувати різницю між цими трьома категоріями.

Спочатку виробничий потенціал ототожнювався з ресурсним потенціалом і не існував як самостійна категорія.

У вітчизняній літературі одним із перших поняття «виробничий потенціал» використав А.І. Анчишкін, включаючи у нього «набір ресурсів, які у процесі виробництва набувають форми чинників виробництва» [45].

Відмінності між даними категоріями не існувало, оскільки, говорячи про виробничий потенціал, мали на увазі сукупність ресурсів, пов'язаних із функціонуванням та розвитком підприємства (рис. 1.16). У цьому контексті це було виправдано. Деякі дослідники у складі виробничого потенціалу включали матеріальні ресурси.

Поділ понять «виробничий потенціал» та «ресурсний потенціал» та виділення останнього у самостійну категорію вперше було проведено В.А. Свободіним, який запропонував розрізняти їх, виходячи з того, що виробничий потенціал є збалансованою частиною ресурсного потенціалу. Якщо висловити це математично, то між виробничим потенціалом та ресурсним потенціалом існує такий зв'язок:

Під ресурсним потенціалом мається на увазі сукупність всіх наявних у розпорядженні ресурсів, а під виробничим потенціалом – лише «... сукупність технологічно збалансованих ресурсів, з яких можна виробляти певний обсяг продукції» [43]. Отже, ресурсний потенціал – це синтетичний показник, який, на відміну виробничого потенціалу, узагальнено оцінює обсяг ресурсів незалежно від ефективності їх використання.

Одночасно ряд авторів продовжували ототожнювати ресурсний потенціал та виробничий потенціал.

Так, Ю.В. Василенко та інші вчені вважають, що «виробничий потенціал – це сукупність узгоджених та пропорційно пов'язаних природних та економічних ресурсів, необхідних для виробництва продукції» [58]. Відповідно, дані дослідники визначають виробничий потенціал як частину ресурсного потенціалу. Відповідно до цього визначення ресурсний потенціал стає більш ємним.

Проте можна довести неспроможність даного судження, спираючись те що, що ресурсний потенціал – матеріально-технічна база виробничого потенціалу, отже, лише його частина.

Епштейн Д. та Андрійчук В.Г. припустили, що «виробничий потенціал немає раціональне поєднання ресурсів, це можливість зробити певний обсяг продукції певний час» [39, 40].

Дослідження різних наукових поглядів дозволяє робити висновок, що під ресурсним потенціалом підприємства необхідно розуміти сукупність наявних видів ресурсів, взаємопов'язаних між собою, використання яких дозволяє виробляти продукцію високої якості та забезпечувати попит різних категорій споживачів.

Сьогодні ресурсний потенціал дедалі частіше розглядають як складову частину виробничого потенціалу. Саме ресурсний потенціал, залучений у процес виробництва (без надлишків), визначає виробничий потенціал.

Позиції економістів зводяться до того що, що виробничий потенціал відбиває очікувану результативність виробничих ресурсів, що у діяльності підприємства.

Ресурси, залучені до процесу виробництва, стають складовими виробничого потенціалу, і, економічного потенціалу, тобто. якісно чи кількісно не співпадають із ресурсами як такими. Таким чином, відбувається плавна трансформація від ресурсного потенціалу до виробничого потенціалу та, відповідно, економічного потенціалу.

Ресурсний потенціал - це єдність природних, матеріальних, трудових та фінансових можливостей [61]. Ступінь залучення в процес виробництва відбивається у виробничому потенціалі, який як показник ресурсного потенціалу грає інформативну роль.

Спосіб об'єднання складових виробництва чи ресурсів безпосередньо формує виробничий потенціал чи економічний потенціал. Набувають чинності додаткові якісні ознаки ресурсного потенціалу, які не діяли на попередньому етапі функціонування виробничого потенціалу або економічного потенціалу. Тут можлива ситуація, коли підприємство з меншими трудовими, матеріально-технічними та земельними ресурсами матиме більший виробничий потенціал [47].

Термін «виробничий потенціал» показує, що змістом цієї категорії є продуктивні сили, і відбиває не фактичні результати виробництва підприємств, які потенційні можливості у досягненні цих результатів при належному використанні чинників виробництва.

Виробничий потенціал динамічний, постійно розвивається, тому значення його структурних елементів мають розраховуватися на певний час.

Основними способами нарощування виробничого потенціалу є забезпечення бездефіцитності ресурсів і, відповідно, трансформація інвестиційних коштів у ресурси, що знаходяться в дефіциті.

Часто поняття «виробничий потенціал» підмінюється дуже близьким поняттям «економічний потенціал». Проте близькість цих категорій не є підставою для їх заміни.

До складу економічного потенціалу крім виробничих ресурсів входять фінансові ресурси. При цьому економічний потенціал та виробничий потенціал не слід замінювати, оскільки вони можуть доповнювати одне одного.

У свою чергу, економічний потенціал, а відповідно, і виробничий потенціал характеризуються природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим та науково-технічним потенціалом, залученими до процесу виробництва та виконують економічні функції у діяльності підприємства.

Аналіз економічного потенціалу пов'язаний з розглядом економічних та господарських відносин підприємства із зовнішнім середовищем (ринком, державою). Це пояснюється тим, що підприємство здійснює свою діяльність під постійним впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТДВ «КОЛІЙМАШ»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Підприємство «Кіровоградський завод колійних машин» («Коліймаш») у формі товариства з додатковою відповідальністю створене в результаті роздержавлення і процесу приватизації майна колишнього державного підприємства. Відповідно до наказу №318 від 25.02.1997 р. РВ ФДМУ по Кіровоградській області було випущено акції на суму приватизаційного фонду акціонерного товариства і, в подальшому, зареєстровано (за реєстрац. № 00643-АТ-1) Реєстраційною Палатою виконкому Кіровоградської міської Ради народних депутатів 28.02.1997 р.

Відповідно до рішення зборів акціонерів відкритого акціонерного товариства «Коліймаш» (протокол №2 від 16.07.2011 р.) організаційно-правова форма підприємства змінена з ВАТ «Коліймаш» на товариство з додатковою відповідальністю «Коліймаш» (Наказ №1 по ТДВ «Машинобудівний завод Коліймаш» від 05.10 2011 р.).

Господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників називають *Товариством з додатковою відповідальністю (ТДВ)* [6].

Для ТДВ характерними є наступні основні положення:

1) для статутного капіталу, що формується (у Законі "Про господарські товариства" використовують назву "Сукупний капітал");

2) відповідальність учасників по зобов'язаннях товариства (додаткова, субсидіарна) своїм майном в розмірі, встановленому згідно статуту товариства, іє однаково кратним для всіх учасників до вартості внеску, внесеного кожним

учасником. Засновницькими документами передбачено максимальний розмір відповідальності;

3) в найменуванні товариства міститься :

- його повна назва;
- а також відповідно слова "товариства з додатковою відповідальністю";

4) положення про товариство з обмеженою відповідальністю, застосовуються, якщо інше не передбачено законом та статутом товариства.

Додаткова відповідальність його учасників є особливою суттєвою характеристикою товариства. Мається на увазі, що учасники відповідають за зобов'язаннями ТДВ своїми внесками до статутного фонду, а при їх недостатності, за певних ситуацій, додатково власним майном в однакових (пропорційно до внеску кожного учасника) розмірах для всіх учасників.

Основні переваги ТДВ:

- довіра кредиторів підвищується завдяки наявності додаткової відповідальності;
- акумулювати значні кошти можливо значно швидше;
- можливе утворення за наявності одної особи;
- на різновиди діяльності відсутні обмеження, коли це такі, що дозволені законодавством, обрати можна будь-який із них (при цьому можуть бути потрібні ліцензії);

- кількість учасників може бути необмеженою;
- для підприємства можна обирати назву будь-яку;
- ТДВ можливо зареєструвати як для юридичної або фізичної особи, для громадян України або громадянина іншої держави.

До недоліків ТДВ відносять наступні особливості:

- відповідальність одного з учасників, якщо його визнано як збанкрутілого, буде розподілено пропорційно до їх часток в статутному капіталі товариства між іншими учасниками товариства;
- в ТДВ приймання рішень відбувається лише одноголосно;
- внесок члена ТДВ не може бути проданий чи переданий спадкоємцю;

- у випадку смерті або виходу одного з партнерів, товариство припиняє функціонування [7].

Статут є основним документом, який впорядковує та детально характеризує діяльність підприємства. На зборах учасників 27.05.2019 р. було прийнято Статут ТДВ «Коліймаш» у новій редакції.

У ТДВ «Коліймаш» форма власності є колективною. Загальна кількість власників товариства (входять як фізичні, так і юридичні особи) становить 23 особи.

На рис. 2.1 представлено (станом на 31.12.2020 р.) структуру управління ТДВ «Коліймаш». Збори учасників є вищим органом управління товариством. Товариство очолює директор. В підпорядкуванні у директора є заступник та головний бухгалтер. В табл. 2.1 представлено штатний розклад співробітників підприємства.

Як для керівників, так і для працівників підприємства всіх професій, на підприємстві розроблені посадові інструкції. Цими положеннями співробітники підприємства керуються в своїй роботі.

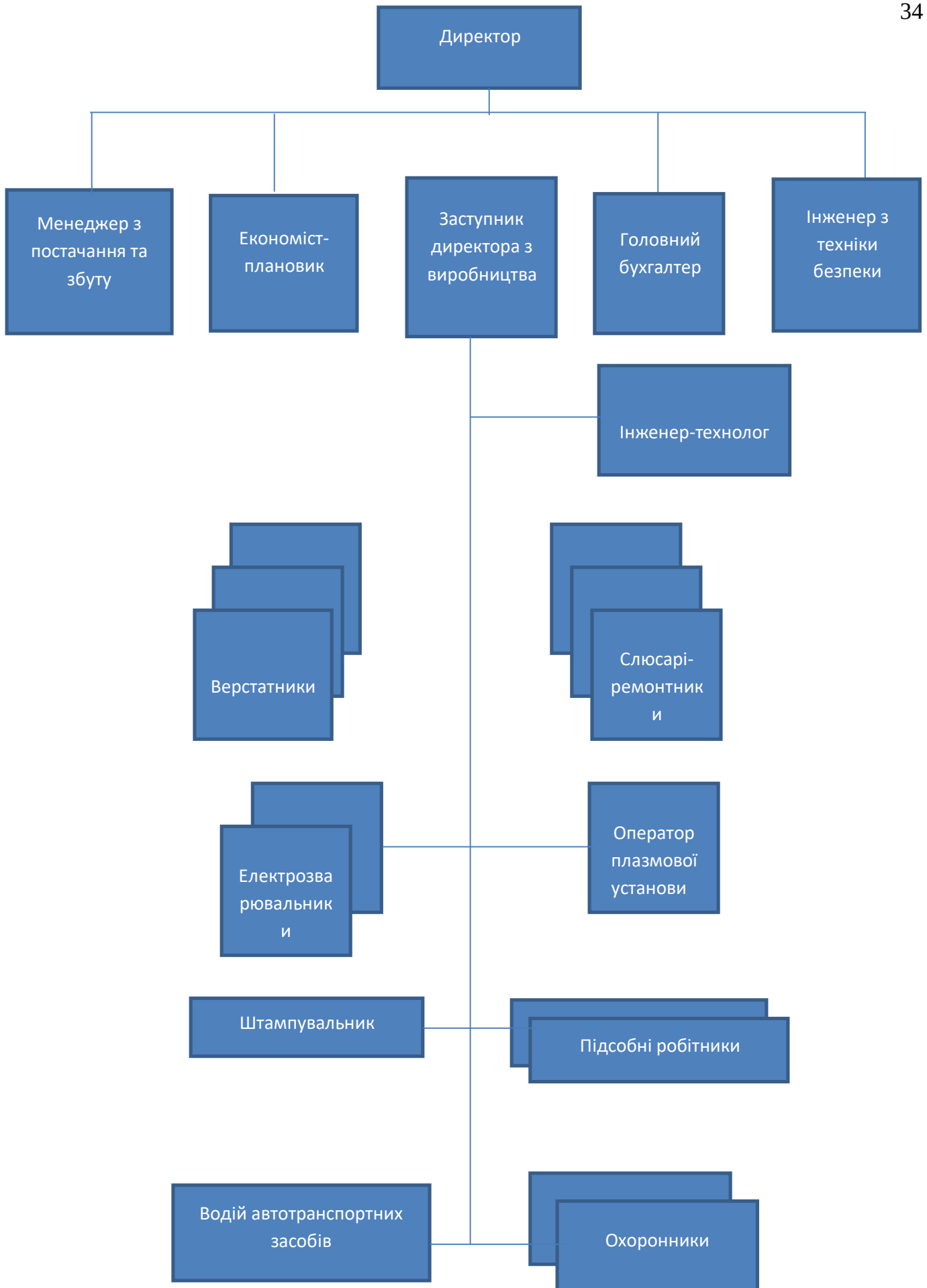


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТДВ «Коліймаш»

Таблиця 2.1 – Штатний розклад ТДВ «Коліймаш» (на 31.12.2020 р.)

Категорії персоналу, посади, професії	Код по класифікатору професій ДК 003.2010	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад, грн	Надбавки та доплати, %	Річний фонд заробітної плати, тис. грн
1	2	3	4	5	6
Управлінський персонал					
1. Директор	1210	1	16500	-	198
2. Заступник директора з виробництва	1210	2	15000	-	180
3. Головний бухгалтер	1231	1	15000	-	180
4. Економіст-плановик	2441	1	12000	-	144
5. Інженер з техніки безпеки	3423	1	12000	-	144
6. Менеджер з постачання та збуту	2443	1	12500	-	150
7. Інженер-технолог	2149	1	13000	-	156
Робітники					
8. Слюсар-ремонтник	7233	3	12500	-	450
9. Верстатник	8211	3	12000	20	432
10. Електрозварювальник	7212	2	11000	15	264
11. Оператор плазмової установки	8121	2	12000	15	288
12. Штампувальник	7223	1	12000	-	144
13. Підсобний робітник	9322	2	9000	-	216
14. Водій автотранспортних засобів	8322	1	11500	-	138
15. Охоронник	5169	2	8500	-	204
Разом		23			3108

2.2. Основні показники господарської діяльності підприємства

2.2.1. Основні засоби та їх характеристика

Оскільки підприємство було створеним для роботи в такій галузі країни як залізничний транспорт (про що свідчить його назва), то внаслідок зменшення замовлень від «Укрзалізниці» підприємство почало поступово знаходити вільні ніші в інших галузях виробничого бізнесу і, зокрема, в аграрному. При необхідності кардинальних переорієнтацій виробничої діяльності,

із основними засобами підприємства відбулися суттєві зміни. Так, в умовах постійної недостатності вільних грошових коштів було замінено технологічне обладнання. Величина загального спрацювання (зношення) окремих видів технологічного обладнання на теперішній час становить близько 90%. Низький рівень завантаження певних видів устаткування пов'язаний зі значною різноманітністю продукції та послуг виробничого характеру. Це призводить до його епізодичного використання.

Проаналізуємо основні техніко-економічні показники ефективності діяльності підприємства: рентабельність, фондівіддачу, величину фондомісткості, обсяги валового прибутку, собівартості, реалізовану продукцію. Що охарактеризує рівень організації виробництва і праці, а також технічний рівень, якість продукції, ефективність використання трудових ресурсів, основних та оборотних засобів на підприємстві. Розрахунки виконано за даними, представленими в балансі підприємства за поточний період [12].

В табл. 2.2 представлена перелік основних засобів ТДВ «Коліймаш».

Тривалість експлуатації та умови користування по групах основних засобів звичайно становить:

10-75 р. для будівель і споруд; 2-5 р. для машин та обладнання; 5-10 р. для транспортних засобів.

При модернізації виробництва та нові основні засоби та капітальні інвестиції відбувались нарахуванням зносу, що зумовило зміни у вартості основних засобів. На кожну дату звіту про фінансовий стан, за необхідності, коригують і переглядають ліквідаційну вартість та тривалість експлуатації активів. Коли балансові вартості активів перевищують очікувану вартість їх відшкодування, тоді балансові вартості активів списують до вартості відшкодування активів.

Таблиця 2.2. – Основні засоби ТДВ «Коліймаш»

Найменування основних засобів	Інвентарний номер	Кількість	Балансова вартість на 31.12.2020 р.	Введ.
1	2	3	4	5
Будівлі та споруди				
1. Закритий склад	01	1	49226,32	12.1
2. Навіс для обладнання	02	1	18459,45	12.1
3. Заправна станція	016	1	8514,37	03.1
4. Тимчасові електромережі	06	1	12923,74	12.1
5. Закрита стоянка автотранспорту	08	1	23517,13	02.1
6. Тимчасове освітлення	09	1	8155,53	02.1
7. Тимчасовий склад з бетонним покриттям	010	1	6038,48	12.1
8. Підкранова путь під козловий кран	011	1	13170,34	12.1
9. Тимчасове електропостачання	012	1	10170,15	12.1
10. Тимчасові склади під обладнання	013	1	18637,37	12.1
11. Під'їзна залізнична гілка	14	1	20146,33	12.1
12. Навіс для зберігання ПММ	0148	1	10255,58	01.1
13. Навіс для зварювальних робіт	0149	1	6520,04	12.1
14. Склад для тари	0152	1	6987,89	12.1
15. Склад металевий	0159	1	4040,04	03.2
16. Естакада для машин	0173	1	4482,25	04.1
17. Ємність пожежна 25м ³	0174	1	6350,91	05.2
18. Резервуар ємність 60 м ³	0176	1	2064,69	06.2
19. Монорельс для тельфера	0157	1	2152,38	12.2
Адміністративна група				
1. Адміністративна будівля	04	1	93422,34	12.2
Разом:			1192419,24	
Машини та обладнання 3 гр.				
1. Трансформаторна підстанція	017	2	1540,21	12.1
2. Верстат Ц 6-2	072	1	905,82	12.1
3. Верстат строгально-деревообробний	024	1	803,98	12.1
4. Верстат радіально-свердильний	029	1	6301,19	12.1
5. Верстат горизонтально-фрезерний	030	1	3853,24	12.1
6. Верстат вертикально-фрезерний	031	1	3907,90	12.1
7. Верстат вертикально-свердлувальний	032	1	1720,32	12.1
8. Верстат токарно-гвинторізний	035	3	7898,06	12.1
9. Верстат токарно-гвинторізний 1К62	036	1	7226,82	09.1
10. Верстат точильно-шліфувальний	038	2	415,21	12.1
11. Верстат точильно-шліфувальний 36-634	039	1	644,61	04.1
12. Верстат відрізний 8725	042	1	1433,30	04.1
13. Верстат точильно-шліфувальний	044	4	531,85	09.1
14. Верстат радіально-свердлувальний	046	1	8729,36	12.2
15. Верстат свердильний	047	1	2541,81	02.2
16. Прес-ножиці МВ-5221	059	1	6164,25	12.1
17. Вальці ІЛ-2216	060	1	7826,46	12.1
18. Ножиці листові Н 3118	049	1	2890,73	12.1

Продовження табл. 2.2

19. Ножиці листові МВС	050	1	7590,28	12.199
20. Машина трубозгинальна	061	1	1279,37	12.199
21. Ножиці листові Нз-121	051	1	7283,28	12.199
22. Прес-ножиці НВ 5222	052	1	7577,33	09.199
23. Прес «Тоledo»	055	1	2728,13	09.199
24. Машина листогибочна	056	1	3297,23	10.199
25. Прес гідравлічний	058	1	14670,44	12.200
26. Кран козловий вантажопідйом. 12.5 т	064	1	10525,72	05.200
27. Кран-балка вантажопідйомністю 3.2 т	065	1	1642,97	12.199
28. Трансформатор зварювальний	070	1	448,29	12.199
29. Випрямляч зварювальний	071	1	508,14	06.199
30. Півавтомат зварювальний	074	2	2077,71	12.199
31. Трансформатор зварювальний	077	2	508,88	01.199
32. Півавтомат зварювальний	085	4	2697,64	01.200
33. Компресор 15-265	091	1	447,16	03.200
34. Теплогенератор ТГ 2,5А	092	2	1456,66	12.199
35. Теплогенератор ТГ 1,5	094	1	1266,08	12.199
36. Верстат настільно-свердильний	095	1	615,41	11.199
37. Верстат шліфувальний	096	1	921,08	11.198
38. Компресор ПКСД-5	097	1	2065,06	03.199
39. Прес КД для холодної штамповки	0110	1	483,30	01.198
40. Парасолі витяжні	0161	1	1395,68	03.200
41. Камера фарбувальна	0163	1	6536,68	07.200
42. Кондиціонер II гр.	0172	4	136,5	03.200
43. Стіл для керівника II гр.	0196	4	203, 59	07.199
44. Телефакс «Панасонік» II гр	0210	1	852,56	06.200
45. Комп'ютер ARTLINE Business B21	0222	4	4000	12.200
46. Принтер лазерний Xerox B210	0240	1	5775	12.201
Разом:			33550,4	
Транспортні засоби II гр.				
1. Трактор Т-40 універсальний	0113	1	4012,01	08.200
2. Автомашини ЕРАЗ-762	0117	1	3161,73	10.199
3. Автобус ПАЗ 672 М	0139	1	6120,20	05.199
4. Водовоз ЗІЛ 431412 КО 71301	0116	1	13340,93	12.199
5. Кран пневматичний вантажопідйом. 25 т	098	1	25196,19	12.199
6. Погрузчик ТО-30	0103	1	5406,79	10.199
7. Автопогрузчик вантажопідйомністю 5 т	0104	1	8180,35	12.200
8. Гідропідйомник ОПТУ-9195	0105	1	12231,85	09.199
9. Асенізаційна машина	0114	1	4260,63	12.199
10. Автомашини самосвал ММЗ 4502	0127	1	5346,63	10.199
Разом:			16426,3	
Інструменти, пристосування, інвентар III гр.				
1. Автомат газводи	0150	1	530,73	04.199
2. Верстат слюсарний	0160	1	566,85	03.200
3. Ємність для зливу	0168	1	1060,31	09.200

Продовження табл. 2.2

4. Стіл для різки металу	0169	1	702,36	09.200
5. Косарка КРН-2,1	0171	1	666,22	09.199
6. Ваги автомобільні	0213	1	1130,32	12.199
7. Скриня для метизів	0158	1	156,47	04.199
8. Візок для перевезення	0164	1	122,14	07.200
9. Стелаж для штампів	0167	1	147,42	09.200
10. Тара для цементу	0179	1	177,63	01.199
11. Тара для розчину	0180	1	177,63	01.199
Разом:			5438,00	
Разом по основним засобам:			3498900	

За даними табл. 2.2 можемо зробити висновок, що основні засоби підприємства є дуже застарілими. Ефективному використанню практично всіх видів технологічного обладнання перешкоджає критичний рівень їх спрацювання.

Дані про необоротні активи підприємства за останні 3 роки наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Необоротні активи ТДВ «Коліймаш»

Активи:	2018	2019	2020
Нематеріальні активи:	-	-	-
первісна вартість	-	-	-
накопичена амортизація	-	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	312,1	65,0	659,0
Основні засоби:	1462,4	1943,7	1885,1
первісна вартість	2955,8	3494,0	3498,9
Знос	1493,4	1550,3	1613,8
інші фінансові інвестиції	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-
Інші необоротні активи	-	-	-
Усього за розділом І	1774,5	2008,7	2544,1

Загалом за 2020 р. вартість основних засобів ТДВ «Коліймаш» зменшилась майже на 3 % із 1943,7 тис. грн до 1885,1 тис. грн, що показує залишок на кінець періоду.

Середньорічну вартість становить:

$$\text{Середньорічна вартість} = \frac{\text{Баланс на поч.звіт.періоду} + \text{Баланс на кін.звіт.періоду}}{2} = \frac{2627,9 + 2924,9}{2} = 2776,4 \text{ тис. грн.}$$

Частку амортизованої (вже списаної) вартості основних засобів

характеризується коефіцієнтом зносу основних засобів. Чим більша вартість вже амортизована, тим більше значення у цього показника.

$$\text{Коефіцієнт зносу основних засобів} = \frac{\text{зносу}}{\text{Ф первісна основних засобів}} = \frac{1613,8}{3498,9} = 0,46.$$

Величина первісної вартості основних засобів (ОЗ) на 31.12.2020 р. становила 3498,9 тис. грн. при сумі їх накопиченого зносу 1613,8 тис. грн. та залишковій вартості 1885,1 тис. грн. Значення коефіцієнта зносу ОЗ склало 0,46, що відповідає зносу ОЗ 46%.

Яку частину ОЗ ще потрібно амортизувати представлено коефіцієнтом придатності ОЗ.

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт придатності основних засобів} &= \\ &= \frac{\text{залишкова вартість}}{\text{Ф первісна основних засобів}} = \frac{(\text{первісна} - \text{зносу})}{\text{Ф первісна основних засобів}} = \frac{3498,9 - 1613,8}{3498,9} = 0,54. \end{aligned}$$

Розміри частки ОЗ у загальних активах балансу підприємства показано часткою ОЗ у необоротних активах.

$$\begin{aligned} \text{Частка основних засобів у необоротних активах} &= \\ &= \frac{\text{залишкова вартість}}{\text{Усього за розділом 1 актуу балансу}} = \frac{(\text{первісна} - \text{зносу})}{\text{Усього за розділом 1 актуу балансу}} = \\ &= \frac{3498,9 - 1613,8}{2544,1} = 0,74. \end{aligned}$$

Як видно із розрахунку, частка ОЗ в необоротних активах є достатньо висока.

Частка основних засобів у основних активах показує розмір частки основних засобів у загальній кількості основних активів балансу підприємства.

$$\begin{aligned} \text{Частка основних засобів у основних активах} &= \\ &= \frac{\text{залишкова вартість}}{\text{баланс на кінець періоду}} = \frac{(\text{первісна} - \text{зносу})}{\text{баланс на кінець періоду}} = \frac{3498,9 - 1613,8}{2924,9} = 0,64. \end{aligned}$$

ОЗ займають більше половини від кількості основних активів про що засвідчує таке значення коефіцієнта.

Інформацію про оборотні активи підприємства наведено в Додатку А. Згідно аналізу цих даних, у структурі оборотних засобів підприємства найбільша питома вага (219,6 тис. грн.) припадає на поточну дебіторську заборгованість.

Величина оборотних засобів за 2020 р. зменшилась у 1,6 рази.

2.2.2. Характеристика виробничої діяльності підприємства та собівартості продукції

Завдяки різноманітності технологічного обладнання підприємство має певні переваги. Це дозволяє крім виготовлення сільськогосподарської техніки, здійснювати різноманітні роботи в галузі обслуговування агробізнесу, зокрема:

- проведення електрозварювальних робіт;
- плазмового різання металевих конструкцій;
- виготовлення різних металевих виробів, ємкостей та резервуарів.

В табл. 2.3. зазначено характеристики операційної діяльності підприємства за 2020 р.

Таблиця 2.3 – Обсяги операційної діяльності по видах робіт

Види продукції, робіт та послуг	Обсяги, тис. грн	% до загального обсягу	Примітки
1. Сільськогосподарська техніка та запчастини до неї	9228,9	74,3	По договорах із замовниками
2. Сталеві металоконструкції різного призначення	323,9	10,7	Стелажі, резервуари, теплиці, зрошувальні системи, драбини тощо
3. Плазмова різка	1225,4	9,8	В тому числі, поза підприємством
4. Виконання окремих замовлень по обробці металу	648,4	5,2	Фрезерні, токарні, шліфувальні, свердлильні та інші роботи
Разом по підприємству	12426,6	100,0	Сума попередніх статей

Визначимо фондомісткість продукції (Фм), співставивши балансову вартість ОЗ та обсягоопераційної діяльності товариства. Для отримання 1 грн

обсягу реалізації продукції було задіяно ОЗ в грошовому вимірі:

$$\Phi_{\text{м}} = \text{ОЗ}_{\text{б}} / Q, \quad (2.1)$$

де $\text{ОЗ}_{\text{б}}$ – балансова вартість основних засобів підприємства, грн;

Q – річний обсяг виробництва, грн.

Фондомісткість за даними 2020 р. становить:

$$\Phi_{\text{м}} = 1885,1 / 12426,6 = 0,15.$$

Така незначна величина відображає низький рівень використання ОЗ. Це пояснює низька спеціалізація підприємства та, відповідно, широка номенклатура виконуваних робіт та продукції, що виготовляється.

Визначимо завантаження технологічного устаткування ($З_{\text{ту}}$), на підставі того, що за зміну один основний робітник працюватиме на певному верстаті:

$$З_{\text{ту}} = \text{Ч}_{\text{ор}} / N_{\text{т}}, \quad (2.2)$$

де $\text{Ч}_{\text{ор}}$ – штатна чисельність основних робітників, осіб;

$N_{\text{т}}$ – кількість одиниць технологічного обладнання (верстатів, пресів, зварювальних постів, гільйотинних ножиць тощо).

Завантаження становить:

$$З = 11 / 37 = 0,297.$$

Так, у верстатів та іншого технологічного обладнання, яке використовується для виробничого процесу, ефективний час використання менше ніж 30%.

В табл. 2.4 представлено калькуляцію собівартості одного з різновидів виробів підприємства.

Таблиця 2.4 – Калькуляція собівартості розкидувача шроту РШ-15

Калькуляційні статті витрат	Сума, грн	Обґрунтування витрат
1. Сировина та матеріали	10799,10	Відповідно нормам витрат та планових цінах
2. Покупні комплектуючі вироби	2230,00	Відповідно специфікації виробу
3. Транспортно-заготівельні витрати	323,97	3% від вартості матеріалів
4. Електроенергія технологічна	913,62	По фактичних витратах та діючій ціні за 1 кВт-год.
5. Основна заробітна плата технологічних робітників	6762,00	По нормам витрат праці та діючим тарифним ставкам
6. Додаткова заробітна плата технологічних робітників	676,20	10% від основної зарплати
7. Єдиний соціальний внесок	1636,40	22% від суми основної та додаткової зарплат
8. Цехові витрати	676,20	10% від основної зарплати
9. Загальновиробничі витрати	676,20	10% від основної зарплати
10. Виробнича собівартість	24693,69	Сума попередніх статей
11. Плановий прибуток	1975,52	8% від виробничої собівартості
12. Планова ціна виробу без ПДВ	26669,21	Рядок 10 плюс рядок 11
13. ПДВ	4444,83	20% від доданої вартості з ПДВ
14. Ціна реалізації з ПДВ	31114,04	Рядок 12 плюс рядок 13

В табл. 2.5 представлено витрати по сировині, матеріалах та комплектуючих виробах.

Для типового представника продукції підприємства величина доданої вартості (заробітної плата з єдиним соціальним внеском, прибутком та ПДВ) становить

$$6762,00 + 676,20 + 1975,52 + 4444,83 = 13858,55 \text{ грн.}$$

$$\text{Тобто, всього } 13858,55 \times 100 / 31114,04 = 44,5\%.$$

Визначимо фондоозброєність працівника (Φ_o) - це відношення між балансовою вартістю основних засобів ($OЗ_6$) підприємства та чисельністю працівників (Чп):

$$\Phi_o = OЗ_6 / \text{Чп.} \quad (2.3)$$

Ця величина складає

$$\Phi_o = 1885,1 / 23 = 81,9.$$

Таблиця 2.5 – Витрати на матеріали та покупні комплектуючі вироби

Найменування матеріалу	Один. виміру	Кількість	Ціна за одиницю	Сума, грн
1. Труба D 426x6	кг	71,3	23, 66	1687,43
2. Труба D 351x5	кг	42,0	22,66	952,01
3. Лист б=12,0	кг	60,0	16,56	994,02
4. Лист б=10,0	кг	77,0	16,56	1275,66
5. Лист б=8,0	кг	25,4	16,90	429,26
6. Лист б=6,0	кг	36,2	16,90	611,78
7. Полоса 5x50	кг	2,4	11,46	27,49
8. Круг D 130	кг	57,3	11,98	686,41
9. Круг D 65	кг	1,6	11,98	19,1710.
10. Круг D 45	кг	12,9	11,98	154,53
11. Круг D 20	кг	7,8	10,11	78,82
12. Лист б=6,0 нержавіючий	кг	36,2	22,13	801,11
13. Круг D 65 нержавіючий	кг	1,6	22,13	35,41
14. Підшипник конічний №7308	шт.	2	87,00	174,00
15. Підшипник №208	шт.	2	54,00	108,00
16. Метизи	кг	3,0	96,00	288,00
17. Емаль	кг	2,0	118,00	236,00
18. Електроди	кг	8,0	65,00	520,00
19. Вуглець	бал.	1	60,00	60,00
20. Гумові армовані манжети	шт.	4	36,00	144,00
21. Рукав «корт» 14x23-15	шт.	1	298,00	298,00
22. Електродвигун АИР132S6 №5,5 кВт п960 об/хв	шт.	1	1218,00	1218,00
Разом:				10799,10

2.3. Фінансово-економічні результати роботи підприємства

Звітність підприємства ТДВ «Коліймаш» відбувається за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності. Відповідно до цієї системи – особливого механізму визначення податкових платежів, за якою встановлено заміну сплати окремих податків і зборів, передбачених п. 297.1 ст. 297 Кодексу, сплатою єдиного податку в порядку та за умовами, визначеними гл. 1 розд. XIV Кодексу, при одночасному веденні спрощених облікових та звітних документів (п. 291.2 ст. 291 Кодексу).

Спрощена система оподаткування може бути самотійно обрана підприємцем юридичною чи фізичною особою – коли вимоги до такої особи відповідні, довстановлених гл. 1 розд XIV Кодексу, і зареєстрована як платник єдиного податку (ЄП) в порядку, передбаченому гл. 1 розд. XIV Кодексу (п. 291.3 ст. 291 Кодексу).

Підприємство сплачує такі податки: податок на додану вартість; єдиний податок (3%); земельний податок; податок на нерухомість; екологічний податок; рентні платежі за користування водою.

В табл. 2.6 представлено звіт про фінансово-економічні результати господарювання.

Таблиця 2.6 – Фінансові результати операційної діяльності на 31.12.2020 р.

Найменування статей	Сума, тис. грн	Обґрунтування
1. Валовий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12426,6	По розрахунках (табл. 2.3)
2. ПДВ	945,6	20% від доданої вартості
3. Єдиний податок	372,8	3% від валового доходу
4. Земельний податок	372,8	По діючим нормативам
5. Податок на нерухомість	9,8	По діючим нормативам
6. Екологічний податок	6,3	По діючим нормативам
7. Рентний платіж за використання води	4,0	По діючим нормативам
8. Чистий дохід від операційної діяльності	11073,4	Рядок 1 мінус суму рядків 2,3,4,5 та 6
9. Змінні витрати на операційну діяльність	8958,3	По розрахунках
10. Умовно-постійні витрати	2239,6	По розрахунках
11. Собівартість реалізованої продукції	11197,9	Сума рядків 9 та 10
12. Фінансовий результат операційної діяльності (прибуток або збиток)	-124,5	Рядок 8 мінус рядок 11

Підприємство має у власності нерухоме майно у вигляді складських приміщень, майданчиків з твердим покриттям, технологічного обладнання, які здає в оренду декільком фізичним особам підприємцям. За рахунок орендної плати частково покриваються збиткові фінансові результати. Розмір орендної плати коливається і становить в межах порядку 90 тис. грн за рік.

В наявності заборгованість заробітної плати управлінського персоналу. Така ж ситуація мала місце і в попередні роки.

Таблиця 2.7 – Аналіз фінансового стану підприємства за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Абсолютна зміна +/-			Темп приросту %		
				2017/ 2016	2019/ 2018	2020/ 2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Чистий дохід від операційної діяльності тис. грн	9825,8	10437,1	11073,4	4033,1	611,3	636,3	169,62	106,22	106,09
Собівартість РП, тис. грн	9711,0	10341	11197,9	520	630	856,9	105,65	771106,4	4108,1
Валовий прибуток (збиток) тис. грн	17223	13456	12426,6	- 759	-3767	-1029,4	86,19	78,12	92,34
Чистий прибуток тис. грн	114,8	96,1	-124,5	17,5	-18,7	-220,6	117,98	83,71	-129,5
Фондовіддача	2,39	2,87	3,05	0,69	0,48	0,18	140,5	120,0	106,5
Фондомісткість	0,42	0,35	0,33	-0,1	-0,07	-0,02	80,76	83,33	94,2

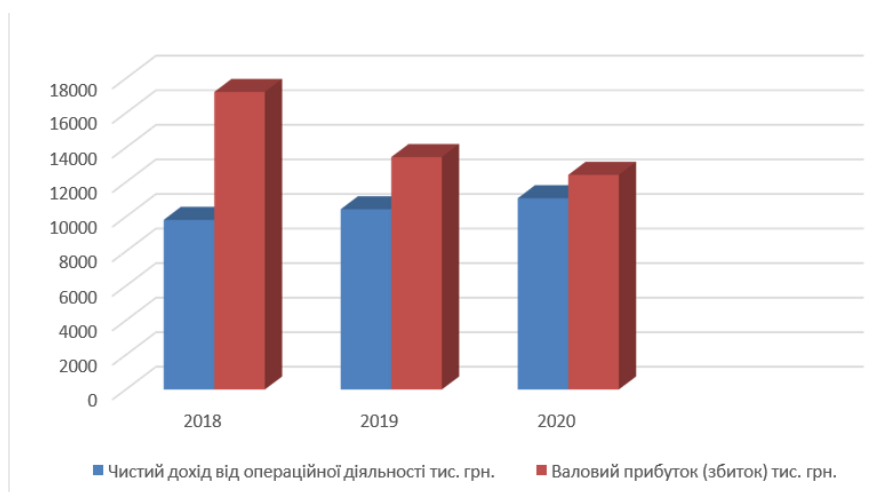


Рисунок 2.2 – Динаміка показників фінансового стану

Обсяг валового прибутку, основного показника ефективності діяльності підприємства у 2018 р склав 17224 тис. грн., а впродовж наступного періоду зменшувався на 28%.

Зростання цін сировини і матеріалів спричинило ріст собівартості на 19,7 % у 2019 р. відносно 2018 р., на 34,9 % у 2020, відносно 2019 р.

Фондовіддача – показник ефективності застосування засобів виробництва: скільки на одиницю основних виробничих фондів підприємство виробляє готових виробів. на ТДВ «Коліймаш» фондовіддача зростала до 2020 р. і становила 2,39; 2,87; 3,05 у 2018-2020 р.р. відповідно.

Фондомісткість зменшувалась з 2018 до 2020 і становила 0,42; 0,35; та 0,33 відповідно.

Внаслідок відсутності вільних грошових коштів не можливо здійснювати інвестиційні бізнес-проекти, чи оновити технологічне устаткування, зокрема чергу сучасне металорізальне обладнання.

Але водночас інтенсивно зростає кількість замовлень на роботи та послуги підприємства для потреб фермерського господарства, які є постійними замовниками продукції.

Показники ліквідності підприємства представлено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники ліквідності діяльності за 2018-2020 р.р.

Коефіцієнти	Рядки в балансі	Роки			Відхилення: +,- 2020 р. до:	
		2018	2019	2020	2018	2019
Коефіцієнт покриття ліквідності	$(1195-1170)/(1695-1160)$	9,0368272	7,50051493	4,74846626	- 4,2883609	- 2,752049
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$(1195-1100)/(1695-1660)$	8,50849858	7,20700309	3,75920245	- 4,7492961	- 3,447801
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$(1160+1165)/(1695-1660)$	4,88951841	1,51699279	0,99539877	- 3,8941196	- 0,521594
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	$(1695-1660)/1125$	3,60204082	4,95408163	6,65306122	3,05102041	1,6989796

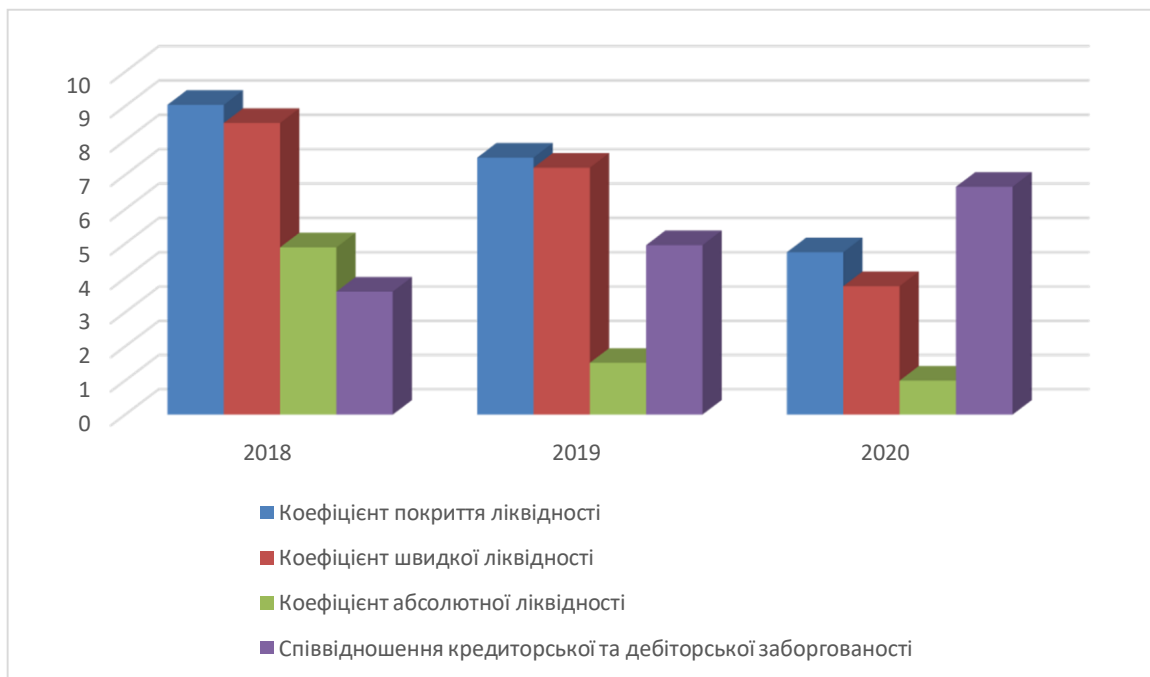


Рисунок 2.3 – Динаміка показників ліквідності

Негативне значення коефіцієнта покриття кожного року продовжує зменшуватись. Можливості підприємства прямують до збільшення обсягу потрібних коштів для погашення поточних зобов'язань. Оскільки нормативне значення показника становить 1-2,0/3,0, то підприємство за платоспроможністю перебуває в незадовільному стані.

Негативна тенденція зменшення кожного року величини коефіцієнта по швидкій ліквідності, хоча він залишається в нормі (більше 0,6). Значне перевищення даного показника на підприємстві свідчить про достатню забезпеченість обсягом оборотних коштів для здійснення підприємницької діяльності. Абсолютна ліквідність є недостатня, оскільки має невідповідність нормативним значенням 0,2-0,25.

При нормативному значенні <1 на підприємстві значення відношення дебіторських та кредиторських заборгованостей у 2018 році було незадовільне, та залишилося незадовільним.

Щодо показника ліквідності, то на даному підприємстві воно є стабільно негативне.

В табл. 2.9 розглянуто рентабельність підприємства за 2018-2020 р.р..

Рентабельність активів не у відповідності до нормативних значень ($> 0,14$) та має тенденції по зниженню. Значне зниження спостерігалось 2019 р. Рентабельність власного капіталу не відповідає нормативу ($> 0,2$). Рентабельність продукції також нижче норми. Всі показники низької рентабельності мають місце у зв'язку зі зниженням чистого прибутку.

Таблиця 2.9 – Аналіз рентабельності за 2018-2020 р.р.

Показник	Рядки в балансі	Роки			Відхилення: 2020 до +,-	
		2018	2019	2020	2018	2019
Коефіцієнт рентабельності активів	2350/((1300п +130 0к)/2)	0,154382	0,035668	0,095375	-0,05901	0,059708
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2350/1495	0,1741422	0,038035	0,106026	-0,06812	0,067991
Коефіцієнт рентабельності продукції	2350/2050	-0,239447	-0,03596	0,084339	0,323786	0,120302
Рентабельність діяльності	2000/2050	-1,203074	-1,30987	-1,22779	-0,02472	0,082077
Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу	2350/(1495+1 595)	0,1741422	0,038035	0,106026	-0,06812	0,067991
Рентабельність продажу	2090/2000	0	0	0	0	0

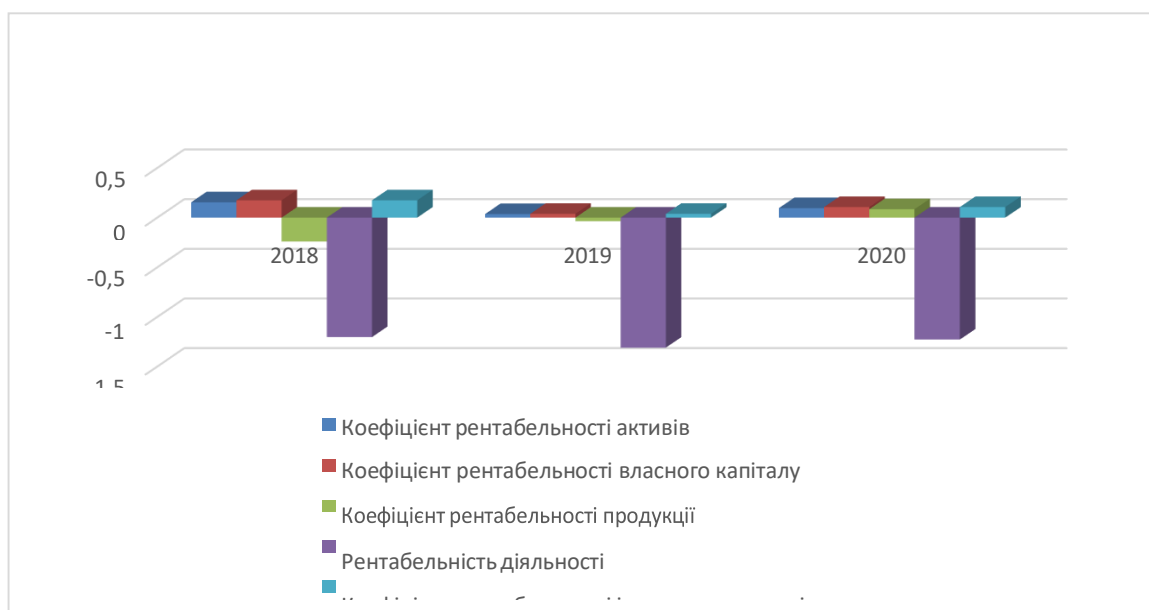


Рисунок 2.4 – Динаміка показників рентабельності ТДВ «Коліймаш»

2.4. Аналіз факторів ефективності господарювання

На рівень прибутковості звичайно впливають різні чинники господарювання, для аналізу яких можуть бути застосовані моделі кореляції та рівняння регресії. Методика дозволить охарактеризувати, описати вплив від кожного із факторів на результати діяльності, а також визначити наскільки тісним є зв'язок, можливе встановлення форми залежності, та зміни результуючого показника від впливу факторів.

В моделі необхідно включити лише значущі фактори.

Важливий результуючий показник моделі – це чистий дохід (виручка) та чинники, що впливають на результуючу величину.

Розглянемо можливість опису залежності між показником і факторами за допомогою лінійного регресійного рівняння:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4, \quad (2.1)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн) ;

x_1 – обсяг виробництва (тис. грн.);

x_2 – собівартість реалізованої продукції (тис. грн);

x_3 – знос основних засобів (тис. грн);

a_0 – вільний член рівняння регресії;

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = \overline{1,4}$). [49] [50]

Таблиця 2.10 – Основні фінансові показники за 2015-2020 рр.

Показник		Чистий дохід (виручка) від реалізації, (тис. грн.)	Обсяг виробництва, (тис. грн.)	Собівартість реалізованої продукції, (тис. грн.)	Знос основних засобів, (тис. грн.)
1		2	4	5	6
Рік	2015	8531	9437	8623	1297,3
	2016	8927,9	10267	8963,1	1348,1
	2017	9534,2	10863,4	9358,2	1405,2
	2018	9825,8	11319	9711,0	1493,4
	2019	10437	11924,7	10341	1550,3
	2020	11073,4	12426,6	11197,9	1613,8

Таблиця 2.11 – Результати кореляційного аналізу

	Чистий дохід від реалізації	Обсяг виробництва	Собівартість продукції	Знос основних засобів
Чистий дохід від реалізації	1			
Обсяг виробництва	0,9888	1		
Собівартість продукції	0,9915	0,9672	1	
Знос основних засобів	0,989965819	0,98802861	0,978766056	1

В табл. 2.12 представлено тісноту взаємозв'язку між ознаками що досліджувались. Зазначимо, що при парній кореляції для всіх факторів цей коефіцієнт перевищує нормативний для лінійної моделі, що підтверджує можливість її використання для попередніх оцінок. Водночас можна спостерігати велику дисперсію, коваріацію оцінок чинників та зростання довірчого інтервалу внаслідок значної мультиколінеарності.

Таблиця 2.12 – Тіснота зв'язку чистого доходу та факторних ознак

Показник	Обсяг виробництва	Собівартість реалізованої продукції,	Знос основних засобів
1	2	3	4
Чистий дохід	Дуже тісний	Дуже тісний	Дуже тісний

Це ускладнює ситуацію щоб робити точні висновки про взаємозв'язок результату та чинників.

Нами було обрано в якості чинників, що впливають на результат (виручку) собівартість, обсяг виробництва, знос основних засобів. Досліджено як впливає кожний фактор, побудовано економетричні лінійні регресійні моделі.

На рис. 2.3 показано як впливає собівартість на виручку, на рис. 2.4 – обсяг виробництва продукції, на рис. 2.5 – знос ОЗ.

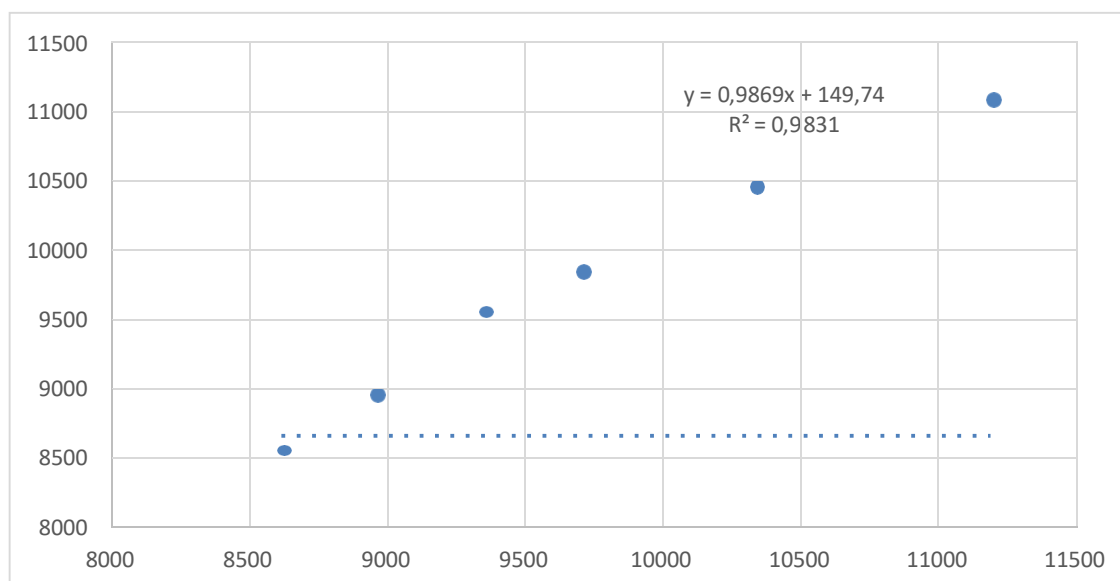


Рисунок 2.3 – Залежність чистого доходу від значень собівартості

Аналіз діаграм свідчить про високу тісноту лінійного зв'язку між собівартістю та виручкою. Оскільки коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9831$ (є близьким до одиниці). Виручка також суттєво залежить від обсягу виробництва ($R^2 = 0,97$) та зносу ОЗ ($R^2 = 0,98$).

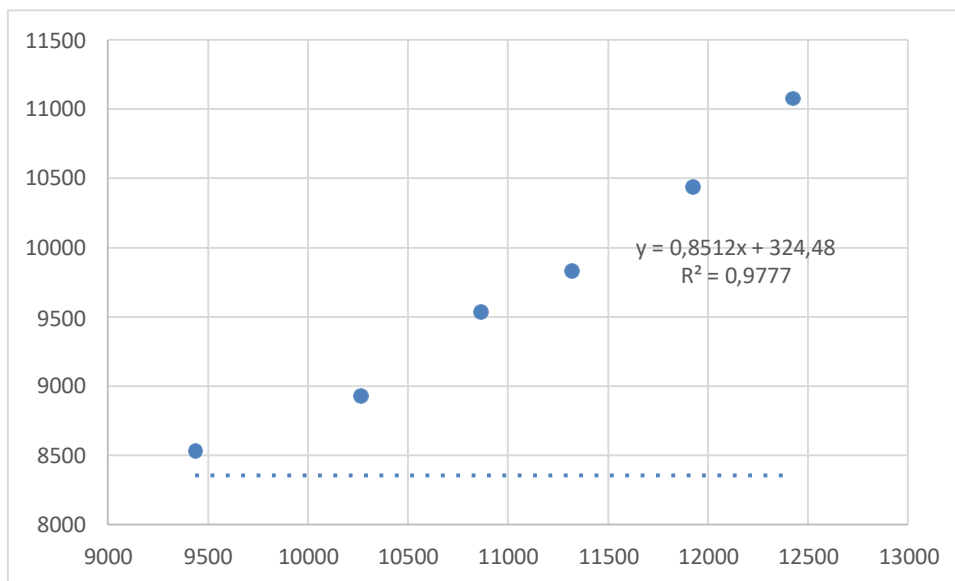


Рисунок 2.4 – Залежність чистого доходу від значень обсягу виробництва

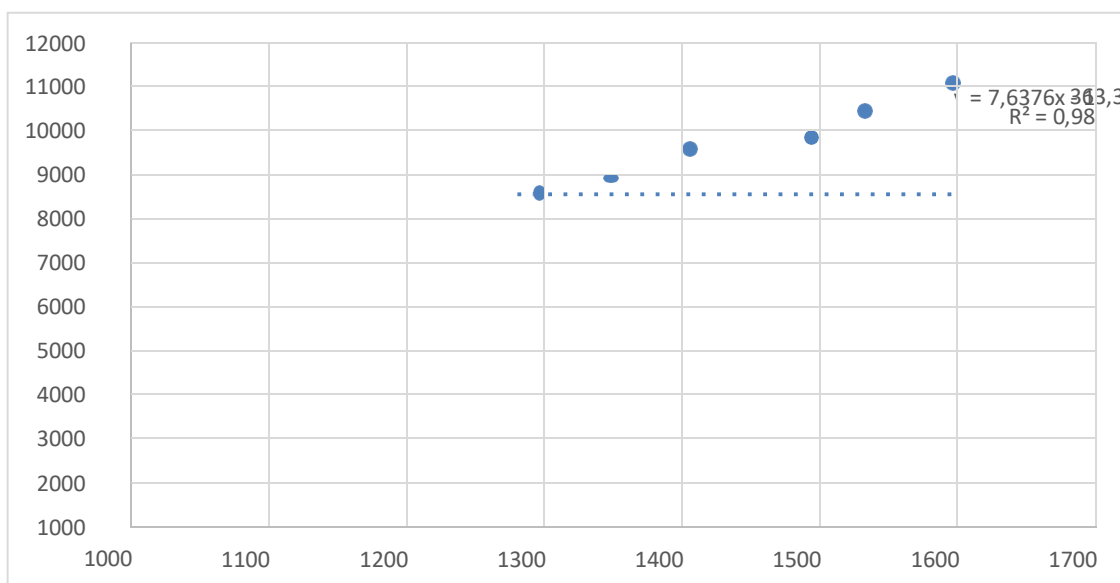


Рисунок 2.5 – Залежність чистого доходу від значень зносу ОЗ

Коли собівартість збільшиться на 1, то виручка зростає на 0,9869 од.
 Коли обсяг виробництва збільшиться на 1, то виручка, відповідно, зросте на 0,8512 од.; від росту зносу ОЗ на 1, виручка росте на 7,6376 од.

Коефіцієнти еластичності дозволяють проаналізувати вплив зміни питомої ваги чинників на результативну ознаку.

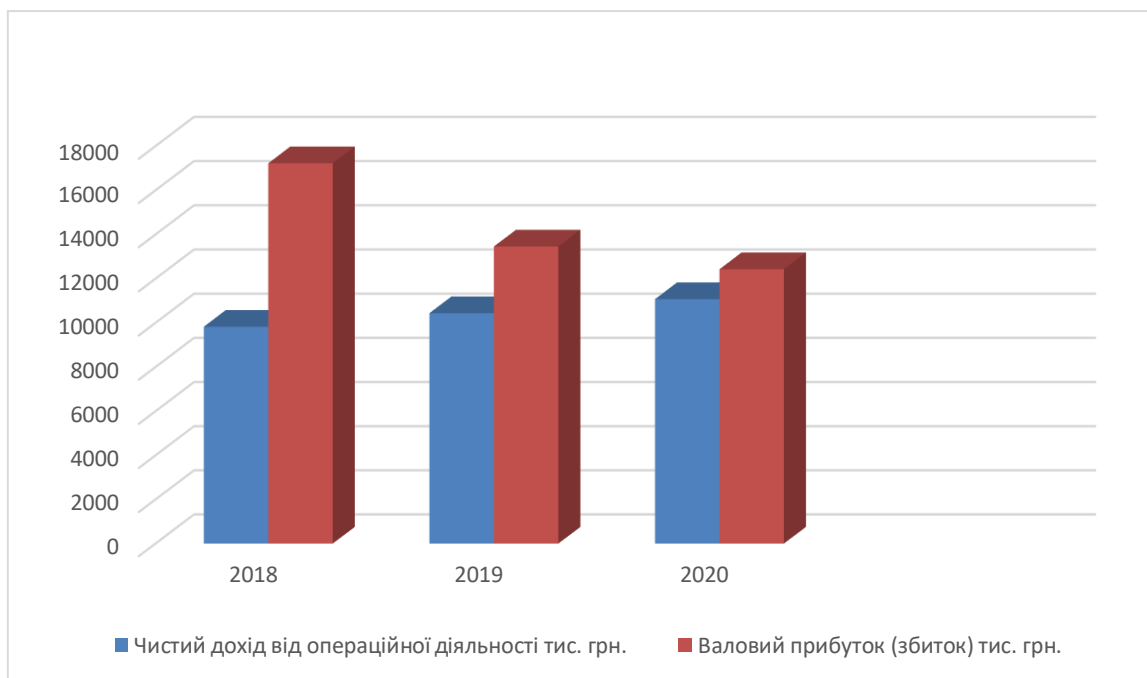


Рисунок 2.6 – Показники фінансового стану за 2018-2020 р.р.

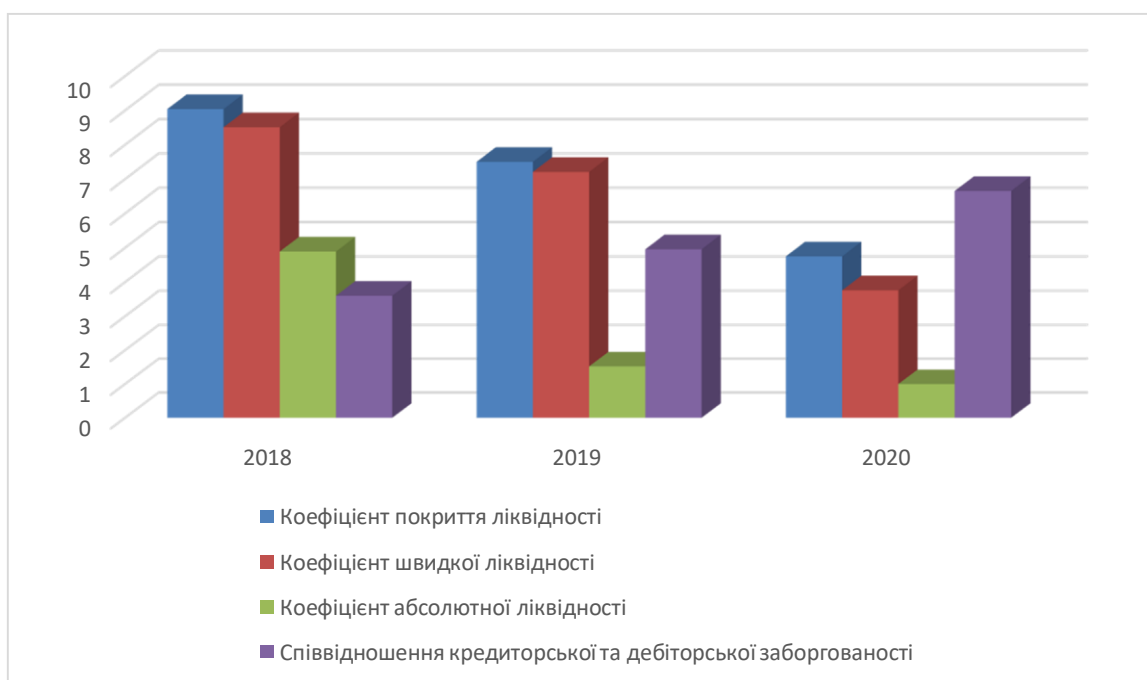


Рисунок 2.7 – Показники ліквідності ТДВ «Коліймаш» період 2018-2020 р.р.

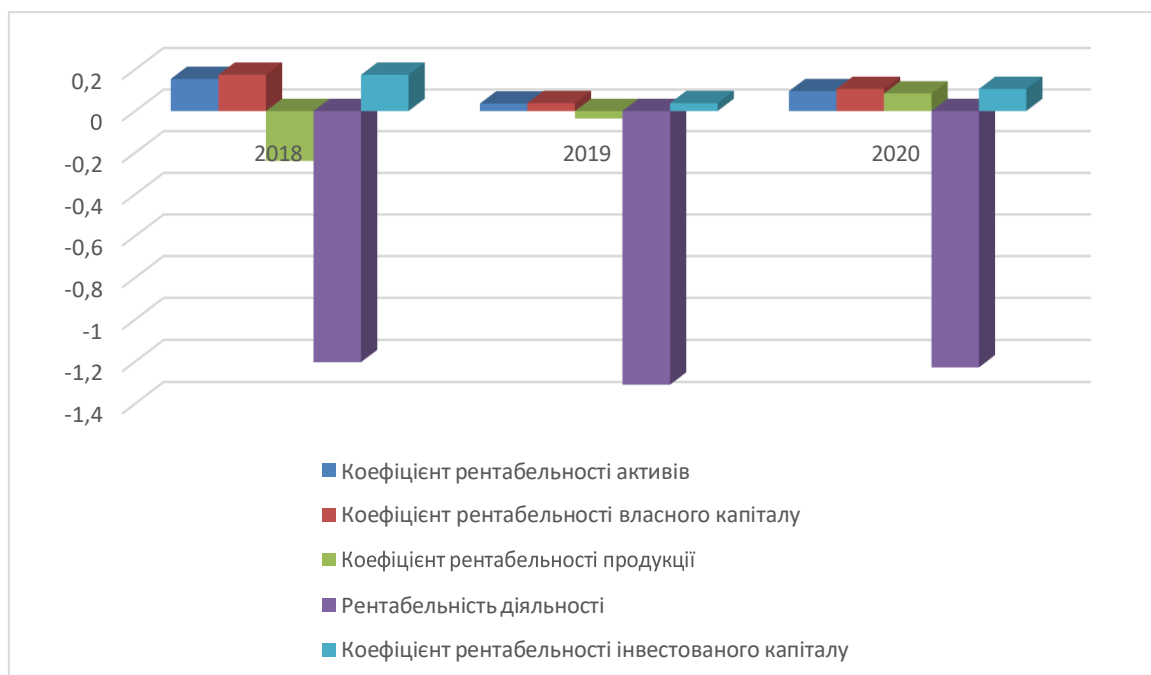


Рисунок 2.8 – Показники рентабельності ТДВ «Коліймаш» період 2018-2020 р.р.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТДВ «КОЛІЙМАШ»

3.1. Проект створення дільниці по переробці металу

За результатами аналізу ефективності господарської діяльності підприємства за 2018-2020 р.р. (розд. 2) видно, що ряд негативних факторів, в т.ч. застарілі основні засоби, неоднорідна продукція, роботи та послуги, спеціалізація на низькому рівні і т.і. перешкоджають нормальному розвитку підприємства і можуть спричинити банкрутство.

Кредитні відсотки комерційних банків становлять близько 18-25%, хоча облікова ставка НБУ знизилась до 11% від 13,5%. Тому використання кредитних коштів на інноваційні проекти вимагає ретельного обґрунтування.

Для користування кредитом із такими відсотками у виробничій сфері необхідно щоб рентабельність перекривала відсотки по погашенню кредиту.

Відповідно до експрес-аналізу щодо можливих варіантів розвитку економічного потенціалу досліджуваного підприємства, нами запропоновано проект дільниці по переробці різних видів металевих брухтів.

При здійсненні робіт з металевим брухтом мають місце відносини, які регулює Закон України «Про металобрухт» (далі –Закон). [51]

Відповідно ст. 4 Закону, операції з металевим брухтом здійснюють тільки спеціалізовані металургійні переробні підприємства, та їх приймальні пункти.

Згідно визначень ст. 1 Закону:

- спеціалізоване підприємство (суб'єкт господарювання усіх форм власності) –таке, що може здійснювати роботи з металевим брухтом, має у володінні в господарстві відповідне устаткування для зважування, переробки брухту підйому вантажів, здатні забезпечити відповідно до законодавства умови пожежної, вибухової, екологічної та радіаційної безпеки;
- спеціалізоване металургійне переробне підприємство – це підприємство, що відповідає умовам, які ставить Закон до спецпідприємства, має у володінні устаткування, на якому здійснюється технологічний процес

металургійної переробки металевого брухту, пов'язаний зі змінами структур металів, хімічних складових згідно стандарту, та пройдено атестацію згідно порядку, встановленого центральними органами виконавчої влади, що здійснює формування держпром. політики.

Розд. II Закону визначає вимоги до господарюючого суб'єкта, який буде здійснювати роботи з металевим брухтом.

В переліку вимог ст. 5 Закону до господарюючих суб'єктів, які здійснюватимуть роботи по заготівлі, переробці та металургійній переробці металевого брухту, потрібно бути забезпеченими кваліфікованими спеціалістами, відповідним устаткуванням, засобами для захисту екології.

Господарюючий суб'єкт, який здійснює роботи з металевим брухтом, має забезпечувати контрольні заходи безпеки згідно чинного законодавства (вибухової, пожежної, екологічної, радіаційної).

В наказі Мінекономрозвитку №524 від 29.03.2016, зареєстрованому у Мінюсті України за №585/28715 від 18.04.2016, затверджений Перелік обладнання та устаткування, необхідного мати в наявності спец. підприємству та його пунктам приймання або спеціалізованим металургійним переробним підприємствам.

В приймальному пункті спеціалізованих чи спеціалізованих металургійних переробних підприємств потрібне обладнання для зважування, переробки брухту, підйому та переміщення вантажів та відповідна ділянка з твердим покриттям, площею визначеною його виробничою потребою згідно Закону.

Згідно до ст. 11 Закону господарюючий суб'єкт, які здійснює роботи з металевим брухтом, повинні вести документи бухгалтерського та оперативного обліку операцій з металевим брухтом, а також документи статистичної звітності відповідно законодавству [26].

Підприємство ТДВ «Коліймаш» має практично повну відповідність по оснащенню до статей Закону про створення дільниці по прийому, переробці та реалізації металевого брухту.

Доцільність такого рішення підтверджується наступними факторами:

1. Підприємство має залізничну гілку, пов'язану із залізничними мережами країни, що дозволяє транспортувати і реалізувати металевий брухт чорного металу 60-тонними вагонами по залізниці. Це зменшить витрати транспортування за рахунок масштабів реалізації та має буде вигідним компаніям, які працюють на ринку металевих брухту.

2. В Україні інтенсивно замінюють застарілі моделі газового, електричного та мікрохвильового нагрівального обладнання, зі значною масою (до 50 кг і більше). Інтенсивно йде процес заміни легкових та вантажних транспортних засобів.

3. Поблизу від підприємства в зоні 20 км працює декілька невеликих приймальних пункти металевих брухту та сировини, які для вивозу брухту використовують автотранспорт, що призводить до значних витрат на вантажно-транспортні операції і, тому рентабельність цієї підприємницької діяльності не значна.

Для створення привабливих умов таким невеликим підприємствам доводиться максимально знижувати ціни прийому металевих брухту і сировини, що може додати підприємству ТДВ «Коліймаш» за рахунок вищих цін приймання привабливість більшому числу клієнтів.

4. Підприємство ТДВ «Коліймаш» має і достатній кількості значних площ щоб розмістити устаткування, місця для брухтопереробки та збереження.

5. В наявності кваліфіковані виробничі кадри, не задіяні повною мірою.

6. В регіоні останнього часу оплата праці на низькому рівні. Порівняно з Дніпропетровською областю рівень середньої заробітної плати працівників на 15-20% нижче, що також формує вищу рентабельність в обраній галузі діяльності [27].

Так, нова виробнича дільниця по збиранню, переробці та реалізації металобрухту, що буде створена на підприємстві ТДВ «Коліймаш», дозволить:

- не залучаючи великих інвестицій, отримати кращі економічні результати;
- підвищити рівень ефективності господарювання на підприємстві;

- буде можливість при отриманні вищого прибутку від основної діяльності підвищити заробітну плату працівникам підприємства шляхом створення фонду матеріального стимулювання;
- закріпити на ринку свою позицію;
- зберегти і збільшити кількість робочих місць;
- уникнути можливого банкрутства.

3.2. Планових інвестиції у створення переробної дільниці металобрухту

Технологія прийому і переробки металобрухту не відрізняється складністю, може бути представлений наступною схемою (рис. 3.1).

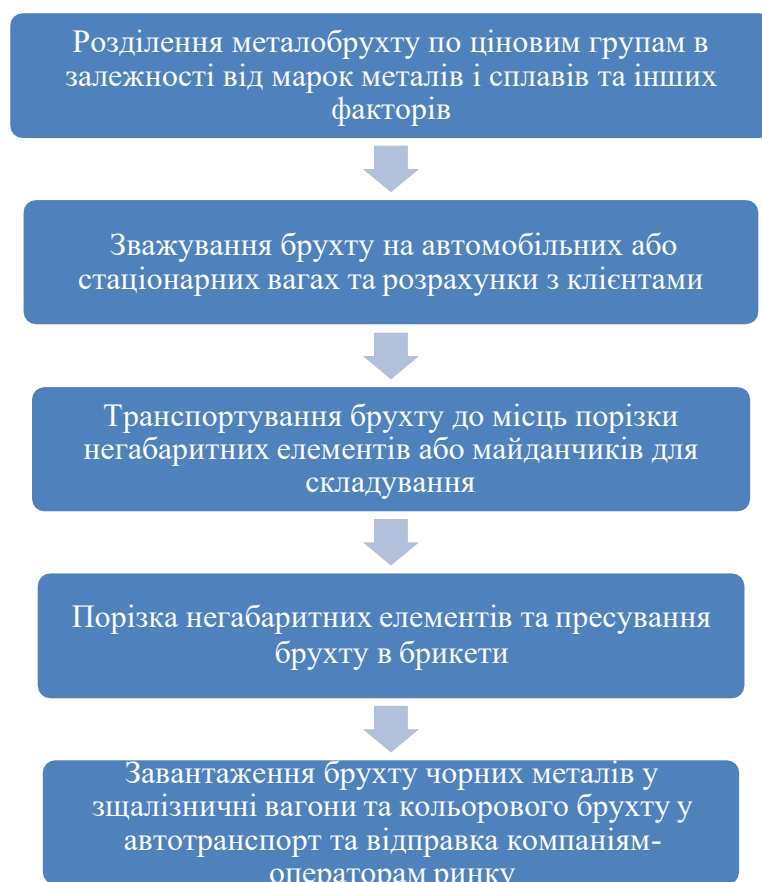


Рисунок 3.1 – Технологія процесу приймання, переробки та реалізації металобрухту

Найефективніший засіб при розвантаженні, переміщенні та завантаженні брухту чорного металу, як основного виду металобрухту, вважається автокран, оснащений електромагнітними шайбами, як це показано практичною роботою подібних підприємств.

Білоруські крани моделі КС «Зубр» зарекомендували себе як достатньо надійні автокрани. Такій автокрани з конвеєра коштують до 2,7 млн. грн, тому проект передбачає придбати вживаний кран, що вже експлуатували до 5 р.

Використання електромагнітної шайби дозволить маніпулювати з брухтом чорного металу для піднімання та переносу до 6 тон брухту. Для шайба використовують постійний електричний струм, в цьому зв'язку є необхідність у передбаченні відповідного перетворювача напруги.

В табл. 3.1 зазначено все обладнання, яке потрібне для дільниці при її запуску та роботі. Ціна обладнання зазначена на 1.01.2020 р. Вартість дрібного обладнання та інвентаря, враховано в розрахунках оцінено на рівні 10% вартості всього потрібного устаткування.

Таблиця 3.1 – Визначення суми інвестиційних витрат у створення виробничої ділянки з переробки металобрухту на підприємстві

Найменування та модель необхідного обладнання	Технічна характеристика	Вартість з ПДВ, тис. грн	Вартість транспортування та монтажу, тис. грн	Загальна вартість з ПДВ, тис. грн
1	2	3	4	5
1. Автокран «Зубр» КС 35-79	Виробник – з-д «Могильовтрансмаш» Вантажопідйомність 0,6-15 т Висота підйому – 20 м	1355	67,5	1422,5
2. Електромагнітна підйомна шайба М-22-КК	Вантажопідйомність до 6 т Діаметр шайби 785 мм	82	12,3	94,3
3. Перетворювач напруги ПН-50	Напруга 200-240 вольт	45	6,8	51,8
4. Прес-пакетувальний НКМЗ	Максимальне зусилля 50 т	220	33	253,0
5. Ваги автомобільні електронні виробництва Дніпровського електромеханічного заводу АБС-60	Максимальна маса зважування 60 т	105	15,8	120,8
6. Ваги стаціонарні товарні ВГД-200	Максимальна маса зважування 200 кг	26,4	2,6	29,0
7. Газорізальна установка	Для негабаритних металоконструкцій	32,6	3,3	35,9
8. Приміщення оператора зважування	Площа 16 м ²	75	7,5	84,5
9. Невраховані витрати	5% від врахованих			104,6
Всього по плану				2196,4

Ряд об'єктів, які майже не використовували в виробничій діяльності підприємства, виникає потреба в демонтажу для облаштування виробничої площі при розміщенні устаткування та місць, будуть складувати металобрухт.

**Таблиця 3.2 – Визначення величини планового доходу
від реалізації об'єктів нерухомості**

Найменування об'єктів, що підлягають демонтажу	Маса метало-конструкцій, т	Планові ціни реалізації, тис. грн/т	Плановий дохід від реалізації, тис. грн
1	2	3	4
1. Підкрановий путь для козлового крану	24,5	4,2	102,9
2. Навіс під невстановлене обладнання	16,0	3,3	52,8
3. Склад металевий для тари	8,0	3,3	26,4
4. Естакада для вантажних автомобілів	6,0	4,2	25,2
5. Навіс для газоелектрозварювальних робіт	13,5	4,2	37,8
6. Металева огорожа	9,0	4,2	37,8
7. Списане обладнання та інвентар	4,0	4,2	16,8
Разом	81,0		318,6

Враховуючи витрати демонтажу, порізки та підготовки металобрухту, що визначають за експертною оцінкою практично 20% вартості металевих брухту, то загальний дохід становитиме:

$$318,6 - 318,6 \times 0,2 = 254,9 \text{ тис. грн.}$$

Чистий дохід без урахування ПДВ складе:

$$254,9 - 254,9/6 = 212,4 \text{ тис. грн.}$$

Отже, відповідно до плану, прямі інвестиційні витрати для проекту ділянки по переробці металевих брухту буде зменшена на вказану розрахункову величину, і становитиме:

$$2196,4 - 212,4 = 1984 \text{ тис. грн.}$$

3.3. Запланована економічна ефективність ділянки переробки металобрухту

Зовнішнє і внутрішнє середовище ділянки з переробки металобрухту є факторами впливу на рентабельність роботи.

Зовнішніми факторами є:

- закупівельна ціна, встановлена на ринку;
- обсяг можливої закупівлі в одиницю часу;
- ціна, за якою металобрухт буде реалізовано;
- рівень податків.

Рівень операційних витрат на цикл роботи від закупівель металевих брухту і до його реалізації буде внутрішнім фактором що визначить рівень рентабельності.

Коли на зовнішніх ринках відбувалось зростання цін, і в той час металургійні підприємства України в лютому знизили ціну закупівлі на лом чорного металу.

Голова збирачів брухту запропонував з метою покращити ситуацію підтримати ціну на рівні, який забезпечив би на ринку металевих брухту економічну активність. Базою для ціни будуть два індикатора – світові ціни та рівень ціни, що буде стимулювати діяльність по заготівлі брухту [50].

Таблиця 3.3 – Ціни закупівлі металобрухту та відходів
по підприємствах на 1.02.2020 р., грн/кг

Різновиди металобрухту та відходів	Оператори ринку металобрухту та відходів				
	ТОВ «Металік»	ТОВ «Київлом»	ТОВ «Проміндустрія»	ТОВ «Енерго спец сталь»	Турецька компанія «РТС»
1	2	3	4	5	6
1. Брухт чорних металів	3,6	3,2	4,0	3,9	6,0
2. Сталь оцинкована	2,0	2,0	2,2	2,9	4,0
3. Стружка та дрібні відходи	1,6	1,5	2,0	1,9	-
4. Плити газові та електричні побутові	3,6	4,0	4,0	-	-
5. Сталь нержавіюча	14,0	17,0	14,0	18,0	22,0
6. Алюміній харчовий	23,0	23,0	26,0	24,0	62,0
7. Алюмінієвий профіль	21,0	20,0	22,0	17,0	50,0
8. Латунь та бронза	64,0	63,0	60,0	55,0	99,0
9. Мідь	110,0	113,0	120,0	110,0	145,0
10. Ніхром	130,0	150,0	130,0	160,0	190,0
11. Плати комп'ютерні	50,0	50,0	55,0	-	-
12. Радіатори латунні	52,0	52,0	50,0	-	84,0
13. Свинець	35,0	40,0	42,0	-	-
14. Олово	42,0	46,0	45,0	-	-

Для суб'єктів підприємництва в ринкових умовах фактична рентабельність становить 15-30%, прийнято нормативну рентабельність 20%.

Було визначено заплановану можливу ціну при реалізації за різновидами металевого брухту (колонка 3 табл. 3.4).

По закупівлі, переробці та реалізації металевого брухту плановий обсяг прийнятий за оцінками експертних фахівців ринку (колонка 5 табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Прогнозний місячний дохід від закупівлі та реалізації металобрухту (без врахування операційних витрат)

Різновиди металобрухту	Планові ціни закупівлі, тис. грн	Планові ціни реалізації, тис. грн	Дохід за тону, тис. грн	Планові обсяги переробки, тон/місяць	Плановий дохід дільниці, тис. грн / місяць
1	2	3	4	5	6
1. Брухт чорних металів	3,5	4,2	0,7	120	84,0
2. Сталь оцинкована	2,0	2,4	0,4	12	4,8
3. Стружка та дрібні відходи чорних металів	1,6	1,92	0,32	6	1,92
4. Плити газові та електричні побутові	4,0	4,8	0,8	12	9,6
5. Алюміній мікс	24,0	28,8	4,8	5	24,0
6. Латунь та бронза	60,0	72,0	12,0	2	24,0
7. Плати комп'ютерні, радіатори, акумулятори, холодильники	10-150	12-180	2-30	≈6	60,0
Разом					208,32

Враховуючи регіональні особливості, тренди по коливанню ціни та інші чинники, було прийнято відповідні значення ціни реалізації для наступних розрахунків: брухт чорного металу – 4,2 тис. грн/т; оцинкована сталь – 2,4 тис. грн/т; стружка та дрібні відходи чорного металу – 1,92 тис. грн/т; мікс алюмінію – 28,8 тис. грн/т; латунь та бронза – 72,0 тис. грн/т; плити газові та електричні побутові – 4,8 тис. грн./т; для плат комп'ютерних, радіаторів, акумуляторів, холодильників – 12-180 тис. грн/т.

Так, валовий дохід (виручка) за місяць по плану становитиме 208,32 тис. грн., а за рік 2499,84 тис. грн. при умові 20% рентабельності.

В табл. 3.5 та 3.6 відповідно представлено планові значення фінансово-економічних результатів господарської діяльності, визначені в умовах розрахунків змінних та умовно-постійних витрат.

Таблиця 3.5 – Планові змінні витрати на місячний обсяг переробки металобрухту

Найменування елементів витрат	Сума витрат, тис. грн	Обґрунтування витрат
1. Електроенергія технологічна	10,2	6 тис. кВт-год за ціною 1,7 грн за кВт-год
2. Дизпаливо	16,8	20 л на день за ціною 28 грн/л
3. Заробітна плата газорізчика металу	10,5	Згідно штатного розпису
4. Заробітна плата оператора автокрану	12,5	Згідно штатного розпису
5. Заробітна плата різноробочого	9,0	Згідно штатного розпису
6. Інші невраховані витрати	5,9	10% від врахованих витрат
Разом змінних витрат	64,9	Сума попередніх статей

Таблиця 3.6 – Планові умовно-постійні витрати на місячний обсяг переробки металобрухту

Найменування елементів витрат	Сума витрат, тис. грн	Обґрунтування витрат
1. Заробітна плата управлінського персоналу	14,0	Згідно штатного розпису
2. Електроенергія для освітлення та побутова	2,4	Відповідно до потужності струмоприймачів, часу їх роботи та вартості електроенергії
3. Загальновиробничі витрати	4,8	15% від заробітної плати основних робітників
4. Загальногосподарські витрати	3,2	10% від заробітної плати основних робітників
5. Інші невраховані витрати	2,4	10% від врахованих витрат
Разом умовно-постійних витрат	26,8	Сума попередніх статей

Так, за місяць по переробній ділянці металевих брухту собівартість виробництва становитиме:

$$64,9 + 26,8 = 91,7 \text{ тис. грн.}$$

В табл. 3.7 наведені розрахунки, на основі яких визначено величину планових фінансово-економічних результатів операційної діяльності по

проектній ділянці.

Таблиця 3.7 – Планові змінні витрати на місячний
обсяг переробки металобрухту

Статті надходжень та витрат	Сума, тис. грн	Обґрунтування
1. Валовий дохід (виручка) від реалізації	208,32	У відповідності до розрахунків табл.3.4
2. Податок на додану вартість	34,72	20% від доданої вартості
3. Чистий дохід	173,6	Рядок 1 мінус рядок 2
4. Змінні витрати	64,9	У відповідності до розрахунків табл. 3.5
5. Умовно-постійні витрати	26,8	У відповідності до розрахунків табл. 3.6
6. Собівартість операційної діяльності	91,7	Сума рядків 4 та 5
7. Фінансово-економічні результати до оподаткування	81,9	Рядок 3 мінус рядок 6
8. Єдиний податок	6,25	3% від суми валового доходу
9. Фінансово-економічний результат після оподаткування(прибуток)	75,65	Рядок 7 мінус рядок 8

За розрахунками підрозд. 3.2, обсяг потрібних інвестицій становитиме близько 2 млн. грн. Таку суму може бути отримана у вигляді кредиту не менше, як під 15% річних при відповідній заставі майнових активів підприємства.

В табл. 3.8 представлено динаміку погашення кредиту згідно плану, з врахуванням загальної суми кредиту та відсотків 2,3 млн. грн.

Таблиця 3.8 – План погашення кредиту за рахунок
операційної діяльності ділянки по переробці металобрухту

Статті надходжень та витрат	Планові періоди									
	I кв. 2022	II кв. 2022	III кв. 2022	IV кв. 2022	I кв. 2023	II кв. 2023	III кв. 2023	IV кв. 2023	I кв. 2024	II кв. 2024
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	226,95	231,5	236,1	240,8	245,7	250,6	255,6	260,7	265,9	271,2
2. Суми на погашення кредиту, тис. грн	220	230	230	240	240	250	250	260	265	115
3. Кредитна заборгованість, тис. грн	2080	1850	1620	1380	1140	890	640	380	115	-
4. Резервний фонд, тис. грн	-	-	-	-	-	-	-	27,95	28,85	185,05

Так, для підприємства можливо здійснити виплату повністю тіла кредиту та відсотків за нього впродовж 10 кварталів.

3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства

Ефективність використання інвестицій у будь-який проект у виробничій сфері оцінюється на основі співставлення суми інвестицій з грошовими потоками, які породжує цей проект. Для такого співставлення використовується концепція вартості грошей у часі та метод дисконтування грошових потоків. Концепція вартості грошей у часі пояснюється тим, що гроші коштують сьогодні більше, ніж у майбутньому.

Основні причини цього явища наступні:

- 1) через інфляцію купівельна спроможність грошей з часом зменшується;
- 2) гроші, які є зараз в наявності, можна інвестувати під проценти, і з часом їх стане більше;
- 3) завжди існує ризик того, що в майбутньому ці гроші будуть обов'язково отримані.

В межах концепції вартості грошей у часі використовують такі поняття, як приведена (поточна) вартість майбутніх потоків, дисконтування грошових потоків та деякі інші.

Приведена (поточна) вартість – це вартість грошових потоків, які належать до різних часових періодів, переведена у вартість на поточний момент.

Ставка дисконтування – це можлива вартість грошей при їх використанні в інвестиціях, що є альтернативою тій, що розглядається у проекті. [Економіка і організація виробництва: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальностей 142 «Енергетичне машинобудування», 143 «Атомна енергетика», 144 «Теплоенергетика», 151 «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. О.В. Кривда, Н.Я. Бойчук, О.І. Руденко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 141 с.][50]

Найбільш широко вживаним показником економічної ефективності інвестиційних витрат є період окупності $\Pi_{ок}$, який має критеріальний характер.

$$\Pi_{ок} = I_{заг} / ГП_p < \Pi_{ок}^H, \quad (3.1)$$

де $I_{заг}$ – загальна сума інвестиційних витрат, приведена до розрахункового періоду, тис. грн;

$ГП_p$ – середньорічна сума приведенного грошового потоку, тис. грн.

Загальні інвестиції, які потрібні для створення виробничої ділянки з переробки металобрухту, складають 1984 тис. грн, а з урахуванням покриття – 2300 тис. грн.

Приведений грошовий потік за період функціонування проекту ($ГП^n$) розраховується за формулою:

$$ГП^n = \sum_{t=1}^n ГП_t / (1+K)^t, \quad (3.2)$$

де n – число періодів функціонування проекту;

t – порядковий номер періоду;

K – ставка дисконтування.

Для умов:

- життєвий цикл проекту дорівнює 5 років;
- дисконтну ставку приймаємо на рівні 0,1
- період окупності інвестицій у проект створення виробничої ділянки з прийому, переробки та реалізації металобрухту складе:

$$P_{ок} = 2300 / 598,1 = 3,85 \text{ років.}$$

Нормативний період окупності інвестицій у створення нових виробничих об'єктів в машинобудуванні дорівнює 5...7 років.

Для більш точного розуміння результату від впровадження запропонованих заходів розрахуємо наступні показники в табл. 3.7.

Таблиця 3.9 – Порівняльна таблиця отриманих показників прибутковості

Показники	2019 р.	2020 р.
Рентабельність продажу, %	2,34	1,95
Показники валового доходу, %	11,43	17,24
Показник чистого прибутку, %	0,19	5,99

Джерело: складено автором

Дані таблиці свідчать про те, що зміни прибутковості після впровадження запропонованих заходів покращить ефективність діяльності підприємства загалом.

Таблиця 3.8 – Порівняльна таблиця показників до і після впровадження запропонованих заходів

Показники	До	Після
Валовий дохід (виручка), тис. грн	12426,6	20805,32
Чистий дохід, тис. грн	11073,4	17323,6
Змінні витрати, тис. грн	8958,3	6407,9
Умовно-постійні витрати, тис. грн	2239,6	2612,8

Дані таблиці демонструють те, що після впровадження запропонованих заходів валовий дохід, чистий дохід, умовно-постійні витрати – збільшились, а змінні витрати – зменшилися. А точніше валовий дохід на 8378,72; чистий дохід на 6250,2; змінні витрати на 2550,4; умовно-постійні витрати на 373,2

ВИСНОВКИ

У теоретичній частині дослідження було розглянуто теорію підвищення економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в зв'язку з поняттям розвитку економічного потенціалу. Далі була розібрана послідовність понять з наростаючою, від простого визначення ефективності до терміну економічний потенціал. Підводячи підсумок по першому розділу можна зробити висновок, що економічний потенціал, а відповідно, і виробничий потенціал характеризуються природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим та науково-технічним потенціалом, залученими до процесу виробництва та виконують економічні функції у діяльності підприємства.

Аналіз економічного потенціалу пов'язаний з розглядом економічних та господарських відносин підприємства із зовнішнім середовищем (ринком, державою). Це пояснюється тим, що підприємство здійснює свою діяльність під постійним впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Досліджуючи проблему прийшли до висновку, що підвищення ефективності діяльності підприємства надає додаткові конкурентні переваги в частині підвищення якості і досягнення максимальних результатів.

Доцільно доповнити новітні стратегії модернізації промислових підприємств найсучаснішими характеристиками і розглянути даний процес як соціо-еколого-економічну форму господарської діяльності. До модернізації відноситься комплекс заходів, спрямованих на підвищення технічного рівня виробництва.

При розробці концепції нового виробництва, нової технології або її часткового вдосконалення повинні вирішуватися завдання при яких необхідно виконувати оптимізацію переміщення і запасів в забезпеченні виробництва, мінімізувати тривалість виробничого циклу, скорочувати втрати і простої, модернізувати весь технологічний ланцюжок виробничого циклу.

Досліджуване підприємство є товариством з додатковою відповідальністю.

Балансова вартість «Машинобудівний завод Коліймаш» ОЗ на кінець 2019 р. складає 169,76 тис. грн, з них 33,55 тис. грн. припадає на технологічне обладнання. Наявне технологічне обладнання в переважній більшості морально і фізично застаріле, тому ефективне його використання не можливе. Технологічне обладнання завантажене менше ніж на 30%. Фондомісткість зменшувалась з 2018 до 2020 р. і становила 0,42; 0,35; та 0,33 відповідно.

Оновлення технологічного обладнання ускладнене відсутністю вільних грошових коштів.

Дати введення в дію об'єктів основних засобів не дають права сподіватися на зниження операційних витрат на виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг. Завантаженість технологічного обладнання знаходиться на рівні менш ніж 30%, а фондоозброєність склала 0,59. Обсяги операційної діяльності підприємства склали 12,43 млн. грн, причому виробництво сільськогосподарської техніки та запчастин до неї сягає 74,3% від загального обсягу валового доходу. У 2020 рік «Машинобудівний завод Коліймаш» завершив із збитками 124,5 тис. грн та із заборгованістю по заробітній платі управлінському персоналу за 1,5 місяці. Відсутність позитивних грошових потоків не дають змогу оновити застаріле енерговитратнеобладнання та впроваджувати інноваційно-інвестиційні проекти, направлені на оздоровлення роботи підприємства.

Сформульовано економічна сутність проекту створення на підприємстві «Коліймаш» виробничої ділянки з переробки металобрухту. Розраховані планові інвестиційні витрати у створення ділянки. Визначені планові фінансово-економічні результати операційної діяльності ділянки. Після впровадження запропонованих заходів валовий дохід, чистий дохід, умовно-постійні витрати – збільшились, а змінні витрати – зменшилися. А точніше валовий дохід на 8378,72; чистий дохід на 6250,2; змінні витрати на 2550,4; умовно-постійні витрати на 373,2.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кривда О.В., Лунгул О.І. Методи розвитку машинобудівних підприємств. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки*: Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції 27 листопада 2020 р. Київ: ІВЦ “Політехніка”, 2020.
2. Кривда О.В., Лунгул О.І. Основні способи підвищення ефективності роботи обладнання на підприємствах машинобудування. *Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління* : Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції 18-19 квітня 2020 р. Київ: ІВЦ “Політехніка”, 2020.
3. Kryvda Olena, Lungul Igor. Ways to improve the effectiveness of work of the main funds at the engineering enterprises. *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління»*. Ч.1. Вип.1 (27). С.137-140.
4. Производственный потенциал предприятия в системе рыночных отношений: учебник для вузов / под ред. С.В. Смирнова. Москва: МГИУ, 2011. 240 с.
5. Топузов, Н.К. Комплексный метод исследования систем управления предприятия. *Вестник Челябинского государственного исследования*, 2014. № 4. С. 112-120.
6. Господарський кодекс України от 16.01.2003 № 436-IV.
7. Основи бізнесу: навч. посіб. / Н. В. Доброва, М. М. Осипова. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
8. Данилишин Б. Машинобудування відновлює свої позиції. *Урядовий кур'єр*, 2009. № 194. С. 4.
9. Дацій Н.В. Залучення інвестицій як засіб розвитку виробничого потенціалу промисловості. *Финансовые рынки и ценные бумаги*, 2008. № 20. С. 27-31.
10. Кузь Т. Стратегічний розвиток машинобудування в Україні. *Галицький економічний вісник*, 2011. №1(30). С. 35-43.

11. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, 2009. №3. С. 113-125.
12. Василенко Д.В. Підвищення ефективності діяльності підприємств машинобудування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*, 2012. Вип. 22. Ч.1. С. 43-50.
13. Ратушняк О.Г., Хоменко Н.О. Аналіз інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі та шляхи її покращення. *Економічний простір*, 2011. № 1. С. 298-304.
14. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи. *Європейський вектор економічного розвитку*, 2010. №1 (8). С.19-25.
15. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 09.05.2020).
16. Промисловість України у 2010-2019 роках: стат. збірник за ред. О.Г. Осауленка. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 19.05.2020).
17. Леховіцер В.О. Особливості розвитку машинобудівної галузі в сучасних умовах. *Ефективна економіка*, 2016. Вип. 5.
18. Сокотун Г.О. Конкурентоспроможність машинобудівних підприємств України у порівнянні з іноземними. *Ефективна економіка*, 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2404>. (дата звернення 20.05.2020).
19. Єніна Е.П., Гончаров В.Ю. Підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства, 2014.
20. Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей. Москва: Инфра-М, 2012. 331 с.
21. Дикань В.Л. Стратегічне управління : навч. Посіб. В.Л.Дикань, В.О.Зубенко, О.В.Маковоз, І.В.Токмакова, О.В.Шраменко. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 272 с.

22. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2015. 498 с.
23. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. 2-е вид. К.: Каравела. 2005. 568 с.
24. Розум Р.І. Підвищення ефективності управління асортиментною політикою підприємств метало-переробки. Матеріали наукового семінару Екологізація економіки та регулювання використання природних ресурсів. 20 травня 2014. Тернопіль: ТНЕУ. С. 8-10.
25. Горбонос Ф.В., Черевко Г. В. Економіка підприємств : Підручник. Ф.В. Горбонос. К., 2010. 463 с.
26. Бандурка О. М., Коробов М. Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. К. : Либідь, 2010. 230 с.
27. Бойчик Н. Економіка підприємства. Навч. посібник. К: Атіка, 2001. 298 с.
28. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання. *Вісник Національної академії державного управління*, 2015. С. 30-37.
29. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*, 2015.
30. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. К.: Знання, 2004. 654 с.
31. Бойко В.В. Економіка підприємств України. Дніпропетровськ, НГАУ, 2002. 535 с.
32. Економіка підприємства (фірми): підручник / за ред. О.І. Волкова, О.В. Дев'яткіна. 3-е вид., Перераб. і доп. М.: ИНФРА, 2007. 601 с.
33. Сищикова Е.Н. Комплексний підхід до оцінки ефективності роботи промислового підприємства. *Організатор виробництва*, 2016. Т.70. №3. С. 71- 82.
34. Ковалев В. В. Фінансовий аналіз. М.: Наука, 2012. 587 с.

35. Ковальов В.В., Волкова О.М. Аналіз господарської діяльності підприємства: Підручник. М .: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2014. 478 с.
36. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємства. К: Ельга, 2009. 745 с.
37. Ковальов, О.І. Аналіз фінансового стану підприємства: Підручник. М: "Центр економіки і маркетингу", 2008. 541 с.
38. Фатхутдінов, Р.А. Виробничий менеджмент: підручник для вузів. М.: Економіка, 2001.
39. Лобан, Л.А. Економіка підприємства. Мінськ: Веди, 2005.
40. Хорошева, Л.Н. Економіка підприємства: навчальний посібник. Мінськ: Виш. шк., 2005. 383 с.
41. Любушин Н. П. Економіка організації: навч. для закладів. М.: КНОРУС, 2010. 304 с.
42. Нікольський Є. В. Прибуток і рентабельність підприємств – запорука успіху їх діяльності. М., 2008. 160 с.
43. Економічний аналіз – основи теорії. / Под ред В. В. Войтловского. М .: Вища освіта, 2005. 509 с.
44. Черногорський С.А. Основи фінансового аналізу: підручник.: Герда, 2010. 176 с.
45. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: підручник. 4-е видання, М .: ИНФРА-М, 2013. 512 с.
46. Мерзлов І.Ю. Управління фінансовим потенціалом підприємства: Учеб. пособие. Москва, 2012. 259 с.
47. Економіка і організація виробництва: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальностей 142 «Енергетичне машинобудування», 143 «Атомна енергетика», 144 «Теплоенергетика», 151 «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. О.В. Кривда, Н.Я Бойчук, О.І. Руденко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 141 с.

48. "УАВтормет" критикує метпідприємства за зниження закупівельних цін на брукт, що призвело до падіння його заготівель». URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/568095.html>
49. [Електронний ресурс]. <http://nauka.meduniv.lviv.ua/wpcontent/uploads/2017/12/4>
50. [Електронний ресурс]. https://pidruchniki.com/11570718/statistika/korelyatsiyno-regresiyiy_analiz
51. [Електронний ресурс]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/619-14>

ДОДАТКИ

Таблиця 1 – Баланс на 31.12.2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	659,0	659,0	0
Основні засоби:	1010	1885,1	1943,7	0
первісна вартість	1011	3498,9	3514,0	0
Знос	1012	1613,8	1650,3	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0

первісна вартість	1016	0	0	0
Знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	7656,8	7767	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	129,0	36,1	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	25,2	0,2	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0

Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19,6	0,8	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0	4,5	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	340,8	219,6	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	129,8	119,8	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	0	0	0

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	8301,2	8142,9	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	366,3	366,3	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	734,4	734,4	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1396,8	1661,6	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	2497,5	2762,3	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0

Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	45,2	32,4	0
за розрахунками з бюджетом	1620	36,9	74,0	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	13,9	19,5	0
за розрахунками зі страхування	1625	5,1	6,4	0
за розрахунками з оплати праці	1630	43,2	49,8	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0
Усього за розділом III	1695	130,4	162,6	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	2627,9	2924,9	0

Таблиця 2 – Баланс на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	312,1	65,0	0
Основні засоби:	1010	1462,4	1943,7	0
первісна вартість	1011	2955,8	3494,0	0
Знос	1012	(1493,4)	(1550,3)	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
Знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0

інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	1774,5	2008,7	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	28,5	129,0	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0,2	25,2	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19,6	19,6	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0

з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	532,9	340,8	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	147,3	129,8	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	728,3	619,2	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	2502,8	2627,9	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
-------	--------------	---------------------------------------	--------------------------------------	--

I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	366,3	366,3	0
Внески до незареєстрованого статутного	1401	0	0	0

капіталу				
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	734,4	734,4	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1305,0	1396,8	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	2405,7	2497,5	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок	1533	0	0	0

звітного періоду)				
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	22,6	45,2	0
за розрахунками з бюджетом	1620	38,6	36,9	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	15,6	13,9	0
за розрахунками зі страхування	1625	8,3	5,1	0
за розрахунками з оплати праці	1630	27,6	43,2	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0
Усього за розділом III	1695	97,1	130,4	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	2502,8	2627,9	0

Таблиця 3 – Баланс на 31.12.2018

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	23,0	312,1	0
Основні засоби:	1010	1458,5	1462,4	0
первісна вартість	1011	2905,8	2955,8	0
Знос	1012	(1447,3)	(1493,4)	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
Знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0

Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	1481,5	1774,5	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	37,3	28,5	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0,2	0,2	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19,6	19,6	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	235,9	532,9	0
Поточні фінансові	1160	0	0	0

інвестиції				
Гроші та їх еквіваленти	1165	345,2	147,3	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	638,0	728,3	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	2119,5	2502,8	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	366,3	366,3	0
Внески до незареєстрованого статутного	1401	0	0	0

капіталу				
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	734,4	734,4	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	948,2	2405,7	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	2048,9	2405,7	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0

Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	29,6	22,6	0
за розрахунками з бюджетом	1620	19,2	38,6	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	5,1	15,6	0
за розрахунками зі страхування	1625	5,3	8,3	0
за розрахунками з оплати праці	1630	16,5	27,6	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0
Усього за розділом III	1695	70,6	97,1	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	2119,5	2502,8	0

Таблиця 4 – Звіт про фінансовий стан на 31.12.2020 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12426,6	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій,	2013	0	0

валова сума			
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	11073,4	0
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	0
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	0	0
Витрати на збут	2150	0	0
Інші операційні витрати	2180	8958,3	0
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	(124,5)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(124,5)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0

Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(0)	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Таблиця 5 – Звіт про фінансовий стан на 31.12.2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3332,7	1792,7
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2544,3)	(1490,1)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	0
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0

Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	865,8
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	0	0
Витрати на збут	2150	0	0
Інші операційні витрати	2180	(0)	(811,6)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(879,9)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	(91,5)	356,8
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(0)	(0)

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	(91,5)	356,8
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Таблиця 6 – Звіт про фінансовий стан на 31.12.2018 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1792,7	1722,9
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1490,1)	(1275,8)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	0
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	865,8	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	0	0
Витрати на збут	2150	0	0
Інші операційні витрати	2180	(745,4)	164,6)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(66,2)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	356,8	282,5
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	356,8	281,5
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Ім'я користувача:
Сисоліна Наталія

ID перевірки:
1009685217

Дата перевірки:
15.12.2021 12:39:07 EET

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
15.12.2021 12:40:59 EET

ID користувача:
100005705

Назва документа: Диплом ЛУНГУЛ І. гр. ЕП-20м

Кількість сторінок: 77 Кількість слів: 11744 Кількість символів: 94947 Розмір файлу: 653.45 KB ID файлу: 1009684542

Виявлено модифікації тексту (можуть впливати на відсоток схожості)

7.37%
Схожість

Найбільша схожість: 0.52% з Інтернет-джерелом (http://4ua.co.ua/economy/ya3bd69b5c43a89521216d27_0.html)

7.28% Джерела з Інтернету

673

Сторінка 79

0.65% Джерела з Бібліотеки

68

Сторінка 83

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0%
Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

5

Підозріле форматування

16
сторінок